

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE MAESTRÍAS**

Trabajo de fin de carrera titulado:

**EL FIDEICOMISO INMOBILIARIO COMO UN
INSTRUMENTO QUE GENERA TRANSPARENCIA
A LOS PROMOTORES Y CONFIANZA Y
SEGURIDAD A LOS PROMITENTES
COMPRADORES**

**Realizado por:
ING. GABRIELA MUÑOZ C.**

Como requisito para la obtención del título de:

**Magíster en administración de empresas
Mención: marketing**

QUITO, 17 SEPTIEMBRE DE 2009

DECLARACIÓN JURAMENTADA

Yo, Martha Gabriela Muñoz Carrillo declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.

Atentamente,

Gabriela Muñoz C.

DECLARATORIA

El presente trabajo de investigación de fin de carrera, titulado
**EL FIDEICOMISO INMOBILIARIO COMO UN INSTRUMENTO QUE
GENERA TRANSPARENCIA A LOS PROMOTORES Y CONFIANZA Y
SEGURIDAD A LOS PROMITENTES COMPRADORES**

Realizado por el alumno
MARTHA GABRIELA MUÑOZ CARRILLO

Como requisito para obtener el título de
MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Ha sido dirigido por el profesor:
RODRIGO SAENZ
Quien considera que constituye un trabajo original de su autor.

RODRIGO SAENZ

Director

Los profesores informantes:

1)

2)

Después de revisar el trabajo escrito presentado,
Lo han calificado como apto para su defensa oral ante el tribunal examinador.

Profesor 1

Profesor 2

Quito, 17 de Septiembre de 2009

AGRADECIMIENTO

En primer lugar quiero agradecer a mi familia padres Jorge Muñoz y Martha Carrillo, y a mis hermanos, quienes me han apoyado incondicional y desinteresadamente en todos los aspectos de mi vida, principalmente ahora para el desarrollo de este trabajo investigativo; sin quienes todo esto no me hubiera sido posible.

Quiero agradecer también a mi director de tesis, por todo el tiempo otorgado, por su guía, su preocupación y entrega en la elaboración de este trabajo, así como a la Universidad Internacional SEK, a quien guardo mucho cariño por todos los conocimientos impartidos durante todos estos años, que me han servido y me servirán en el futuro tanto en mi vida profesional, como en mi vida personal.

Atentamente,

Gabriela Muñoz C.

Quito, 17 de Septiembre de 2009

RESUMEN EJECUTIVO

Durante la elaboración del presente proyecto, inicialmente se realizará un análisis del entorno macroeconómico del Ecuador, revisando elementos básicos necesarios para una eficiente gestión empresarial.

El estudio se lo realizará en las Administradoras de Fondos y Fideicomisos legalmente constituidas en el Ecuador, analizando los tipos de Negocios Fiduciarios que ofrecen a los clientes, mismos que deben enmarcarse dentro de la legislación Ecuatoriana vigente, y en general en el mercado inmobiliario Ecuatoriano.

Se analizarán los negocios fiduciarios, con un enfoque principalmente a los Fideicomisos Inmobiliarios, características, ventajas para promotores, promitentes compradores, mercados objetivos, etc, evidenciando que es un instrumento que genera transparencia a más de ser una muy atractiva alternativa de inversión para los promotores, y que genera confianza y seguridad para los promitentes compradores y promotores.

Tanto los Encargos Fiduciarios como los Fideicomisos Mercantiles están dirigidos a personas naturales y jurídicas que requieran de asesoría profesional, administración privada de sus bienes, transparencia, seguridad y confianza en la administración de sus recursos, o una atractiva alternativa de inversión.

Los Negocios Fiduciarios son actos de confianza en virtud de los cuáles una persona entrega a otra uno o más bienes (muebles, inmuebles) determinados, transfiriendo o no la propiedad de los mismos para que ésta (Fiduciaria) cumpla con ellos una finalidad específica. Si existe transferencia de la propiedad se denomina fideicomiso mercantil, si no lo hay, se denomina encargo fiduciario.

Los intervinientes en los negocios fiduciarios son; Constituyente, Beneficiario y Fiduciario; para el caso de los Fideicomisos inmobiliarios los intervinientes son denominados Promotores (constituyentes), y Promitentes Compradores (beneficiarios).

EXECUTIVE SUMMARY

During the preparation of this project was initially conducted an analysis of the macroeconomic environment of Ecuador, reviewing basic elements necessary for efficient business management.

The study was conducted in the Trust Fund Administrators and legally established in Ecuador, exploring the types of Business Trustees offered to clients, which must be considered within the current Ecuadorian law, and in general the real estate market in Ecuador.

Analyzing the business trust, with a focus mainly on the Trust Estate, characteristics, advantages for developers, promisor buyers, target markets, etc., showing that it is a tool that creates more transparency to be a very attractive investment alternative for developers and that generates confidence and security for buyers and developers promisor.

Both Orders Mercantile Trust as the Trust are aimed at individuals and corporations who require professional advice, management of their private property, transparency, security and confidence in managing their resources, or an attractive investment alternative.

Business Trust, are acts of trust under which a person delivers to another one or more goods (furniture, buildings) identified, or not transferring ownership to it (trust) complies with a specific purpose. If there is transfer of ownership is called a trust business, if any, is called commissioning trust.

The participants in the trust business are; Constituent Beneficiary Trust, the Trust for the participants are called real estate developers (constituents), and promisor Buyers (beneficiaries).

INDICE DE CONTENIDOS

CAPITULO 1 MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL	15
1.1. El problema	15
1.1.1. Objeto de la Investigación	15
1.1.2. Planteamiento del problema	16
1.1.3. Delimitación del tema.	28
1.1.4. Formulación del Problema	28
1.1.5 Sistematización	29
1.1.6 Objetivos	29
1.1.6.1. Objetivos generales	29
1.1.6.2. Objetivos específicos	30
1.1.7. Justificación de la Importancia del Tema	30
1.1.7.1 Teórica	30
1.1.7.2 Metodológica	31
1.1.7.3 Práctica	31
1.1.7.4 Relevancia social	31
1.2 . Marco de Referencia	32
1.2.1. Marco teórico	32
1.2.1.1 Introducción	32
1.2.1.2 Estudio de factibilidad financiera – económica	35
1.2.1.3 Estudio de factibilidad técnica	36
1.2.1.4 Estudio de factibilidad legal	36
1.2.2 Marco conceptual	37
1.2.3 Fundamentación Legal	45
1.2.4 Hipótesis de la Investigación	46
1.3 Metodología	46
1.3.1 Tipo de Estudio	46
1.3.2 Métodos de Investigación	46
1.3.3 Técnicas e Instrumentos de recolección de datos	47
1.3.3.1 Técnicas	47
1.3.3.2 Población y muestra de la investigación	48
1.3.3.3 instrumentos	48

1.3.4 Técnicas para el procesamiento y análisis de los resultados	50
1.3.5 Criterios para la validación de la propuesta	50
CAPITULO 2 ANÁLISIS DEL ENTORNO	51
2.1 La economía ecuatoriana en el actual entorno socioeconómico.	51
2.1.1 Análisis de la producción.	52
2.1.2 Análisis del empleo.	56
2.2.- Consecuencias de la política macroeconómica.	57
2.3.- La política y la economía.	58
2.4.- La teoría económica keynesiana: el estado regulador.	60
2.5.- La economía solidaria.	63
2.6.- El crecimiento económico.	65
2.7.- La Crisis Económica mundial en 2008.	67
2.7.1.- La Crisis financiera mundial en Latinoamérica y en Ecuador.	68
2.8.- Conclusiones	70
CAPITULO 3 ANALISIS MERCADO INMOBILIARIO	71
3.1 Análisis Mercado EEUU y Ecuador.	71
3.2 Conceptualización.	75
3.2.1 Análisis y Factibilidad.	76
3.2.2 Planificación	77
3.2.2 Ejecución de Obra.	77
3.2.4. Eficiencia y Eficacia en el proyecto.	78
3.3 Armonía entre las partes de un proyecto inmobiliario.	79
CAPITULO 4 NEGOCIOS FIDUCIARIOS	80
4.1 Encargo Fiduciario	82
4.2 Fideicomiso Mercantil	83
4.2.1 Fideicomiso de Administración	88
4.2.2 Fideicomiso de Garantía	89

4.2.3 Fideicomiso de Inversión	91
4.2.4 Fideicomiso de Inmobiliario	94
4.2.5 Titularización	95
CAPÍTULO 5 ESTRUCTURACIÓN Y CONSTITUCIÓN DEL FIDEICOMISO INMOBILIARIO	99
5.1 Estructuración	99
5.1.1 Documentos e información pre–factibilidad del Proyecto	99
5.1.2 Documentos habilitantes para constitución del Fideicomiso	103
5.2 Constitución	104
5.2.1 Suscripción del contrato de constitución	109
5.2.2 Notarización del contrato	109
5.2.3 Inscripción en el Registro de la Propiedad	109
5.2.4 Obtención del RUC	109
CAPITULO 6 INSTRUCCIONES BÁSICAS DEL FIDEICOMISO INMOBILIARIO	111
6.1 Ejercer representación legal del fideicomiso	111
6.2 Registro contable del aporte patrimonial	111
6.3 Apertura de una cuenta bancaria	112
6.4 Compra – Venta de unidades de vivienda	112
6.5 Contrataciones de Terceros	113
6.5.1 Construcción del proyecto	114
6.5.2 Gerencia del Proyecto	120
6.5.3 Fiscalización	124
6.5.4 Comercialización	127
6.6 Administración de recursos	129
6.7 Junta del Fideicomiso	131
6.8 Punto de Equilibrio	133
6.8.1 Punto de equilibrio legal	134
6.8.2 Punto de equilibrio técnico	135
6.8.3 Punto de equilibrio financiero	136

6.9 Inversiones	137
6.10 Liquidación del Fideicomiso	138
6.11 Auditoria Externa	139
CAPITULO 7 CASO PRÁCTICO	141
7.1 Introducción	142
7.2 Descripción del Proyecto	142
7.3 Análisis de Mercado	147
7.3.1 Mercado Competidor	151
7.3.2 Comercialización	154
7.3.2.1 Forma de Financiamiento	154
7.3.2.2 Políticas de comercialización	154
7.3.2.3 Descuentos	155
7.3.2.4 Multa por desistimiento	156
7.3.2.5 Recargo por retraso en los pagos	156
7.3.2.6 Incremento de precios	156
7.3.2.7 Esquema de manejo de fondos	156
7.3.2.8 Esquema del Negocio fiduciario	157
7.4 Análisis Financiero del proyecto	158
7.4.1 Datos generales	158
7.4.2 Presupuesto	160
7.4.3 Estado de pérdidas y ganancias proyectado	161
7.4.3.1 Ingresos	162
7.4.3.2 Gastos y Costos	163
7.4.4 Flujo de caja	164
7.5 Índices de Evaluación y decisión de inversión	165
CAPITULO 8 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIÓN	166
BIBLIOGRAFIA	167
ANEXOS	169

INDICE DE CUADROS

CAPITULO 1 MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL	15
Cuadro # 1: Centros Comerciales al 2009	16
Cuadro # 2: Cartera bruta total del sistema 2002 – 2008	18
Cuadro # 3: Fideicomisos realizados en las dos principales ciudades del Ecuador.	19
Cuadro # 4: Administradoras de fondos y fideicomisos domiciliadas en la ciudad de Quito 2008.	20
Cuadro # 5: Fideicomisos inmobiliarios realizados por fiduciarias domiciliadas en la ciudad de Quito (2008).	21
CAPITULO 2 ANÁLISIS DEL ENTORNO	51
Cuadro # 6: Concentración de los medios de producción.	54
Cuadro # 7: Ecuador: gobernabilidad mínima	55
Cuadro # 8: Calificación del riesgo país	59
CAPITULO 3 ANALISIS MERCADO INMOBILIARIO	71
Cuadro # 9: Inflación mensual	73
CAPITULO 4 NEGOCIOS FIDUCIARIOS	80
Cuadro # 10: Ventajas comparativas fideicomiso – hipoteca	91
CAPÍTULO 5 ESTRUCTURACIÓN Y CONSTITUCIÓN DEL FIDEICOMISO INMOBILIARIO	99
Cuadro # 11: Estado de situación personal básico - personas naturales	100
Cuadro # 12: Estado de situación personal básico - personas jurídicas	101
CAPÍTULO 7 CASO PRÁCTICO	141
Cuadro # 13: Estatus de Proyectos Inmobiliarios	147
Cuadro # 14: Detalle proyectos iniciados de enero 07 a febrero 09	148
Cuadro # 15: Detalle proyectos en marcha de enero 07 a febrero 09	149
Cuadro # 16: Precio promedio m2 de proyectos (iniciados y en marcha)	150

INDICE DE GRAFICOS

CAPITULO 1 MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL	19
Gráfico # 1: Fideicomisos realizados en las dos principales ciudades del Ecuador.	19
Gráfico # 2: Fideicomiso mercantil inmobiliario con punto de equilibrio	33
CAPITULO 2 ANÁLISIS DEL ENTORNO	51
Gráfico # 3: Ciudades afectadas – desempleo -(2008).	57
CAPITULO 3 ANALISIS MERCADO INMOBILIARIO	71
Gráfico #. 4: EEUU variación precios casas	71
Gráfico # 5: Créditos hipotecarios	72
Gráfico # 6: Inflación anual	72
Gráfico # 7: Inflación en la construcción	74
Gráfico # 8: Trilogía de proyectos inmobiliarios	75
Gráfico # 9: Distribución de áreas	77
Gráfico # 10: Composición de costos	78
CAPITULO 4 NEGOCIOS FIDUCIARIOS	80
Gráfico # 11: Encargos Fiduciarios	82
Gráfico # 12: Fideicomiso Mercantil	84
Gráfico # 13: Transferencia de Dominio	86
Gráfico # 14: Fideicomisos de Administración	88
Gráfico # 15: Fideicomisos de Garantía	89
Gráfico # 16: Fideicomisos de inversión	92
Gráfico # 17: Fideicomiso Inmobiliario	94
CAPITULO 6: INSTRUCCIONES BÁSICAS DEL FIDEICOMISO INMOBILIARIO	111
Gráfico # 18: Punto de Equilibrio	133

CAPÍTULO 7 CASO PRÁCTICO	141
Gráfico # 19: Estatus de proyectos Inmobiliarios	147
Gráfico # 20: Proyectos Inmobiliarios Iniciados	148
Gráfico # 21: Proyectos en Marcha	149
Gráfico # 22: Precio promedio Sur de Quito	150
Gráfico # 23: Precio promedio Valle de los Chillos	151

CAPITULO 1:

MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

1.1. EL PROBLEMA

1.1.1 Objeto de la investigación

El mundo de los Negocios Fiduciarios, llámense estos Encargos Fiduciarios o Fideicomisos Mercantiles actualmente no es muy conocido en el mercado Ecuatoriano. El Fideicomiso nació en el país con la Ley del Mercado de Valores en 1993, y ya en 1998 la nueva ley estableció que la Superintendencia de Compañías sea el organismo de control del mercado fiduciario, que tiene grandes ventajas para quienes entran en el mismo.

Estos negocios Fiduciarios cuentan con el respaldo de una administración profesional, que en base a una relación de confianza establecida entre los Fideicomitentes y la Fiduciaria, administran con prudencia y diligencia los bienes entregados para los fines establecidos.

La Fiduciaria realiza la administración de estos bienes de una manera separada a la administración de los bienes de otros Fideicomitentes y de los propios de la Fiduciaria.

El Fideicomiso es un instrumento del Mercado de Valores, y una herramienta atractiva para el desarrollo de proyectos de construcción. Las diferentes modalidades de Fideicomiso han tenido aplicación práctica, aunque si bien no de manera masiva pero poco a poco han generado confianza en el mercado al que se proyectan, demostrando los beneficios de la aplicación de esta herramienta.

Por lo que en términos generales, la figura de la Fiducia impone un elemento de confianza a los negocios, La Confianza es un elemento intrínseco del acto fiduciario, que se vincula plenamente con un aspecto material como lo es la transferencia de los bienes que hace el constituyente a favor del fiduciario.

1.1.2 Planteamiento del problema

Si bien, la Figura de Fideicomiso Mercantil está regulada por la Ley de Mercado de Valores, en la actualidad no es muy conocida en el mercado entre promotores, y promitentes compradores, por lo que sus ventajas de transparencia y seguridad aún no son **aprovechadas**.

Debido al crecimiento de la población de la ciudad en las últimas décadas y al gran crecimiento urbanístico que ha tenido Quito, la población ha ido expandiéndose hasta los Valles aledaños al oriente de la ciudad, un gran número de proyectos urbanísticos han tomado lugar en los valles y al Sur de la ciudad, según el diario El Comercio en su edición de enero de 2008. El mercado Inmobiliario en Quito, presenta a la vivienda nueva en el mediano plazo, como el mercado más atractivo por su tamaño y por su tasa de crecimiento sostenido.

La mayoría de estos proyectos están en el Sur (Chillo Gallo, Guamaní) y en el extremo norte de la ciudad (Calderón, San Antonio de Pichincha).

Para las otras categorías inmobiliarias de Oficinas y locales comerciales las tasas de crecimiento se mantienen también positivas, aunque los tamaños de mercado difieren, marcando atractivos diferentes para cada una de ellas.

En el siguiente cuadro se muestra los centros comerciales construidos al 2009.

CUADRO No 1
CENTROS COMERCIALES AL 2009

LOS VALLES
Ventura Mall
San Luis Shopping
Fontana Shopping
Plaza del Valle
Centro Comercial Villa Cumbayá
Centro Comercial Plaza y la Esquina
Condado Shopping Center (Ponciano)

FUENTE: Página Web (Municipio de Quito)

Datos publicados por el Banco Central del Ecuador, dan a conocer, que, a partir del año 2000, con la dolarización de la economía, y el incremento sostenido del envío de remesas del exterior, aumentó la oferta inmobiliaria disponible, en el 2002 llegaron al país por este concepto \$ 1.575 millones de dólares y al 2008 \$ 2.825 millones; esta situación logró que el sector privado adquiriera una nueva dinámica, presentando una serie de proyectos inmobiliarios y tenga mayor disponibilidad de vivienda para el comprador de la misma.

Estos cambios en las condiciones del mercado llevaron a que el comprador alcanzara una mayor capacidad de compra; recuperando los niveles perdidos inicialmente con el cambio a la dolarización; por lo que el mercado se habilitó para absorber viviendas de un mayor valor, lo que llevó a desplazamientos positivos de la demanda hacia viviendas de mayores precios.

Según la revista Gestión de octubre de 2008, en el año 2006 el mercado comenzó a estabilizarse con la “decantación” de proyectos, promotores y constructores, sin embargo, los análisis nos muestran volúmenes de oferta para el mercado de Quito entre 7.000 a 8.000 unidades en oferta, siempre que las tasas de interés se estabilicen (a la baja) y la disponibilidad de crédito hipotecario mantenga la demanda de los últimos 3 años.

La misma revista Gestión sostiene que a partir del año 2002 creció la competencia en el mercado de la vivienda, provocando un aumento en importantes promotores y constructores, provocando que estos comiencen a orientar parte de su actividad constructiva hacia proyectos corporativos de oficinas, demostrado este mercado un acelerado desarrollo.

CUADRO No 2
CARTERA BRUTA TOTAL DEL SISTEMA. 2002-2008

	VIVIENDA	*TOTAL
DICIEMBRE / 2002	8,1	3.047
DICIEMBRE / 2003	8,7	3.339
DICIEMBRE / 2004	10,7	4.260
DICIEMBRE / 2005	11,2	5.435
DICIEMBRE / 2006	11,5	6.790
DICIEMBRE / 2007	13,5	7.571
DICIEMBRE / 2008	13,6	7.640

*Millones \$

FUENTE: Superintendencia de Bancos.

El comportamiento de los créditos totales para vivienda del año 2001 al 2006, según reportes de la Superintendencia de Bancos, muestra un importante crecimiento en el monto total colocado en el mercado. En ese período crecieron los créditos en 2,53 veces, es decir de \$263 millones en 2001 pasaron a \$665 millones en 2006. Aunque el número de operaciones disminuyó en ese período, los montos promedios por operación aumentaron de \$8.430 a \$22.641, lo cual corresponde a una mayor capacidad para la compra de viviendas.

La Superintendencia de Bancos reportó que el año 2008, el monto de operaciones crediticias para vivienda superaron los 15.000 y el valor de crédito asignado llegó a \$ 816'700.000 representando el 5,7% del total de crédito dado por la banca y según datos emitidos por la Superintendencia de Compañías en el año 2007 y 2008 se superaron las 400 figuras de Fideicomisos (Ver cuadro No 5) correspondiendo a la Provincia de Pichincha incluidos Fideicomisos con entidades públicas y privadas. Cabe mencionar que en el país existen actualmente 26 Administradoras de Fondos y Fideicomisos 16 se encuentran domiciliadas en Guayaquil y 12 en la ciudad de Quito.

CUADRO No 3
FIDEICOMISOS REALIZADOS EN LAS DOS PRINCIPALES CIUDADES DEL
ECUADOR.

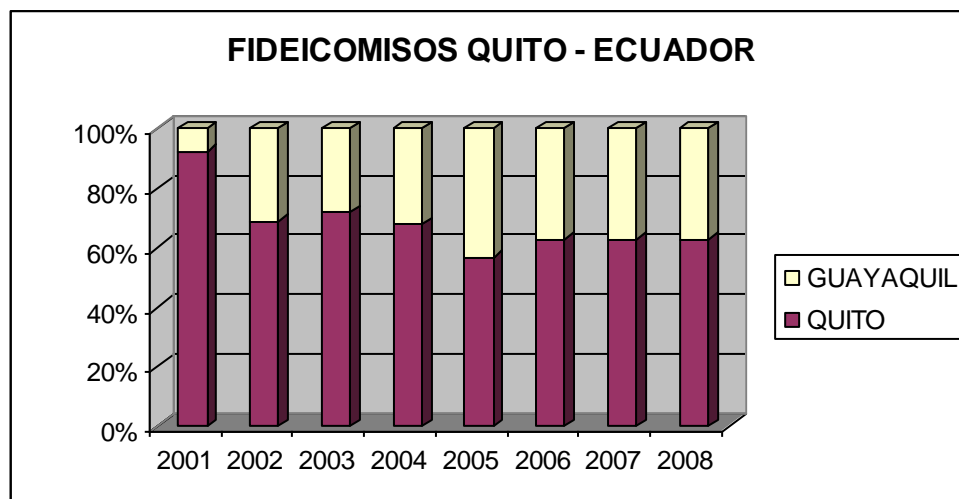
AÑO	TOTAL	QUITO		GUAYAQUIL	
	NACIONAL	TOTAL	%	TOTAL	%
2001	13	12	92,31%	1	7,69%
2002	48	33	68,75%	15	31,25%
2003	178	128	71,91%	50	28,09%
2004	277	188	67,87%	89	32,13%
2005	405	230	56,79%	175	43,21%
2006	419	263	62,77%	156	37,23%
2007	429	270	62,94%	159	37,06%
2008	444	279	62,84%	165	37,16%

ELABORADO, La Autora

FUENTE: Superintendencia de Compañías

Se puede observar un incremento en el número de Fideicomisos constituidos a nivel nacional de un año a otro de más del 100%, esto es entre Fideicomisos de Administración, de Inversión, Inmobiliarios de Garantía y Titularización.

GRAFICO No 1
FIDEICOMISOS REALIZADOS EN LAS DOS PRINCIPALES CIUDADES DEL
ECUADOR.



FUENTE: Superintendencia de Compañías

Podemos ver que el mayor número de Fideicomisos han sido constituidos en la ciudad de Quito.

CUADRO No 4
ADMINISTRADORAS DE FONDOS Y FIDEICOMISOS DOMICILIADAS EN
LA CIUDAD DE QUITO 2008.

Fecha de Inscripción	Nombre de la Administradora de Fondos y Fideicomisos
2008,10,06	UNIFIDA S.A. ADMINISTRADORA DE FONDOS Y FIDEICOMISOS
2007,02,13	NCF GROUP S.A. ADMINISTRADORA DE FONDOS Y FIDEICOMISOS
2003,06,25	CORPORACION DE DESARROLLO DE MERCADO SECUNDARIO DE HIPOTECAS CTH S.A.
2002,02,07	ANALYTICAFUNDS MANAGEMENT C.A. ADMINISTRADORA DE FONDOS Y FIDEICOMISOS
2000,03,22	STANFORD TRUST COMPANY ADMINISTRADORA DE FONDOS Y FIDEICOMISOS S.A.
1999,01,06	FIDEVAL S.A. ADMINISTRADORA DE FONDOS Y FIDEICOMISOS
1996,03,27	FIDUCIA S.A. ADMINISTRADORA DE FONDOS Y FIDEICOMISOS MERCANTILES
1995,09,26	INTERFONDOS ADMINISTRADORA DE FONDOS Y FIDEICOMISOS S.A.
1994,11,18	ENLACE NEGOCIOS FIDUCIARIOS S.A. ADMINISTRADORA DE FONDOS Y FIDEICOMISOS
1994,11,16	ADMINISTRADORA DE FONDOS FODEVA S.A. FODEVASA
1994,07,01	ADMINISTRADORA DE FONDOS Y FIDEICOMISOS PRODUFONDOS S.A.
1994,05,31	ADMINISTRADORA DE FONDOS DEL PICHINCHA FONDOSPICHINCHA S.A.

FUENTE: Superintendencia de Compañías

CUADRO No 5

FIDEICOMISOS INMOBILIARIOS REALIZADOS POR FIDUCIARIAS DOMICILIADAS EN LA CIUDAD DE QUITO (2008).

(Según la página web de la Superintendencia de Compañías)

ENLACE FONDOS

Fideicomiso	Tipo de Fideicomiso	Total Activo	Activo Corriente	Total Pasivo	Pasivo Corriente	Patrimonio
FIDEICOMISO NUESTRO HOGAR	Inmobiliario	0	0	0	0	0
FIDEICOMISO PARQUES DE ANDALUCIA	Inmobiliario	0	0	0	0	0
FIDEICOMISO MERCANTIL RIO SOL	Inmobiliario	0	0	0	0	0
FIDEICOMISO MERCANTIL TARSUS	Inmobiliario	0	0	0	0	0
FIDEISOMISO MERCANTIL DOS PUENTES	Inmobiliario	0	0	0	0	0
FIDEICOMISO MERCANTIL LOMA BLANCA	Inmobiliario	0	0	0	0	0
FIDEICOMISO MERCANTIL CONSULTORIOS CUMBAYA	Inmobiliario	2.699.964	2.699.782	2.380.859	2.380.859	319.105
FIDEICOMISO MERCANTIL LA PENINSULA	Inmobiliario	4.930.023	4.929.875	4.526.041	4.526.041	403.983
FIDEICOMISO MERCANTIL LOS LARES	Inmobiliario	3.197.966	3.197.965	2.646.586	2.646.586	551.380
FIDEICOMISO MERCANTIL CIELITO LINDO	Inmobiliario	3.063.659	3.063.596	1.913.363	1.913.363	1.150.296
FIDEICOMISO MERCANTIL CLUB CASA GRANDE	Inmobiliario	1.173.637	1.173.637	15.281	15.281	1.158.355
FIDEICOMISO GIRASOL II	Inmobiliario	6.476.138	6.456.408	4.031.522	4.031.522	2.444.617
FIDEICOMISO MERCANTIL CARTERA PROCOANDE	Inmobiliario	3.483.539	3.483.465	983.032	983.032	2.500.508
FIDEICOMISO MERCANTIL MIRADOR DEL BOSQUE	Inmobiliario	4.102.746	4.102.746	1.519.183	1.519.183	2.583.564
FIDEICOMISO MERCANTIL SANTO DOMINGO SHOPPING MALL	Inmobiliario	9.576.202	9.576.155	1.853.083	1.853.083	7.723.119
FIDEICOMISO MERCANTIL HOSPITAL MILLENNIUM	Inmobiliario	10.076.807	5.321.281	6.696.318	2.695.927	3.380.489

Fideicomiso	Tipo de Fideicomiso	Total Activo	Activo Corriente	Total Pasivo	Pasivo Corriente	Patrimonio
FIDEICOMISO MERCANTIL PORTAL DE ARAGON	Inmobiliario	13.835.195	13.835.195	13.652.767	13.652.767	182.427
FIDEICOMISO MERCANTIL VIRGEN DE CALDERON	Inmobiliario	435.929	431.436	543.205	543.205	-107.276
FIDEICOMISO CHIMBACALLE	Inmobiliario	136.232	136.218	168.537	168.537	-32.305
FIDEICOMISO MERCANTIL ALTOS DE GUAMANI	Inmobiliario	309.180	307.704	566.505	566.505	-257.325
FIDEICOMISO MERCANTIL COLINAS DE MONTECRISTI	Inmobiliario	5.088.123	5.087.924	2.078.240	1.679.236	3.009.883
FIDEICOMISO PARQUE SOL DE LOS CEIBOS	Inmobiliario	102.866	100.589	360.660	360.660	-257.794
FIDEICOMISO BELLAVISTA DEL SUR	Inmobiliario	4.780.164	3.998.329	64.186	64.186	4.715.978
FIDEICOMISO MERCANTIL RIOBAMBA-HIDALGO01	Inmobiliario	321.415	312.375	656.667	656.667	-335.253
FIDEICOMISO FIDUCIA PROMOTOR	Inmobiliario	4.787.584	4.515.382	3.513.222	3.513.222	1.274.361
FIDEICOMISO MERCANTIL CAPITAN	Inmobiliario	0	0	0	0	0
FIDEICOMISO MERCANTIL PORTAL DE SAN FERMIN	Inmobiliario	0	0	0	0	0
FIDEICOMISO MERCANTIL ESTRELLA DEL SUR	Inmobiliario	762.192	762.179	601.299	601.299	160.893
FIDEICOMISO MERCANTIL AITANA	Inmobiliario	2.775.668	2.775.650	2.337.225	2.337.225	438.443
FIDEICOMISO MERCANTIL HOSPITAL UNIVERSITARIO DEL RIO	Inmobiliario	25.516.338	25.495.434	14.642.243	14.642.243	10.874.096
FIDEICOMISO PLAZA ARBOLEDA	Inmobiliario	684.850	684.850	337.656	337.656	347.194
FIDEICOMISO MERCANTIL CALDERÓN	Inmobiliario	1.007.524	1.004.270	893.585	893.585	113.939
FIDEICOMISO MERCANTIL LA ANTONIA	Inmobiliario	3.691.872	3.684.980	3.607.783	2.283.783	84.089
FIDEICOMISO MERCANTIL LA VICTORIA	Inmobiliario	2.428.341	2.426.038	2.163.664	2.163.664	264.677
FIDEICOMISO MERCANTIL BENISA	Inmobiliario	240.601	240.536	192.865	192.865	47.736
FIDEICOMISO MERCANTIL KAIDAN	Inmobiliario	480.501	480.501	332.523	332.523	147.979
FIDEICOMISO FUTBOL Y MENTALIDAD GANADORA	Inversión	257.823	253.584	68.191	68.191	189.632

TOTAL

43.076.790

FIDEVAL

Fideicomiso	Tipo de Fideicomiso	Total Activo	Activo Corriente	Total Pasivo	Pasivo Corriente	Patrimonio
LA CAMPIÑA	Inmobiliario	5.434.710	404.853	1.341.845	1.341.845	4.092.866
F. PARQUE SAN FRANCISCO CONJUNTO RESIDENCIAL	Inmobiliario	0	0	0	0	0
FIDEICOMISO TORRE CARIARI II	Inmobiliario	0	0	0	0	0
FIDEICOMISO CIPRIANI	Inmobiliario	0	0	0	0	0
FIDEICOMISO LA GIRALDA	Inmobiliario	0	0	0	0	0
FIDEICOMISO AREZZO PLAZA	Inmobiliario	2.177.971	200.872	1.926.971	1.926.971	251.000
FIDEICOMISO NORDEN	Inmobiliario	2.148.625	13.083	1.890.540	1.890.540	258.085
FIDEICOMISO MERCANTIL SAN ISIDRO	Inmobiliario	873.339	235.512	594.690	594.690	278.650
FIDEICOMISO TORRE CHECOSLOVAQUIA	Inmobiliario	3.453.192	1.160.244	3.026.086	3.026.086	427.106
FIDEICOMISO PIAZZA TOSCANA	Inmobiliario	5.291.137	745.771	4.735.760	4.735.760	555.377
FIDEICOMISO TORRES JAPÓN	Inmobiliario	5.399.237	42.941	4.783.550	4.783.550	615.686
FIDEICOMISO TERRA	Inmobiliario	4.470.263	289.868	3.824.703	3.824.703	645.560
FIDEICOMISO ESTACION CENTRAL	Inmobiliario	769.157	206.847	78.919	78.919	690.237
FIDEICOMOSO ZENN	Inmobiliario	2.720.905	448.609	2.012.673	1.297.673	708.231
FIDEICOMISO MERCANTIL SAN CAYETANO	Inmobiliario	1.050.655	50.135	283.963	283.963	766.692
FIDEICOMISO ARAUCARIAS DE QUITUMBE	Inmobiliario	2.327.878	5.591	1.306.175	31.778	1.021.703
FIDEICOMISO BOHEMIA CONJUNTO RESIDENCIAL	Inmobiliario	3.526.194	823.592	1.325.390	1.325.390	2.200.804
FIDEICOMISO CASA DE CAMPO	Inmobiliario	3.617.583	847.698	1.225.015	1.225.015	2.392.568
FIDEICOMISO CENTRO EMPRESARIAL DINERS CLUB	Inmobiliario	2.791.820	1.850	0	0	2.791.820
FIDEICOMISO BALCONES DE CUMBAYA	Inmobiliario	7.795.227	395.537	541.464	541.464	7.253.763
FIDEICOMISO PROYECTO ARTESANAL	Inmobiliario	4.550.285	884	0	0	4.550.285
F. MERCANTIL AMAZONAS PLAZA-MUTUALISTA BENALCAZAR	Inmobiliario	14.843.485	14.841.807	8.587.814	8.587.814	6.255.671

TOTAL:

35.756.104

FIDUCIA

Fideicomiso	Tipo de Fideicomiso	Total Activo	Activo Corriente	Total Pasivo	Pasivo Corriente	Patrimonio
FIDEICOMISO QUITENO LIBRE	Inmobiliario	2.388.267	18.898	2.310.970	2.310.970	77.298
FIDEICOMISO BARU	Inmobiliario	1.489.542	68.392	1.380.191	1.380.191	109.351
FIDEICOMISO VILLAVERDE	Inmobiliario	4.099.690	2.083.344	3.499.690	3.499.690	600.000
FIDEICOMISO ARUPOS DE LA HACIENDA UNO	Inmobiliario	6.282.885	1.124.823	5.524.385	5.524.385	758.500
FIDEICOMISO PORTAL DE CAMPO ALEGRE	Inmobiliario	4.206.931	1.140.785	3.313.989	3.313.989	892.942
FIDEICOMISO MUPI-SÁNCHEZ	Inmobiliario	1.232.338	10.772	47	47	1.232.291
FIDEICOMISO BALCON DE LA CUENCA	Inmobiliario	500.311	35.860	423.289	423.289	77.022
FIDEICOMISO SAMBORONDON PLAZA	Inmobiliario	9.614.214	67.419	9.372.897	9.372.897	241.317
FIDEICOMISO MUPICLASE	Inmobiliario	2.187.945	945.207	904.367	904.367	1.283.578
FIDEICOMISO PORTOFINO MUPI	Inmobiliario	404.911	1.106	3.570	3.570	401.341
FIDEICOMISO TORRE CASTILLA	Inmobiliario	949.787	75.701	859.444	857.486	90.343
FIDEICOMISO MADEROS	Inmobiliario	210	210	6	6	204
FIDEICOMISO BUENAVISTA	Inmobiliario	75.637	343	7.438	7.438	68.199
FIDEICOMISO ALTOVALLE	Inmobiliario	0	0	0	0	0
FIDEICOMISO LA JOLLA	Inmobiliario	0	0	0	0	0
FIDEICOMISO PIEDRA LARGA	Inmobiliario	3.269.714	1.139.941	753.882	753.882	2.515.832
FIDEICOMISO LANTERMO - MUPI	Inmobiliario	2.132.830	322.068	397.759	397.759	1.735.071
FIDEICOMISO ISOLA	Inmobiliario	0	0	0	0	0
FIDEICOMISO FINCAS SAN RAFAEL	Inmobiliario	2.172.456	136.577	1.770.742	1.770.742	401.714
FIDEICOMISO CIUDAD COLÓN	Inmobiliario	2.814.989	2.730.004	2.339.910	2.339.910	475.078
FIDEICOMISO SAN FELIPE DEL PINAR	Inmobiliario	4.926.313	103.143	4.446.026	4.446.026	480.287

TOTAL:

11.440.368

FODEVASA

Fideicomiso	Tipo de Fideicomiso	Total Activo	Activo Corriente	Total Pasivo	Pasivo Corriente	Patrimonio
--------------------	----------------------------	---------------------	-------------------------	---------------------	-------------------------	-------------------

FIDEICOMISO LA CUMBRE	Inmobiliario	0	0	0	0	0
FIDEICOMISO ALCAZAR DE BELLAVISTA	Inmobiliario	5.190.333	5.188.836	5.187.833	5.187.833	2.500
FIDEICOMISO PORTAL DE SAN JUAN	Inmobiliario	1.761.768	1.761.768	1.594.715	216.525	167.053
FIDEICOMISO VILLA DEL SOL	Inmobiliario	289.556	32.798	164	164	289.392
FIDEICOMISO VISTA DE OCCIDENTE	Inmobiliario	2.118.112	2.118.112	1.755.434	1.755.434	362.678
FIDEICOMISO TERRAZAVENTURA	Inmobiliario	1.334.704	1.334.704	960.922	960.922	373.782
FIDEICOMISO CIUDAD BOLIVAR DOS	Inmobiliario	5.618.601	5.618.601	4.483.044	754.692	1.135.557
FIDEICOMISO NINALLACTA	Inmobiliario	6.020.873	6.020.873	3.823.121	3.823.121	2.197.752
FIDEICOMISO ALCAZAR DE LAS ROSAS	Inmobiliario	6.612.280	1.407.625	1.399.481	1.399.481	5.212.799
FIDEICOMISO MERCANTIL CASA NUEVA	Inmobiliario	158.230	157.272	19.251	18.131	138.979
FIDEICOMISO ACTIVO	Inversión	0	0	0	0	0

TOTAL:

9.880.492

FONDOS PICHINCHA

Fideicomiso	Tipo de Fideicomiso	Total Activo	Activo Corriente	Total Pasivo	Pasivo Corriente	Patrimonio
ENFE - NUEVA ESTACIÓN FERROVIARIA DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA	Inmobiliario	509.325	287	0	0	509.325
FIDEICOMISO HOME DESIGN PLAZA	Inmobiliario	2.744.883	48.685	867.744	835.744	1.877.140
FIDEICOMISO MERCANTIL MONAY	Inmobiliario	2.006.949	41.792	8.013	8.013	1.998.936
GALATEA	Inmobiliario	753	753	2.439	2.439	-1.686
FIDEICOMISO MALL PASEO COLONIAL	Inmobiliario	71.356	7.000	11.514	11.514	59.841
FIDEICOMISO PROSPHERA	Inmobiliario	1.534.131	0	227	227	1.533.904
FIDEICOMISO GENOVA II	Inmobiliario	6.601.529	673.364	3.880.780	3.824.121	2.720.749
FIDEICOMISO MERCANTIL PROYECTO EOLICO SAN CRISTOBAL	Inmobiliario	10.756.132	901.390	1.239.688	838.721	9.516.444

TOTAL:

18.214.653

PRODUFONDOS

Fideicomiso	Tipo de Fideicomiso	Total Activo	Activo Corriente	Total Pasivo	Pasivo Corriente	Patrimonio
BOSQUES DEL SAN PEDRO	Inmobiliario	4.248.835	3.975.611	1.310.872	1.302.710	2.937.963

STGAF

Fideicomiso	Tipo de Fideicomiso	Total Activo	Activo Corriente	Total Pasivo	Pasivo Corriente	Patrimonio
FIDEICOMISO EL NOGAL	Inmobiliario	0	0	0	0	0
FIDEICOMISO MONTREUX	Inmobiliario	0	0	0	0	0
FIDEICOMISO JARDINES DEL SOL	Inmobiliario	0	0	0	0	0
FIDEICOMISO AMARU	Inmobiliario	1.000	1.000	0	0	1.000
FIDEICOMISO VILLA JULIANA	Inmobiliario	1.699.463	1.699.224	1.682.458	1.682.458	17.005
FIDEICOMISO AQUITANIA	Inmobiliario	2.778.857	2.778.857	2.549.757	2.549.757	229.100
FIDEICOMISO ALCAZABA DE AQUARIOS	Inmobiliario	366.435	366.435	9.435	9.435	357.000
FIDEICOMISO VERA GUAYASAMIN	Inmobiliario	501.896	501.896	0	0	501.896
FIDEICOMISO MERCANTIL AQUARIUS	Inmobiliario	676.483	676.467	129.872	129.872	546.612
FIDEICOMISO CONICA - SAN EMILIO DEL VALLE	Inmobiliario	3.764.520	3.764.180	3.151.022	3.151.022	613.498
FIDEICOMISO FIRENZE	Inmobiliario	4.029.904	4.029.904	3.363.303	3.363.303	666.601
FIDEICOMISO ALTANA PLAZA	Inmobiliario	2.769.116	2.768.461	1.800.016	1.800.016	969.100
FIDEICOMISO MOOLINGAL	Inmobiliario	3.734.981	3.733.960	2.689.732	2.689.732	1.045.249
FIDEICOMISO EL LIMONAR	Inmobiliario	1.273.165	1.273.165	352	352	1.272.813
FIDEICOMISO MERCANTIL ALISAL	Inmobiliario	4.399.363	4.399.332	2.899.363	2.899.363	1.500.000
FIDEICOMISO MERCANTIL RENAZZO PLAZA	Inmobiliario	2.151.594	2.151.594	843.123	843.123	1.308.471
FIDEICOMISO CUNUCBAMBA	Inmobiliario	457.299	457.181	331.328	327.967	125.971
FIDEICOMISO ESPACIA	Inmobiliario	100.066	100.066	65	65	100.001
FIDEICOMISO SAN AGUSTIN	Inmobiliario	746.934	746.934	205.919	205.919	541.014
FIDEICOMISO AGIP EMPLEADOS	Inversión	976.004	976.004	12	12	975.992

TOTAL:

10.771.323

FUENTE; SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS (2008)

Por lo tanto el acelerado crecimiento del mercado inmobiliario y el aumento de inversionistas, actuando como constructores, promotores o dueños de terrenos, han hecho que mucho de ellos desarrollen proyectos inmobiliarios por si solos, es por ello importante contar con instrumentos financieros que brinden transparencia a los promotores y seguridad y confianza a los prominentes compradores.

1.1.3 Delimitación del tema

Delimitación espacial

El estudio e investigación del FIDEICOMISO INMOBILIARIO COMO UN INSTRUMENTO QUE GENERA TRANSPARENCIA A LOS PROMOTORES Y CONFIANZA Y SEGURIDAD A LOS PROMITENTES COMPRADORES, se lo desarrollará en la provincia de Pichincha, ciudad de Quito.

Delimitación temporal

La recopilación de datos, estadísticas, análisis demográfico del mercado, y cualquier otra información relevante al desarrollo de la investigación corresponde a los últimos dos años, esto es desde 2006 a 2008, y de haber información disponible, año 2009.

Delimitación social

El segmento de población a la que va dirigido este proyecto de factibilidad es al sector corporativo, básicamente en administradoras de fondos y fideicomisos. Un segmento poblacional secundario que también está considerado es el mercado inmobiliario, constructoras, inmobiliarias, etc.

1.1.4 Formulación del problema

Es el Fideicomiso Inmobiliario un mecanismo que genera transparencia a los promotores y otorga confianza y seguridad a los promitentes compradores?

1.1.5 Sistematización del problema

- ¿El Fideicomiso Inmobiliario proporciona protección a todas las partes involucradas en el proyecto inmobiliario?
- ¿En un contrato de Fideicomiso Inmobiliario se establecen las condiciones de la vinculación de todos los participantes?
- ¿Es obligación contractual de la FIDUCIARIA en su rol de administrador del Fideicomiso Mercantil, hacer cumplir todas las cláusulas estipuladas en el contrato, precautelando los intereses de todos los intervinientes y velando por los recursos del patrimonio autónomo?
- ¿Es el Fideicomiso Inmobiliario una figura que brinde protección y seguridad de los bienes y las partes involucradas en el mismo?
- ¿Esta herramienta financiera amplía las posibilidades de asociación de múltiples partes, tales como propietarios de terrenos, inversionistas, promotores, Instituciones del Sistema Financiero, etc., siendo así una herramienta vital en el desarrollo de los más grandes proyectos inmobiliarios del país?
- ¿Mejora las relaciones comerciales, sin perjuicio de que la imagen del Grupo Promotor sea fundamental en la gestión comercial, al posibilitar una mayor aceptación por parte de los CLIENTES, quienes serán los primeros beneficiados con la transparencia que éste brinda?

1.1.6 Objetivos de la investigación

1.1.6.1 Objetivo General.-

Realizar un análisis de las ventajas de constituir un Fideicomiso Inmobiliario, como el brindar transparencia a los promotores y confianza y seguridad a los promitentes compradores.

1.1.6.2 Objetivos Específicos.-

Verificar si el Fideicomiso Inmobiliario proporciona protección a todas las partes involucradas en el proyecto inmobiliario.

Analizar si en un contrato de Fideicomiso Inmobiliario se establecen las condiciones de la vinculación de todos los participantes.

Demostrar que es una obligación contractual de la FIDUCIARIA en su rol de administrador del Fideicomiso Mercantil, hacer cumplir todas las cláusulas estipuladas en el contrato, precautelando los intereses de todos los intervinientes y velando por los recursos del patrimonio autónomo

Comprobar si el Fideicomiso Inmobiliario es una figura que brinda protección y seguridad de los bienes y las partes involucradas en el mismo

Analizar si esta herramienta financiera permite ampliar las posibilidades de asociación de múltiples partes, tales como propietarios de terrenos, inversionistas, promotores, Instituciones del Sistema Financiero, etc., siendo así una herramienta vital en el desarrollo de los más grandes proyectos inmobiliarios del país

1.1.7 Justificación e importancia de la investigación

1.1.7.1 Teórica.-

El tema propuesto presenta interés por cuanto analiza la realidad de un sector económico como lo es el de la inversión a través de la implementación de un Fideicomiso Inmobiliario, en el que estará presente un elemento importante que es el de la construcción. La Revista Gestión de octubre de 2008 sostiene que los constructores han tenido que enfrentar un doble desafío; por un lado el encarecimiento de los materiales de construcción y por otro lado negociar con entidades financieras más cautelosas al momento de entregar créditos hipotecarios y crédito al constructor. En este sentido el sector inmobiliario ha buscado fuentes de financiamiento alternativos que permitan la operatividad de los mismos por lo que han acudido a la formación de

fideicomisos mercantiles facilitándose de esta manera la administración de los recursos y la transparencia a los actos de los integrantes del mismo.

1.1.7.2 Metodológica

Para el análisis de este instrumento financiero se revisó las normativas emitidas por ciertos organismos de control como son la Superintendencia de Compañías, Consejo Nacional de Valores y Bolsas de Valores del país (de ser necesarias).

Durante el estudio se han realizado las investigaciones pertinentes en el mercado, analizando la oferta y demanda, competencia, mediante análisis de datos estadísticos a fin de obtener resultados claros y prácticos.

1.1.7.3 Práctica.-

El sector de la construcción se caracteriza por ser una actividad que requiere importantes fuentes de financiamiento, el 2007 y 2008 estuvo alentada también por el crecimiento de los centros comerciales, supermercado -tal como lo explicamos anteriormente. Al utilizar estos instrumentos financieros alternativos, las empresas generarán un valor agregado a sus proyectos de construcción, brindando seguridad y confianza a todos los partícipes del mismo, es decir a los promitentes compradores y a los promotores, creando así una ventaja frente a otros proyectos que no cuentan con un respaldo de un Fideicomiso Mercantil.

1.1.7.4 Relevancia social.-

Este instrumento se orienta a la seguridad que brinda un fideicomiso inmobiliario tanto para los inversionistas (promotores) como para los promitentes compradores, ya que ellos pueden estar seguros de la inversión que están realizando, para ello como se mencionó anteriormente, se revisaran documentos e informes emitidos por entidades de control, compañías relacionadas con el medio inmobiliario y administradoras de fondos y fideicomisos.

Propendiendo así a la masificación de esta figura jurídica para así generar un círculo virtuoso en la economía a potenciales inversionistas.

1.2. MARCO DE REFERENCIA

1.2.1 Marco teórico

1.2.1.1 Introducción

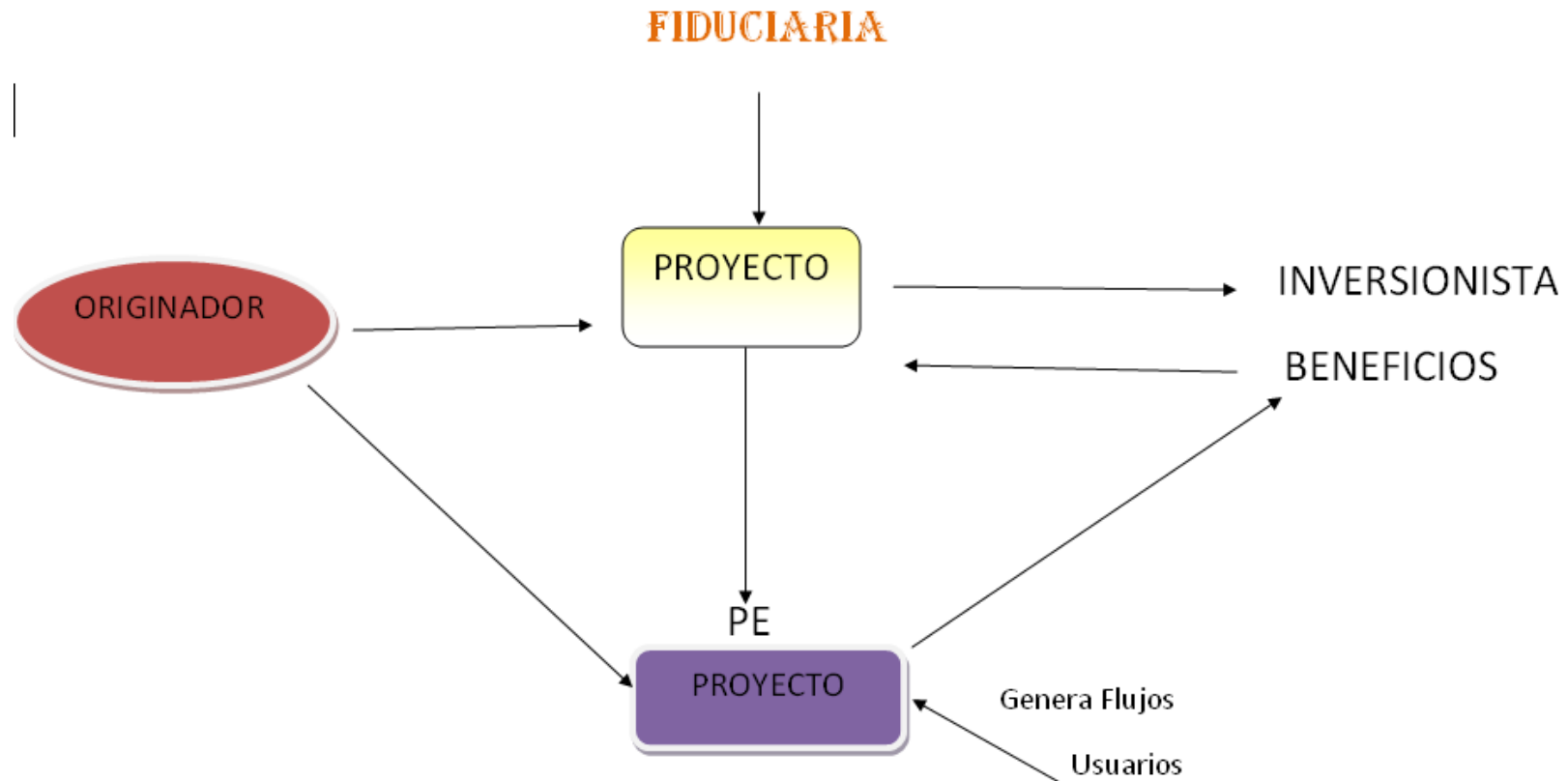
El Fideicomiso Inmobiliario es un tipo de Fideicomiso Mercantil, así como el Fideicomiso de Administración, de Garantía, de Inversión y el de Titularización.

En el Fideicomiso Mercantil el cliente entrega bienes para la conformación de un Patrimonio independiente con el objeto que la Fiducia los administre por un tiempo determinado y de acuerdo a las instrucciones específicas dadas por el propio cliente. La Fiducia “administra el bien” y es el representante legal del Fideicomiso.

El Fideicomiso Inmobiliario se constituye con terrenos y Fondos destinados al desarrollo de proyectos inmobiliarios específicos. Esto implica que la Fiducia se convierte en administradora y representante del “Proyecto Inmobiliario” con la finalidad de cumplir con las instrucciones del contrato y la culminación exitosa del proyecto. (Ver gráfico No 2).

GRÁFICO No 02

FIDEICOMISO MERCANTIL INMOBILIARIO CON PUNTO DE EQUILIBRIO



El Fideicomiso logra:

- Que el proyecto desde el inicio sea viable, a través de la verificación del cumplimiento de las condiciones (punto de equilibrio); legales, técnicos, comerciales y financieros necesarios.
- Coordina la relación entre los diferentes participantes del proyecto inmobiliario (dueños del terreno, promotores, inversionistas y otros.)
- Controla el correcto destino de los recursos.
- Logra que cada uno de los participantes del proyecto inmobiliario reciba sus correspondientes beneficios.

El Fideicomiso en Garantía Este tipo de Fideicomiso representa una interesante alternativa a otro tipo de garantías tales como la hipoteca, la prenda comercial o industrial, la fianza, etc.

A través de un Fideicomiso el cliente puede garantizar el pago de obligaciones contraídas con varios acreedores en los porcentajes que les corresponda.

El Fideicomiso en Garantía sirve para:

- Que el cliente optimice su capacidad crediticia
- Que el acreedor reciba el pago puntual de las obligaciones
- Que el evento de no pago, el acreedor cuente con la garantía en su poder, en el plazo establecido en el contrato.

El Fideicomiso en Administración El propósito fundamental de este Fideicomiso es el de administrar los activos del cliente (bienes muebles, inmuebles, títulos, flujos de pago, derechos, acciones, etc.) acatando sus instrucciones específicas y con el fin de obtener mayor rentabilidad y beneficios para las partes intervinientes, según lo estipule el contrato.

Titularización Por medio de la titularización un cliente puede transferir sus bienes en un Fideicomiso y transformarlos en títulos valores.

Entre los bienes que pueden transferirse en una titularización tenemos:

Valores representativos de deuda pública, carteras de crédito, activos y proyectos inmobiliarios, derechos capaces de generar flujos de caja que sean predecibles y constantes a futuro, etc. La titularización de bienes sirve para:

- Obtener liquidez de aquellos activos de lenta rotación
- Generar flujo de caja estables
- Reducir significativamente los costos de funcionamiento del negocio o actividad productiva.
- Disminuir el riesgo del inversionista e incrementar su rentabilidad.

El Fideicomiso Inmobiliario Muchas sociedades fiduciarias en otros países, han sustentado al Fideicomiso Inmobiliario en el concepto de Punto de Equilibrio, por esta razón para el desarrollo de este proyecto inmobiliario se exige la determinación de punto de equilibrio del proyecto tanto técnico, legal, como financiero.

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.

1.2.1.2 El estudio de factibilidad financiera - económica

Para llegar a un punto de equilibrio financiero, previamente se deberá seguir con los siguientes pasos. El porcentaje de financiamiento del proyecto que vaya a ser considerado como punto de equilibrio, dependerá básicamente de la entidad Administradora de fondos y Fideicomisos que vaya a desarrollar el mismo:

- Elaborar el plan de negocios del PROYECTO
- Efectuar el control presupuestario del FIDEICOMISO
- Verificar si existe variaciones de acuerdo al presupuesto inicial

- Efectuar el seguimiento y coordinación con la empresa de corretaje
- Tomar decisiones que ayuden al buen desarrollo del Proyecto
- Efectuar los actos a su alcance para hacer cumplir las metas planteadas

Estos análisis requerirán de la cuantificación de los beneficios y costos monetarios, para lo cual se evaluará las fuentes de financiamiento del proyecto, los mismos que deberán cumplir con las expectativas inicialmente planteadas.

El estudio permitirá establecer los cronogramas para cumplir con los compromisos adecuados, como pago de préstamos (de haber), recuperación del capital aportado; así como los flujos de caja que responden a la asignación en el tiempo de los ingresos y egresos proyectada en función de la vida útil del proyecto, y se definirá la tasa de rentabilidad mínima exigida al proyecto.

1.2.1.3 El estudio de factibilidad técnica

Este estudio nos permitirá establecer que técnicamente el proyecto se encuentra listo, y puede iniciar con sus actividades, sin que ello vaya a implicar problemas con entidades externas o con los partícipes del mismo, que son los promotores y promitentes compradores.

Además el Fideicomiso debe presentar planos estructurales, eléctricos, telefónicos y sanitarios, análisis de costos unitarios, cronograma valorado y presupuesto de obra.

1.2.1.4 El estudio de factibilidad legal

La gran versatilidad del Fideicomiso va a determinar sin equivocarnos que los inversionistas vean en su utilización a un mecanismo válido, aplicable al desarrollo de diversos proyectos y negocios, sin embargo la aplicación de esta figura jurídica requiere necesariamente de un marco legal idóneo que garantice los derechos básicos a los participantes de la relación jurídica, por lo tanto las fases del Fideicomiso Mercantil Inmobiliario deben ser:

- **Etapa previa.-** Es la fase inicial, que comprende el período de tiempo dentro del cual se realizará cuanto acto se requiera para dar viabilidad al Proyecto Inmobiliario y para alcanzar el “punto de equilibrio del mismo”. Esta fase arranca con la celebración del contrato y con la consecuente constitución del Fideicomiso. En el evento que no se logre obtener el P.E el Fiduciario estará obligado a devolver los recursos a los prominentes compradores con los rendimientos obtenidos.

- **Etapa de Ejecución.-** Es la fase del Proyecto Inmobiliario que se inicia una vez verificado y alcanzado el punto de equilibrio del mismo, durante la cual se da inicio y se desarrolla la construcción, ya sea en su totalidad o por etapas, según lo defina la JUNTA del Fideicomiso. Si el proyecto se desarrolla por etapas, el Fiduciario deberá verificar el cumplimiento del punto de equilibrio de cada una de ellas siguiendo y respetando su metodología.

- **Unidades Inmobiliarias.-** Se entiende como tales a las oficinas/casas, departamentos, unidades habitacionales, locales comerciales, estacionamientos, bodegas, lotes urbanizados, alcuotas, entre otros, que sean construidos en virtud del desarrollo del proyecto inmobiliario, así como los demás bienes corporales o incorporeales, de cualquier naturaleza, relativos a las unidades inmobiliarias de propiedad del Fideicomiso, de manera enunciativa, sin ser restrictivos, construcciones, mejoras, intangibles, entre otros.

2.2.2 MARCO CONCEPTUAL

BENEFICIARIO.-

Personas que existen o se espera que existan, quienes recibirán los resultados del Fideicomiso.

BIENES.-

Se entenderá como bienes de propiedad del Fideicomiso, tanto aquellos que se adquieran a título de fideicomiso mercantil, a la constitución del mismo o con posterioridad a dicho acto, como aquellos que se adquieran a cualquier otro título,

mediante aportes en numerario o de bienes de cualquier otra naturaleza, necesarios para el cumplimiento de la finalidad del Fideicomiso

BIENES INMUEBLES.-

Las cosas corporales pueden ser muebles o inmuebles. Muebles son los vehículos, equipos y en general aquellos susceptibles de movilización. Los inmuebles son aquellos que no pueden transportarse, por ejemplo los bienes raíces (casas, edificios, terrenos, entre otros). Únicamente los bienes inmuebles pueden ser hipotecados.

CAPITAL.-

Conjunto de los bienes poseídos, por oposición a las rentas que pueden producir. Factor económico constituido por dinero; es el derecho o interés del propietario sobre el activo de la empresa; es la diferencia entre el activo y el pasivo.

COMPETENCIA.-

Situación en la que un gran número de empresas abastece a un gran número de consumidores, y en la que ninguna empresa puede demandar u ofrecer una cantidad suficientemente grande para alterar el precio de mercado. Respecto de una empresa o comercio, las que compiten con ella en el mercado;

CONSTITUYENTE.-

Se entenderá como tales a quienes transfieren o transferirán la propiedad de sus bienes al Fideicomiso Mercantil para que los administre el FIDUCIARIO de conformidad a la finalidad e instrucciones impartidas en el contrato constitutivo.

CONTABILIDAD.-

Sistema de información basado en el registro, clasificación, medición y resumen de cifras significativas que expresadas básicamente en términos monetarios, muestra el estado de las operaciones y transacciones realizadas por un ente económico contable.

CRÉDITO.-

Obtención de recursos en el presente sin efectuar un pago inmediato, bajo la promesa de restituirlos en el futuro en condiciones previamente establecidas. En otras palabras, el crédito bancario es un contrato por el cual la Entidad Financiera pone a disposición del

cliente cierta cantidad de dinero, el cual deberá de devolver con intereses y sumándole una comisión según los plazos pactados.

CULPA LEVE.-

Hay 3 clases de culpa (grave, leve y levísima). En la culpa no hay intención positiva de causar daño, en cambio en el dolo sí. La culpa leve o también llamada descuido leve o ligero, es la falta de cuidado que se emplea ordinariamente en la ejecución de actividades. Así entonces, la administración que realiza un buen padre de familia (referido indistintamente a padre o madre) debe hacerse con tal esmero que su negligencia podría ocasionar culpa leve. Por ello se dice que el fiduciario en su actividad responde hasta por culpa leve, ya que su gestión es de medio y no de resultado, siendo la diligencia el principal objetivo que se persigue.

DEMANDA INSATISFECHA.-

Es aquella que lo que se produce u ofrece no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado.

DEMANDA SATISFECHA.-

Es aquella que ofrece al mercado lo que éste exactamente requiere.

DERECHOS FIDUCIARIOS.-

Se entenderá como tales a los derechos y obligaciones que les corresponden a los Constituyentes y/o a los Beneficiarios.

DEUDA.-

Cantidad de dinero o bienes que una persona, empresa o país debe a otra y que constituyen obligaciones que se deben saldar en un plazo determinado. Por su origen la deuda puede clasificarse en interna y externa; en tanto que por su destino puede ser pública o privada.

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 aquel, cumpla diversas finalidades,

tales como de gestión, de inversión, tenencia o guarda, enajenación, disposición a favor del propio constituyente o de un tercero llamado beneficiario.

ESCRITURA PÚBLICA.-

Es aquel instrumento que goza de las solemnidades legales, que ha sido otorgado ante Notario Público e incorporado por éste a su protocolo. Por disposición legal, y a raíz de reformas introducidas en 1998 a la Ley de Mercado de Valores, los fideicomisos mercantiles deben celebrarse por escritura pública.

ESTUDIO DE MERCADO.-

Resalta las oportunidades de mercado, selección del mercado objetivo y el diseño de estrategias. Investiga todos los aspectos relacionados al mercado actual o potencial de un producto (tendencia, consumidor, distribuidor, etc.).

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.-

Estudio que persigue disminuir los riesgos de la decisión de invertir, es decir, mejorar la calidad de la información que tendrá a su disposición la autoridad que deberá decidir sobre la ejecución de un proyecto.

ETAPA PREVIA.-

Es la fase inicial, que comprende el período de tiempo dentro del cual se realizará cuanto acto se requiera para dar viabilidad al Proyecto Inmobiliario y para alcanzar el “punto de equilibrio del mismo”.

ETAPA DE EJECUCION.-

Es la fase del Proyecto Inmobiliario que se inicia una vez verificado y alcanzado el punto de equilibrio del mismo, durante la cual se da inicio y se desarrolla la construcción, ya sea en su totalidad o por etapas.

FICCIÓN JURIDICA.-

En términos jurídicos es la denominación doctrinaria que se le ha dado al fideicomiso mercantil ya que no constituye una sociedad mercantil sino un ente con personalidad jurídica capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones por medio de su representante legal que es la administradora de fideicomisos.

FIDEICOMISO MERCANTIL.-

Por el contrato de fideicomiso mercantil una o más personas llamadas constituyentes o fideicomitentes transfieren, de manera temporal e irrevocable, la propiedad de bienes muebles o inmuebles corporales o incorporeales, que existen o se espera que existan, a un patrimonio autónomo, dotado de personalidad jurídica para que la sociedad administradora de fondos y fideicomisos, que es su fiduciaria y en tal calidad su representante legal, cumpla con las finalidades específicas instituidas en el contrato de constitución, bien en favor del propio constituyente o de un tercero llamado beneficiario. (Art. 109 LMV)

GRAVAMEN / CERTIFICADO DE GRAVAMEN.-

Es una limitación al dominio de determinado bien. Por ejemplo, el gravamen hipotecario es la escritura de hipoteca inscrita en el Registro de la Propiedad, el gravamen prendario es el contrato de prenda industrial o comercial inscrito, el patrimonio familiar. El certificado de gravámenes lo confiere el Registrador de la Propiedad respecto de un inmueble para conocer si sobre él pesa alguna hipoteca u orden judicial (embargo) o prohibición de enajenar. Este documento es necesario y obligatorio para la transferencia de inmuebles a título de fideicomiso mercantil.

IMPUESTO DE ALCABALA.-

Es aquel impuesto que grava el traspaso del dominio inmuebles o buques, la constitución de usufructos, las donaciones a quienes no fueren hijos o sucesores; y, las transferencias que haga una fiduciaria en favor de los beneficiarios en cumplimiento de las finalidades del fideicomiso mercantil. El sujeto activo o ante quien se paga el impuesto es el Municipio del cantón en donde se encuentre ubicado el inmueble. Las transferencias a título de fideicomiso mercantil están exentas del pago de este tributo, así como su restitución, pero la transferencia a favor de terceros sí está gravada. El porcentaje de pago aproximado es el 1% del valor que conste como avalúo comercial del bien en la carta de pago del impuesto predial. Por lo general estos impuestos en una compraventa son pagados por el comprador.

IMPUESTO DE PLUSVALIA O UTILIDAD.-

Aquel impuesto que se genera con ocasión de la venta de un inmueble y surge de la diferencia entre el precio de la venta actual versus la última realizada. El porcentaje que se calcule es aproximadamente el 0,5% de la cuantía y se utiliza una tabla especial para determinar el valor real que se pagaría. Por lo general, este impuesto lo paga el vendedor en una compraventa y el sujeto activo es igualmente el Municipio del cantón en donde se encuentre ubicado el inmueble. Las transferencias a título de fideicomiso mercantil (del constituyente al fideicomiso y de éste restituyendo el bien está exentas en el pago de éste tributo)

INVERSIONISTAS.-

Personas que invierten recursos.

INVESTIGACION DE MERCADOS.-

Proceso de reunir, registrar y analizar la información relacionada con la comercialización de bienes y servicios.

JUNTA DEL FIDEICOMISO.-

Es el órgano máximo de decisión del Fideicomiso, mismo que está encargado de fijar las políticas y procedimientos para la ejecución del mismo, así como normar todos aquellos aspectos que no se han contemplado en el contrato constitutivo.

MANDATO / PODER.-

También llamado poder, es el contrato en virtud del cual una persona confía, encarga o instruye a otra la gestión o ejecución de una o más actividades. El encargo fiduciario constituye un mandato en los términos de la Ley de Mercado de Valores.

MINUTA.-

Aquel instrumento que lo elabora un abogado y tiene la firma de éste. La minuta es remitida por el abogado a un Notario para que éste matrice la misma y eleve a escritura pública el contenido de la minuta. Sólo la matriz en hojas de Notaría puede ser firmada por las partes de un contrato, la minuta no la firman las partes.

PATRIMONIO AUTONOMO.-

El fideicomiso constituye un patrimonio autónomo e independiente y por lo tanto mantiene una contabilidad propia, separada e independiente tanto de la de su(s) CONSTITUYENTE(s) y BENEFICIARIO (s), como de la contabilidad de la Administradora de fondos.

PUNTO DE EQUILIBRIO.-

Estará dado por la conjunción de una serie de condiciones y situaciones que permitan establecer, bajo la aplicación de una metodología aplicada por el Fiduciario, si el proyecto que se desarrolla, es viable desde los puntos de vista: técnico, financiero, comercial y legal, el cual permitirá a los miembros de la JUNTA del Fideicomiso determinar si inician o no la “etapa de ejecución” del proyecto inmobiliario.

PRÉSTAMO.-

Dinero que el Estado o una corporación toma de los particulares con una garantía, empréstito. Dinero o valor que toma un particular para devolverlo. Según el artículo 1.740 del Código Civil, "Por el contrato de préstamo, una de las partes entrega a la otra, o alguna cosa no fungible para que use de ella por cierto tiempo y se la devuelva, en cuyo caso se llama comodato, o dinero u otra cosa fungible, con condición de devolver otro de la misma especie y calidad, en cuyo caso conserva simplemente el nombre de préstamo. El comodato es esencialmente gratuito. El simple préstamo puede ser gratuito o con pacto de pagar interés."

PROYECTO INMOBILIARIO.-

Es el proyecto urbanístico o inmobiliario que se desarrollará a través del Fideicomiso

REGISTRO DE LA PROPIEDAD.-

Dependencia pública en donde se inscriben actos y contratos relacionados a bienes inmuebles. Cuando se instrumentan fideicomisos a cuyo patrimonio se aporta inmuebles, dichos contratos deben obligatoriamente inscribirse en el Registro de la Propiedad del cantón en donde tenga domicilio el inmueble.

TRANSPARENCIA.-

Todo Fideicomiso Mercantil proporciona transparencia en el manejo de los recursos, de los intervinientes del mismo.

UNIDADES INMOBILIARIAS.-

Se entiende como tales a las oficinas/casas, departamentos, unidades habitacionales, locales comerciales, estacionamientos, bodegas, lotes urbanizados, alcuotas, entre otros, que sean construidos en virtud del desarrollo del proyecto inmobiliario, así como los demás bienes corporales o incorporales, de cualquier naturaleza, relativos a las unidades inmobiliarias de propiedad del Fideicomiso.

UTILIDAD.-

Satisfacción que se obtiene a consecuencia del consumo de una determinada cantidad de un bien o servicio.

VIABILIDAD.-

Condición de viable, probabilidad de que se efectúe o no algo.

VIALIDAD LEGAL.-

La viabilidad legal estará dada por la inscripción en el Registro de la Propiedad de la transferencia del bien inmueble que se aporta a la suscripción del contrato o aquellos aportados o adquiridos a otro título con posterioridad al mismo sobre los cuales vaya a desarrollarse el proyecto inmobiliario, así como por la verificación que sobre tales bienes no existan limitaciones de dominio o gravamen alguno ni afectaciones municipales, con anterioridad o durante la vigencia del fideicomiso que impidan desarrollar el proyecto.

VIALIDAD TECNICA.-

Estará dado por la aprobación de los planos y del proyecto, por parte de los órganos competentes, y de ser el caso contar con los permisos o licencias necesarias para el inicio de la construcción, así como las autorizaciones que exigen las respectivas autoridades municipales; además para obtener la viabilidad técnica será necesario contar con el cuadro de costos del proyecto, el cronograma valorado, y el presupuesto de obra,

mismos que deberán ser aprobados por la JUNTA del Fideicomiso y validado por fiscalización.

VIALIDAD COMERCIAL – FINANCIERA.-

Consiste en contar con los recursos o compromisos de recursos, cuyo monto alcance a cubrir al menos los costos directos de construcción, conforme el valor detallado en el respectivo presupuesto del Proyecto. Estos valores podrán provenir de preventas, reservas, aportaciones del Constituyente, financiamientos o líneas de crédito aprobadas por instituciones financieras, o incluso por canje de materiales de construcción por obra terminada; así mismo deberá contarse con un flujo de caja debidamente aprobado por la JUNTA del Fideicomiso, en el que se contemplen todos los ingresos y egresos presupuestados del Proyecto. La viabilidad comercial y financiera podrá ser determinada por etapas.

VIDA ECONOMICA DEL PROYECTO.-

Período de tiempo que se adapta para su evaluación, o el espacio de tiempo luego del cual la inversión se vuelve obsoleta.

1.2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

- Constitución de la República del Ecuador
- Código Civil
- Código de Comercio
- Ley de Compañías
- Ley de Mercado de Valores
- Ley de Instituciones del Sistema Financiero
- Reglamento de Negocios Fiduciarios
- Reglamento de Administradoras de Fondos y Fideicomisos
- Resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros
- Resoluciones de la Superintendencia de Compañías
- Resoluciones del Consejo Nacional de Valores

1.2.4 HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

El fideicomiso inmobiliario es un instrumento que genera transparencia a los promotores y confianza y seguridad a los promitentes compradores

1.3. METODOLOGÍA

1.3.1 Tipo de estudio

Para el desarrollo de esta investigación me he basado en tres tipos de estudio; exploratorio, descriptivo, y explicativo.

Estudios exploratorios se empleará este tipo de estudio debido a la poca información y existencia de datos y estadísticas escritas que se ha encontrado hasta la fecha en el mercado de la ciudad de Quito.

Estudios descriptivos se han utilizado para analizar elementos y características inherentes al desarrollo del Fideicomiso. Este tipo de estudio también permitió determinar comportamientos y preferencias así como los fundamentos utilizados por ellos al momento de elegir y tomar decisiones sobre las inversiones a realizar y los instrumentos financieros utilizados para ello.

Estudios explicativos sustentan la propuesta de este estudio a través del análisis de variables económicas, financieras, sociales y culturales que aporten resultados que apoyen la teoría que fundamenta esta investigación y que se basa en hechos y situaciones que podrán ser generalizadas a través del desarrollo de la investigación.

1.3.2 Métodos de investigación

Debido al tipo de proyecto a desarrollar y considerando las diferentes etapas que esta investigación conlleva, ha utilizado los siguientes métodos de investigación:

El de la observación que permite establecer características, hechos y realidades que se presentan siguiendo un esquema conceptual (Ley de mercado de valores) y respondiendo a objetivos previamente definidos.

El **inductivo-deductivo**: estos dos métodos de conocimiento complementarios, permiten establecer un orden investigativo basado en la información que se obtenga. Esta combinación de métodos nos conducirá a realizar el análisis de muestra y la observación de fenómenos o situaciones particulares, para, posteriormente, generalizar en patrones y preferencias de posibles clientes seguida de la formulación de conclusiones aplicadas al universo.

El **Analítico-Síntesis**: está directamente relacionado con el conocimiento de la realidad a través del conocimiento de los diferentes componentes que caracterizan esa realidad (análisis), para luego ir aumentando estos conocimientos hasta transformarlos en un conocimiento más completo y complejo (síntesis).

1.3.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

1.3.3.1 Técnicas

Fuentes Secundarias.- Los textos y documentos especializados en el manejo y administración Fiduciaria y el establecimiento de nuevos negocios fiduciarios han sido el referente principal ha utilizado como guías y fuentes de información teórica. Adicionalmente, se ha recurrido a revistas, periódicos, suplementos, enciclopedias y otros trabajos documentales que suministren información básica.

No existe suficiente documentación relacionada con la implementación y funcionamiento de Fideicomisos de este tipo, por consiguiente se tomará como referencia cualquier información existente y publicada a través de páginas web, informes, publicaciones de entidades de control, etc.

Fuentes Primarias.- A partir de técnicas y procedimientos tales como la observación y entrevistas realizadas a los potenciales promotores, potenciales compradores, y posible competencia, se ha recogido la información para el desarrollo de la investigación, sin

embargo la misma no ha sido suficiente por lo que adicionalmente se ha realizado un breve análisis del sector inmobiliario en la ciudad de Quito – Ecuador.

- La observación directa facilitó el conocimiento sistemático de la realidad que nos rodea y que, en mayor o menor medida afecta al desarrollo de la investigación.

A través de la observación podremos determinar la situación actual de la prestación de servicios de proyectos y Fideicomisos Inmobiliarios.

Las Encuestas aplicadas a través de cuestionarios diseñados con preguntas que se relacionan con un mismo aspecto, han sido formuladas a una muestra homogénea de la población meta con el fin de acceder al conocimiento, creencias, satisfacción, preferencias, actitudes, expectativas y opiniones de los individuos de la muestra con relación al proyecto propuesto.

1.3.3.2 Población y muestra de la investigación

Población: Los cuestionarios, formularios y encuestas han sido aplicados a una muestra representativa de la población conformada por compañías inmobiliarias, promitentes inversionistas, y clientes corporativos en general.

1.3.3.3 Instrumentos

Guía de entrevista: Se aplica a poblaciones homogéneas a través de cuestionarios previamente elaborados. Las entrevistas serán concertadas personalmente con el entrevistado y serán diseñadas tomando en consideración los siguientes aspectos:

- Elaborar propuestas de preguntas que traten sobre conocimiento de una figura de fideicomiso inmobiliario, financiamiento para proyectos inmobiliarios, transparencia y seguridad que brinda esta figura, etc.
- Estas entrevistas se han realizado también a personas conocedoras de la materia que nos guíen en la elaboración eficaz del instrumento:

Cuestionarios: Se aplica a una población bastante homogénea. Los cuestionarios serán aplicados colectivamente o a través de llamadas telefónicas y entrevistas personales. Mismos que serán elaborados por la autora de la investigación. Los pasos a seguirse en el diseño de cuestionarios son:

La estructura:

a) La consigna, b) El cuestionario en sí, c) El agradecimiento

El plan estructural:

a) Enunciado de objetivos, b) Población sujeta a la aplicación del cuestionario, c) Diseño de la encuesta, d) Previsión de las condiciones para su aplicación

Los cuestionarios realizados para esta investigación con su respectivo análisis se encuentran en el anexo 1.

Guía de Análisis Documental:

Para el análisis documental se ha tomado en consideración las características propias del mismo, esto es, la recopilación de la información será sistemática; los métodos de recopilación de la información serán objetivos; los datos recopilados proporcionarán una información útil para el desarrollo de la investigación; y, el objeto de la investigación siempre debe tener como objetivo final servir de base para la toma de decisiones.

Guía de Observación:

La observación servirá de base al problema de investigación para comprender sus características y cómo éstas se relacionan con el entorno que lo rodea. La observación ayudará a:

- identificar las características y elementos del problema;
- conocer todas las investigaciones realizadas hasta el momento sobre similares negocios Fiduciarios;
- conocer las experiencias previas, juicios de valor, juicios de realidad y condiciones sociales, culturales y económicas que afecten el negocio fiduciario materia de estudio. (Carlos E. Méndez. Metodología-Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación. 3ra Edición)

1.3.4 Técnicas para el procesamiento y análisis de los resultados

Este proyecto utiliza cuadros, tablas, gráficos y cualquier otro tipo de presentación que sirva de guía para analizar y evaluar la información y datos recolectados a través del proceso investigativo.

La rentabilidad del negocio será establecida a través del uso de herramientas de evaluación financiera y económica que permitan establecer al fideicomiso inmobiliario como un instrumento que genera transparencia a los promotores y confianza y seguridad a los promitentes compradores. Para esto se elaborarán diferentes alternativas presupuestarias que establezcan costos, punto de equilibrio, estructura del financiamiento, ingresos y porcentajes de ganancia esperados, etc.

1.3.5 Criterios para la validación de la propuesta

Los criterios que validen la propuesta serán establecidos por el Director de Tesis, y los Miembros del Tribunal de Tesis asignados.

CAPITULO 2:

ANÁLISIS DEL ENTORNO

2.1 LA ECONOMÍA ECUATORIANA EN EL ACTUAL ENTORNO SOCIOECONÓMICO.

Si la Macroeconomía es el estudio del comportamiento de la economía en su conjunto ¿Cómo evaluamos los ecuatorianos el éxito global de nuestra economía?, pues mediante la utilización acertada de la Política Fiscal; la ausencia de política monetaria y cambiaria en un sistema dolarizado, gana en importancia la necesidad de un fuerte marco de Política Fiscal; que influirá en la Producción y reducción del Desempleo¹, por lo tanto al juzgar los resultados macroeconómicos es importante el análisis de dos de las variables claves: Producción y Empleo.

La Política Fiscal se refiere a la utilización del gasto Público y los Impuestos: el Gasto determina las dimensiones relativas del sector público y del sector privado, es decir que parte de su PIB se consume colectivamente y no de manera privada; desde un enfoque macroeconómico el Gasto Público afecta al nivel de gasto de la economía y por lo tanto influirá en el nivel del PIB. En tal sentido, en nuestro país, existe un desmedido crecimiento en el tamaño del presupuesto que empezó a mediados de 2005 y continúa en el 2008, con un nuevo modelo de desarrollo instalado en Enero de 2007 y consolidándose con la aprobación de la nueva Constitución Política.

Los Impuestos afectan a la producción y empleo de distintas maneras, al tener los individuos renta disponible, los Impuestos tienden a reducir la cantidad que gasta en bienes y servicios, lo cual reduce a su vez la demanda de los mismos, reduciendo el PIB y al haber menos producción, lógicamente habrá menos Empleo, además afectan a los precios de los bienes y los factores de producción; a los incentivos y a las conductas, por ejemplo: un incremento de los impuestos desincentiva la inversión, confisca la porción que las empresas destinarían a crecer, tecnificarse y contratar.

¹ J.M. Keynes “Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero”

Las empresas ecuatorianas aseguran que los impuestos asfixian desde hace décadas a las empresas, impidiendo la creación de mejores productos y mejores empleos en el sector productivo.

El Instituto Financiero de Finanzas (IFI), en un informe al país, presentado en octubre del 2008, señala que en la economía ecuatoriana dolarizada la estabilidad macroeconómica y el crecimiento deben ser alcanzados a través de una Política Fiscal prudente y de un sector productor y exportador competitivo.

Desde el año 2000 que se implantó la dolarización, la economía ha crecido a diferentes tasas, así, empezando desde el 2004 esta creció al 6,9%; 2005 el 4,7%; 2006 el 3%; 2007 según el Fondo Monetario Internacional (FMI) la economía ecuatoriana creció apenas 1,8% el peor desempeño en Sudamérica; y según el Banco Central del Ecuador en el año 2008 el país creció en un 5,32% al obtener un PIB de \$ 52.572 millones, mientras que la CEPAL señala un crecimiento del 6%; pero son crecimientos sin empleo, como lo sostuvo el actual Presidente en Enero de 2007 al asumir el nuevo gobierno, que el crecimiento se da en el sector petrolero que es intensivo en capital y que vino acompañado de mayor financiamiento, debido al gran auge del consumo, alimentado por el incremento del crédito; o sea, que la expansión es dominante en tema de petróleo y de consumo, en su mayor parte de bienes y servicios importados. Lo que nos permite inferir que en el Ecuador, no se han cumplido los objetivos de Producción y Empleo, por lo tanto analizaremos el funcionamiento de la economía desde estas dos perspectivas.

2.1.1 Análisis de la producción.

Antes de que pueda haber consumo, debe haber Producción y Oferta. De hecho el mejor indicador de la fuerza de la economía de un país es su capacidad productiva; los conocimientos, la organización y el capital que puedan aprovecharse para hacer la multitud de bienes que sus ciudadanos intercambian y consumen. Y el indicador más amplio de la cantidad total de producción de una economía es el PIB; las variaciones del mismo constituyen el mejor indicador existente del nivel y crecimiento de la producción.

El Ecuador no está en plan de crecer en base a las exportaciones; el crecimiento es el resultado del minero a los hogares, de los ingresos petroleros, fortalecidos por los altos precios; el influjo de las remesas y la disposición de los bancos a prestar debido a la situación fiscal favorable. Es decir, hasta el tercer trimestre del 2008 fue un excelente año, debido al enorme incremento de los ingresos petroleros y por el dinero remesado de los migrantes de E.E.U.U. y Europa, que no pudieron encontrar empleo en nuestro país. Situación que no se daría si el Ecuador tuviese un buen nivel de expansión en la industria, comercio, construcción y agricultura, que crease empleos.

La ausencia de una Política Fiscal sana y ordenada, hizo que la misma se concentre en unas pocas empresas. Y mientras menos empresas participan en el mercado, menos necesidad de lograr más eficiencia, de asimilar tecnología apropiada y de respeto al medio ambiente para ser más competitivas. Si lo fundamental fuese producir bienes y servicios, como afirman quienes creen que el objetivo de todo esto es el crecimiento, difícilmente se podría afirmar que la estructura representada en el **cuadro siguiente**, está diseñada para competir en base a ganancias en productividad y competitividad.

Se trata de sectores Oligopólicos con capacidad de ejercer poder de mercado y, como se sabe desde que Adam Smith hiciera de esto una ciencia, si hay poder de mercado los consumidores serán perjudicados.

CUADRO No 6
CONCENTRACIÓN DE LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN.

Cuadro 1 CONCENTRACIÓN DE LOS MEDIOS DE PRODUCCION, 2008				
Sector económico	# empresas	# empresas	% participación	% participación
	En el sector	Que concentran el mercado	En las ventas totales	En los activos totales
Agricultura, servicios agríc., caza silvicult. y pesca	5.891	12	35	29
Exportación de minas y canteras*	596	2	50	37
Electricidad, gas y agua	176	3	36	38
Construcción	3.272	2	37	53
Comercio	18.441	10	19	12
Transporte, almacenamiento y telecomunic.	5.261	4	40	51
Fin., seguros, bienes inmuebles y s. técnicos profes.	22.730	10	32	16
Servicios	2.583	15	37	30
Industrias manufactureras	5.560	24	35	24

FUENTE: PRODUCTO INDICADOR 2008
ELABORADO: LA AUTORA.

Estas cifras evidencian una estructura económica y social poco apropiada para producir más competitivamente y del tono apropiado para distribuir y redistribuir lo producido. Si el mercado fuere un dispositivo auto regulable, como lo asume el neoliberalismo en sus versiones más recalcitrantes, todo sería oferta, demanda y precios, no habría necesidad de entes reguladores o administradores. La realidad es diferente: los mercados operan entre instituciones que marcan las reglas de juego del intercambio. Pero la sociedad es más que intercambio, también es reciprocidad y redistribución.

En cuatro de ellos, el Ecuador se ubica en el último quintil del ranking y en todos se encuentra por debajo de la media latinoamericana, la peor calificación la tiene en efectividad del gobierno.

CUADRO No 7
ECUADOR: GOBERNABILIDAD MÍNIMA.

Índice Gobernabilidad	Puesto entre 212 países	Calificación entre -2,5 y 2,5
Voz y rendición de cuentas	133	-0,347
Estabilidad Política	171	-0,905
Efectividad del gobierno	186	-1,17
calidad regulatoria	175	-1,064
Vigencia del Derecho	177	-0,964
Control de la Corrupción	156	-0,748

FUENTE: Banco Mundial.

178 Países del mundo, tienen mejores servicios públicos y civiles, más independencia frente a grupos de presión, políticas mejor formuladas e implementadas y mayor credibilidad del gobierno; según el informe de competitividad global 2007-2008 del Foro Económico Mundial, Chile tiene el mejor índice de competitividad global de América Latina -ocupa el puesto 27 de entre 125 países a nivel mundial – mientras que el Ecuador se encuentra en la posición 90. Este informe también destaca que en países como el Ecuador, Honduras (puesto 93), Nicaragua (95) Bolivia (97) Paraguay (106); la falta de credibilidad en las instituciones, los favoritismos locales y la corrupción dificultan las actividades económicas.

Ahora bien, si el objetivo del gobierno es un nuevo modelo, como está evidenciado, y coadyuvar a la preservación de la estabilidad macroeconómica en el mediano y largo plazo, debe mantener un manejo eficiente del presupuesto; si para los próximos años las tendencias de ingresos y gastos continúa, lo observado en el año 2008, las interrogantes sobre la solidez fiscal, a pesar de un mayor flujo de recursos petroleros, no augura un sano ambiente macroeconómico que puede deteriorarse con mayor celeridad ante las demandas de gasto. Estas obvias inquietudes conllevan incertidumbre sobre la dolarización, mayores cargas tributarias que desalientan la inversión, el sistema financiero y bienestar de toda la sociedad.

Para que el gasto Fiscal tenga efectos positivos en la economía y reducción de pobreza debe ser sostenible en el tiempo y su evolución debe responder a las tendencias

de crecimiento estructural de la economía; los recursos fiscales deben garantizar mayor acumulación de capital humano y generación de riqueza. No es posible que en Ecuador, sobre una muestra de diez personas una esté desempleada, cinco subempleadas y apenas cuatro empleadas adecuadamente, resulta impensable una sociedad justa sobre la base de desigualdad laboral.

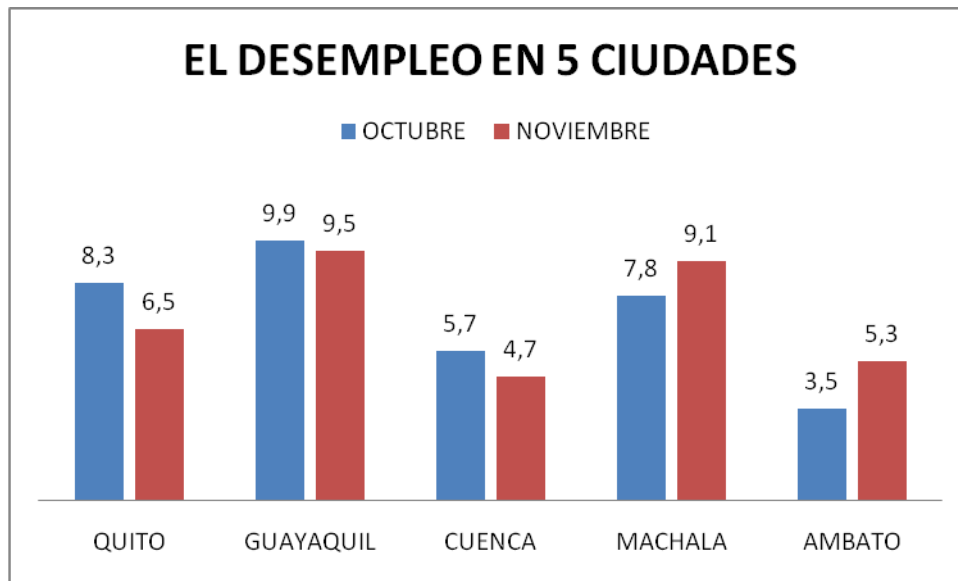
2.1.2 Análisis del empleo.

Al principio de este capítulo habíamos sostenido, la importancia de la Política Fiscal y que a través del presupuesto se constituye en la herramienta de un Estado para redistribuir el ingreso para los pobres, postulado a concretarse en un contexto de responsabilidad fiscal, pues, esto es la principal premisa de los gobiernos. Esta función no encarna el presupuesto público, traduce un conjunto de ironías; mientras más de \$ 2.500 millones de dólares se despilfarran en subsidios y no se usan en infraestructura e inversiones que creen empleo, por falta de oportunidades más de un millón de personas salen a trabajar fuera del país y envían remesas por casi \$3.000 millones para sostener una economía plagada de inconsistencias, característica de los últimos 5 años. Un Gasto Fiscal que no ha sido sostenible en el tiempo acorde a la capacidad económica del país y un sector público que no ha alentado la actividad privada que crea riqueza y genera mayor empleo.

Ya, el Banco Central del Ecuador lo reveló y el ex Ministro de Finanzas y actual Presidente lo confirmó el 2004, ratificando lo siguiente: “El 2004 fue un año de crecimiento pero sin empleo resultado de una mayor producción petrolera e incremento del consumo”.

En diciembre de 2008, el desempleo cerró en 7,5% de una PEA (población económicamente activa) de 4 383.512 personas, a pesar que existió una fuerte inversión pública. Las ciudades de Guayaquil y Machala fueron las más afectadas (ver gráfico # 1). El gobierno estos dos años ha complicado el mercado laboral y en consecuencia el desempleo es el reflejo (en parte) de aquello. ¿Cómo es posible que el gobierno, diga que el desempleo es hoy menor que el 2004, cuando en agosto de 2007 hubo un ajuste de la metodología que bajó en cerca de 3 puntos la medida del desempleo? La tasa actual, en la metodología anterior, sería superior al 11% probablemente (menos del 9% en esa época).

GRAFICO # 3
CIUDADES AFECTADAS (2008).
(En porcentajes).



FUENTE: INEC

Cabe mencionar que a finales de 2007, el Ministro de Trabajo, fijó el salario mínimo general en \$200, que rigió a partir de 2008, al unísono hubo un reclamo de los patronos, que observaron que el alza no tenía nada que ver con la inflación ni con la productividad, sentenciaron: “Que al no haber productividad no habrá generación de fuentes de trabajo, ya que solo se esta pensando en una economía asalariada sin pensar en el 50% de desempleados que existen en el país”. Pero es de indicar que con esta medida el Ecuador pasó a los salarios el beneficio de la depreciación del dólar.

El ambiente hostil, hacia las empresas caracterizó el 2008, en particular la anunciada mayor inflexibilidad laboral podría haber deteriorado el mercado laboral este año, sin embargo no fue así, hubo un incremento en el empleo formal y la alta inversión pública contribuyó a este incremento.

2.2.- CONSECUENCIAS DE LA POLÍTICA MACROECONÓMICA.

Que el Ecuador sigue siendo un país subdesarrollado es una verdad que nadie discute. Hace diez años todos en América Latina hablaban de la década perdida y todos emprendieron políticas macroeconómicas que recuperen el tiempo desperdiciado,

fundamentándose en las directrices del consenso de Washington en el que incluía un mensaje central: el libre mercado debe regular la actividad económica, los estados deben intervenir exclusivamente para mantener la Política Fiscal, liberalizar y desregular los mercados, abrir la economía e integrarlas al mercado internacional, privatizar las empresas públicas, etc. A unos les fue bien y a otros muy mal, como al Ecuador, que no fue una década perdida sino dos. En el período sufrió la peor crisis de su historia, vio estancarse su producción, enfatizó su dependencia del petróleo, dolarizó su economía, depende solamente de su Política Fiscal, concentró los activos y el ingreso, se acentuó la pobreza y las mejoras en las condiciones sociales fueron decepcionantes.

De acuerdo a la encuesta de condiciones de vida, en el Ecuador el 10% más rico de la población tiene acceso al 35,4% de todo el consumo, en tanto que el 10% más pobre accede tan solo al 1,9% del consumo, es decir 18,6 veces menos, revela el INEC en un estudio de la “Evolución de la indigencia del Ecuador, según el consumo”. Precisa que en el Ecuador es notable la existencia de una profunda desigualdad en la distribución de los ingresos, lo que se traduce en altos niveles de extrema pobreza. La falta de acceso a los pobres a una educación de calidad es una grave limitante para mejorar la condición de vida, sus capacidades para enfrentar los rigores de la competencia, para conseguir un empleo o estructurar sus propios negocios. Consecuencia, el aumento de actividades informales con precarias remuneraciones.

Se puede exhibir como éxito del siglo XXI, el hecho de que el PIB se ha duplicado en estos últimos años; pero la pobreza, desempleo, subempleo, menos distribución del ingreso, no muestran grandes cambios. . En el sector rural vive el 40% de la población y que de ella el 60% vive en situación de pobreza, los pequeños productores y trabajadores agrícolas, son grupos muy afectados debido a los bajos ingresos que perciben, fruto de la baja productividad del sector.

2.3.- LA POLÍTICA Y LA ECONOMÍA.

Del equilibrio entre lo Económico y lo Político, más el azar representado por el precio del Petróleo, depende cuán cerca estará el Ecuador de dejar atrás el capítulo de la

crisis de 1999, o de aproximarse nuevamente al precipicio. El problema de las relaciones entre Economía y Política y más ampliamente entre sociedad civil y Estado, es uno de los ejes centrales del debate intelectual de nuestra época, a nivel ideológico, teórico y científico. La acción política cruza la sociedad entera, todas las instituciones. No hay una “sociedad civil” separada de la “sociedad política”.

En la sociedad ecuatoriana no solo hay hambre de democracia, sino también de justicia, como muchos, quisiéramos llegar a un Estado de democracia social, de justicia y de equidad que asegure el bienestar de los ciudadanos.

Quienes auspiciaron la dolarización unilateral de la economía ecuatoriana en Enero de 2000 no solo ofrecieron estabilidad de precios. También aseguraron que con ella toda la sociedad finalmente se disciplinaría y comenzaría a operar como si se tratara de un país desarrollado, de esos dónde se respeten las instituciones. Tenían una confianza casi paroxística en las bondades de esa rigurosa “ancla cambiaria”, que se suponía, lo cambiaría todo. Pero el tiempo se encargó de probar que una cosa es la estabilidad de precios y otra muy distinta la realidad política; que ha provocado inestabilidad, crisis, incremento del “riesgo país”, etc.

CUADRO # 8
CALIFICACIÓN DEL RIESGO PAÍS.

FECHAS	CALIFICACIÓN
Junio de 2000	4,712
Gbno R. Correa 01/01/2007	827
Gbno R. Correa 15/10/2008	1,509
Gbno R. Correa 25/12/2008	4.900

La cancha esta terriblemente desnivelada en nuestro país por años, de grupos de poder acaparando riqueza y el patrimonio. Grupos diversos, gubernamentales, empresariales, sindicales y políticos; y fueron justamente estos grupos a los que un autor los llamaba los “factores reales de poder”, los que en diciembre de 1998 aprobaron la Ley AGD, se han opuesto a la eliminación del subsidio al gas, intentaron vender las empresas públicas, crearon en Junio de 2002 el FEIREP garantizando el pago de la deuda externa, etc. Y eso ha generado no solo acumulación de riqueza, no derivada

de la competencia, la eficiencia, el riesgo y la creatividad, sino de los mejores contactos para orientar decisiones, sino acumulación desigual de capital humano y oportunidades.

En ese sentido, no hay duda que la estabilidad del Ecuador –política y económica- entendida como elementos claves para poder generar un sendero de largo plazo, pasa necesariamente por cambios importantes. El cambio genera estabilidad y la estabilidad requiere de cambios profundos. Si no entendemos eso, seguiremos en el marasmo como en los últimos años, con una economía estabilizada y un entorno pantanoso.

Ahora bien, en un escenario hiperpolitizado, que ha marcado 2008 y 2009, no ha habido reactivación económica de acuerdo a las variables macroeconómicas analizadas; el modelo de clientelismo político y de subsidios que promueve el gobierno, desestima la importancia del sector privado como factor clave de la dinámica de la economía nacional. El incremento del Gasto Fiscal a través de la utilización de los fondos petroleros –ya extinguidos en 2007- podrá aumentar la capacidad de consumo de sectores populares con la construcción de obras de infraestructura, estimularan las actividades económicas, pero el valor agregado del gasto público, tiende a ser mucho más moderado con relación a su contraparte, producto de la inversión privada que dinamiza al sector que genera riqueza y empleo.

Hacia dónde va la economía ecuatoriana, no lo sabemos con certeza, pero si podemos analizar dos sistemas económicos contrapuestos desde su misma concepción: una Economía de Libre Mercado que prácticamente terminó en enero de 2007 y un Nekeynesianismo aplicado desde ese año; y paralelamente a partir de la aprobación de la nueva Constitución Política en septiembre de 2008 nace y se hace realidad una propuesta de Economía Popular Solidaria.

2.4.- LA TEORÍA ECONÓMICA KEYNESIANA: EL ESTADO REGULADOR.

El modelo propuesto por Keynes ha sufrido muchos retos, modificaciones y ampliaciones; una consecuencia práctica de la aplicación de la teoría Keynesiana

después de 1945 en casi todo el mundo occidental, fue el surgimiento de una forma de estado para resolver la crisis del Estado Liberal y se le llamo Estado Benefactor o de bienestar, porque se pusieron en marcha políticas sociales que tendieron a mejorar las condiciones de vida de los sectores populares y medios; servicios públicos gratuitos (salud, educación, etc.) un sistema de seguridad social (jubilaciones, pensiones, etc.) beneficios económicos y sociales para los trabajadores (políticas de empleo, planes de vivienda, seguros de desempleo, etc.) Se introdujo un nuevo concepto de responsabilidad estatal del bienestar de la población, en el cual el Estado modifica las fuerzas del Mercado para proteger a los individuos.

En clara oposición a los clásicos, Keynes sostenía que a los mercados hay que equilibrarlos mediante políticas económicas estatales que fomenten el consumo masivo – Demanda Global- el desempeño del capitalismo requiere de la intervención del Estado, porque el mercado puede asignar recursos pero no ser el cimiento de una sociedad. Keynes analizó el conjunto de la economía para concluir que las variables macroeconómicas – componentes de la Of. Global y Demanda Global – son los que determinan el buen desempeño de la economía.

En ese marco, lo que el Ecuador vive actualmente es un Neo Keynesianismo, como lo sostuvo el analista económico Walter Spurrier, existe un gobierno extremadamente generoso en cuanto al gasto público y en general en cuanto al papel del Estado. La base económica de la propuesta se basa en ingresos del petróleo por medio de cuyas rentas se fortalece el accionar estatal, en políticas sociales e inversión pública. Pero ¿Es correcto lo que ha hecho el gobierno? De acuerdo a las cifras del Ministerio de Economía y Finanzas MEF, este régimen – muy a pesar de recibir ingresos que han superado en el 60% a los ingresos del año 2007- ha logrado generar un déficit para 2009, que según varios analistas independientes, es de por lo menos de \$ 3.000 millones, peor aun con un precio del petróleo que se lo vende en no más de \$23 a diciembre de 2008.

Según Jaime Carrera, del observatorio fiscal, resulta que por cada caída de un dólar en el precio del barril de petróleo, el Estado deja de percibir entre 55 y 60 millones de dólares al año. Además, esto tampoco considera las obligaciones creadas en la nueva constitución, como por ejemplo: educación universitaria, seguro social universal, etc. Este analista, además señaló que el Estado ha percibido por concepto del petróleo \$ 45

mil millones de dólares durante los últimos nueve años y que de esa suma – fuera de órbita para una economía tan pequeña como la nuestra- “se ha venido gastando todo; ya sea en subsidios, gasto corriente y otros gastos. Y por eso el momento en que baje el precio del barril de petróleo las finanzas públicas se desestabilizan” señaló.

El escenario se torna más negativo cuando se considera que la crisis mundial también derivará en que se reduzcan las exportaciones, las remesas de los migrantes y las líneas de créditos del exterior. El crecimiento del país, que antes de la crisis ya era uno de los más bajos de la región, podría ser aun menor. La gran pregunta es ¿a dónde se fueron todos esos miles de millones? Ahora estamos frente a una crisis financiera mundial – afortunadamente sin el agravante de una moneda atada a los vaivenes de la política nacional – con otro gobierno que no aprende a gastar solamente lo que tiene (o puede esperar tener), tampoco aprende ahorrar en los buenos tiempos para poder servir de algo en los malos y tampoco cesa de prometer lo que ni siquiera en condiciones externas favorables es posible de financiar, en definitiva por el lado fiscal somos uno de los países más vulnerables.

El objetivo central de toda política económica debe ser facilitar la creación de empleo productivo, desde esa óptica, las políticas públicas han tenido un resultado inaceptable.

El corolario, es que el gobierno del Presidente Correa gasta y no invierte, el MEF informa que entre enero y diciembre de este año, el poder público tenía previsto invertir \$ 6.400 millones de dólares pero hasta el mes de septiembre de 2008, solo se ejecutaron \$ 1.800 millones, para cumplir la meta inicial, habrá que invertir durante estos tres meses casi la misma cifra que en los nueve meses anteriores; el régimen emplea mucho dinero del Estado en harina subsidiada, bono de vivienda, en emergencias, etc. Tal parece, que la Economía solidaria, en este gobierno es sinónimo de repartir dinero entre los pobres, por lo que analizaremos lo que es la Economía Solidaria en el próximo literal.

2.5.- LA ECONOMÍA SOLIDARIA.

El Sistema Económico Solidario fue aprobado por el pueblo en septiembre de 2008 en un referéndum que en su artículo 283 dice: “El Sistema Económico es Social y Solidario, reconoce el ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y Mercado....El sistema económico se integrará por las formas de organización económicas pública, privada, mixta, popular y solidaria y las demás que la constitución determine. La Economía Popular Solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.

El Programa Nacional de Desarrollo PND, parte de la premisa de que es el Estado el actor económico encargado e interesado en impulsar un proceso de desarrollo nacional sostenible y equitativo. Esto se concreta en la recuperación del papel planificador del Estado en todos los ámbitos, pues el PND, considera que el Mercado ha sido incapaz de asignar eficientemente los recursos y el bienestar de la sociedad.

El PND, le apuesta a un Estado más activo en la Economía Solidaria, es decir:

- Que exista mayor inversión estatal, especialmente en aquellos sectores estratégicos.
- El Estado debe ser un ente regulador, o sea, corregir las fallas, las distorsiones y presiones para que el intercambio resulte más justo.
- Promover programas de compras públicas para que la sociedad entera participe de la producción. La reactivación de la demanda interna mediante un sistema de compras públicas, está dentro de una estrategia global. Las ventajas son el fomento a la producción nacional, con lo que las compras públicas incidirán en el crecimiento de la economía y la generación de empleo.

Exista mayor inversión social en educación y salud principalmente.

Además para que sea sostenible en el tiempo debe:

- Promover acuerdos entre los diferentes actores sociales.
- Establecer una política tributaria acorde a la situación real del país.

- Los recursos que se obtienen por impuestos deben ser articulados a inversiones públicas productivas.
- Fortalecer las cadenas productivas o clusters.

Esta nueva estrategia de desarrollo propone poner punto final al período de apertura iniciado en 1982, sin embargo lo que se ha visto hasta ahora, es un Neo keynesianismo, que sigue el gobierno, la oferta social al momento es exageradamente alta, el régimen está comprometiendo importantes recursos: los ingresos petroleros, la caducidad de la Oxy, el nuevo reparto en la contratación con las empresas privadas petroleras, etc.

No obstante, la ejecución de este plan, sinceramente, podría no completarse, en la actual coyuntura mundial, La declaración de moratoria genera desconfianza en los mercados dentro y fuera del país, hacen inviables nuevas colocaciones y elevaron el riesgo país que superó los 5.000 (Dic/23/08), registro producido solo durante la crisis bancaria. El precio del petróleo ecuatoriano se desmoronó en los mercados mundiales vendiéndose la primera semana de diciembre de 2008, en precios que no superaron los 23 dólares y si comparamos con el primer semestre del mismo año el precio se vendió hasta en \$125, lo cual evidentemente afectará al presupuesto, porque el Estado al tener menos recursos habrá menos inversión.

No obstante, el ex Ministro Coordinador de la Política Pedro Páez en una entrevista a una prestigiosa revista manifestó: : “Que bajo la tónica del buen vivir, el Estado está en busca de fortalecer el aparato productivo, brindando oportunidades para incrementar la competitividad de los productores ecuatorianos, potenciar el desarrollo de las actividades productivas locales y de la “Economía Popular Solidaria” Lo que busca el gobierno es incluir a los sectores de la economía que han sido históricamente marginados del Mercado. La nueva Constitución dice que la economía social y solidaria es un sector aparte, que debe tener sus propias leyes y su propia entidad regulatoria. Por lo que se prepara una nueva ley orgánica.”

Mientras que para el ex asambleísta Lucio Paredes, de visión liberal, señala: “Es una Economía en la cual en lugar de incentivar los mecanismos de funcionamiento de la

empresa pequeña, mediana y grande, el mercado interno y externo, el capital, el trabajo, la tecnología, se va a tratar de focalizar en pequeños niveles de producción intensivos en trabajo. Esto porque las ideas del buen vivir esta tomada por las comunidades indígenas, las cuales por naturaleza son pequeñas e intensivas en trabajo. Esa lógica de las comunidades se quiere extrapolar al conjunto de la sociedad, lo cual es peligroso en términos de desarrollo económico, pues para eso también se requiere ser intensivo en capital, tecnología. La empresa privada va a existir en segundo plano de prioridad, lo cual llevara a un desarrollo menos fuerte y menos sostenido que el del Estado. El Estado en este tipo de Economía no solo que regula sino que controla, interviene, toma decisiones y eso al final quita energía a la economía”.

Por lo expuesto, el gobierno al momento, solo cuenta con los lineamientos generales de lo que sería el Sistema Económico Solidario, no se revelan las acciones específicas, pero según una funcionaria del SENPLADES (Secretaria Nacional de Planificación) entidad encargada de la elaboración del PND, sostiene que las acciones específicas, corresponden a los ministerios, pero es evidente que la sostenibilidad fiscal de los subsidios y las ofertas sociales del gobierno aun no están claras, como no ha estado claro el rol complementario del gobierno y del sector privado estos dos últimos años, que permita desarrollar la producción y dinamizar el empleo. No se hace hincapié en la necesidad de elevar la competitividad, ni en lo beneficioso de aprovechar las nuevas corrientes comerciales, se adopta un enfoque hacia el mercado interno, las unidades productivas, asociativas, cooperativas, comunitarias y microempresariales.

2.6.- EL CRECIMIENTO ECONÓMICO.

En la actual cultura económica y política, no es tan fácil asociar los conceptos de crecimiento y desarrollo; en las últimas décadas se han constituido dos diferentes campos de estudio, una es la escuela del Crecimiento Económico, donde el problema es explicar como es que las naciones experimentan un incremento en su ingreso per cápita; la otra es la escuela del Desarrollo Económico, donde el punto principal es explicar por la calidad de vida entre los países y dentro de ellos es tan diferente.

Para el Crecimiento no basta solo la promesa de un mayor bienestar material, sino la convicción de tener una organización más deseable de la sociedad y se la debe medir como un incremento real en la producción y no como una expansión de la demanda.

No habrá crecimiento si no existe un verdadero desarrollo económico; la sociedad en general, en este caso la ecuatoriana, enfrenta actualmente una profunda crisis, crisis que puede entenderse precisamente como la crisis del Desarrollo; incremento de la pobreza, aumento de la desocupación, la precariedad y el subempleo; desigualdades económicas y desintegración del orden social; aumento de la delincuencia y la inseguridad jurídica ciudadana; deterioro del medio ambiente; deterioro progresivo de la calidad de vida; a los que nos hemos referido en el capítulo anterior.

En nuestro país ¿Que crecimiento puede interesarnos si este no ha hecho crecer a la sociedad ni ha generado calidad de vida y bienestar social?

Para el primer trimestre del 2008, la economía se debilitó según el Banco Central del Ecuador, el motivo para la baja tasa de crecimiento es que el clima político ahuyentó la inversión. El gobierno no completó el aprendizaje de cómo ejecutar proyectos de inversión pública, con lo que cada \$4 destinados a la inversión, solo \$1 se invierte; hay también señales de que el consumo comienza a debilitarse, el año 2008, se preveía como la continuación del 2007; deteriorándose aun más el cuarto trimestre de 2008 al desmoronarse los precios del crudo ecuatoriano en los mercados internacionales llegando a venderse en diciembre a valores que no sobrepasan los \$23, si a esto comparamos en los meses anteriores que alcanzaron picos por encima de los \$100.

Duro despertar para el gobierno que impulsó una constitución que multiplica los beneficios a la población como si las arcas fiscales no tuvieran fondos.

No obstante, para fines de 2008, el sector de la economía donde se crea riqueza por la conjunción del trabajo y el capital, se encuentra golpeada por partida triple; primero la crisis financiera mundial que explotó en septiembre de este año en E.E.U.U. Y tiene ya su impacto en nuestra débil economía, en segundo lugar los países desarrollados dejaron de demandar productos ecuatorianos en la cantidad que lo hacían antes y como si esto fuera poco los inversionistas de todo el mundo han puesto su

dinero a buen recaudo, con lo que han caído las monedas de las economías donde han sacado los capitales, entre esas las de nuestros socios comerciales latinoamericanos, con lo cual las exportaciones de esos países se han abaratado con relación a las nuestras. Los sectores que producen camarón, flores, banano y otros productos agrícolas para la exportación estiman un fuerte descenso en sus ventas en 2009 y en tercer lugar las remesas de los emigrantes han caído ostensiblemente este año.

Inflar la economía a base de la bonanza de los precios del petróleo y simultáneamente con una crisis mundial; cualquier momento tenía que pasar la factura al actual régimen; todos los días sale más dinero del que entra, con lo cual baja el medio circulante, los depósitos de los bancos; la economía dejará de crecer e incluso puede achicarse, esto se veía venir debido a la política económica del régimen de gastar y gastar como lo hemos venido sosteniendo a través del presente trabajo, y no invertir.

Y si a esto le agregamos las desafortunadas declaraciones del primer mandatario de no pagar y declarar la moratoria unilateral de nuestro país con los organismos internacionales, argumentando que la deuda externa es ilegal e ilegítima en ciertos tramos desde 1976-2006 (ver cuadro No 16). Basado en un informe de una comisión nombrada por él, mediante decreto ejecutivo, y que sus integrantes tienen por filosofía ser contrarios al pago de esta deuda externa, lógicamente que este informe que ya fue presentado al Presidente, determinó que ciertos tramos de la deuda es ilegítima e ilegal, pero es importante resaltar que siendo un informe de auditoría no establece responsabilidades civiles y penales en forma directa, que permita entablar procesos jurídicos.

2.7.- LA CRISIS ECONÓMICA MUNDIAL EN 2008.

Allende las fronteras, el mundo desarrollado vive la más grave turbulencia financiera de que se tenga registro desde el crack de 1929, y para impedir el desastre total, EEUU puso en ejecución el mayor salvataje bancario de la historia; La saga empezó el 7 de septiembre de 2008 cuando el tesoro norteamericano rescató a las firmas Fannie Mae y Freddie Mac, dos instituciones casi federales cuyo objetivo era proveer liquidez y garantizar la estabilidad del mercado secundario de hipotecas. Si bien la cartera de

activos de estas instituciones estaba garantizada por el gobierno estadounidense, su patrimonio pertenecía a inversionistas privados (accionistas).

La caída acelerada en la valoración de sus portafolios hipotecarios, debida a un sustancial aumento en la mora de los activos subyacentes (muchos estadounidenses dejaron de pagar sus hipotecas), y la necesidad de levantar fondos del mercado obligaron al Tesoro a tomar su control, llevando el precio de sus acciones prácticamente a cero. El 14 de septiembre, Bank of America anunciaba la adquisición de Merrill Lynch, la firma de corretaje con mayor presencia en EEUU; el 16 de septiembre el Tesoro tomó el control del 80% del capital del American International Group (AIG), la mayor compañía de seguros de EEUU y de las más grandes del mundo, a cambio de una línea de crédito de \$85.000 millones; el 21 de septiembre, tercer domingo consecutivo con noticias impactantes, en un movimiento inusitado, Goldman Sachs y Morgan Stanley dejaban de ser bancos de inversión independientes para transformarse en bancos comerciales, con capacidad de captar depósitos directamente del público; el índice Dow Jones de la Bolsa de New York, marcó su sexta caída más grande de la historia (4,2%) el miércoles 17 de septiembre.

Tras febriles reuniones, durante dos semanas los miembros del Congreso de los EEUU sacaron adelante un acuerdo para el rescate bancario más gigantesco de la historia, propuesto por el Secretario del Tesoro Henry Paulson y el presidente de la Reserva Federal Ben Bernanke. Una ambiciosa iniciativa para limpiar los balances de las instituciones bancarias y evitar su colapso, cuyos efectos destructivos podrían llevar a la mayor economía del mundo a una recesión sin precedentes que arrastraría a toda la economía mundial.

2.7.1.- La Crisis financiera mundial en Latinoamérica y en Ecuador.

Según analistas, Latinoamérica es una de las regiones del mundo en mejores condiciones para enfrentar la crisis financiera. A diferencia de los países norteamericanos o europeos, cuyas economías dependen mucho de los créditos internacionales, la región es menos dependiente del financiamiento extranjero de que fue hasta hace una década.

Según Juan Carlos Martínez, del Instituto de la Empresa de Madrid, España, América Latina tiene fuentes de financiamiento que no están ligadas a la banca o a los capitales, como las remesas y la inversión sin intermediarios. Además, sostienen los expertos, la banca Latinoamericana es más sólida que la europea o norteamericana, porque no tiene tanto riesgo por los créditos hipotecarios (préstamos para adquirir vivienda). Pero esto no significa que la región esté vacunada del impacto. Países como Argentina, con una economía que depende de las exportaciones de materias primas o México podrían sufrir más.

El impacto que pueda tener la crisis financiera mundial en la economía del Ecuador no solo se avalúa desde la perspectiva de los precios del petróleo y una reducción de las remesas y de las exportaciones a mercados de EEUU y europeos.

Que tan seguros están los depósitos de la banca privada como para no verse afectado, es algo que también se monitorea en el país. Ivan Velasteguí, funcionario de la Superintendencia de Bancos, afirmó que se hizo seguimiento a los depósitos de la banca desde el 2004 y según el reporte obtenido hasta el pasado 24 de octubre, estos recursos no corren peligro.

Ello pese a que las cifras revelan que el total de fondos disponibles (unos \$6.600 millones), \$4.000 millones están colocados en el exterior. Se pensaría que el 65% de la cartera de la banca está en eventual riesgo, pero no es así, indicó.

Velasteguí, explicó que esos fondos están invertidos en los bonos del gobierno norteamericano, “que tienen cero riesgo y una alta liquidez”, así como en 130 instituciones con una calificación de riesgo baja. Se determinó que los bancos grandes tienen el 68% de sus recursos en el exterior; los medianos el 65% y los pequeños, el 49%. También que las entidades con más fondos afuera son Banco Pichincha, Produbanco y Banco de Guayaquil.

Las utilidades netas de la banca (deducidos los impuestos y la participación de los trabajadores) sumaron \$283 millones en 2008. Sin embargo la rentabilidad fue menor: 20,3% frente a 21,7% registrado en el año 2007.

Más que en otras economías con mejores capacidades sectoriales de asimilación de inversión, en el Ecuador el incremento del ahorro agregado se traduce en una mayor demanda de vivienda, oficina y otros inmuebles considerados inversiones seguras. Esto explica el crecimiento de los créditos del sistema financiero privado destinados a estos rubros: de \$246 millones en diciembre de 2002 a \$1039 millones en 2008. Además no está claro que esta tendencia se mantendrá en 2009. En el caso de la actividad inmobiliaria, las condiciones generales de los estados financieros, en especial del control de las tasas de interés, el manejo de la información crediticia y las variaciones de precios influirán en esta actividad.

2.8.- CONCLUSIONES

A pesar que el país ha pasado por estos escenarios no todo ha sido de lo peor, hay que considerar que a pesar de las vicisitudes, el empresario privado, específicamente la banca privada y el sector de la construcción, crecieron; en cuanto al primero cerró el año 2008 con más utilidades, patrimonio y depósitos. Mientras que la construcción registró durante el año 2008 un crecimiento de 17,8% con relación al 2007, en total se habría invertido en esta actividad \$ 5.250 millones, cantidades que estarían determinadas por una parte del sector público y la otra por el sector privado a través de construcciones de viviendas canalizadas por la banca que se ha mantenido solvente, por la remesa de migrantes que si bien cayeron un 8,6% en el año 2008 en relación al 2007 impulsaron el sector de la construcción a través de diferentes mecanismos e instrumentos legales como los FIDEICOMISOS INMOBILIARIOS que facilitaron el acceso a obtener vivienda propia ,con inversiones que fácilmente superaron los \$ 700 millones. Esta figura jurídica ha venido actuando cómo una alternativa viable de diversificación de la inversión ya que por su versatilidad ha permitido canalizar grandes recursos financieros en el actual ambiente de inseguridad jurídica y política imperante en el país tal como lo hemos sostenido a lo largo de este análisis económico.

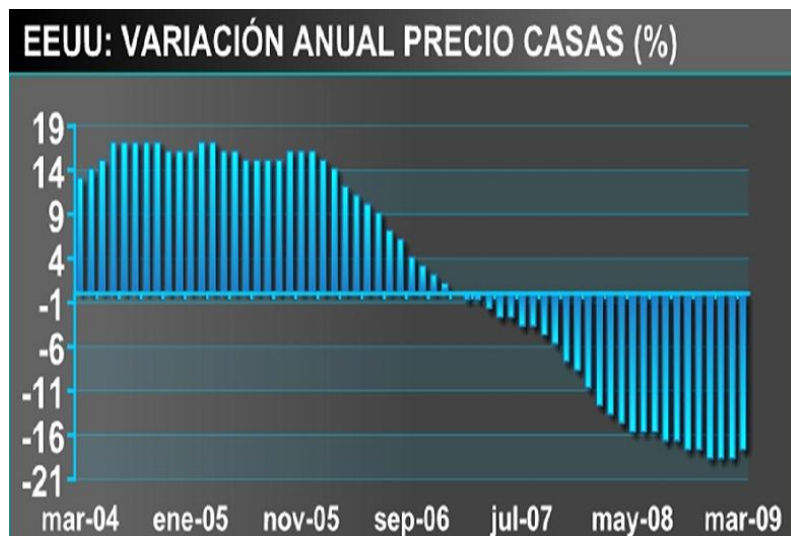
CAPITULO 3

ANÁLISIS MERCADO INOBILIARIO

3.1 Análisis Mercado EEUU y Ecuador.-

El mercado inmobiliario como cualquier otro, responde a incentivos, podemos ver en el siguiente cuadro la variación de los precios de las casas desde marzo del 2004 a la presente fecha en Estados Unidos.

Grafico No. 4
EEUU VARIACION PRECIOS CASAS



FUENTE: CASE SCHILLER HOME PRICE INDEX

Podemos ver como la variación del precio de las casas ha decaído a partir de mediados del año 2007, esto se debe básicamente a que el mercado ha tenido unas tasas de interés muy bajas, lo que conlleva a la inherente necesidad de colocar créditos, provocando un aumento en los precios de las casas, lo que conlleva a que exista más créditos.

Para el caso del Ecuador, podemos ver en las siguientes cifras como ha disminuido el crédito hipotecario de enero del 2007 a abril de 2009:

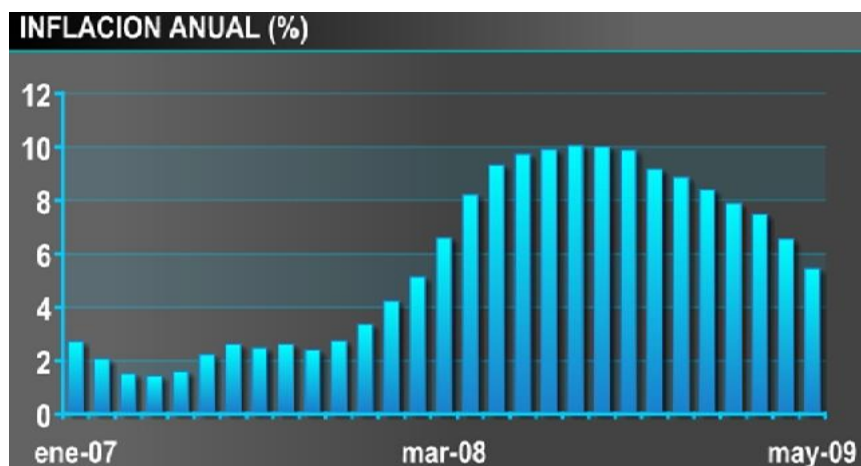
Grafico No. 5
CREDITOS HIPOTECARIOS



FUENTE; SUPERINTENDENCIA DE BANCOS

Y la inflación ha disminuido poco a poco en los últimos meses, como fue explicado en el capítulo 2 del presente trabajo.

Grafico No. 6
INFLACION ANUAL



FUENTE; SUPERINTENDENCIA DE BANCOS

En cifras:

CUADRO NO. 9

INFLACION MENSUAL

FUENTE; BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

FECHA	VALOR
Julio-31-2009	3.85 %
Junio-30-2009	4.54 %
Mayo-31-2009	5.41 %
Abril-30-2009	6.52 %
Marzo-31-2009	7.44 %
Febrero-28-2009	7.85 %
Enero-31-2009	8.36 %
Diciembre-31-2008	8.83 %
Noviembre-30-2008	9.13 %
Octubre-31-2008	9.85 %
Septiembre-30-2008	9.97 %
Agosto-31-2008	10.02 %
Julio-31-2008	9.87 %
Junio-30-2008	9.69 %
Mayo-31-2008	9.29 %
Abril-30-2008	8.18 %
Marzo-31-2008	6.56 %
Febrero-29-2008	5.10 %
Enero-31-2008	4.19 %
Diciembre-31-2007	3.32 %
Noviembre-30-2007	2.70 %
Octubre-31-2007	2.36 %
Septiembre-30-2007	2.58 %
Agosto-31-2007	2.44 %

Ahora podemos ver inflación en el sector de la construcción:

GRAFICO NO. 7 INFLACION EN LA CONSTRUCCIÓN



FUENTE; SUPERINTENDENCIA DE BANCOS

Al 2008, el sector de la construcción registro una inflación anual del 12.39%, muy por encima de la cifra con la que cerro el año 2007, esto se debe en gran medida al aumento de los precios de los materiales de la construcción.

A mediados del 2007, el índice inflacionario registró 4,88%, mientras que a mediados del 2008 fue del 12,55%, es decir, tuvo un crecimiento del 157,17%.

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) el costo actual del quintal de hierro en el mercado ecuatoriano es 72,9 dólares, mientras que el hierro, en enero de este año el quintal del material costaba USD 45,05, para junio del presente, el precio de venta al público es de USD 72,90.

El presidente de la Cámara de la Construcción de Pichincha, cree que la inflación incide especialmente, en el costo de las viviendas de hasta USD 35.000. “Los materiales se encarecen, el costo de las viviendas se incrementa y el poder adquisitivo de la población baja”. Esto, según dice, podría generar un estancamiento del sector inmobiliario, lo que puede ocasionar que los constructores bajen la calidad de los

acabados, con el fin de ahorrar costos y de esta manera mantener los precios de las unidades habitacionales

3.2 Conceptualización.-

Mediante adecuados procesos de retroalimentación y evaluación debemos ir mejorando continuamente todas las etapas o actividades de los procesos, es así que tenemos el siguiente esquema de lo que representaría eficiencia en el ámbito inmobiliario.

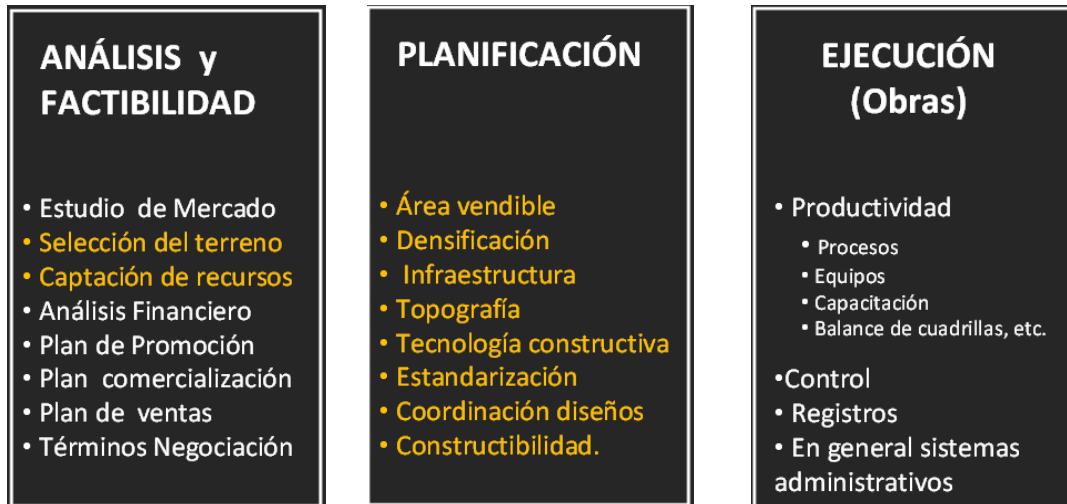
GRAFICO NO. 8
TRILOGIA DE PROYECTOS INMOBILIARIOS



FUENTE: ANALISIS DEL MERCDO INMOBILIARIO ING. VICOR BARRERA

Para lograr la eficiencia y eficacia debemos encontrar un equilibrio entre la factibilidad, la planificación y la ejecución del proyecto.

Dentro de la factibilidad se considera como igual de importantes y prioritarios al análisis financiero y al análisis de mercado, En la planificación es muy importante considerar a los diseños del producto final a fin de que lo haga muy atractivo y competitivo frente a los productos de la competencia, y en la fase de Ejecución, debemos considerar todos los trámites, costos y demás de la urbanización, y de la construcción de las unidades de vivienda.



FUENTE: ANALISIS DEL MERCDO INMOBILIARIO ING. VICOR BARRERA

Las líneas resaltadas en amarillo son las variables consideradas como más importantes por los análisis del mercado inmobiliario (Ing. Víctor Barrera)

3.2.1 Análisis y Factibilidad.-

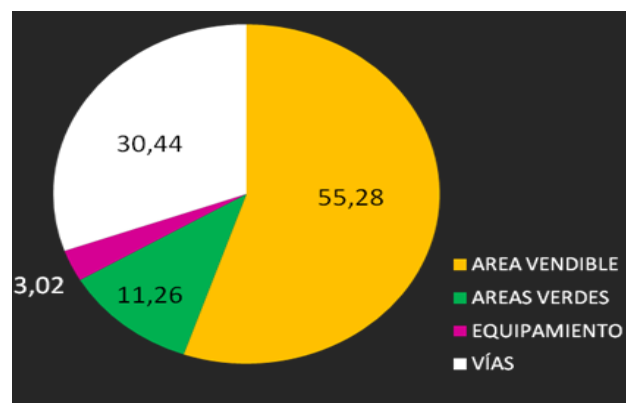
- Selección del Terreno.- se deben revisar principalmente:
 - área útil del terreno (Área útil= área total – afectaciones – áreas no urbanizables):
 - Topografía del terreno (pendientes adecuadas, morfología que permita proporciones y regularidad)
 - Geología (libre de riesgos, inundaciones, y calidad de suelos)
 - Ubicación (vías de acceso, distancias, entorno, facilidad de servicios y costos⁹)
 - Costos (menor costo de terreno)
- Captación de recursos
 - Recursos propios de promotores e inversionistas
 - Pre - ventas
 - Créditos
 - Alianzas estratégicas

FUENTE: ANALISIS DEL MERCDO INMOBILIARIO ING. VICOR BARRERA

3.2.2 Planificación.-

- Área vendible (60% a 65% de área urbanizable)
- Densificación (Unidades de vivienda, cuantas plantas, cuantos habitantes por cada unidad de vivienda)
- Infraestructura (Sistemas condominales en general)
- Topografía (Aprovechar cauces naturales y material existente)
- Tecnología constructiva (Sistemas constructivos económicos)
- Estandarización (Productos en serie, simplificación de procesos, reducción de errores)
- Coordinación modular
- Coordinación de diseños
- Constructibilidad (Soluciones factibles económicas y de fácil ejecución)

GAFICO NO. 9
DISTRIBUCION DE ÁREAS



FUENTE: ANALISIS DEL MERCDO INMOBILIARIO ING. VICOR BARRERA

3.2.2 Ejecución de Obra.-

- Productividad
- Control
- Registros
- Administración

3.2.4.- Eficiencia y Eficacia en el proyecto.

Para poder contar con un proyecto que sea eficiente y eficaz, debemos conseguir una armonía entre menores costos, mayores ingresos y mayor velocidad en las ventas.

Para conseguir menores costos debemos procurar-, menores costos de construcción, menor costo del terreno, menor costo financiero, menores costos indirectos de operación.

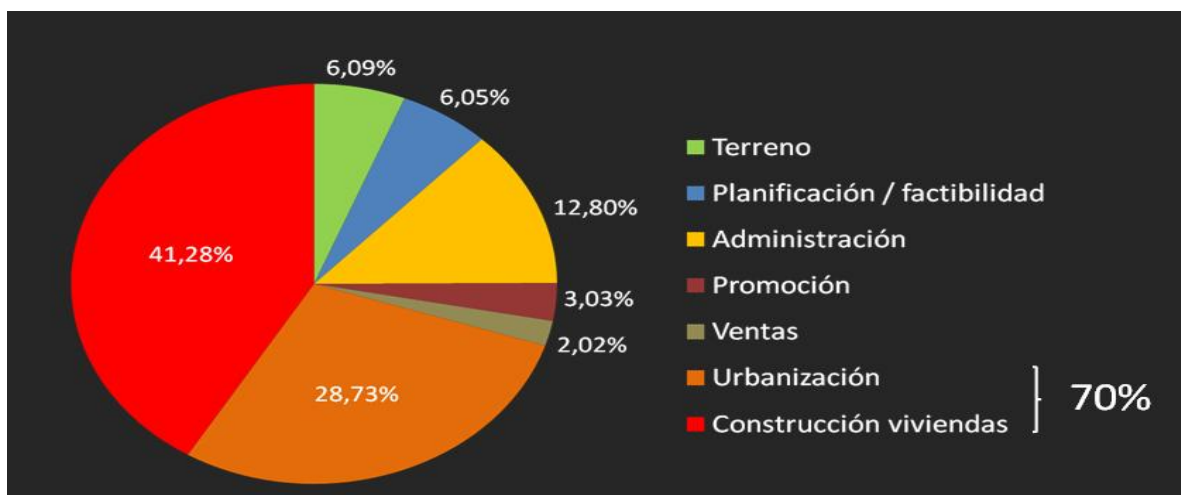
Para conseguir unos mayores ingresos debemos procurar; una mayor área y unidades de vivienda vendibles, es decir, a un costo razonable en relación a la competencia, y un precio de venta competitivo con el mercado

Y para conseguir una rápida gestión de ventas, debemos enfocarnos en contar con una adecuada campaña de promoción y comercialización, enfocada en las fortalezas del producto en relación con la competencia.

Según Víctor Barrera (Gerente de Proyectos Inmobiliarios), una composición de los costos de un proyecto inmobiliario debería ser la siguiente-.

Dando un mayor porcentaje a los costos de urbanización y a la construcción de la vivienda, seguido por los gastos inherentes a la administración del proyecto (dentro de los cuáles se contempla el fideicomiso)

GRAFICO NO. 10
COMPOSICION DE COSTOS



3.3 Armonía entre las partes de un proyecto inmobiliario-

Las partes o los intervinientes principales, en igual nivel de importancia en un proyecto inmobiliario son:



Los usuarios que son quienes van a utilizar las unidades de vivienda que serán construidas, y quienes son nuestro mercado objetivo, lo que buscan es calidad en la construcción, en el diseño, áreas verdes comunales, facilidades económicas de pago, seguridad, facilidad de accesos, y en general un mejor nivel en la calidad de vida.

Los promotores por su parte a fin de dar una solución y una respuesta a lo que su mercado objetivo busca, debe primero identificar el producto mediante estudios de mercado de los reales requerimientos del usuario, segundo debe identificar su rol con la comunidad, mediante actividades dirigidas a la comunidad y la creación de un patrimonio familiar, y tercero debe ser un regulador de precios que sean competitivos con el mercado.

Se debe examinar la forma en que el mercado objetivo puede contar con los recursos que financien el proyecto, si son provenientes de ahorro familiar, de créditos hipotecarios, o si los promotores van a dar la facilidad de dar créditos directos para las viviendas.

CAPITULO 4

NEGOCIOS FIDUCIARIOS

Concepto.- Según lo establecido en la Ley de Mercado de Valores, artículo 112 Negocios Fiduciarios dice lo siguiente:



“Negocios Fiduciarios son aquellos actos de confianza en virtud de los cuáles 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 normas relativas al mandato, en los que solo existe la mera entrega de los bienes.”

Se denominan Negocios Fiduciarios al Encargo Fiduciario y al Fideicomiso Mercantil, mismos que se encuentran regidos por la Ley de Mercado de Valores.

Contratos.- Los contratos deberán estar redactados de forma que sea clara su comprensión, con términos sencillos, de fácil lectura, reflejando con precisión las condiciones y el objeto de la constitución del negocio fiduciario.

Características.- Las características generales de los negocios Fiduciarios son las siguientes:

- a) La vigencia máxima de los negocios fiduciarios será de 80 años, salvo los siguientes casos, (Art 110 Ley de Mercado de Valores)
 - 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 hubiere constituido.

- b) Cada negocio fiduciario deberá tener una denominación única para que sea distinguido de otros administrados por la fiduciaria.

Intervinientes.- En un negocio fiduciario intervienen las siguientes partes:

Constituyentes.- O Fideicomitentes son las personas naturales o jurídicas privadas, públicas o mixtas, nacionales o extranjeras, o entidades dotadas de personalidad jurídica, quienes transfieren el dominio de los bienes, en los fideicomisos mercantiles.

Constituyente Adherente.- Se denomina Constituyente adherente a un tercero distinto del constituyente cuando este de adhiere y acepta las disposiciones previstas en un contrato de fideicomiso mercantil o de encargo fiduciario.

Beneficiarios.- Las personas Naturales o jurídicas, privadas, públicas o mixtas de derecho privado con finalidad social o pública, nacionales o extranjeros, 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.

- Se puede designar como beneficiario del fideicomiso a una persona que al momento de la constitución del mismo no exista
- Puede existir mas de un beneficiario en un contrato de fideicomiso mercantil
- El constituyente puede establecer grados de preeminencia entre los beneficiarios en caso de haber más de uno.
- El constituyente puede establecer beneficiarios sustitutos.
- A falta de beneficiario o a renuncia de este, y al no haber beneficiarios sustitutos o sucesores de sus derechos, se tendrá como beneficiario al propio constituyente
- Está prohibido la constitución de un negocio fiduciario en el cuál el beneficiario sea el propio fiduciario, sus administradores, representantes legales, o empresas vinculadas.

Fiduciaria.- Únicamente las sociedades administradoras de Fondos de Inversión y Fideicomisos pueden actuar como fiduciarios.

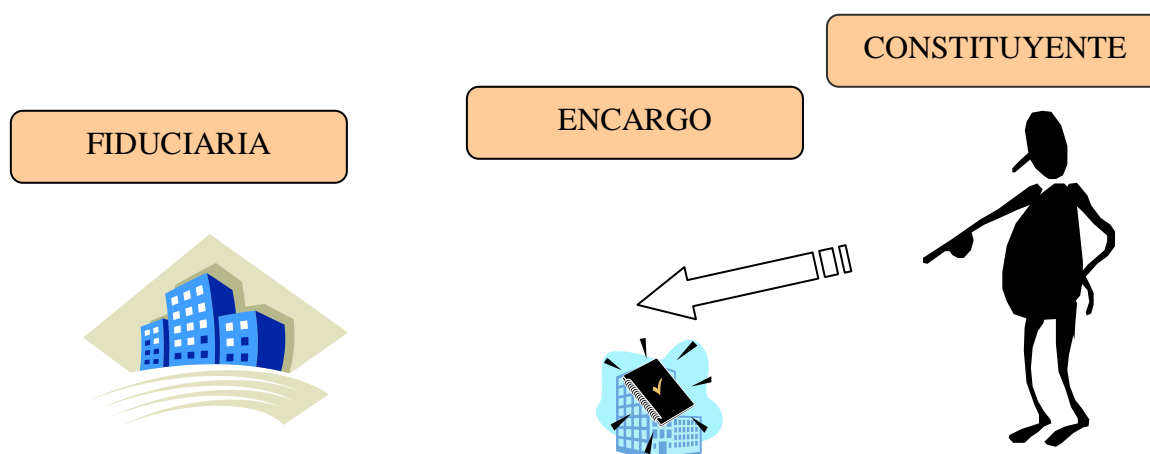
También puede actuar como fiduciario la CFN, de acuerdo a su ley constitutiva.

4.1 ENCARGO FIDUCIARIO

Concepto.- Según lo establecido en la Ley de Mercado de Valores, artículo 114 Encargo Fiduciario dice lo siguiente:

“Llámesese encargo fiduciario al contrato escrito y expreso por el cuál 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 a favor del propio constituyente o de un tercero llamado beneficiario”

GRAFICO # 11
ENCARGOS FIDUCIARIOS



El Constituyente conserva la propiedad de los bienes y únicamente los destina al cumplimiento de finalidades pre establecidas

Características.- En un contrato de Encargo Fiduciario se presentan las siguientes características:

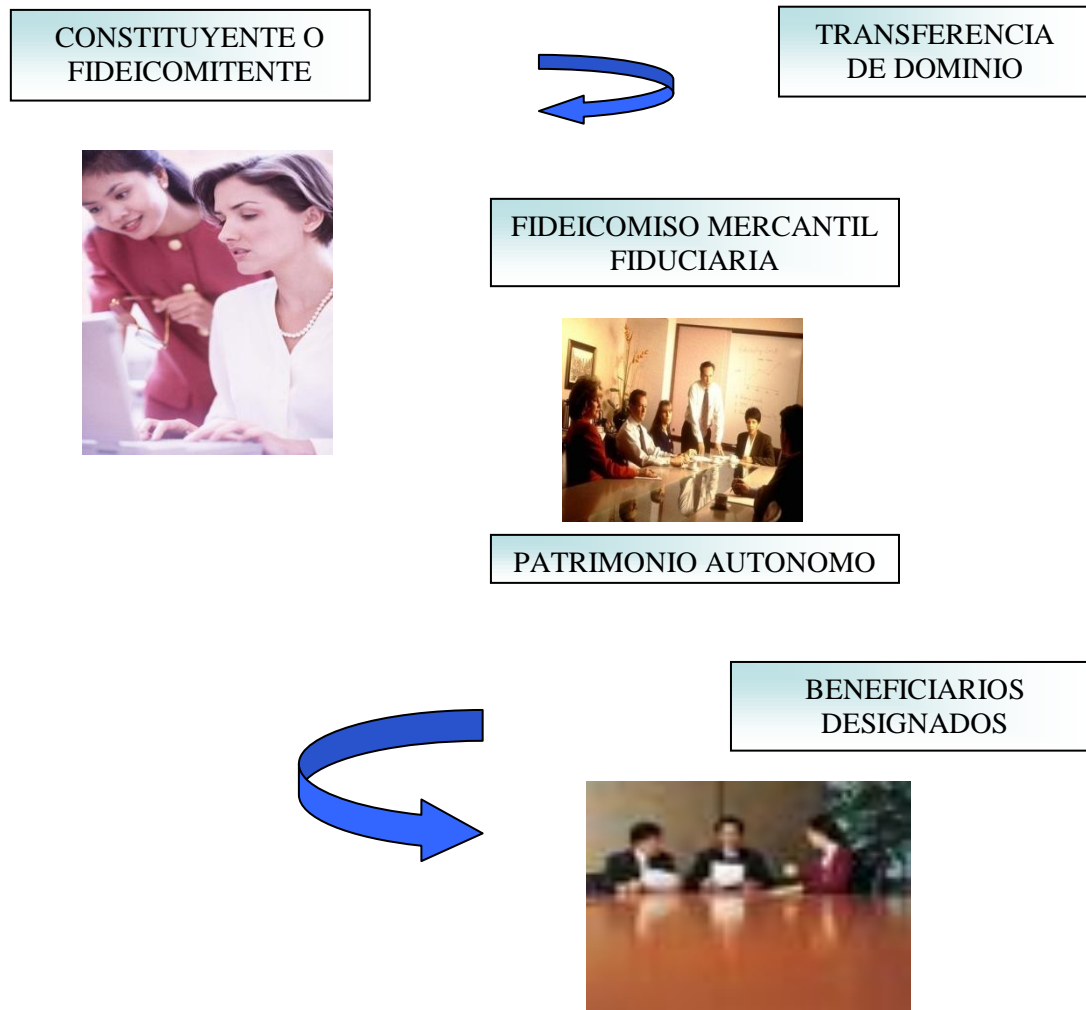
- a) No existe transferencia de dominio de los bienes del constituyente, este los mantiene y son destinados únicamente para cumplir la finalidad para la que fue constituido el encargo fiduciario.
- b) No existe conformación de Patrimonio autónomo, ya que los bienes permanecen en el patrimonio del constituyente.
- c) La Ley establece prohibición para los encargos fiduciarios que no tengan una prueba escrita y expresa de este contrato.
- d) Los contratos de encargo fiduciario que celebren las fiduciarias no requerirán de instrumento público abierto.

4.2 FIDEICOMISO MERCANTIL

Concepto.- Según lo establecido en la Ley de Mercado de Valores, artículo 109 Del Contrato de Fideicomiso Mercantil dice lo siguiente:






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

GRAFICO # 12
FIDEICOMISO MERCANTIL













Características.- En un contrato de Fideicomiso Mercantil se presentan las siguientes características:

- ➡ a) El Patrimonio autónomo constituido tendrá personalidad jurídica (no se le considera como una sociedad civil o mercantil, sino únicamente como una ficción jurídica), siendo la fiduciaria su representante legal.
- ➡ b) Los fideicomisos Mercantiles deberán constituirse mediante instrumentos públicos abierto.
- ➡ c) Se puede incluir en el patrimonio autónomo del fideicomiso bienes que se espera que existan a fin de que cuando estos lleguen a existir, incrementen el patrimonio autónomo del mismo.

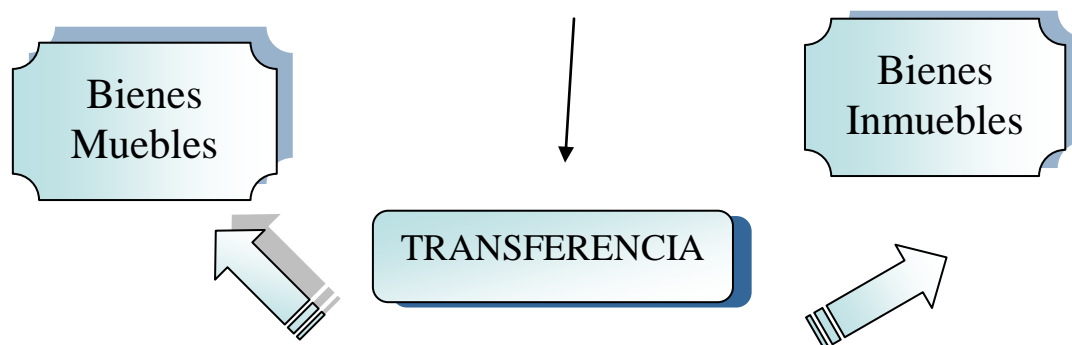
-  d) Para la transferencia de la propiedad a título del Fideicomiso, se deberá efectuar conforme las disposiciones previstas en las leyes, atendiendo a la naturaleza de los bienes.
-  e) Cada fideicomiso mercantil deberá tener una denominación peculiar que deberá constar de manera expresa en el contrato de fideicomiso.
-  f) En ninguno de los casos los fideicomisos serán sujetos pasivos de impuestos.
-  g) Únicamente se presentarán declaraciones informativas.
-  h) Es necesario inscribir el fideicomiso en el Registro de Mercado de Valores en el caso de que existan adherentes.

Ventajas de Fideicomisos Mercantiles.-

-  Imparcialidad en el cumplimiento de las condiciones establecidas en el contrato.
-  Independencia entre Constituyente, Fiduciario y Beneficiario.
-  Rendición comprobada de
-  Cuentas de gestión.
-  Controles Interinstitucionales:
 -  Superintendencia de Compañías
 -  Auditoría Interna
 -  Auditoría Externa
 -  Auditoría Grupo
 -  Comités

Transferencia de dominio.- La transferencia a título del Fideicomiso se da únicamente como un medio necesario para el Fiduciario pueda cumplir con las finalidades especificadas en el contrato de Fideicomiso, esta transferencia no es gratuita ni onerosa en vista de que no determina un provecho económico ni para el constituyente ni para el fiduciario. La transferencia de dominio puede ser de bienes muebles e inmuebles:

GRAFICO # 13
TRNSFERENCIA DE DOMINIO



Transferencia de dominio bienes inmuebles.- Este tipo de transferencias están exentas del pago de impuestos de alcabalas, registro e inscripción y de los correspondientes adicionales a tales impuestos.

De igual forma la transferencia para la restitución del dominio de los bienes al Constituyente, gozará de las mismas exenciones.

Transferencia de dominio bienes muebles.- Este tipo de transferencias están exentas del pago de impuesto al valor agregado y de otros impuestos indirectos.

De igual forma la transferencia para la restitución del dominio de los bienes al Constituyente, gozará de las mismas exenciones.

Derechos del constituyente.- A más de lo que se estipule en los contratos de Fideicomiso, los derechos del Constituyente son:

- a) Exigir al fiduciario cumplir con las finalidades establecidas en los contratos de fideicomiso mercantil.
- b) Exigir la rendición de cuentas según lo establecido en la Ley.
- c) Ejercer las acciones de responsabilidad civil o penal por dolo o culpa leve en el desempeño de su gestión.

Derechos del beneficiario.- A más de lo que se estipule en los contratos de Fideicomiso, los derechos del Constituyente son:

- a) Exigir al fiduciario cumplir con las finalidades establecidas en los contratos de fideicomiso mercantil.
- b) Exigir la rendición de cuentas según lo establecido en la Ley.
- c) Ejercer las acciones de responsabilidad civil o penal por dolo o culpa leve en el desempeño de su gestión.
- d) Demandar actos de disposición de bienes del fideicomiso realizados en contra de las instrucciones y finalidades del fideicomiso mercantil.
- e) Solicitar la sustitución del fiduciario por las causales previstas en el contrato y en la Ley.

Rendición de cuentas.- Según lo establecido en la Ley de Mercado de Valores, es un deber indelegable de la Fiduciaria rendir cuentas de su gestión realizada al Constituyente y/o Beneficiario con la periodicidad que establezca el contrato de Fideicomiso Mercantil, en caso de no establecer, deberá ser anual.

Esta rendición de cuentas debe basarse en información comprobada, detallada, documentada y pormenorizada de la gestión que la Fiduciaria ha realizado durante el periodo correspondiente de gestión, debiendo la misma ceñirse a las instrucciones impartidas en el contrato del negocio fiduciario, y al cumplimiento del objeto del mismo.

Las rendiciones de cuentas deberán contener la descripción de las actividades realizadas por la fiduciaria, la descripción de la situación jurídica y financiera de los bienes fideicomitados, y en caso de aplicar, adjuntar un informe de auditoría externa.

Auditoría externa.- Es una obligación de la fiduciaria realizar auditoría externa de los negocios que se encuentren inscritos.

Es obligación de la fiduciaria inscribir los negocios fiduciarios que sirven para realizar procesos de titularización y los fideicomisos de inversión con constituyentes adherentes. (Título V, Capítulo I, Sección II, Art. 6 de la Codificación de Resoluciones del CNV)

4.2.1 FIDEICOMISOS DE ADMINISTRACIÓN

Concepto.- Un fideicomiso de Administración es aquel en el cuál el constituyente transfiere bienes o dinero para formar un patrimonio autónomo a fin de que el mismo sea administrado por una fiduciaria, en cumplimiento con la finalidad para la cuál fue constituido el fideicomiso.



Se puede constituir un Fideicomiso Mercantil de Administración con una cartera de títulos valores, cuentas por cobrar, facturas, flujos o bienes para que el fiduciario los administre, sea ejerciendo su custodia, la gestión de recaudo, la tesorería o inversión de los dineros así recibidos, con el fin de que el principal y sus rendimientos sean destinados al servicio de los fines o instrucciones del cliente.

Las principales ventajas de un fideicomiso de administración son.

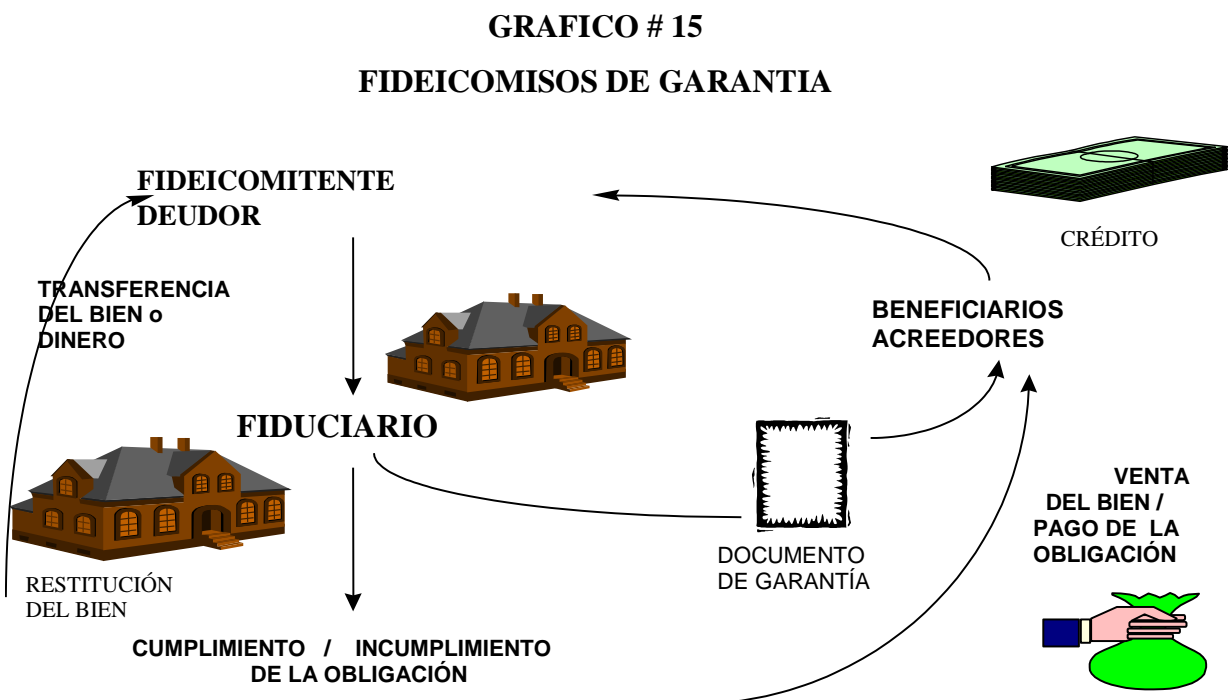
- a) Confidencialidad en el manejo de la Información.
- b) Figura flexible que se ajusta a las necesidades específicas del cliente.
- c) Mantiene un patrimonio autónomo tanto de la fiduciaria como del constituyente.
- d) Transparencia en el manejo de los Fondos.

4.2.2 FIDEICOMISOS DE GARANTÍA

Concepto.- Un fideicomiso de Garantía es aquel en el cuál el constituyente transfiere de manera irrevocable la propiedad de uno o varios bienes o derechos al patrimonio autónomo del fideicomiso a fin de garantizar con ello o con su producto el cumplimiento de una o varias obligaciones con terceros. El Beneficiario de esta garantía será el acreedor de las obligaciones

Se puede fideicomitir bienes muebles, inmuebles o derechos, siendo responsabilidad del fiduciario, además de la tenencia, efectuar una valoración periódica del patrimonio autónomo, a fin de que el acreedor esté siempre en conocimiento del valor exacto de la garantía.

Esto permite al deudor/fideicomitente un uso racional de sus garantías, puesto que puede utilizar el 100% del valor de las mismas teniendo, a la vez, varios acreedores garantizados con el mismo bien.



En caso de incumplimiento de la obligación, el Fideicomiso procede con la ejecución de la garantía a fin de cancelar el valor total de la obligación y la

diferencia de haberlo, sea restituida al propio constituyente, garantizando así, mayor agilidad, seguridad jurídica, etc.

Las principales ventajas de un fideicomiso de garantía son.

- Confidencialidad en el manejo de la Información.
- Figura flexible que se ajusta a las necesidades específicas del cliente.
- Mecanismo de garantía más económico respecto a los instrumentos tradicionales.
- El fideicomiso no es embargable por otras deudas.
- Agilidad en la ejecución de las garantías.
- Posible remanente para el deudor en caso de venta del inmueble en el proceso de ejecución por cuanto se realiza una subasta.
- El plazo de una ejecución de garantía es menor con relación a otros instrumentos.
- Se renuncia a la vía judicial de tal forma que cualquier conflicto entre las partes es resuelto mediante un proceso de arbitraje.

Ventajas comparativas con Garantía Hipotecaria:

CUADRO # 10

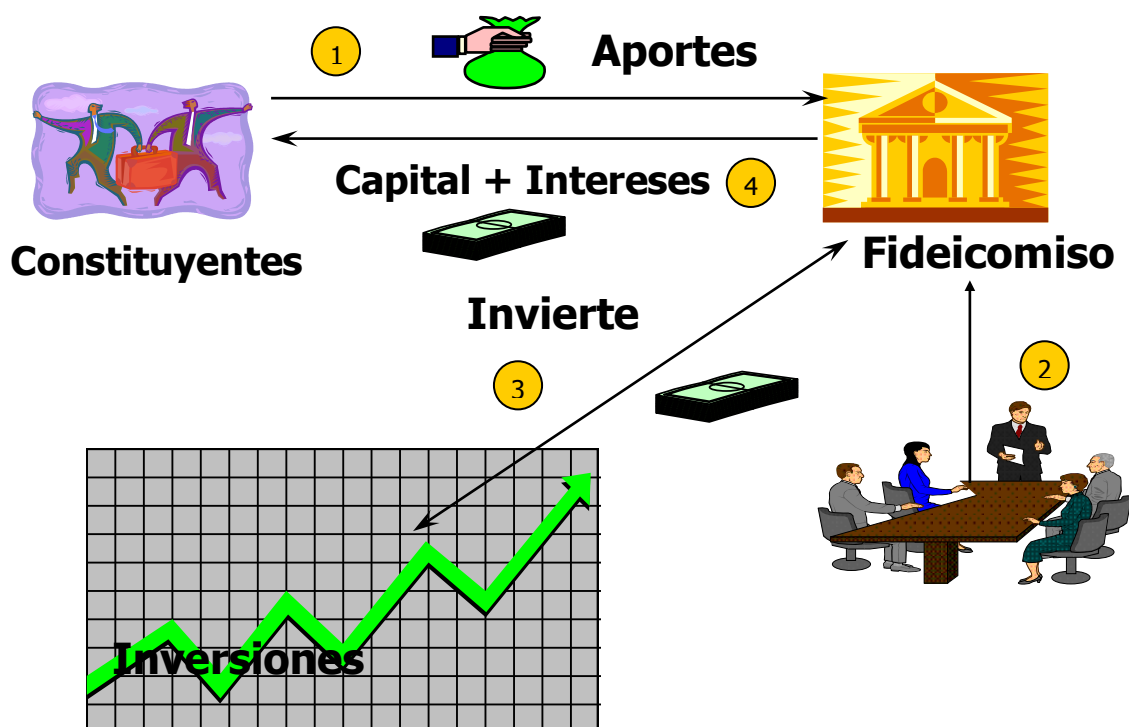
VENTAJAS COMPARATIVAS FIDEICOMISO - HIPOTECA

	HIPOTECA - PRENDA	FIDEICOMISO
PATRIMONIO	Embargable	Inembargable
EJECUCION DE LA GARANTIA	Juicio civil	Fácil ejecución, no se necesita acudir a un juez
EJECUCION DE LA GARANTIA	Se ejecuta la garantía por el valor total de la deuda	Realización de los bienes en valores comerciales, aceptables en el mercado
INCREMENTO DE BIENES	No	Se pueden aportar más bienes al Fideicomiso establecido
GARANTIA	La obligación puede estar sobrecolateralizada	Maximiza las garantías de acuerdo al avalúo de los bienes
GARANTIA	Para garantizar obligaciones en otra institución se deberá constituir una segunda hipoteca	Se puede emitir certificados de garantía fiduciaria hasta el 100% del patrimonio autónomo

4.2.3 FIDEICOMISO DE INVERSIÓN

Concepto.- Un fideicomiso de Inversión es aquel en el cuál el o los constituyentes entregan sus recursos para constituir el patrimonio autónomo del fideicomiso a fin de que la Fiduciaria los administre financieramente y sus rendimientos sean entregados periódicamente en el evento de cesantía, retiro o cualquier otra eventualidad establecida en el contrato de constitución del Fideicomiso; a sí mismo o a un beneficiario, de esta manera, el Fiduciario es capaz de diseñar y ejecutar una estrategia de inversión adecuada para cada caso, según instrucciones del Comité Fiduciario.

GRAFICO # 16
FIDEICOMISOS DE INVERSION



Las principales ventajas de un fideicomiso de inversión son.

- Confidencialidad en el manejo de la información.
- Figura flexible que se ajusta a las necesidades específicas del cliente.
- Administración profesional del portafolio de inversión con asesoría de una casa de Valores.
- Delegar la inversión de los fondos aportados al Fideicomiso.
- Mantiene un patrimonio autónomo tanto de los bienes de la Fiduciaria como de los propios del constituyente.
- Información del Fideicomiso con la periodicidad requerida.
- Designación de beneficiarios en caso de fallecimiento.

Aportes.- El Plan de Ahorro se basa en contribuciones definidas, (aportes ordinarios), personales o patronales de cada uno de los partícipes.

Opcionalmente pueden existir aportes extraordinarios.

El Plan de Ahorro debe contar con el respaldo de un Comité de Inversiones, el cual tomará las decisiones de inversión con la asesoría de la Fiduciaria.

Retiros.- Generalmente, los aportes ordinarios mensuales más los intereses causados sobre éstos, son restituidos a los partícipes bajo tres causales:

- Cesantía
- Jubilación
- Otros que se definan en el Contrato

Los aportes voluntarios extraordinarios pueden retirarse de acuerdo a las condiciones que determinen el contrato del Fideicomiso o el reglamento interno del mismo.

Para transparentar la administración de este Fideicomiso, al partícipe se le deberá entregar periódicamente estados de cuenta individuales con detalle de:

- n Aportes personales
- n Aportes patronales
- n Aportes voluntarios (si existieren).
- n Rendimientos

Estructuración de Portafolios.- las ventajas que el constituyente obtiene al constituir un portafolio a través de la figura del fideicomiso son:

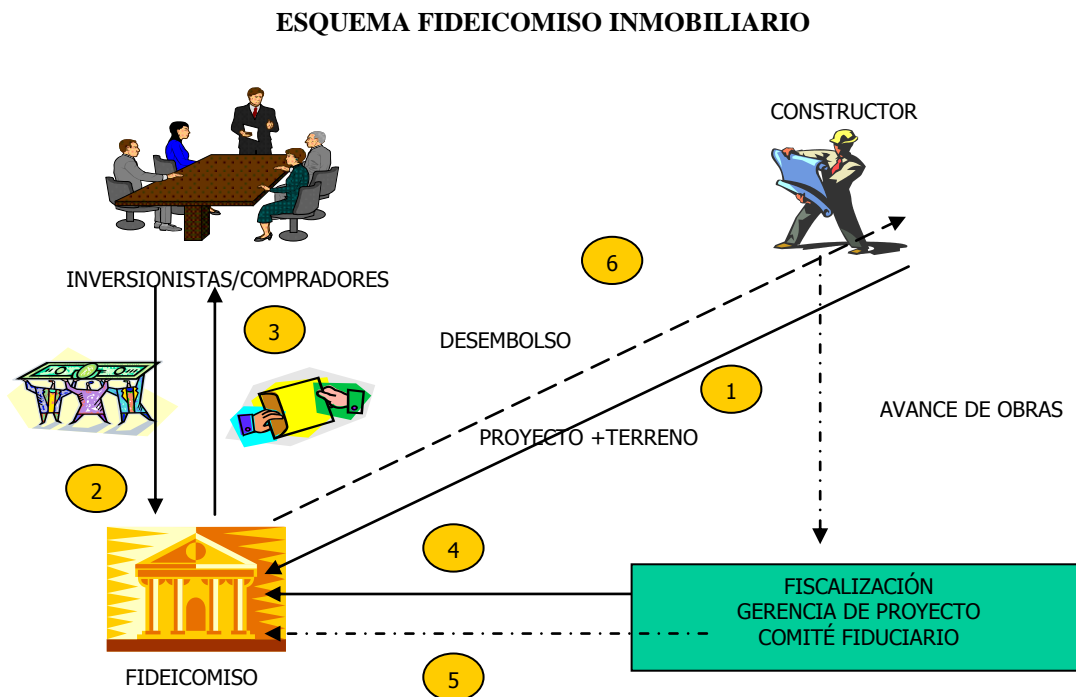
- Manejo de Recursos
- Administración de Riesgo
- Control de Liquidez
- Estructuración Financiera
- Coordinación y Asesoramiento al Comité de Inversión

Comité de Inversiones.- Es un organismo creado con funcionarios designados por la constituyente, quienes son los responsables de diseñar, fijar, evaluar y aprobar las políticas de inversión del Fideicomiso.

Este comité se reúne con la periodicidad que se establezca en el contrato de fideicomiso,

4.2.4 FIDEICOMISO INMOBILIARIO

GRAFICO # 17
FIDEICOMISO INMOBILIARIO



CONCEPTO.-

Un fideicomiso Inmobiliario es aquel en el cuál el o los constituyentes entregan al patrimonio autónomo del fideicomiso bienes a fin de que el fiduciario realice todas las gestiones administrativas y legales inherentes con el desarrollo de proyectos inmobiliarios, en beneficio de los beneficiarios establecidos en el contrato de fideicomiso.

Se constituye un fideicomiso con el aporte de un terreno que realiza una persona natural o jurídica en su calidad de constituyente. El registro contable se hará al valor de avalúo catastral.

FINALIDAD

Realizar los trámites necesarios para la división del terreno en alícuotas.

🌍 RESPONSABLE: Constituyente

Al existir un comprador, la fiduciaria restituirá al constituyente la alícuota de terreno correspondiente.

Esta restitución se realizará exenta de impuestos ya que se realiza al mismo constituyente y el bien se encuentra en el mismo estado.

🌍 RESPONSABLE: La fiduciaria

El constituyente firma las promesas de compra venta de la alícuota de terreno con cada uno de los compradores

Una vez construidas las unidades habitacionales se firmarán las escrituras de compra - venta con cada comprador.

🌍 RESPONSABLE: El Constituyente.

LIQUIDACION.- Al terminar la construcción la fiduciaria entregará a cada constituyente una liquidación que será una certificación de los gastos realizados, que deberá ser exactamente por el mismo valor del total de aportes realizados por el constituyente.

4.2.5 TITULARIZACIÓN

Concepto.- La Titularización consiste en transformar activos o bienes, actuales o futuros, en valores negociables en el Mercado de Valores con cargo a un patrimonio autónomo, a fin de obtener liquidez en condiciones competitivas de mercado.

Características.-

- 🌍 Es un proceso por el cual se emiten valores negociables en el mercado bursátil.

- 🌍 Son valores emitidos con cargo a un patrimonio autónomo.

- Es un proceso de desintermediación financiera que se ve reflejado en la emisión de valores por parte de los tomadores de fondos.

En un proceso de Titularización, intervienen los siguientes actores:

Originador.- Propietario de activos que existen o se espera que existan, capaces de generar flujos de caja futuros determinables o derechos de contenido económico.

Pudiendo ser Personas naturales o jurídicas de derecho público o privado, públicas, privadas o mixtas

Inversionistas.- Es quien adquiere e invierte en valores emitidos como consecuencia de procesos de titularización.

Comité de Vigilancia.- Es quien comprueba que el agente de manejo cumpla con la ley. Estará compuesto por al menos, tres miembros elegidos por los tenedores de títulos, no relacionados al agente de manejo.

Agente de Manejo.- Sociedad Administradora de Fondos y Fideicomisos que tenga a su cargo la administración del Fideicomiso de Totalización, y por ende sea la responsable de los procesos de:

- Recibir los activos, transferidos a título de fideicomiso mercantil, para emitir valores que dan derecho a percibir beneficios económicos.
- Colocar los títulos en los mercados.
- Distribuir los resultados del fideicomiso entre los inversionistas.

El agente de manejo no garantiza con su actuación que los resultados y finalidades pretendidos en el proceso de titularización efectivamente se cumplan, por lo tanto no garantiza rendimiento ni retorno alguno

Agente Pagador.- Puede ser la propia fiduciaria o una institución financiera sujeta al control de la Superintendencia de Bancos. El agente pagador no podrá formar parte del Comité de Vigilancia

Se puede estructurar procesos de Titularización a partir de los siguientes bienes:

- Cartera de crédito,
- Documentos de crédito,
- Flujos de caja,
- Contratos de venta de bienes y servicios,
- Contratos de arrendamiento financiero (leasing),
- Activos y proyectos inmobiliarios,
- Valores de deuda pública, y
- Otros autorizados por el Registro de Mercado de Valores.

Las características de los títulos que pueden emitirse son.

- Negociables en la Bolsa de Valores
- Plazo no inferior a un año (valores de participación o mixtos).
- Plazo no inferior a dos años (valores de contenido crediticio)
- Nominativo o a la orden
- Pueden tener cupones
- Pueden “desmaterializarse”

Clases de Títulos:

- Valores de Contenido crediticio.- Son los que reconocen un rendimiento sobre el capital invertido.
- Valores de Titularización de Participación.- Son títulos de renta variable cuya rentabilidad dependerá de los resultados del activo titularizado
- Valores de Titularización Mixtos.- Es una combinación de los anteriores

Mecanismos de Garantía.- Son aquellos que tienen por objeto proteger a los inversionistas de los riesgos que pueda generar la desviación de los flujos de caja proyectados para el pago de los rendimientos o del capital y mejorar la calidad crediticia de los valores emitidos

Como mecanismos de garantía podemos tener a:

- Subordinación de la emisión

- Sobrecolateralización
- Exceso de flujo de fondos
- Sustitución de activos
- Contratos de apertura de crédito
- Garantía o aval
- Garantía bancaria o póliza de seguro
- Fideicomiso de Garantía

Son requisitos generales para la emisión:

- Solicitud a la Superintendencia
- Calificación de riesgo Inicial
- Constitución del fideicomiso mercantil o fondo colectivo
- Reglamento de gestión
- Prospecto de Oferta Pública
- Análisis de desviación estándar de los flujos (acorde al tipo de activo)
- Determinación de los mecanismos de garantía.

En una Titularización se califica:

- La capacidad de generación de flujos de caja o de derechos económicos de los activos que integran el fideicomiso
- Idoneidad de las garantías que respaldan la emisión de los valores
- No evalúa la solvencia del Originante

CAPÍTULO 5:

ESTRUCTURACIÓN Y CONSTITUCIÓN DEL FIDEICOMISO INMOBILIARIO



5.1 ESTRUCTURACIÓN

Para la estructuración de un Fideicomiso Inmobiliario es necesario conocer y tener la siguiente información con el objeto de determinar la factibilidad del cumplimiento del Objeto del Fideicomiso:

- Hoja de datos de los Promotores y/o Constituyentes.
- Estudio de Mercado: En los que se podrá determinar a que sector está dirigido el Proyecto Inmobiliario.
- Proyección preliminar de Flujos del Proyectos: Se podrá determinar el costo de la vivienda, precio de venta y su utilidad.
- Quién es el Constructor???: Experiencia y solvencia económica.
- Quién Financiará el Proyecto ¿???: Los flujos de donde provienen, de aporte, preventas y/o línea de crédito.

5.1.1 Documentos e información pre-factibilidad del Proyecto

Previa la construcción del fideicomiso inmobiliario, la fiduciaria deberá solicitar a los constituyentes la entrega de los siguientes documentos para revisión interna, documentos que pueden aumentar o disminuir dependiendo de cada Administradora de Fondos.

- 1) **Hoja de Datos de los promotores y/o constituyentes.-** Este es un formulario que deben llenar los promotores y/o constituyentes, sean estos personas

naturales o jurídicas, un formulario que básicamente deberá contener la siguiente información del cliente.

CUADRO No. 11
ESTADO DE SITUACIÓN PERSONAL BASICO
PERSONAS NATURALES

ESTADO DE SITUACIÓN PERSONAL BASICO PERSONAS NATURALES	
1. DATOS PERSONALES	
NOMBRES: _____	APELLIDOS: _____
NACIONALIDAD: _____	ESTATUS MIGRATORIO: _____
ESTADO CIVIL: _____	FECHA DE NACIMIENTO: _____
NIVEL EDUCATIVO: _____	PROFESION / OCUPACION: _____
SEXO: _____	EXPUESTO POLITICAMENTE: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
2. RESIDENCIA	
CIUDAD: _____	SECTOR: _____
DIRECCIÓN: _____	NUMERO: _____
TIEMPO DE RESIDENCIA: _____	
TIPO DE VIVIENDA; <input type="checkbox"/> PROPIA <input type="checkbox"/> RENDADA <input type="checkbox"/> VIVE CON FAMILIARES	
DIRECCIÓN A RECIBIR DOCUMENTACIÓN: _____	
3. REFERENCIAS BANCARIAS	
INSTITUCIÓN CUENTAS BANCARIAS: _____	
CUENTA TIPO; <input type="checkbox"/> AHORROS <input type="checkbox"/> CORRIENTE	NUMERO: _____
TARJETAS DE CREDITO.-	
INSTITUCIÓN: _____	Nº TARJETA.: _____
4. REFERENCIAS PERSONALES	
NOMBRES: _____	APELLIDOS: _____
TELEFONO: _____	PARENTESCO: _____
DIRECCIÓN: _____	EMPLEO: _____
5. ACTIVIDAD ECONOMICA	
INDEPENDIENTE: _____	
NOMBRE DE NEGOCIO: _____	TIPO DE NEGOCIO: _____
TIEMPO DE ACTIVIDAD: _____	DIRECCIÓN: _____
TELEFONO: _____	MAIL: _____
DEPENDIENTE	
EMPRESA: _____	ACTIVIDAD: _____
DEPARTAMENTO: _____	CARGO ACTUAL: _____
DIRECCION: _____	TELEFONO: _____
6. INGRESOS Y EGRESOS MENSUALES	
FUENTE DE RECURSOS: _____	
SUELDO O INGRESOS. _____	
SUELDO O INGRESOS CONYUGE: _____	
TOTAL INGRESOS _____	
GTO ARRIENDO. _____	
ALIMENTO Y VESTIMENTA: _____	
SERVICIOS BASICOS. _____	
SEGUROS: _____	
OTROS: _____	
TOTAL GASTOS: _____	
7. ACTIVOS - BIENES Y PATRIMONIO	
SEPARACION DE BIENES SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
DESCRIPCION DE BIENES: _____	
_____	_____
CIUDAD Y FECHA	FIRMA

CUADRO No. 12
ESTADO DE SITUACIÓN PERSONAL BASICO
PERSONAS JURIDICAS

ESTADO DE SITUACIÓN PERSONAL BASICO PERSONAS JURIDICAS			
FECHA: <input style="width: 200px;" type="text"/>			
1. RAZON SOCIAL			
2. DATOS DE INFORMACION BASICA			
RUC #		<input style="width: 100%;" type="text"/>	
DIRECCION:		<input style="width: 100%;" type="text"/>	
SECTOR/BARRIO:	<input style="width: 150px;" type="text"/>		
E-MAIL:	<input style="width: 150px;" type="text"/>	FAX:	<input style="width: 100px;" type="text"/>
TELEFONOS:	<input style="width: 50px;" type="text"/> <input style="width: 50px;" type="text"/> <input style="width: 50px;" type="text"/>	CELULAR:	<input style="width: 100px;" type="text"/>
NATURALEZA DEL NEGOCIO:			
NOMBRE REP. LEGAL:		<input style="width: 100%;" type="text"/>	
NUMERO DE C.I. O PASAPORTE	<input style="width: 150px;" type="text"/>	CARGO:	<input style="width: 100px;" type="text"/>
3. DOCUMENTACION LEGAL:			
ESCRITURAS DE CONSTITUCION:		ESCRITURAS ADICIONALES:	
NOMBRAMIENTOS:		COPIAS R.U.C:	
LISTA DE ACCIONISTAS:		PODERES:	
CERTF. CUMP.OBLIGACIONES:		COPIAS C.I.:	
PAGOS SERVICIOS:	LUZ AGUA TELEFONO		
INFORME Y/O DETALLE DE LA EXPERIENCIA DE LA EMPRESA			
BALANCES SI	NO	OTROS(indicar) _____	
4. REFERENCIAS			
BANCARIAS:			
CUENTA #	<input style="width: 200px;" type="text"/>	BANCO	<input style="width: 100px;" type="text"/>
CUENTA #	<input style="width: 200px;" type="text"/>	BANCO	<input style="width: 100px;" type="text"/>
COMERCIALES:			
<input style="width: 100%;" type="text"/>		TELEF:	<input style="width: 100px;" type="text"/>
<input style="width: 100%;" type="text"/>		TELEF:	<input style="width: 100px;" type="text"/>
PERSONALES:			
<input style="width: 100%;" type="text"/>		TELEF:	<input style="width: 100px;" type="text"/>
<input style="width: 100%;" type="text"/>		TELEF:	<input style="width: 100px;" type="text"/>
<input style="width: 100%;" type="text"/>		TELEF:	<input style="width: 100px;" type="text"/>
5. OBSERVACIONES:			
<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>			
<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>			
<hr style="width: 30%; margin: 0 auto;"/> FIRMA Y SELLO REPRESENTANTE LEGAL			

Estos documentos una vez llenos y firmados serán archivados en la carpeta del cliente, previa una verificación de la información presentada en los mismos y revisión del

potencial cliente en la central de riesgos, de no haber inconveniente con la información verificada se continuará con el proceso de constitución del fideicomiso.

- 2) **Estudio de mercado.-** El cliente (promotores y/o constituyentes) deberán presentar a la fiduciaria el estudio de mercado efectuado al proyecto inmobiliario que se desea realizar, mismo que mínimo deberá contener la siguiente información:
 - a. Breve análisis del sector inmobiliario
 - b. Análisis de la demanda tanto en su aspecto cuantitativo como cualitativo (segmento o meta destinatario de la demanda, criterios utilizados de segmentación de la demanda, demanda potencial insatisfecha)
 - c. Análisis de la oferta existente (competencia)
 - d. Análisis FODA del proyecto
 - e. Análisis FODA de la competencia

- 3) **Proyección preliminar de flujos del proyecto.-** Este es un estudio de factibilidad preliminar que debe realizar el constituyente donde se detallan los futuros ingresos y egresos que tendrá el proyecto.
En los ingresos debe estar especificada la forma de financiamiento, y el pronóstico de las ventas y en los gastos, los costos del proyecto y gastos en general.

- 4) **Quién es el constructor??.-** En este punto, la Fiduciaria deberá tener conocimiento general de quién es el constructor, cuál es su experiencia en el mercado, cuántos proyectos ha construido, dirigidos a qué segmentos, etc.

- 5) **De donde se financia el proyecto??.-** La fiduciaria solicitará un informe a los constituyentes donde se indique de manera detallada de que forma se obtendrán los recursos que financiarán el proyecto; es decir si será mediante crédito, de que institución, plazos, tasas, etc, o si será aporte directo, mediante preventas, o del conjunto de dos o mas de estos casos.

5.1.2 Documentos habilitantes para constitución del Fideicomiso

Para la constitución de un fideicomiso Inmobiliario, la constituyente debe entregar a la fiduciaria la siguiente documentación:

- a) **Certificado de gravámenes.-** Gravamen es una limitación al dominio de determinado bien. Por ejemplo, el gravamen hipotecario es la escritura de hipoteca inscrita en el Registro de la Propiedad, el gravamen prendario es el contrato de prenda industrial o comercial inscrito, el patrimonio familiar. El certificado de gravámenes lo confiere el Registrador de la Propiedad respecto de un inmueble para conocer si sobre él pesa alguna hipoteca u orden judicial (embargo) o prohibición de enajenar. Este documento es necesario y obligatorio para la transferencia de inmuebles a título de fideicomiso mercantil.

- b) **Avalúos.-** Un avalúo es una opinión imparcial del valor de una propiedad previamente identificada, la cuál se hace mediante la elaboración de un documento en el que se consigna el valor determinado de un bien, de acuerdo a lineamientos, criterios, metodología y principios generalmente aceptados en el ámbito de la valuación.

- c) **Pago Impuesto predial.-** Impuesto que los propietarios del bien deben cancelar al Municipio de la ciudad, pagos que deben estar al día.

- d) **Documentos del Constituyente: se solicita lo siguiente del constituyente:**
 - 1. RUC
 - 2. Nombramiento Representante Legal
 - 3. Copia cédula y papeleta de votación del Representante Legal

- e) **Escritura compra – venta del Terreno.-** para evidenciar que el mismo se encuentre a nombre de los constituyentes.

- f) **Acta de Junta.-** donde la constituyente da la aprobación para la constitución Fideicomiso.

5.2 CONSTITUCIÓN

Elaboración de la minuta.- Esta minuta se elaborará una vez se cuente con la propuesta aprobada por el cliente, en la cuál se encuentran descritos los puntos más importantes y generales de los requerimientos y necesidades del cliente, así como los costos de Administración fiduciaria.

El contrato de un Fideicomiso Inmobiliario deberá contar con al menos los siguientes puntos:

1) COMPARECIENTES.-

a) Identificación de los constituyentes y de los beneficiarios.- Se debe describir nombre completos, identificación, nacionalidad, representante legal, etc.

b) Identificación de la compañía Administradora de fondos y Fideicomisos.- Describiendo nombre completos, identificación, nacionalidad, representante legal, etc.

2) ANTECEDENTES.-

a) Antecedentes de la constitución de la compañía Administradora de fondos y Fideicomisos.- donde se deja expresa constancia de la constitución, autorización de parte de la Superintendencia de Compañías, resolución, inscripción.

b) Antecedentes de la constitución del o los Constituyentes.- donde se deja expresa constancia de la constitución, autorización de parte de la Superintendencia de Compañías, resolución, inscripción, etc.

c) Voluntad de la CONSTITUYENTE, constituir un fideicomiso mercantil.

d) Antecedentes de oferta presentada por la Fiduciaria y dejar sentado que la Fiducia actuará como Representante Legal del Fideicomiso que se está constituyendo.

3) GLOSARIO DE TÉRMINOS.- De debe incluir la descripción / concepto de los términos claves que se utilizarán en el contrato de Fideicomiso, como; fideicomiso, constituyentes, constituyentes adherentes, fiduciaria, beneficiarios, bienes fideicomitados, unidades de vivienda, juntas del fideicomiso, promitentes compradores, punto de equilibrio, constructor, fiscalizador, etc.

4) NATURALEZA DEL CONTRATO.- Donde se deja expresa constancia que las partes conocen que las instrucciones impartidas a través del contrato así como los actos y transferencias efectuadas, son de carácter irrevocable.

5) DECLARACIONES.- En este punto, los comparecientes declaran conocer las cláusulas estipuladas en el contrato, y de la calidad de irrevocabilidad del mismo, declaran que los dineros y bienes que se transfieren al patrimonio del fideicomiso tienen procedencia legítima, que el contrato no tiene objeto o causa ilícita, y que no irroga prejuicios a acreedores del constituyente o a terceros

6) PATRIMONIO AUTÓNOMO.-

a) Descripción y detalle del bien o bienes que se transfieren al patrimonio autónomo del mismo.

b) Aportes futuros al fideicomiso (en caso de haber), de igual forma, debe constar la descripción y detalle del bien o bienes que se transfieren al patrimonio autónomo del mismo.

7) REPRESENTACIÓN LEGAL.- En este punto se debe señalar quien ejercerá la representación legal del referido FIDEICOMISO y aclarar que el patrimonio autónomo que se constituye, está separado e independiente de aquel o aquellos de la CONSTITUYENTE, de la FIDUCIARIA y de terceros en general, así como de todos los que correspondan a otros negocios fiduciarios administrados por la FIDUCIARIA. Se puede ratificar los bienes por los que se encuentra integrado el mismo.

8) CUSTODIA Y TENENCIA.- Especificar en que consiste la custodia y tenencia del o los bienes y a cargo de quien estará la misma.

9) OBJETO O FINALIDAD.- En este punto se da la exacta descripción de la Finalidad del Fideicomiso.

10) INSTRUCCIONES A LA FIDUCIARIA.- Aquí se detalla las actividades que va a realizar la Administradora de fondos y fideicomisos en cumplimiento con el objeto del contrato.

11) PUNTO DE EQUILIBRIO.- Se detalla un breve concepto o definición, plazos de cumplimiento de cada uno de los puntos de equilibrio que debe alcanzar el proyecto para poder cumplir su finalidad; legal, técnico y financiero.

12) DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL CONSTITUYENTE.- En este punto se enumera por separado los derechos y obligaciones que adquiere el Constituyente con la firma del contrato en mención.

13) DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LA FIDUCIARIA.- En este punto se enumera por separado los derechos y obligaciones que adquiere la Fiduciaria con la firma del contrato en mención.

14) COSTOS Y GASTOS.- Describir todos los costos y gastos en que se incurrirán para la constitución, administración y desarrollo del objeto del fideicomiso.

15) RENDICIÓN DE CUENTAS.- Describir la periodicidad en la que se obliga la fiduciaria a rendir cuentas de su gestión al constituyente.

16) RESPONSABILIDAD DE LA FIDUCIARIA.- Se detalla de manera expresa hasta donde llega la responsabilidad de la fiduciaria para el cumplimiento o no cumplimiento de la finalidad del fideicomiso.

17) REGIMEN DE BENEFICIOS.- En este punto se detalla de que manera la fiduciaria deberá proceder con los beneficios obtenidos fruto del cumplimiento del objeto del contrato.

18) CESIÓN DE DERECHOS.- El beneficiario podrá ceder total o parcialmente sus derechos de beneficiario a cualquier título o modo, siempre que no este prohibido por la ley, o por el instrumento de negocio fiduciario, a favor de cualquier persona natural o jurídica que no se halle legalmente impedida y siempre que ésta asuma también las obligaciones correspondientes a dicha calidad. La cesión de derechos deberá incluir los derechos y las obligaciones determinadas en el presente contrato.

Para que dichas cesiones se entiendan perfeccionadas deberán ser comunicadas por la FIDUCIARIA e instrumentarse bajo los mecanismos y solemnidades previstos por la Ley y Reglamentos pertinentes sobre la materia, vigentes al momento de la cesión.

En caso de negocios fiduciarios inscritos en el Registro de mercado de valores, deberá notificarse y realizarse la marginación correspondiente en el mismo registro.

19) JUNTA DEL FIDEICOMISO.- Aquí se describe la periodicidad con la que se deben realizar las juntas del fideicomiso, se debe detallar los vocales por los que estará conformada la misma (principales y suplentes), y sus funciones.

20) HONORARIOS DE LA FIDUCIARIA.- Detalle de los honorarios que cobrará la Fiduciaria en cada una de las etapas del Fideicomiso.

21) VIGENCIA.- Se detalla el plazo o vigencia del contrato de fideicomiso.

22) CAUSALES DE TERMINACIÓN.- Se enumera los motivos por los cuáles se podría terminar el contrato de fideicomiso antes o después del cumplimiento del objeto del mismo.

23) LIQUIDACIÓN DEL FIDEICOMISO.- Se detalla el procedimiento que se deberá seguir para liquidar el fideicomiso.

24) RENUNCIA Y REMOCIÓN DE LA FIDUCIARIA.- Descripción del procedimiento para renuncia y remoción de la fiduciaria.

25) TRIBUTOS.- Detallar la forma en que se tratará a los impuestos, tasas y más gravámenes que se causen como consecuencia del contrato de fideicomiso.

26) INSTRUCCIONES ELECTRÓNICAS.- Se deja expresa constancia de si las instrucciones a la fiduciaria respecto de la administración y cumplimiento de la finalidad del contrato podrán provenir a través de medios electrónicos, o no.

27) DEFENSA DEL PATRIMONIO AUTÓNOMO.- En este punto se describe el procedimiento que la Fiduciaria tiene que seguir en caso de ser notificada o citada o requerida por cualquier autoridad jurídica.

28) NATURALEZA DE LAS OBLIGACIONES DE LA FIDUCIARIA.- Especificar en este punto que las obligaciones de la Fiduciaria son de medio y no de resultado.

29) CUANTIA DEL CONTRATO DE FIDEICOMISO.- Especificar que la cuantía del contrato de fideicomiso es Indeterminada.

30) NULIDAD PARCIAL.- Especificar que si una o más de las disposiciones establecidas en el contrato de fideicomiso llegaren a declararse nulas, ilegales o inejecutables por parte de una autoridad competente, esta declaratoria no nulificará ni tornará ilegal o inejecutable el resto del contrato.

31) ACEPTACIÓN Y RATIFICACIÓN.- En este numeral las partes aceptan y ratifican en todos sus términos las estipulaciones establecidas en las cláusulas del contrato.

32) AUTORIZACIÓN.- La Constituyente autoriza expresamente a la Fiduciaria para obtener la inscripción del contrato en los registros públicos correspondientes.

33) DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIONES.- Se expresa de la confidencialidad y reserva para los mensajes de datos, para lo cual, las partes determinan por escrito las direcciones para notificaciones.

34) JURISDICCIÓN.- Especificar el procedimiento que se deberá seguir en caso de controversia o diferencia derivada del contrato, especificando la legislación a la que se somete el fideicomiso.

5.2.1 Suscripción del contrato de constitución

Una vez que las partes han revisado y llegado a un acuerdo de todas las instrucciones, obligaciones y derechos de las partes firmantes, el departamento legal solicitará a la notaria se matrice la respectiva minuta para luego proceder a la firma del contrato.

5.2.2 Notarización del contrato

Todo Fideicomiso Mercantil deberá constituirse mediante un instrumento público abierto, y cumplir con la solemnidad de una escritura publica cuando sea el caso.

La constitución del fideicomiso se lo hará ante un notario del cantón Quito o donde se vaya a llevar a cabo el objeto del mismo.

5.2.3 Inscripción en el Registro de la Propiedad

El registro de la propiedad es la dependencia pública en donde se inscriben actos y contratos relacionados a bienes inmuebles. Cuando se instrumentan fideicomisos a cuyo patrimonio se aporta inmuebles, dichos contratos deben obligatoriamente inscribirse en el Registro de la Propiedad del cantón en donde tenga domicilio el inmueble.

Para lo cuál el bien deberá constar a nombre del fideicomiso, mismo que se certifica posteriormente solicitando al registrador de la propiedad un certificado del bien, y así verificar que el mismo esté a favor del fideicomiso.

5.2.4 Obtención del RUC

El RUC, registro único de contribuyentes, es el sistema de identificación por el cuál se asigna un número compuesto por 13 dígitos a las personas naturales y sociedades

(Fideicomiso Mercantil) que realizan actividades económicas, identificando así al ente económico.

En el RUC se registra información relativa al contribuyente (Fideicomiso), como: su identificación, características fundamentales, la dirección y ubicación de los establecimientos donde realiza su actividad económica, la descripción de las actividades económicas que lleva a cabo y las obligaciones tributarias que se derivan de aquellas.

Para la obtención del RUC; la fiduciaria deberá presentar la siguiente documentación (El trámite se demora alrededor de 24 horas);

- a) copia simple del contrato de constitución del fideicomiso
- b) nombramiento del Representante Legal de la Administradora de Fondos que será la administradora del Fideicomiso.
- c) copia simple de cédula y papeleta votación del Representante Legal de la Administradora de Fondos que será la administradora del Fideicomiso.
- d) formulario de solicitud de RUC al SRI

CAPITULO 6:

INSTRUCCIONES BÁSICAS DEL FIDEICOMISO INMOBILIARIO

6.1 EJERCER REPRESENTACIÓN LEGAL DEL FIDEICOMISO

Según lo establecido en la Ley de Mercado de Valores, la primera de las instrucciones especiales que debe cumplir la Fiduciaria que administre un Fideicomiso, es la de ejercer todas las acciones, derechos y obligaciones inherentes a su calidad de representante legal del FIDEICOMISO.



6.2 REGISTRO CONTABLE DEL APORTE PATRIMONIAL

El aporte con el cuál se constituye el patrimonio inicial del Fideicomiso está conformado por el bien, cuyo dominio es transferido a propiedad del fideicomiso, el valor con el cuál el departamento contable registre el mismo, será el que conste en el avalúo entregado por un perito evaluador calificado, mismo que debe ser contratado por el constructor o constituyente, así como dinero en efectivo que es transferido o depositado en la cuenta que la fiduciaria aperture a nombre del Fideicomiso.

Este registro será el primer asiento contable que se registre en la contabilidad del nuevo fideicomiso, contabilizando como activos el bien, y como contra cuenta el patrimonio.

En las instrucciones que se imparta al Fiduciario debe constar expresamente que éste tiene la obligación de registrar como propiedad del fideicomiso, los bienes y recursos aportados al fideicomiso inicialmente, así como aquellos que se aporten posteriormente.

6.3 APERTURA DE UNA CUENTA BANCARIA

En el contrato de constitución del Fideicomiso dentro de la cláusula de instrucciones a la fiduciaria, constará que es una obligación del fiduciario aperturar una cuenta de ahorros o corriente en cualquier institución financiera del país o del exterior, a fin de canalizar los recursos que se administre durante la vigencia del fideicomiso.

6.4 COMPRA - VENTA DE UNIDADES DE VIVIENDA.

La Fiduciaria tiene la obligación de suscribir con los promitentes compradores los contratos o convenios para la compra – venta de las unidades de vivienda;

- a) Contratos de Reserva.- Este es un documento (contrato) privado que la Fiduciaria debe suscribir con los promitentes compradores previa la autorización de los planos del proyecto en el Municipio. (autorización que debe obtener directamente el propio constructor)
- b) Promesas de Compra – Venta.- Estos son documentos públicos que la Fiduciaria debe suscribir con los promitentes compradores una vez que se haya obtenido la aprobación de los planos por parte del municipio, se puede suscribir con quienes tienen ya firmado un contrato de reserva, o con personas que ingresen al proyecto en esta etapa del mismo.
- c) Contratos definitivos de compra- venta.- Son documentos igualmente públicos que la Fiduciaria debe suscribir con los promitentes compradores una vez se haya obtenido la declaratoria de propiedad horizontal, de igual forma, se puede suscribir con quienes tienen ya firmado un contrato de reserva, o con personas que ingresen al proyecto en esta etapa del mismo.

Puede darse los casos de ciertos clientes, y previa autorización de la Junta de Fideicomiso, que no necesiten firmar contratos de reserva, ni promesas de compra venta, sino directamente las escrituras definitivas de compra – venta.

Una vez suscritos los contratos mencionados; sean estos los contratos públicos o los contratos privados, la fiduciaria tiene la obligación de recibir de los promitentes compradores, el dinero que a través de estos contratos se comprometieron a entregar, vigilando del cumplimiento de los montos y condiciones establecidas en los mismos, siendo la gestión de cobranza y de recaudación de la cartera que se genere, una responsabilidad de la comercializadora del proyecto.

6.5 CONTRATACIONES DE TERCEROS

La fiduciaria en representación del Fideicomiso, tiene la obligación de realizar las contrataciones de las personas naturales o jurídicas que sen necesarias para el desarrollo del proyecto, así como comparecer en los contratos necesarios. Los términos y condiciones de dichas contrataciones las debe establecer la junta del fideicomiso.

Por lo general, estas contrataciones los realiza la fiduciaria una vez que se hay cumplido el punto de equilibrio, pero si la junta lo decide, y de ser el caso, estas contrataciones las puede realizar la fiduciaria antes de haber alcanzado el punto de equilibrio, pero los costos el fideicomiso los debe asumir únicamente con los recursos que fueron aportados por el constructor, sin topar el dinero de los promitentes compradores, mismo que se utilizará una vez se haya alcanzado los puntos de equilibrio.

Las principales contrataciones que debe realizar la fiduciaria para el cumplimiento del proyecto son las siguientes:

- 1. Constructora; Construcción del Proyecto**
- 2. Gerencia de Proyectos**
- 3. Fiscalización**
- 4. Comercialización**

6.5.1 Construcción del proyecto

La Fiduciaria en cumplimiento de expresas instrucciones del constituyente, establecidas en el contrato del fideicomiso, deberá presentar una terna (de constructores) a la junta del fideicomiso, quienes serán los que designen al constructor del proyecto, quien será la persona natural o jurídica que haya sido designada por la JUNTA DEL FIDEICOMISO, y será el responsable de la construcción del PROYECTO, estará obligado a cumplir las funciones que, en base a los parámetros y especificaciones determinados por la JUNTA, sean determinados en el respectivo contrato de construcción a ser suscrito con el FIDEICOMISO. Sin perjuicio de las estipulaciones del contrato de construcción, el constructor será el único responsable de la calidad técnica de la construcción.

Este es un contrato que firma la fiduciaria como representante legal del fideicomiso con una compañía Constructora que cuente con experiencia y profesionalismo en el mercado inmobiliario ecuatoriano, sujeta al control de la Superintendencia de Compañías

Los documentos que debe entregar el constituyente para que la fiduciaria adjunte como documentos habilitantes de este contrato son:

- a) Presupuesto referencial (lo elabora la constructora, mismo que debe ser previamente aprobado por la fiduciaria en junta de fideicomiso).
- b) Especificaciones técnicas generales y particulares para la construcción del Proyecto.
- c) Planos; arquitectónicos, estructurales, de instalaciones eléctricas y telefónicas, de instalaciones hidrosanitarias.
- d) Cronograma de avance de obra, elaborado por el constructor, revisado y acordado con la Fiscalización y la Gerencia de Proyectos.
- e) Otros como listado de materiales a utilizarse, etc.

Las obligaciones del contratista son las siguientes:

- a) Se obliga para con el Fideicomiso a construir el Proyecto para el que fue contratado.
- b) De ser el caso, realizar subcontrataciones bajo su entera responsabilidad, dejando perfectamente aclarado que el contratista es el único responsable ante el propietario, de la ejecución de la obra.
- c) Llevar un control detallado de los gastos de la obra.
- d) Realizar el presupuesto, donde deben estar incluidos todos los rubros y cantidades de obra de construcción del proyecto.
- e) Realizar un cronograma de obra.
- f) Apertura, mantenimiento y custodia del libro de obra.
- g) Una correcta administración de los fondos y recursos que se le asignen para el cumplimiento del contrato.
- h) Presentación de informes de avance de obra con la periodicidad requerida.
- i) Presentación de informes de registros de bodega, donde se debe reportar; recepción y salida de materiales a la construcción.
- j) Entrega provisional y definitiva de la obra.

Además, se debe tomar en cuenta los siguientes puntos.-

PLAZO.-

Tiempo en el cuál el Contratista está obligado a entregar la obra, esto es contado desde la fecha de suscripción del contrato y de la entrega del Anticipo.

MULTAS.

Con esto, el contratista se obliga a pagar un monto señalado, correspondiente a un porcentaje (va del 0.1 al 0.5 por mil), las multas pueden ser por.-

Retraso en obra.-, un porcentaje del valor de las obras retrasadas, por cada día de retardo durante el período de retraso, retención que podrá ser devuelta siempre que el Contratista haya recuperado en los treinta días siguientes su retraso, caso contrario, tal retención se convertirá en multa, la misma que no será devuelta al Contratista.

Terminación de la totalidad de la obra.- un porcentaje del valor del contrato, por cada día calendario, que se determine ha sobrepasado la fecha de entrega prevista en el contrato, multa que no será devuelta al contratista

Entrega de documentos o reportes.- En caso de no entregar reportes dentro de los plazos o fechas previstos para su entrega y/o a petición del Fiscalizador, Gerente de Proyecto o del Propietario, se aplicará una multa de un valor fijo por cada día laborable de retraso.

GARANTÍAS.

De fiel cumplimiento.- esta garantía equivale a un porcentaje a favor del fideicomiso (por lo general el 5% del valor total del contrato), a fin de garantizar el fiel cumplimiento de todas las cláusulas estipuladas en el contrato de construcción. Esta garantía consistente en una póliza bancaria o de seguros por el valor pactado, y el plazo de la misma será desde el inicio de la obra hasta la entrega de recepción final.

De buen uso de anticipo.- esta garantía equivale a un valor fijo a favor del fideicomiso, por un valor exactamente igual al entregado como anticipo, por lo general consiste en una póliza bancaria o de seguros por el valor pactado, esta garantía se devuelve cuando se hayan gastado los recursos entregados en anticipo, previa presentación de soportes de todos los gastos.

De buena calidad de obra.- esta garantía corresponde a un porcentaje del valor del presupuesto de oferta para la construcción (elaborado por el contratista), por lo general

el 5% a fin de garantizar la buena calidad de la obra. Esta es solicitada posterior a la entrega de la obra, y tiene vigencia de un año, después de la cual y luego de haber comprobado la buena calidad de la obra, se devuelve la misma.

De requerir y de ser aprobado en la junta del fideicomiso, se suele proceder a retener un porcentaje del pago por honorarios que se cancela al contratista, valor que es depositado en una cuenta a nombre del propio contratista con bloqueo de fondos.

Terminación del contrato.- La duración del contrato será hasta cuando la obra se encuentre terminada, pero en casos fortuitos, la Contratista podrá terminar el contrato también en los siguientes casos:

a) Cuando el Contratista deje de ejecutar el trabajo con el número suficiente de trabajadores, equipos y materiales necesarios para su eficiente terminación según los términos del contrato.

b) Si el Contratista no retirare materiales rechazados por defectuosos y/o no efectuare el reemplazo de trabajos deficientes o inadecuados.

c) Si el Contratista transfiere el contrato, en todo o en parte sin autorización de la Contratante o su Representante.

d) Si el Contratista se retrasare en la ejecución de los trabajos, incumpliendo los plazos determinados en el contrato.

e) Si existiere en contra del Contratista orden de secuestro o embargo sobre los bienes de la misma o fuere declarada en quiebra en los términos previstos en la ley.

f) Si el Contratista no cumple o se niega a cumplir con las leyes, ordenanzas y reglamentos vigentes o con las decisiones de la Contratante o el Fiscalizador.

g) Si el Contratista adeudare por más de 60 días a sus empleados u operarios, arrendatarios o proveedores de materiales y servicios.

Por su parte el Contratista podrá pedir la terminación del contrato por los dos motivos indicados a continuación, debidamente comprobados:

- 1) Si hubiere retraso injustificado, por más de 30 días calendarios, en el pago de cualquier obligación derivada del contrato; y,
- 2) Si La Contratante o el Fiscalizador suspendieren los trabajos por un período mayor a 30 días calendarios consecutivos, y esta suspensión no fuere motivada por causas de fuerza mayor o por responsabilidad del Contratista.

También se pueden presentar casos de fuerza mayor por los que no se pueda culminar con el contrato, como son; y de producirse alguno de estos hechos, la obra se suspenderá en la parte afectada, o totalmente si fuere del caso.

- a.- Guerra, revolución, insurrección y hostilidad, ya sean declarados o no.
- b.- Motín, conmoción civil o levantamiento público.
- c.- Condiciones climáticas adversas.
- d.- Toda orden de autoridad competente, imposible de resistir y siempre y cuando ella no se origine en un acto o decisión negligente o imputable al Contratista.

Recepciones.

A) Recepción provisional.-

Cuando los trabajos y rubros que forman parte del contrato hayan sido terminados en todas sus partes, incluyendo las limpiezas finales, se procederá previa solicitud escrita del Contratista a la Contratante por intermedio del Fiscalizador, a la verificación y prueba de las obras y/o instalaciones a fin de que se encuentren de acuerdo con lo estipulado en el contrato, a éste efecto se levantará un Acta de Recepción Provisional y desde ésta fecha empezará a transcurrir el plazo de garantía definitiva.

Si de la verificación e inspección a realizarse antes de la entrega provisional, resultaren observaciones por diferencias o por cualquier otra causa similar que se relacionen con la ejecución apropiada de la obra, se las hará constar mediante acta, y el contratista

dispondrá del plazo que se estipulará previamente y en el contrato, para subsanarlas. El costo de los mismos por lo general es de cuenta de la Contratante, excepto que fuera por responsabilidad del Contratista.

A la terminación de este plazo, se hará una nueva inspección, aunque el Contratista no lo notificare o hubiere ejecutado todos los trabajos anteriormente rechazados a completa satisfacción del Fiscalizador, y se firmará el Acta de Recepción Provisional.

El plazo fijado para corregir los defectos observados no exime al Contratista de las responsabilidades y multas en que pudiere incurrir o haber incurrido, por no terminar en forma satisfactoria, las obras en el tiempo estipulado en el contrato.

Todo lo arriba expuesto se resume en que se procederá a firmar el Acta de Recepción Provisional el momento en que Fiscalización determine que las casas pueden ser habitables, es decir que estén aptas para ser entregadas y utilizadas por los propietarios definitivos sin que se cree ningún tipo de incomodidad o inconsistencia por la presencia de trabajadores u otros o por falta de elementos por mínimos que éstos sean.

Si dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la orden impartida por el Propietario o su delegado de ejecutar los arreglos necesarios para la terminación satisfactoria de la obra el Contratista no procede a ejecutar dichos trabajos, el Propietario sin previo aviso, podrá ejecutarlos o hacer los arreglos necesarios para terminarlos. El costo de la terminación de estos trabajos lo deducirá el propietario del saldo que tenga o llegue a tener el Contratista o lo imputará a la Garantía de Fiel Cumplimiento del Contrato.

A la fecha que constará en esta Acta de Recepción Provisional será la que determine en forma definitiva la aplicación de las sanciones que por demora en la entrega de la obra se hayan establecido.

Así mismo los trabajos deberán ser efectuados por el Contratista a su costo si el Fiscalizador estima que ellos se deben a negligencia, mala ejecución o mala utilización de materiales, incumplimiento de las disposiciones contractuales por parte del Contratista. Si el Fiscalizador considera que los defectos son debidos a otras causas, el trabajo será pagado como obra adicional por la contratante. En caso de divergencias será

la Junta de Fideicomiso la que resuelva acerca del mismo, obligándose el contratista a aceptar esta decisión.

B) Recepción definitiva.

Transcurrido el período definido (por lo general de 6 meses) a partir de la firma del acta de entrega recepción provisional y previa la Recepción Definitiva se efectuarán las comprobaciones y pruebas finales de la obra por parte del Fiscalizador debiendo el Contratista presenciar las operaciones y facilitar el personal y los medios necesarios para su ejecución. Los gastos que generen estas actividades serán cancelados por la Contratante.

Si las pruebas finales resultaren aceptables a juicio del Fiscalizador se procederá a la Recepción Definitiva de las mismas a pedido escrito del Contratista y en presencia del mismo o de su representante.

Si las pruebas finales no resultaren aceptables, al plazo indicado se prorrogará un tiempo máximo establecido (por lo general sesenta (60) días calendarios) para que tenga lugar la Recepción Definitiva.

Si por razones ajenas al Contratista no pudieren efectuarse las comprobaciones y pruebas finales de la obra dentro del plazo indicado, al vencimiento de este plazo, se entenderá efectuada la Recepción Definitiva y en la misma fecha se levantará el Acta correspondiente.

6.5.2 Gerencia del proyecto

El gerente de proyecto que sea designado, será el responsable de la coordinación, planificación, diseño, construcción y comercialización del proyecto inmobiliario, de acuerdo a los planos y diseños desarrollados para el efecto, siendo frente al FIDEICOMISO, el único responsable del cumplimiento y éxito de la gestión encomendada.

Su gestión se realizará siguiendo las fases que se describen a continuación:

1. Fase Previa.-

Realizará todas las gestiones necesarias para llegar al punto de equilibrio en el plazo que establezca la Junta del Fideicomiso, alcanzando para el efecto, la viabilidad de las condiciones técnicas, legales, comerciales y financieras, necesarias para el éxito del proyecto, de conformidad a lo que establezca como punto de equilibrio en cada aspecto la Junta del Fideicomiso. En caso de que no se alcance el punto de equilibrio dentro del plazo determinado por la Junta, será esta quien defina cómo se deba proceder, y si el proyecto seguirá o no adelante.

2. Fase de Ejecución.-

Una vez que se hubieren alcanzado todas las condiciones técnicas, legales, comerciales y financieras de la fase previa y por tanto se hubiere alcanzado el punto de equilibrio, se dará inicio al proceso de construcción del proyecto. Para el desarrollo de esta fase, la Gerencia de Proyecto podrá solicitar al FIDEICOMISO los valores que requiera, siempre que estuvieren contemplados en el presupuesto del fideicomiso y siempre que los recursos que se hubieren entregado anteriormente hubieren sido completamente respaldados, sustentados y justificados. En caso de que la Gerencia de Proyecto solicitare valores no contemplados, deberá ser la Junta del Fideicomiso quien apruebe los desembolsos.

Proceso de Construcción: Esta etapa comprende la ejecución de todas las gestiones que fueren necesarias hasta culminar la construcción del proyecto. La empresa constructora deberá verificar que el proceso de construcción se desarrolle de conformidad con las especificaciones definidas para el efecto. El desarrollo de la construcción se realizará en los plazos y cronogramas determinados y aprobados por la junta del Fideicomiso.

3. Fase de Liquidación.-

- a. En esta fase la Gerencia de Proyecto coordinará la recepción provisional y definitiva de las obras.

- b. Dentro de esta fase también se dará la enajenación o restitución de todos los bienes del Proyecto que hubieren sido comprometidos a favor de terceros, bajo cualquier figura de comercialización, lo cual incluye la suscripción de los respectivos contratos de promesa de compraventa, de mejoras, de intangibles, de restitución, de concesión comercial, de construcción, o de cualquier otro acto o contrato necesario para cumplir con los compromisos adquiridos por la comercialización del proyecto
- c. Mientras dure la etapa antes descrita, el Gerente de Proyecto deberá velar por el mantenimiento de los bienes construidos dentro del proyecto para que estos se encuentren en el estado en el que se recibió la obra definitiva, sin perjuicio de que exista el deterioro normal del paso del tiempo.
- d. Esta etapa finalizará mediante la entrega de un informe final al CONTRATANTE (Fideicomiso), en el cual detalle los rubros globales de utilización de recursos y las recomendaciones finales.

Son obligaciones de la gerencia del proyecto las siguientes:

1. Elaborar presupuestos y flujo de caja del proyecto.
2. Obtener los documentos y autorizaciones respectivas, tales como trámites de obtención de la declaratoria de propiedad horizontal, elaboración del reglamento de copropiedad, obtención del permiso de construcción, entre otros.
3. Coordinar la planificación, diseños tales como el estructural, diseño de redes hidrosanitarias, diseños de las redes eléctrica – telefónicas, etc., y realizar todas las actividades necesarias para llevar a cabo la correcta construcción y terminación del proyecto, de tal forma que cada actividad se cumpla en las condiciones planificadas y por tanto se pueda cumplir con el cronograma establecido por la Junta del Fideicomiso.

4. Para cumplir con lo señalado en el numeral anterior, deberá coordinar la suscripción de los respectivos contratos con las personas naturales o jurídicas que considere necesarias para el efecto.
5. Supervisar y exigir de las personas que se hubieren contratado, el cumplimiento de las obligaciones que dichas personas adquieran, en las condiciones que se hubieren estipulado en los contratos que se celebraren.
6. Presentar al Fiduciario y a la Junta del fideicomiso de así requerirlo, informes en los que reporte sustentadamente el avance físico y económico del proyecto, y las gestiones realizadas.
7. Coordinar y entregar al fiduciario todos los sustentos contables, tributarios, legales, etc. de las operaciones generadas para el desarrollo y cumplimiento del objeto del fideicomiso.
8. Mantener el control técnico en la ejecución del proyecto para lo cual deberá:
 - Exigir el cumplimiento de las especificaciones técnicas de construcción a través de la fiscalización.
 - Velar por el cumplimiento de todos los cronogramas tanto de planificación como de construcción que se hayan estipulado en los distintos actos o contratos.
 - Cuidar que el gasto efectivo de la ejecución del proyecto se mantenga dentro del presupuesto referencial.
 - Comunicar al Fiduciario por escrito previo la toma de cualquier decisión que afecte tanto al presupuesto referencial y/o al contrato, a las especificaciones técnicas de construcción, como al plazo de entrega.
 - Exigir que todos los contratistas mantengan vigentes las garantías otorgadas a favor del fideicomiso mientras dure la relación contractual, inclusive en los períodos de prórroga.
 - Tramitar la aprobación y pago de las planillas de avance de obra previa aprobación de Fiscalización.

- Proceder al trámite de recepciones – provisionales y definitiva de garantías, así como a la devolución de las mismas cuando llegue el momento; y realizar las liquidaciones económicas con el contratista de ejecución de obra.
- Justificar el uso, manejo y/o administración de recursos según el presupuesto y el cronograma de construcción.
- Entregar al fiduciario todos los informes y documentación que éste le requiera. Adicionalmente el fiduciario podrá, a su solo criterio, inspeccionar directamente los avances de obra, así como el cumplimiento de los contratos que la constructora hubiere celebrado con terceros.

6.5.3 Fiscalización.-

La Fiduciaria en cumplimiento de expresas instrucciones del constituyente, establecidas en el contrato del fideicomiso, deberá presentar una terna (de fiscalizadores) a la junta del fideicomiso, quienes serán los que designen al Fiscalizador, quien será el profesional responsable de la verificación del cumplimiento técnico de la construcción del PROYECTO, cuyos términos de contratación serán determinados por la JUNTA.

De esta forma, el Fiduciario por cuenta del Fideicomiso contratará o efectuará una inspección sobre los bienes aportados por el respectivo constituyente, y que sean susceptibles de inspección. Una vez que el fiduciario contare con dicha inspección, remitirá una comunicación escrita al constituyente aportante, junto con una copia del informe correspondiente a dicha inspección, señalando que las condiciones de recepción de los bienes por éste aportados se realizan bajo los términos contenidos en dicho informe.

El constituyente aportante tendrá un plazo de tres días hábiles para pronunciarse sobre dicho informe, caso contrario se entenderá aprobado en todas sus partes y contenidos.

El FISCALIZADOR tendrá bajo su cargo y responsabilidad, pero sin limitarse a las mismas, las siguientes actividades como FISCALIZADOR del PROYECTO:

- a) Coordinar, supervisar y verificar el desarrollo y ejecución integral de la construcción del PROYECTO por parte del CONSTRUCTOR y todos los demás contratistas y

subcontratistas del PROYECTO, debiendo para tal efecto verificar que: **(i)** El desarrollo y ejecución de la construcción del PROYECTO, en cuanto a sus costos directos, se halle ajustado al presupuesto general, cronograma de obra, flujo mensual de caja, cantidades generales de materiales, plan de compras y adquisiciones, presupuesto y cronograma valorado de terminación de obra y demás aspectos aprobados previamente que tengan relación con desembolsos que deba hacer el FIDEICOMISO para el desarrollo del PROYECTO en cuanto a costos directos se refiere. **(ii)** El desarrollo y ejecución de la construcción del PROYECTO se halle ajustado a los permisos, planos, diagramas, estudios, diseños, cálculos, memorias, y demás documentos aprobados y necesarios para tal efecto, en especial los planos aprobados por el Ilustre Municipio del Distrito Metropolitano de Quito y el permiso de construcción otorgado por dicha Institución.; **(iii)** La construcción del PROYECTO cumpla con los más altos estándares de calidad y seguridad y se realice de acuerdo a las especificaciones técnicas, constructivas, arquitectónicas y cuadro de acabados aprobados, así como de todas aquellas que garanticen su habitabilidad y ocupación tranquila y permanente por parte de terceras personas; **(iv)** El PROYECTO no sufra de fallas o defectos de cálculo, diseño o construcción; y, **(v)** En la construcción del PROYECTO se emplean materiales, equipos y mano de obra de óptima calidad.

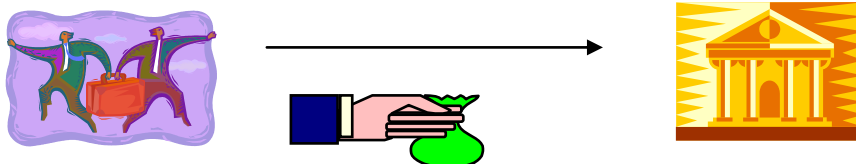
- b) Verificar la idoneidad de los planos, diagramas, estudios, diseños, cálculos, memorias, y demás documentos necesarios para el desarrollo y ejecución de la construcción del PROYECTO y notificar al GERENTE DE PROYECTO de cualquier inconsistencia o duda en los documentos revisados.
- c) Conocer, aprobar o negar los contratos a suscribirse con los subcontratistas a ser contratados para la construcción del PROYECTO, previo a su suscripción por parte del GERENTE DE PROYECTO o CONSTRUCTOR.
- d) Conocer, aprobar o negar los costos y precios de los materiales a comprarse y servicios a contratarse para el desarrollo y ejecución de la construcción del PROYECTO.

- e) Aprobar o negar los desembolsos a realizarse por parte del FIDEICOMISO para el desarrollo y ejecución de la construcción del PROYECTO, única y exclusivamente en cuanto a los costos de construcción se refiere, siempre y cuando los mismos se hallen contemplados en el presupuesto aprobado del PROYECTO.
- f) Supervisar y verificar que los desembolsos realizados por parte del FIDEICOMISO al GERENTE DEL PROYECTO o CONSTRUCTOR para el desarrollo y ejecución de la construcción del PROYECTO, en cuanto a los costos de construcción se refiere, sean efectivamente utilizados para tal efecto de acuerdo a las aprobaciones previamente realizadas por su parte y de acuerdo al presupuesto, cronograma y flujo de caja del PROYECTO.
- g) Aprobar u observar las planillas de avance de obra del PROYECTO.
- h) Llevar un control técnico general de la construcción y ejecución del PROYECTO.
- i) Llevar un control sobre la ejecución de los servicios brindados por parte del CONSTRUCTOR y todos los demás contratistas y subcontratistas del PROYECTO contratados para el desarrollo y ejecución de la construcción del PROYECTO y supervisar el cumplimiento estricto de sus contratos.
- j) Revisar el manejo e integridad del libro de obra del PROYECTO.
- k) Supervisar la utilización de los materiales del PROYECTO por parte del CONSTRUCTOR y todos los demás contratistas y subcontratistas del PROYECTO y llevar un estricto control de la bodega de los mismos.
- l) Verificar la asistencia, rendimiento de la mano de obra contratada para la construcción del PROYECTO.
- m) Reportar oportunamente a la Fiduciaria y al GERENTE DEL PROYECTO cualquier novedad que llegare a presentarse en el desarrollo de la construcción del PROYECTO, en especial aquellas que pongan en peligro su ejecución y terminación.

- n) Designar a un profesional residente de Fiscalización, quien deberá permanecer en la obra un mínimo de 40 horas a la semana, a su cuenta y costo.
- o) Asistir cuando sea necesario y cada vez que así lo solicite el GERENTE DEL PROYECTO o el CONSTRUCTOR, a reuniones de obra.
- p) Asistir a la JUNTA DEL FIDEICOMISO, cada vez que sea convocado a la misma por parte de la Fiduciaria.
- q) Presentar mensualmente a la Fiduciaria, a la JUNTA DEL FIDEICOMISO y al GERENTE DE PROYECTO, un informe completo sobre el desarrollo y ejecución de la construcción del PROYECTO,
- r) Aprobar la terminación de la construcción del PROYECTO y recibir del CONSTRUCTOR la obra terminada, tanto provisional como definitivamente, conjuntamente con un delegado de la JUNTA.

6.5.4 Comercialización.-

Previa resolución de la junta, el fideicomiso contrata un comercializador quien tendrá a cargo las siguientes actividades:



- a) La Comercializadora deberá destinar para el cumplimiento de su labor de comercialización a su fuerza de ventas a fin de promocionar y vender los inmuebles que compongan el PROYECTO, para lo cual realizará las campañas de ventas directas con sus clientes.
- b) La comercializadora se ocupará de seleccionar, informar y orientar a los Promitentes Compradores hasta el cierre final de la transacción, es decir la Comercializadora manejará todo el proceso operacional de la venta, esto es: la

prospección; negociación y cierre; elaboración, instrumentación y coordinación de la suscripción de los contratos de promesa de compra venta por parte de los correspondientes Promitentes Compradores y el FIDEICOMISO; elaboración instrumentación y coordinación de la suscripción de títulos de crédito; coordinación e instrumentación de créditos necesarios para los promitentes Compradores; elaboración, instrumentación y coordinación de la suscripción de las escrituras de compraventa y actas.-

- c) La comercializadora deberá realizar la custodia de los títulos de crédito o títulos valores que llegaren a ser requeridos a los Promitentes Compradores y fueren efectivamente entregados por éstos, con ocasión de la suscripción de los contratos de promesa de compra venta.
- d) La comercializadora deberá realizar la cobranza y recaudación de los valores que los Promitentes Compradores deberán cancelar al FIDEICOMISO con ocasión de la suscripción de los correspondientes contratos de promesa de compra venta sobre los inmuebles que componen el PROYECTO.
- e) La comercializadora con la periodicidad que se establezca en la junta del fideicomiso, deberá entregar al FIDEICOMISO o depositar en la cuenta que éste designe, el producto total de la cobranza y recaudación realizada a los Promitentes Compradores de los inmuebles del PROYECTO.
- f) Instrumentar y coordinar la suscripción de los correspondientes contratos de Promesa de Compraventa, Compraventa Definitiva y Acta de Entrega Recepción de los inmuebles del PROYECTO por parte de los correspondientes Promitentes Compradores y el FIDEICOMISO, en los formatos proporcionados por el FIDEICOMISO y bajo los términos, condiciones, valores o precios determinados por el FIDEICOMISO y proporcionados a la Comercializadora. La Comercializadora, no podrá modificar las políticas de precios o términos, condiciones estipulados para cada caso en particular, salvo previa autorización escrita del FIDEICOMISO. La Comercializadora no se halla facultado para suscribir a nombre del FIDEICOMISO los correspondientes contratos de Promesa

de Compra venta, Compraventa Definitiva y Acta de Entrega Recepción de los inmuebles del PROYECTO

- g) Realizar los trámites pertinentes para perfeccionar las transferencias de dominio respectivas a favor de los Promitentes Compradores, una vez cumplidas las condiciones estipuladas en los correspondientes contratos de Promesa de Compra Venta. Un ejemplar original, de ser el caso debidamente inscrito, de cada uno de los referidos instrumentos deberá ser entregado al FIDEICOMISO. Los gastos que ocasione la legalización de los contratos de Promesa de Compraventa, Compraventa Definitiva y Actas de Entrega Recepción serán de cuenta de los Promitentes Compradores, salvo el pago de la plusvalía, que de haberlo será asumido por el FIDEICOMISO.
- h) La forma de pago para la comercialización de los inmuebles que componen el PROYECTO que ofrecerá la Comercializadora, será la que conste en la política de ventas que deberá entregarle el FIDEICOMISO.
- i) La Comercializadora deberá presentar al FIDEICOMISO, mensualmente o cada vez que el FIDEICOMISO lo requiera, un informe completo de las gestiones realizadas en virtud del presente contrato.

Se aclara que las gestiones de comercialización contratadas deberán regirse a los procedimientos y parámetros establecidos por el FIDEICOMISO.

La Comercializadora no podrá ceder en todo o en parte el presente contrato a ninguna persona natural o jurídica o delegar el presente mandato total o parcialmente en ningún caso sin previo consentimiento del FIDEICOMISO.

6.6 ADMINISTRACIÓN DE LOS RECURSOS.-

La fiduciaria tiene la obligación de administrar los bienes y recursos del patrimonio autónomo del fideicomiso con el objeto de desarrollar el PROYECTO, conforme a las

instrucciones establecidas en el contrato de fideicomiso, y conforma las instrucciones que para el efecto le imparta la JUNTA DEL FIDEICOMISO.

Los recursos serán administrados por la FIDUCIARIA en las cuentas que para el efecto aperture a nombre del FIDEICOMISO, en la Institución Financiera determinada por la CONSTITUYENTE.

Una vez que se haya alcanzado el punto de equilibrio, la Fiduciaria podrá utilizar los recursos de reservantes y/o promitentes compradores, según sea el caso.

De no alcanzarse el punto de equilibrio del PROYECTO en el plazo, términos y condiciones determinados en el contrato, se deberá observar el siguiente procedimiento:

- a) Devolver los recursos recibidos de parte de los Reservantes y/o Promitentes Compradores, con los rendimientos financieros que hubieren generado, de haberse instruido su inversión;
- b) Restituir el inmueble del patrimonio autónomo a la CONSTITUYENTE, quien asumirá los costos y gastos que generen dicha restitución.
- c) Restituir a la CONSTITUYENTE y/o CONSTITUYENTE ADHERENTE, los recursos que hubiere aportado al FIDEICOMISO, siempre y cuando los mismos no hubieren sido utilizados en el desarrollo del PROYECTO.
- d) Una vez efectuadas todas las restituciones antes referidas y de no existir bienes en el patrimonio autónomo, terminar y liquidar el Fideicomiso.

Las entregas y restituciones antes mencionadas podrán realizarse siempre y cuando se encuentren cancelados los honorarios de la FIDUCIARIA y el FIDEICOMISO no cuente con pasivos registrados en su contabilidad.

6.7 JUNTA DEL FIDEICOMISO

La Junta del Fideicomiso es el órgano que funcionará desde la constitución de éste y estará conformado en la forma establecida en el instrumento público (Contrato de Fideicomiso), por lo general esta formado por dos o más vocales con sus respectivos suplentes, siendo los mismos designados por la CONSTITUYENTE, así como por un representante designado por la FIDUCIARIA., quien participará con voz, pero sin voto, y actuará dentro de los términos y condiciones determinados en el contrato.

Cada uno de los miembros principales tendrá derecho a un voto, adicionalmente formará parte de la Junta un representante de la FIDUCIARIA, con voz pero sin voto y con derecho a veto, exclusivamente cuando las decisiones alteren los términos del contrato de Fideicomiso, de la ley o afecten derechos de terceros involucrados de cualquier manera en el PROYECTO.

La JUNTA DEL FIDEICOMISO será presidida, en forma permanente, por uno de los vocales designados en la primera reunión. En caso de ausencia del Presidente le reemplazará en la sesión la persona que designe la JUNTA DEL FIDEICOMISO. El Secretario de la Junta del FIDEICOMISO será un representante de la FIDUCIARIA; también podrán concurrir a las reuniones de la Junta del Fideicomiso, el Constructor, el Gerente de Proyecto y el Fiscalizador, estos últimos solo con voz informativa y cuando sean invitados.

La JUNTA DEL FIDEICOMISO se reunirá una vez al mes o con la periodicidad que la propia JUNTA DEL FIDEICOMISO lo decida. Tanto las reuniones periódicas como las reuniones no periódicas serán convocadas por la FIDUCIARIA, por iniciativa propia y/o a pedido de cualquiera de los miembros de la JUNTA DEL FIDEICOMISO,

La JUNTA DEL FIDEICOMISO se convocará mediante comunicación escrita dirigida a cada uno de sus miembros, con al menos tres días hábiles de anticipación, a la fecha señalada en la convocatoria, indicando además la agenda a tratarse, la fecha, el día, la hora y el lugar donde se realizará. Podrá reunirse también la JUNTA DEL

FIDEICOMISO, sin convocatoria previa, si a la reunión asisten todos los miembros con derecho a voto y el delegado de la FIDUCIARIA.

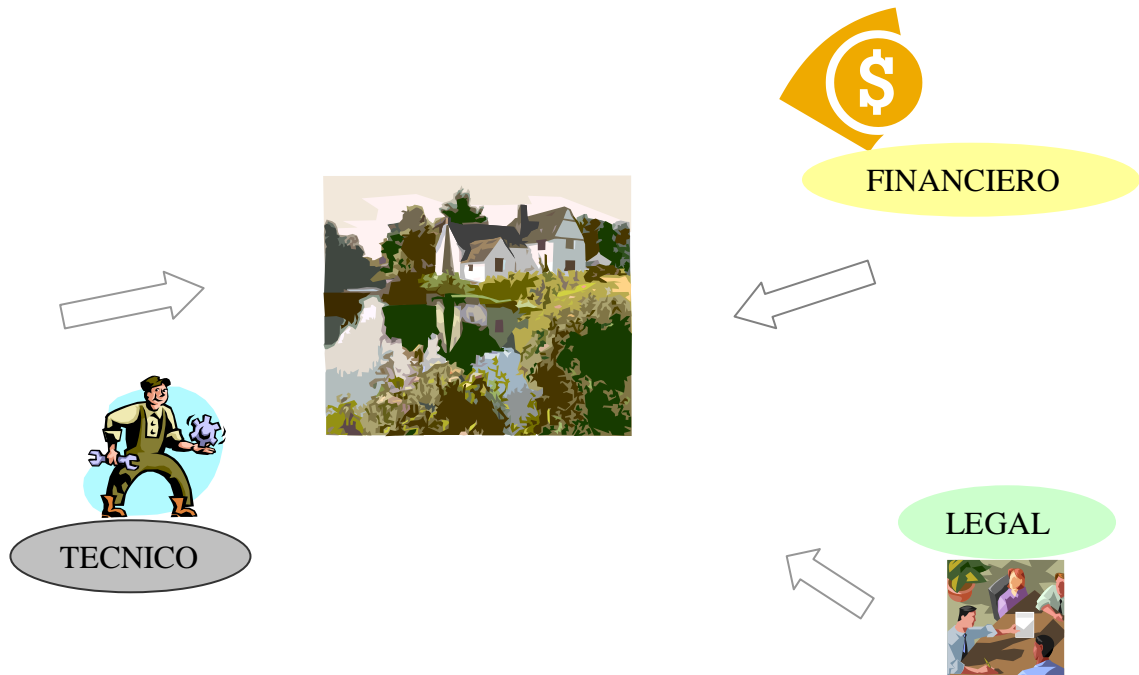
El quórum de instalación de la JUNTA estará constituido por al menos dos de los vocales con derecho a voto y el representante de la FIDUCIARIA. Podrán comparecer y participar a las reuniones sus miembros o sus representantes delegados por escrito, con una simple carta dirigida a la Fiduciaria. Las decisiones que se tomen serán por unanimidad, en caso de no haber acuerdo entre los miembros de la JUNTA de modo que impida la toma de decisiones, se solicitará un informe aclaratorio al Constructor, al Gerente del Proyecto o al Fiscalizador, en el cual se justifique la necesidad de aprobar o rechazar los puntos en discusión. Realizada una nueva votación y en caso de que tampoco se obtenga la unanimidad en esa decisión, el Presidente de la JUNTA DEL FIDEICOMISO tendrá voto dirimente.

Funciones de la junta del fideicomiso:

- a) Conocer los balances del Fideicomiso;
- b) Decidir sobre la prolongación de la vigencia del contrato;
- c) Aprobar el presupuesto general del PROYECTO;
- d) Aprobar los contratos de los profesionales ejecutores del PROYECTO;
- e) Conocer y declarar el Punto de Equilibrio del PROYECTO;
- f) Determinar las condiciones, plazos, montos de inversión, en forma temporal, y, mientras los flujos de caja lo permitan, conocer de los INGRESOS DEL FIDEICOMISO MERCANTIL; y, conocer el informe de la FIDUCIARIA sobre las inversiones realizadas, y reajustar los flujos en caso de necesidades de fondos.
- g) Conocer y revisar el informe del Gerente de Proyecto sobre el avance de las obras, inversiones y ventas del PROYECTO;
- h) Resolver los términos de liquidación y terminación del FIDEICOMISO;
- i) Aprobar e instruir a la FIDUCIARIA sobre la contratación de una línea de crédito u otros mecanismos de financiación para el desarrollo del PROYECTO, con las garantías que la Junta del Fideicomiso autorice.
- j) Otras funciones determinadas en el contrato.

6.8 PUNTO DE EQUILIBRIO

GRAFICO # 18
PUNTO DE EQUILIBRIO



Se entiende como punto de equilibrio el cumplimiento del conjunto de condiciones necesarias para el inicio de la construcción del PROYECTO, el plazo y el cumplimiento del Punto de Equilibrio será determinado y aprobado por la JUNTA DEL FIDEICOMISO en los términos y condiciones establecidos en el contrato, el punto de equilibrio deberá establecerse en el área legal, técnica y financiera.

Una vez que se hubiere alcanzado el punto de equilibrio y que aquello sea ratificado por la Junta, deberá darse paso a la etapa de ejecución e iniciar la construcción del proyecto.

En caso de que no se alcanzare el Punto de Equilibrio, el fideicomiso devolverá los recursos a los acreedores del mismo, deducirá los costos incurridos durante su vigencia, para posteriormente proceder con la liquidación del contrato. Para el efecto, el fiduciario en su calidad de representante legal del fideicomiso, procederá a vender los bienes de propiedad del mismo, hasta por un 100% de su avalúo comercial. En caso de existir remanente, el mismo será devuelto a los beneficiarios.

Las partes deberán declarar expresamente en el contrato de fideicomiso, el conocer que la construcción del PROYECTO está condicionada y se iniciará una vez que se haya cumplido el punto de equilibrio económico, legal y técnico, los mismos que consisten en el cumplimiento de las condiciones que se determinan a continuación:

6.8.1 Punto de equilibrio; legal

El punto de equilibrio Legal, estará determinado por la inscripción de la escritura en el Registro de la Propiedad del cantón Quito; y, comprobar que el bien INMUEBLE transferido al patrimonio autónomo, no tenga gravámenes, prohibiciones de enajenar o limitaciones al dominio, excepto aquellos que hubieran sido constituidos de manera voluntaria por el propio Fideicomiso.

Procedimiento; pasos del punto de equilibrio legal-

- Transferencia del bien inmueble al Fideicomiso.
- Original de la carta de pago del impuesto predial del inmueble o de predios rústicos si se encuentra en sectores periféricos.
- Original del certificado de gravámenes actualizado del cual se desprenda que sobre el bien no pesa prohibición de enajenar, hipotecas, embargos u otras medidas cautelares.
- Copia de la escritura de dominio anterior que acredite la adquisición del bien.
- Si el inmueble se encuentra declarado en propiedad horizontal es necesario copia de la escritura en cuestión y un certificado de expensas que acredite que el bien se encuentra al día en el pago de alícuotas condominales. Adicionalmente se puede solicitar copia del nombramiento del administrador del edificio o conjunto habitacional, cédula de ciudadanía y certificado de votación. En caso de que no existiere administrador será necesario que se exprese en la escritura la inexistencia del mismo y que cualquier rubro que se deba pagar por expensas será cancelado posteriormente por el comprador (constituyente).

- Si el inmueble es de propiedad de una sociedad es necesario autorización del órgano de gobierno (junta general de socios o accionistas) por la cual se autoriza la transferencia de dominio del bien a título de fideicomiso mercantil. Se necesita además copia certificada del nombramiento del representante legal, cédula y certificado de votación y copia del RUC de la entidad.

- La fiduciaria deberá realizar la constatación física del inmueble en donde se edificaría el proyecto inmobiliario tal como lo dispone la Codificación de Resoluciones del Consejo Nacional de Valores.

6.8.2 Punto de equilibrio; técnico

El punto de equilibrio técnico estará compuesto por los documentos técnicos y legales necesarios para la construcción y venta del PROYECTO. Estos documentos son:

a) Aprobación del Cuerpo de Bomberos y Registro de planos de parte del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito;

- Eléctricos
- Hidrosanitarios
- Telefónico
- Estructurales
- Planificación y Diseño

b) Permisos

- Construcción
- Línea de Fábrica
- Permisos Municipales
- Permisos de otras Instituciones

c) Estudio de Factibilidad económica y Flujo de Caja;

d) Presupuesto y Cronograma

e) Análisis de Precios Unitarios

f) Planos, diagramas, estudios, diseños y cálculos, memorias necesarios para el desarrollo del proyecto.

g) Informes de Fiscalización y Comercialización

h) Lista de Precios y formas de pago de las UNIDADES DE VIVIENDA, los cuales deberán ser aprobados por la JUNTA DEL FIDEICOMISO.

Previo al inicio de obras se requerirá lo siguiente:

a) Acta de Licencia de construcción.

b) Entrega de Fondos de Garantía de construcción al Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.

6.8.3 Punto de equilibrio; financiero

Son los recursos monetarios necesarios para iniciar la construcción y terminación del PROYECTO. Los recursos necesarios para alcanzar el Punto de Equilibrio Económico que será equivalente a un porcentaje del costo total directo del proyecto y podrán provenir de cuatro fuentes:

Este porcentaje y varia dependiendo de los procedimientos y reglamentos internos de cada fiduciaria.

a) Pagos provenientes de las pre-ventas y ventas de UNIDADES DE VIVIENDA; recibidos en depósito por el FIDEICOMISO.

b) Canjes de UNIDADES DE VIVIENDA por materiales o servicios con proveedores del PROYECTO;

c) Aportes de la CONSTITUYENTE y/o CONSTITUYENTE ADHERENTE, sea en recursos, bienes o servicios;

d) LÍNEAS DE CRÉDITO aprobadas para el PROYECTO u otros mecanismos de financiación.

La definición de cuál de las cuatro fuentes se utilizará, y en que porcentaje cada una, va a variar dependiendo de las políticas internas de cada administradora de fondos y de las decisiones que sean tomas en la junta del fideicomiso, pudiendo utilizarse únicamente una de ellas o una combinación de las cuatro, que de igual forma esta decisión va a estar supeditada a lo que se acuerde en la junta del fideicomiso.

Los valores que el FIDEICOMISO reciba de los Reservantes y/o Promitentes Compradores, serán depositados en una institución financiera con calificación de al menos AA+ (calificación que varía dependiendo de los procedimientos y reglamentos internos de cada fiduciaria) hasta que se determine el cumplimiento del Punto de Equilibrio Financiero.

Para el caso de que se haya cumplido el Punto de Equilibrio (sin importar el porcentaje y cuál de las cuatro fuentes se utilizaron), estos dineros serán empleados para la ejecución del PROYECTO. En caso de que no se llegue a cumplir el Punto de Equilibrio estos dineros serán devueltos a los Reservantes y/o Promitentes Compradores con el rendimiento financiero que hubieren generado, si se hubieren invertido.

En la escritura de constitución del fideicomiso se deberá dejar sentado que el punto de equilibrio Financiero será aprobado por Junta del Fideicomiso, previa aprobación de la Fiduciaria, para lo cual la misma contratará una persona capacitada para la verificación y certificación de la documentación entregada con respecto al punto de equilibrio.

6.9 INVERSIONES

El Fideicomiso es el responsable de la administración financiera e inversión de los recursos aportados al patrimonio autónomo del Fideicomiso a través de papeles de alta liquidez y seguridad de renta fija y/o variable, que serán invertidos por la Fiduciaria en

un portafolio diversificado, a fin de obtener rendimientos financieros acordes con el mercado, los mismos que serán entregados a los Beneficiario según los límites y condiciones fijados en el Reglamento de Administración Financiera del Fideicomiso. Estas inversiones las realizará el fideicomiso únicamente si la junta lo instruye.

6.10 LIQUIDACIÓN DEL FIDEICOMISO

Una vez cumplida la finalidad del contrato y canceladas las obligaciones del Fideicomiso, tales como gastos, créditos, honorarios y tributos, se procederá a transferir a los beneficiarios, los resultados que genere el fideicomiso, una vez efectuada la transferencia y liquidación de resultados, se procederá con la terminación y liquidación del fideicomiso. Si el proyecto inmobiliario, registra pérdida, esta deberá ser asumida por los beneficiarios.

Causales de terminación del fideicomiso.-

Las causales de terminación del fideicomiso son las siguientes:

- Por haber cumplido con la finalidad del fideicomiso,
- Por resolución de la junta del fideicomiso, siempre que tal acuerdo no perjudique a terceros
- Por imposibilidad legal de cumplir con el objeto del contrato, lo cuál será determinado por la Junta del Fideicomiso o por el Fiduciario,
- Por laudo arbitral en que se determine que el contrato de Fideicomiso fue constituido en perjuicio de los acreedores anteriores al contrato fiduciario.
- Por falta de pago de honorarios, tributos, gastos que se generen en la administración fiduciaria.
- Por las demás establecidas en las normas vigentes y aplicables.

Procedimiento para la liquidación del fideicomiso.-

A la terminación del contrato de Fideicomiso, la FIDUCIARIA procederá a la liquidación del Fideicomiso, dejando constancia de lo siguiente:

UNO.- Que se encuentren totalmente cancelados los tributos del Fideicomiso, los honorarios de la FIDUCIARIA que se hubieren causado, los gastos de administración, terminación, liquidación del Fideicomiso y cualquier otro que haya sido contratado o ejecutado por la FIDUCIARIA.

DOS.- La FIDUCIARIA rendirá cuenta final de su gestión a la CONSTITUYENTE, enviando las comunicaciones correspondientes a las direcciones determinadas para notificaciones en el contrato. Dichas cuentas se entenderán aprobadas si no son objetadas dentro de los treinta días hábiles siguientes a la notificación.

TRES.- Luego de transcurridos los treinta días señalados en el numeral precedente, se procederá a la terminación y liquidación del Fideicomiso, para lo cual la CONSTITUYENTE deberá autorizar expresamente a la FIDUCIARIA para que por sí sola realice todos los trámites necesarios y suscriba los documentos pertinentes a fin de perfeccionar la terminación y liquidación del Fideicomiso.

CUATRO.- Transcurrido el plazo señalado en el numeral anterior, la FIDUCIARIA levantará un Acta de Liquidación, la cual se tendrá, para todos los efectos legales, como la liquidación definitiva y total del Fideicomiso. Dicha Acta de Liquidación tendrá únicamente la firma de un apoderado o funcionario de la FIDUCIARIA, y constituirá el instrumento a través del cual se dé por terminado y liquidado el Fideicomiso.

CINCO.- Si los Constituyentes no estuvieren de acuerdo con la rendición de cuentas presentada por la FIDUCIARIA, podrán hacer constar en el Acta de Liquidación, dentro del plazo mencionado (treinta días hábiles siguientes a la notificación), las salvedades que consideren necesarias efectuar. Hasta que se resuelvan las divergencias entre las partes, por arreglo directo o por laudo arbitral, el Fideicomiso no podrá liquidarse.

6.11 AUDITORIA EXTERNA

Una auditoria externa es la actividad realizada con una persona jurídica especializada en el área, la cual después de una detallada y minuciosa revisión a la información contable

y operatividad del fideicomiso, da a conocer su opinión sobre la razonabilidad de los estados financieros.

En un informe de auditoria externa también se puede expresar recomendaciones respecto de los procedimientos contables y del sistema de control interno que maneje el fideicomiso auditado.

Según lo establece la codificación de la ley de mercado de valores expedida en fecha 08 de marzo del 2007, en el artículo 21 del título 5to Negocios Fiduciarios, "...deberán contar con auditoria externa de un auditor inscrito en el registro de mercado de valores los negocios fiduciarios que tienen la obligación de inscribirse en dicho registro"

Según lo establece la codificación de la ley de mercado de valores expedida en fecha 08 de marzo del 2007, en el artículo 6 del título 5to Negocios Fiduciarios los negocios que deben inscribirse en el registro de mercado de valores son los siguientes:

- a) Fideicomisos de inversión con constituyentes adherentes
- b) Fideicomisos en proceso de titularización
- c) Fideicomisos cuyos constituyentes y/o beneficiarios sean del sector publico, o personas de derecho privado con participación estatal en mas del 50%

Las firmas auditoras externas deberán estar inscritas en el registro de mercado de valores.

Las sociedades auditoras externas (y el personal a su cargo) que efectúen trabajos de auditoria externa, responderán hasta por culpa leve por los perjuicios que causaren a los accionistas o socios de la entidad auditada y a terceros con ocasión de sus actuaciones, informes y dictámenes.

CAPITULO 7

CASO PRÁCTICO CONJUNTO HABITACIONAL “GIRASOL”



INDICE

- 7.1 Introducción
- 7.2 Descripción del Proyecto
- 7.3 Análisis de Mercado
 - 7.3.1 Mercado Competidor
 - 7.3.2 Comercialización
 - 7.3.2.1 Forma de Financiamiento
 - 7.3.2.2 Políticas de comercialización
 - 7.3.2.3 Descuentos
 - 7.3.2.4 Multa por desistimiento
 - 7.3.2.5 Recargo por retraso en los pagos
 - 7.3.2.6 Incremento de precios
 - 7.3.2.7 Esquema de manejo de fondos
 - 7.3.2.8 Esquema del Negocio fiduciario
- 7.4 Análisis Financiero del proyecto
 - 7.4.1 Datos generales
 - 7.4.2 Presupuesto
 - 7.4.3 Estado de pérdidas y ganancias proyectados
 - 7.4.3.1 Ingresos
 - 7.4.3.2 Gastos y Costos
 - 7.4.4 Flujo de caja
- 7.5 Índices de Evaluación y decisión de inversión

7.1 Introducción.-

Para el desarrollo del siguiente caso práctico se ha tomado los datos de un proyecto actualmente existente en la ciudad de Quito.

Se ha cambiado los nombres y valores del mismo para este ejemplo práctico.

7.2 Descripción del Proyecto

7.2.1 Nombre del Proyecto.- El proyecto a desarrollarse se denominará “Conjunto Habitacional GIRASOL”



7.2.2 Tipo- La intención es desarrollar un proyecto inmobiliario de las siguientes características:

Número de unidades de vivienda; 57 unidades

Tipo de vivienda; 51 Casas de 120m²

2 torres de departamentos de 84m² (tres departamentos en cada torre)

1 edificio comunal 150 M²

CASAS

DEPARTAMENTOS



TORRE COMUNAL



7.2.3 Distribución.- Cuenta con casas distribuidas en tres plantas, una planta baja en donde se ubican; sala, comedor, cocina y un medio baño y lavandería, una segunda planta en donde se ubican, un dormitorio master con un baño, dos dormitorios que comparten un baño y una tercera planta que cuenta con un dormitorio, un baño completo y dos terrazas, una frontal y una posterior.

Mismos que tendrán la siguiente distribución:



PLANTA BAJA

- Sala
- Comedor
- Cocina
- 1 Baño social
- Estacionamiento
- Jardín exterior



comedor



cocina



dormitorio master



SEGUNDA PLANTA

- Dormitorio master con baño
- 2 Dormitorios adicionales
- 1 Baño completos



dormitorio planta alta



TERCERA PLANTA

- 2 Dormitorios adicionales
- 1 Baño completos
- Terraza Frontal
- Terraza Posterior

Y los departamentos cuentan con una sala, comedor, cocina, dos baños, dormitorio master con su propio baño, y dos dormitorios adicionales que comparten un baño.



- Sala
- Comedor
- Cocina
- 1 Baño social
- Dormitorio master con baño
- 2 Dormitorios adicionales
- 2 Baños completos

El conjunto habitacional cuenta con una torre comunal con tres niveles distribuidos de la siguiente forma:



Primer nivel: Hidromasaje, gimnasio equipado con máquinas, pesas, y duchas con servicios-, Segundo nivel: Salón para eventos y reuniones, Tercer nivel: Terraza con césped sintético para juegos infantiles, mesas para patio y parrilla para barbacoa.



Las viviendas han sido como todo, el gran objetivo del proyecto, alta calidad espacial, constructiva y ambiental, dedicada a que las personas que habitarán este proyecto residencial cuenten con un espacio en donde sea realmente un placer vivir con su familia y vecinos.



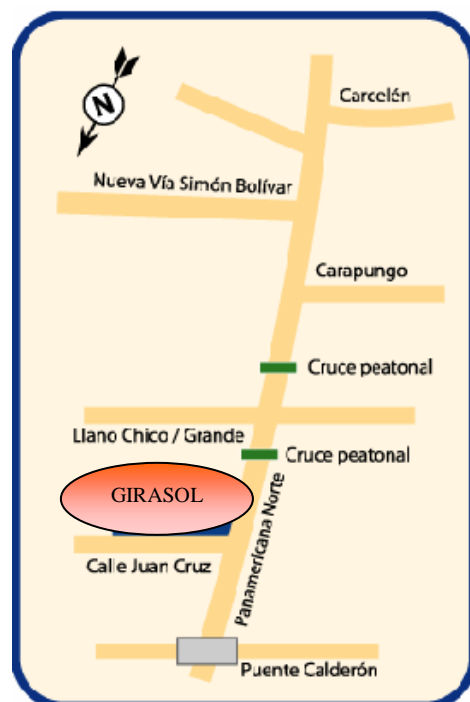
Los acabados que se utilizarán en todas las unidades de vivienda son de primera; piso flotante y alfombrado, closet, muebles de cocina, sanitarios y baños con cerámica.

Es un conjunto privado cerrado que cuenta con servicio de guardianía, parqueo para visitas, amplias áreas verdes de más de 700 m², accesos para conexión a Internet y TV Cable

El Conjunto habitacional “GIRASOL “, surge con la finalidad de dotar de vivienda digna en un ambiente lo más natural, a su vez sano y de características paisajísticas hermosas.

Variados estilos para vivir de manera diferente con comodidad y lujos, permitiendo que la familia disfrute de un lugar especial en medio de un ambiente acogedor rodeado de naturaleza. Un **proyecto residencial** vanguardista con extensos espacios de áreas verdes, parqueaderos, guardianía, excelente distribución.

7.2.4 Ubicación.- El Conjunto Habitacional GIRASOL está ubicado en la Panamericana Norte Km. 14 1/2 y Calle Juan Cruz, al norte de Quito, Ecuador. Está a 1,500 m. de la entrada a Carapungo y 800 m. antes de la entrada a Calderón.



El lote de terreno tiene una extensión aproximada de Nueve mil quinientos metros cuadrados. (9.500 m2.)



7.2.5 Datos del Promotor-

El Grupo Promotor estará conformado por.

- a) Propietarios de la tierra.- Industria Y&T S.A.
- b) Inversionistas.- WRH Inmobiliaria
Industria Y&T S.A.

7.2.6 Equipo de soporte técnico.-

Propietario del Terreno.- Industria Y&T S.A.

Arquitectura.- Arq. Galo Torres

Gerencia del Proyecto.- WRH Inmobiliaria

Construcción.- Ing. Ricardo Zapata

Ventas.- WRH Inmobiliaria

Fiscalizador.- A ser definido por el fideicomiso

Fiduciaria.- Confianza S.A.

El proyecto se manejará a través de un fideicomiso a fin de garantizar de esta forma la transparencia del manejo de los fondos y las inversiones, tanto a los inversionistas como a los promitentes compradores.

7.3 Análisis de Mercado-

El sector inmobiliario que va muy de la mano con el sector de la construcción, ha tenido contracción durante los primeros meses del 2009.

Los créditos hipotecarios también se han visto afectados disminuyendo un 30% comparando con los créditos concedidos durante los últimos meses del año 2008.

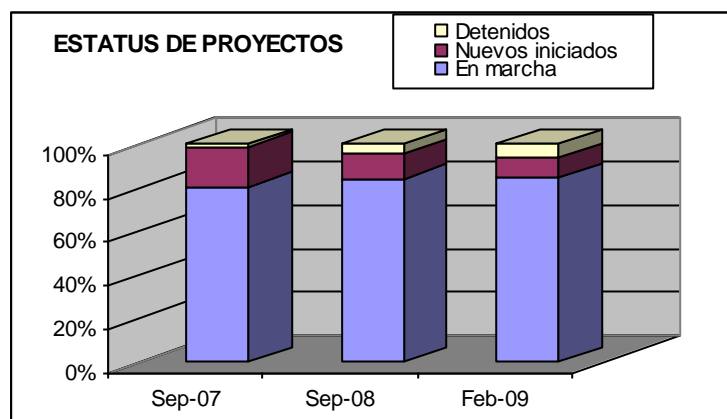
Se ha incrementado el número de proyectos obtenidos, y comparados con el total de proyectos con unidades disponibles sube de 1.6% a 6.6%, esto es 53 proyectos detenidos, mientras que el número de proyectos iniciados disminuye.

CUADRO NO. 13
ESTATUS DE PROYECTOS INMOBILIARIOS

Estatus proyectos	Sep-07	Sep-08	Feb-09
En marcha	448	567	677
Nuevos iniciados	100	77	71
Detenidos	9	31	53
total	557	675	801
% detenidos	1,62%	4,59%	6,62%

Fuente: Market Watch

GRAFICO NO. 19
ESTATUS DE PROYECTOS INMOBILIARIOS



Es así que en el periodo de octubre 2008 a febrero 2009 existen apenas 7 nuevos proyectos que se han iniciado, comparado con cifras de periodos anteriores, mayores a 100 nuevos proyectos iniciados.

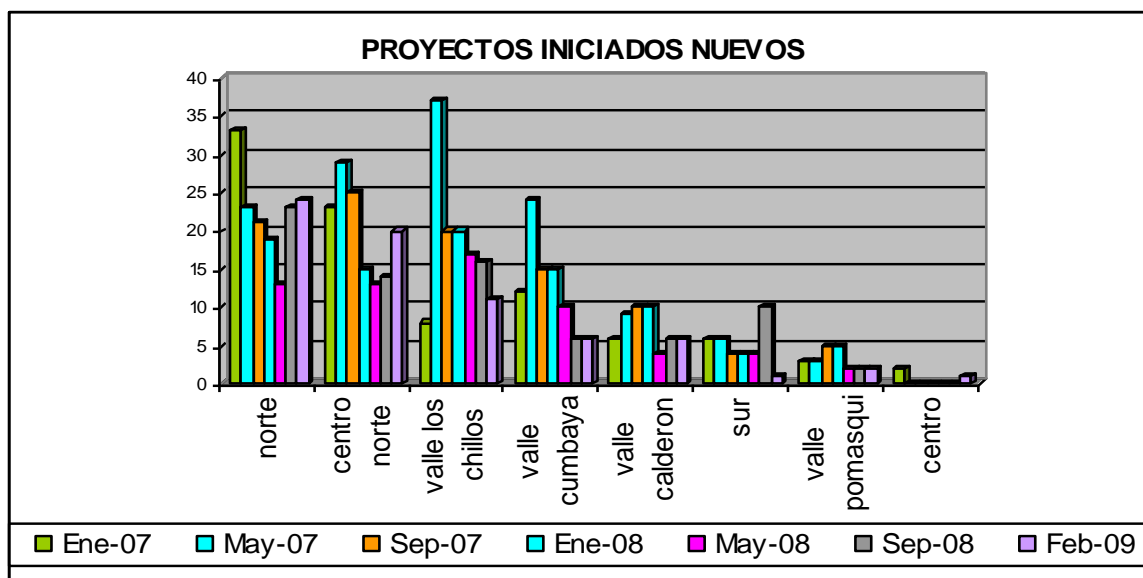
CUADRO NO. 14

DETALLE PROYECTOS INCIADOS DE ENERO 07 A FEBRERO 09

iniciados nuevos	Ene-07	May-07	Sep-07	Ene-08	May-08	Sep-08	Feb-09
norte	33	23	21	19	13	23	24
centro norte	23	29	25	15	13	14	20
valle los chillos	8	37	20	20	17	16	11
valle cumbaya	12	24	15	15	10	6	6
valle calderon	6	9	10	10	4	6	6
sur	6	6	4	4	4	10	1
valle pomasqui	3	3	5	5	2	2	2
centro	2	0	0	0	0	0	1
total general	93	131	100	88	63	77	71

Fuente: Market Watch

GRAFICO NO. 20



La autora

Del cuadro anterior se puede observar que el número de proyectos iniciados en cada uno de los periodos viene disminuyendo, dos de las zonas de mayor reducción son el sur de Quito y Valle de los Chillos, por otro lado, la zona que presenta un incremento es el norte de Quito.

Mirando el número de proyectos en marcha, estos son los que fueron iniciados anteriormente y ahora están en construcción, se observa un 19% de aumento en esta última medición pasando de 567 proyectos a 677.

Las zonas de mayor aumento en números de proyectos en marcha, son el Valle de los Chillos, lo cuál puede explicar su reducción en nuevos proyectos, ya que existen varias unidades que aún no son vendidas.

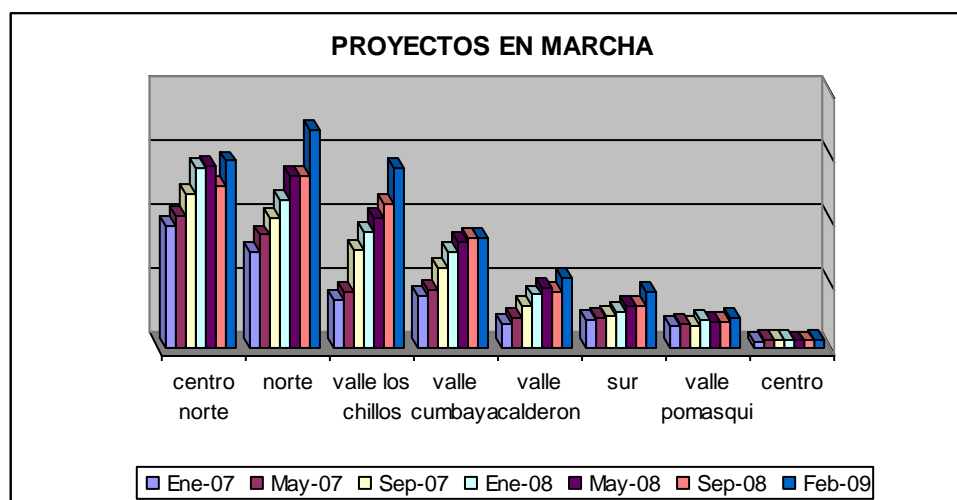
CUADRO NO. 15

DETALLE PROYECTOS EN MARCHA DE ENERO 07 A FEBRERO 09

proyectos en marcha	Ene-07	May-07	Sep-07	Ene-08	May-08	Sep-08	Feb-09
centro norte	96	104	121	141	143	128	147
norte	75	89	102	117	135	135	171
valle los chillos	38	44	78	92	102	113	142
valle cumbaya	41	46	63	76	83	86	86
valle calderon	20	24	33	42	48	44	55
sur	22	24	26	29	33	34	45
valle pomasqui	18	19	18	22	21	21	24
centro	5	7	7	7	6	6	7
total general	315	357	448	526	571	567	677
% variacion		13,33%	25,49%	17,41%	8,56%	-0,70%	19,40%

Fuente: Market Watch

GRAFICO NO. 21



La autora

Se puede observar que el sur de Quito parece estar llegando a un punto de saturación ya que el número de proyectos iniciados ha sido de 1, y tiene 45 proyectos en marcha.

El precio por metro cuadrado también presenta una variación entre las unidades de proyectos nuevos y proyectos en marcha, y lo muestra la siguiente tabla en el Valle de los Chillos y el sur de Quito.

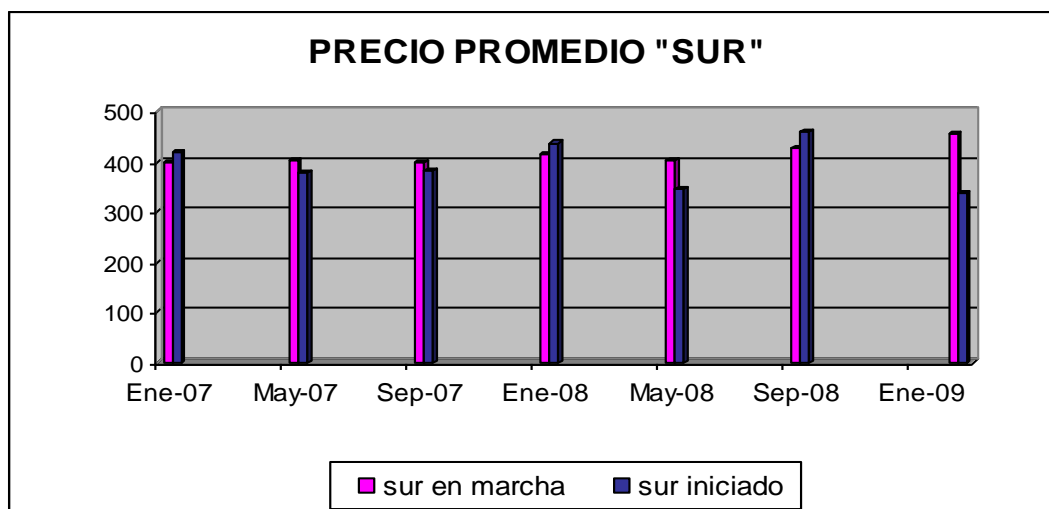
Mientras que en el sur los precios de los proyectos nuevos disminuyen, en el Valle de los Chillos sucede todo lo contrario.

CUADRO NO. 16
DETALLE DE PRECIO PROMEDIO M2 DE PROYECTOS INMOBILIARIOS
INICIADOS Y EN MARCHA

precio promedio m2	estatus	Ene-07	May-07	Sep-07	Ene-08	May-08	Sep-08	Feb-09
sur	en marcha	399	405	401	417	404	429	456
			1,50%	-0,99%	3,99%	-3,12%	6,19%	6,29%
	iniciado	419	378	382	438	345	460	338
			-9,79%	1,06%	14,66%	21,23%	33,33%	26,52%
valle de los chillos	en marcha	502	516	516	524	523	529	531
			2,79%	0,00%	1,55%	-0,19%	1,15%	0,38%
	iniciado	490	510	523	516	508	488	535
			4,08%	2,55%	-1,34%	-1,55%	-3,94%	9,63%

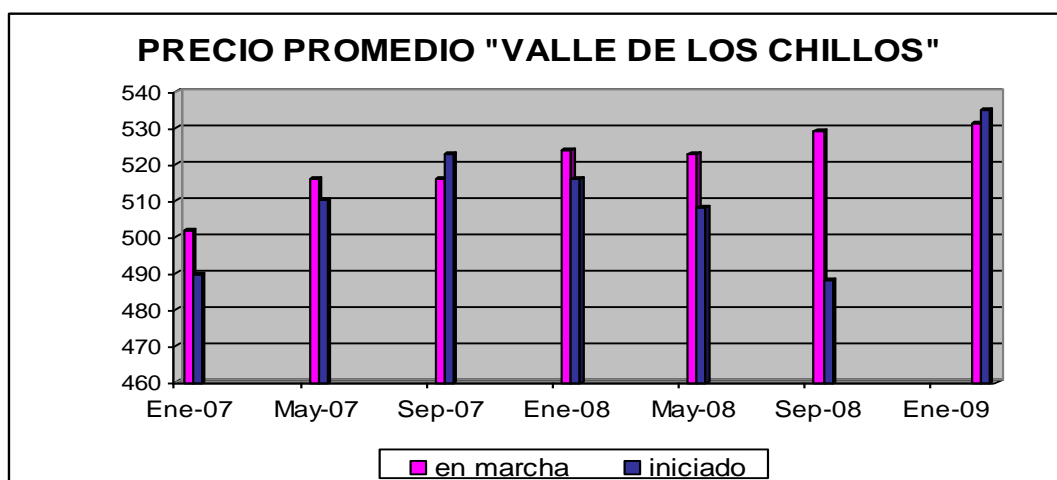
Fuente: Market Watch

GRAFICO NO. 22



La autora

GRAFICO NO. 23



La autora

La construcción de la vivienda en la ciudad de Quito crece a menor ritmo que periodos anteriores, los proyectos nuevos son menores y se han vendido menos unidades que en los periodos anteriores, el financiamiento para la vivienda también ahora es escaso, por lo que esperamos que el acuerdo del IESS con el sistema financiero privado reactive el sector, mano de obra y sea el motor de arranque de la economía Ecuatoriana

7.3.1 Mercado Competidor.-

La mayor oferta inmobiliaria que se ha producido, permite un abanico más amplio de alternativas de vivienda para el cliente potencial, lo que conlleva a un mercado de compradores, lo que obliga al constructor a realizar cambios para que sus ofertas se ajusten a las necesidades y requerimientos del comprador.

Cada día los potenciales de vivienda adquieren un mayor poder de negociación frente al vendedor inmobiliario en virtud de una oferta más amplia y variada, mayor información, alternativas en fuentes de financiamiento y de recursos económicos, agresivas estrategias comerciales de los constructores, el efecto es que el comprador tiene mayores elementos de juicio para evaluar su próxima compra.

La competencia directa entre constructores ha aumentado significativamente con el ingreso al mercado de nuevos constructores y con los nuevos proyectos que han incrementado la competencia inmobiliaria. Muchos de estos “paracaidistas de la construcción” por su desconocimiento del mercado y su vision de negocio inmediato

causan traumas y desequilibrio y en el corto plazo pueden deteriorar las condiciones de mercado.

Tanto antiguos y nuevos constructores han recurrido a conseguir vendedores propios lo que aumenta la presión competitiva en el sector, genera competencia para las inmobiliarias y elimina para estos constructores la posibilidad de aprovechar las economías de escala y aumentar la rotación de ventas, si utilizaran el canal adecuado y normal de comercialización de proyectos a través de los equipos de ventas especializados de las inmobiliarias.

Podemos observar que los constructores han aumentado sustancialmente la inversión publicitaria en apoyo a la venta de proyectos inmobiliarios, sin embargo da muy buenos resultados la ampliación de acciones de mercado directo integral mediante una estrategia racional de mezcla de medios publicitarios entre los tradicionales, revistas inmobiliarias, vallas, señalización, páginas web, telemarketing, ferias, entre otros.

Entre algunos de los proyectos que generan competencia actualmente tenemos los siguientes:



Ref: P1| Departamento Tumbaco
Precio: \$ 48.000 US
Mts Construcción: 80 m2
Entrega 3 meses
2 habitaciones, espectacular vista



CONJUNTO RESIDENCIAL ALTOS DE MARBELLA

Calle San José y Carlos Arcos Franco (de los Guayacanes) lote 33,
sector Amagasi del Inca
Quito



EDIFICIO D' JEREZ II

Calle Bosmediano E 11- 43 y General Roca,
sector Bellavista. Quito.



Ref: CT11| Herosas Casas Venta
Tumbaco Rodeadas de Naturaleza
Mts Construcción: 270 m2
Mts Terreno: 650 metros aprox
3 habitaciones, 3 1/2 baños



CONJUNTO HABITACIONAL LA GIRALDA

Av. El Inca, E4-301 y Miguel Arévalo,
Barrio Acacias. Quito.



Conjunto residencial compuesto por 353 casas de 2 y 3 pisos, con 3 dormitorios, y opción a crecimiento. Ubicado en las Calle Capri y Av. Eloy Alfaro (Sector Carcelén). Casas recubiertas con fachaleta, variedad en volúmenes y distribución, techos de teja roja y excelentes acabados. Jardines y áreas verdes comunales. Servicio de seguridad las 24 horas.



Ref: C28| Espectaculares Casas por Estrenar Cumbaya
Precio Desde: \$ 252.700 USD
12 CASAS desde 275 a 313 m2 de const con terrenos desde 403 a 482 m2



Conjunto residencial cerrado, ubicado en el sector norte de la ciudad, cuenta con seguridad 24 horas. Diseño moderno y excelentes acabados. Casas de 3 dormitorios más un amplio altillo o sótano dependiendo de su gusto. Grandes áreas ajardinadas, parque infantil y áreas comunales. Parqueaderos residenciales y para visitas. Todo diseñado para disfrutar en familia.



Conjunto residencial de 185 casas de 2 pisos, con 3 dormitorios, cuarto de máquinas y amplios estacionamientos. Ubicado en la Vía a Calacalí (Sector Mitad del Mundo). Casas con jardines individuales y amplias áreas verdes; ideal para disfrutar de una vida sana con alto nivel de calidad, belleza, bienestar y armonía con la naturaleza.

7.3.2 Comercialización.-

El éxito de un proyecto inmobiliario se juega en la concepción del producto a desarrollar, por lo que se debe investigar y descubrir la verdadera motivación de la demanda.

No se debe olvidar que entre la fecha en que estamos concibiendo el proyecto y la fecha en que éste saldrá a la venta puede transcurrir fácilmente 2 años, por lo tanto se debe diseñar una estrategia comercial de un producto que se venderá en el futuro en un mercado cambiante y dinámico como es el inmobiliario.

Tomando en cuenta todas estas variables, se ha diseñado las siguientes formas de financiamiento y política comercial:

7.3.2.1 Forma de Financiamiento.-

- ◇ 25% de entrada, desglosado en 5% de reserva en dos cuotas; y, el 20% en seis cuotas mensuales, y,
- ◇ 75% con financiamiento a través de una institución financiera.

7.3.2.2 Política comercial.-

La estrategia principal de comercialización es entregar al cliente un producto de calidad, tomando en cuenta los detalles, de tal manera que los resultados sean lo mas fieles al compromiso adquirido, ajustando los costos y cumpliendo los plazos establecidos.

Para efectos de análisis se ha realizado una distribución de la ciudad de Quito de acuerdo al siguiente detalle



Para el proceso de comercialización de las unidades de vivienda pondremos énfasis en los siguientes aspectos:

- ◇ La seguridad del esquema fiduciario para la administración de los fondos
- ◇ Las excelentes características de ubicación, arquitectura y terminado del proyecto.
- ◇ Precio sumamente razonable y un esquema flexible de financiamiento.

Para fines de este estudio se ha considerado precios de venta promedios; durante la ejecución del proyecto y el proceso de ventas, se aplicarán promociones especiales para los primeros compradores.

Las unidades de vivienda tendrán un precio de:

Casas: USD \$ S/. 51,866.06

Departamentos: USD \$ S/. 36,738.46

Con los clientes se celebrarán promesas de compra – venta de las unidades habitacionales de acuerdo al esquema que se propone a continuación; el mismo que deberá ser aprobado por los promotores;

Los clientes podrán reservar sus casas con un 25% de entrada; y, el 75% con préstamo de una institución financiera de la siguiente manera:

- ◇ 5% de reserva en dos cuotas
- ◇ 20% de entrada, en seis cuotas
- ◇ 75% restante será financiado a través de una institución financiera de elección del cliente

7.3.2.3 Descuentos.-

Una estrategia enfocada a las necesidades y expectativas de los clientes es otorgar descuentos de acuerdo al siguiente detalle:

- ◇ En el caso que el cliente opte por una forma de pago de contado (90% al 100%) tendrá un descuento del 3%
- ◇ Por pronto pago; 2% (aplica solo en cumplimiento de pagos del 25% de entrada)
- ◇ Por volumen de compra; 3% cuando el cliente compra y escritura mas de una unidad de vivienda

7.3.2.4 Multa por Desistimiento.-

Se cobrará el 5% del precio de venta total del inmueble

7.3.2.5 Recargo por Retraso en los pagos.-

Se cobrará una multa por mora de acuerdo a la tasa de interés similar a la aplicada para financiamiento del proyecto

7.3.2.6 Incremento de Precios.-

Se revisará, luego de alcanzado el punto de equilibrio, y deberá ser modificado a medida que se realicen las ventas y analizando el comportamiento del mercado, previa aprobación de los promotores.

7.3.2.7 Esquema de manejo de fondos.-

El flujo de fondos y recaudación de pagos, se realizará a través de un fideicomiso Mercantil, esta es una figura jurídica que permite aislar bienes, flujos de fondos, negocios, derechos, etc, en un patrimonio independiente y separado con diferentes finalidades. Con esta figura se garantiza a los clientes, a los promotores, y a las empresas financieras el correcto uso de los fondos del proyecto y el cumplimiento de los acuerdos existentes y los que se generen en el futuro.

7.3.2.8 Estructura del Negocio Fiduciario.-

El Fideicomiso Mercantil, constituido por el grupo promotor, tendrá como patrimonio autónomo los dineros aportados por los promotores, el terreno, los planos y estudios preliminares del proyecto.

La figura presenta un esquema jurídico claro y transparente para todos los partícipes, proporcionando todos los beneficios de un manejo fiduciario, aplicado al proyecto de construcción.

CAPITULO 8

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES:

- ✓ El Fideicomiso Mercantil Inmobiliario constituye un proceso previsto en la Ley del Mercado de Valores. Es un instrumento clave para la realización de una serie de proyectos de inversión por la confiabilidad que otorga a los Fideicomitentes.
- ✓ Un Fideicomiso Mercantil Inmobiliario, permite a los inversionistas, invertir su capital en un negocio que tengan las garantías necesarias y manejadas por una Fiducia seria, solvente y profesional, capaz de cumplir con eficacia los encargos encomendados.
- ✓ De acuerdo a lo que se ha explicado al Fideicomiso Mercantil, poco a poco ha aumentado la confianza hacia los mismos, y lo que es más importante, hemos observado detalladamente el crecimiento progresivo de estos Fideicomisos.
- ✓ Esta Herramienta jurídica en el mundo globalizado y competitivo en el que vivimos, nos permite obtener una alternativa de financiamiento no tradicional, en el que las constructoras, se verán beneficiadas de manera notoria.
- ✓ Finalmente, en el caso particular del proyecto Girasol, donde además de la seguridad jurídica que proporciona el Fideicomiso inmobiliario, está asegurada la rentabilidad financiera del mismo y por consiguiente conviene su ejecución inmediata-

RECOMENDACION:

- ✓ Para el caso específico del proyecto “Girasol” se recomienda estructurar para llevar a la practica un fideicomiso inmobiliario con las características jurídicas y técnicas expuestas en la tesis, las mismas que generan transparencia a los promotores y confianza y seguridad a los promitentes compradores, y, así mismo su inmediata ejecución por las características de rentabilidad de este proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

- J.M. Keynes “Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero”
- Producto indicador 2008
- Banco Mundial
- Reglamento de Negocios Fiduciarios
- Reglamento de Administradoras de Fondos y Fideicomisos
- INEC Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
- Case Schiller Home Price Index
- Superintendencia de Bancos
- Banco Central del Ecuador
- Análisis del mercado inmobiliario Ing. Víctor Barrera
- Ley de Mercado de Valores
- Codificación de Resoluciones del CNV
- Market Watch
- Resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros
- Resoluciones del Consejo Nacional de Valores
- Econ. Rodrigo Sáenz. Manual de Preparación y Evaluación de Proyectos. Agosto 2005. Cuarta Edición
- Gabriel Baca Urbina. Evaluación de Proyectos. Editorial McGraw Hill 4ta Edición
- Carlos E. Méndez. Metodología-Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación. Editorial McGraw Hill. 3ra Edición.
- Ing. Wilson Navarro. Contenido de los Proyectos de Grado. UISEK. 2005
- Carlos E. Méndez. Metodología-Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación. Editorial McGraw Hill. 3ra Edición.
- Diario EL UNIVERSO
- Diario HOY
- Revista Vistazo
- Revista Gestión, sept. oct. nov. y dic 2008.
- Mario Bouche García, Operaciones Bancarias, 4ta edición, Edit. Porrúa, México.

- "El Fideicomiso Mercantil con Titularización generador de flujos futuros una alternativa viable de diversificación de la inversión", Ec. Wilson Velastegui
- "Transparencia en el Mercado de capitales" (Marcelo Camerini)
- Datos Estadísticos del Banco Central del Ecuador.
- www.superintendenciadecompañias.gov.ec
- www.infoempresas.supercias.gov.ec
- www.superban.gov.ec

ANEXO 1:

CUESTIONARIOS

Se ha realizado un total de 15 entrevistas utilizando cuestionarios previamente elaborados según lo indicado en el capítulo 1 de este trabajo investigativo.

Las preguntas establecidas en el cuestionario fueron las siguientes:

1. *Ha escuchado usted hablar de Fideicomisos Inmobiliarios?*
2. *Ha utilizado alguna vez esta figura dentro del giro de sus negocios?*
3. *Cree usted que se puede conseguir financiamiento para Proyectos Inmobiliarios a través de este tipo de Fideicomiso?*
4. *Para usted, es el Fideicomiso Inmobiliario una figura que genera transparencia en el manejo de los fondos?*
5. *Para usted, como promitente comprador, le daría la figura de un Fideicomiso Inmobiliario mayor seguridad para la inversión que desea realizar?*
6. *A usted como Inversionista le brindaría una mayor tranquilidad y seguridad en el manejo de sus fondos, que estos sean invertidos mediante un Fideicomiso Inmobiliario?*
7. *Cree usted que hay suficiente conocimiento y difusión de esta figura del Fideicomiso Inmobiliario en el mercado?*

De lo cuál se han obtenido los siguientes resultados.-

	INVERSIONISTA		CONSTRUCTOR / INMOBILIARIA		PROMITENTE COMPRADOR		No. CUESTIONARIOS
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
PREGUNTA 1	4	1	4	1	2	3	15
PREGUNTA 2	2	3	3	2	1	4	15
PREGUNTA 3	2	3	3	2	2	3	15
PREGUNTA 4	5		4	1	2	3	15
PREGUNTA 5	4	1	4	1	2	3	15
PREGUNTA 6	4	1	4	1	2	3	15
PREGUNTA 7	3	2		5		5	15
Sub Total	24	11	22	13	11	24	
Total	35		35		35		

Y las respuestas proporcionales por cada pregunta son los siguientes:

1. Ha escuchado usted hablar de Fideicomisos Inmobiliarios?

Número de encuestados

	SI	NO
INVERSIONISTAS	80%	20%
CONSTRUCTOR / INMOBILIARIA	80%	20%
PROMITENTE COMPRADOR	40%	60%

Podemos ver de esta pregunta, que una mayoría entre inversionistas, constructores e inmobiliarias si han escuchado hablar de la figura de un Fideicomiso Mercantil.

En cambio los clientes y promitentes compradores en su mayoría no tienen conocimiento de esta figura.

2. Ha utilizado alguna vez esta Figura dentro del giro de sus negocios?

Número de encuestados

	SI	NO
INVERSIONISTAS	40%	60%
CONSTRUCTOR / INMOBILIARIA	60%	40%
PROMITENTE COMPRADOR	20%	80%

Se observa que los clientes o promitentes compradores si bien es cierto que no tienen conocimiento de lo que es la figura del Fideicomiso Mercantil, han realizado alguna vez la compra de un inmueble que se encontraba administrado por un fideicomiso, lo cuál para ellos es transparente.

Para inversionistas, constructoras e inmobiliarias, tenemos un promedio de 60 – 40, lo que quiere decir que aún esta figura no es utilizada en la mayoría de los proyectos de construcción.

3. Cree usted que se puede conseguir financiamiento para Proyectos Inmobiliarios a través de este tipo de Fideicomiso ?

Número de encuestados

	SI	NO
INVERSIONISTAS	40%	60%
CONSTRUCTOR / INMOBILIARIA	60%	40%
PROMITENTE COMPRADOR	40%	60%

Las respuestas que se obtuvieron a esta pregunta, muestra una desinformación en relación a como funciona, los beneficios y el esquema de un fideicomiso inmobiliario.

4. Para usted, es el Fideicomiso Inmobiliario una figura que genera transparencia en el manejo de los fondos?

Número de encuestados

	SI	NO
INVERSIONISTAS	100%	0%
CONSTRUCTOR / INMOBILIARIA	80%	20%
PROMITENTE COMPRADOR	40%	60%

Podemos ver que aunque no existe la suficiente difusión de esta figura del fideicomiso, para los inversionistas, el fideicomiso si genera transparencia en el manejo de los fondos, ya sea por que lo han escuchado de colegas o por publicidad de este producto que es muy poca, pero están convencidos que brinda un valor agregado al momento de la construcción.

De igual forma aunque en un menor grado, los promitentes compradores, no por conocimiento de lo que es la figura del fideicomiso en si, sino más bien por la información que les brindan y obtienen en las promociones y ventas de los productos.

5. Para usted, como promitente comprador, le daría la Figura de un Fideicomiso Inmobiliario mayor seguridad para la inversión que desea realizar ?

Número de encuestados

	SI	NO
INVERSIONISTAS	80%	20%
CONSTRUCTOR / INMOBILIARIA	80%	20%
PROMITENTE COMPRADOR	40%	60%

Como podemos ver, básicamente por la falta de información formal que hay de este tema en el mercado, no hay un cien por ciento de convencimiento de inversionistas, constructores e inmobiliarias, de que al utilizar esta figura se obtiene una mayor seguridad en la inversión a realizar.

6. A usted como Inversionista le brindaría una mayor tranquilidad y seguridad en el manejo de sus fondos, que estos sean invertidos mediante un Fideicomiso Inmobiliario?

Número de encuestados

	SI	NO
INVERSIONISTAS	80%	20%
CONSTRUCTOR / INMOBILIARIA	80%	20%
PROMITENTE COMPRADOR	40%	60%

Esta pregunta va muy de la mano con la pregunta anterior, y como podemos ver, las respuestas tienen igual proporción de respuestas que la pregunta anterior, y de igual forma esto se da debido a una falta de información formal disponible en relación a los Fideicomisos Inmobiliarios.

7. Cree usted que hay suficiente conocimiento y difusión de esta figura del Fideicomiso Inmobiliario en el mercado ?

Número de encuestados

	SI	NO
INVERSIONISTAS	60%	40%
CONSTRUCTOR / INMOBILIARIA	0%	100%
PROMITENTE COMPRADOR	0%	100%

Las respuestas obtenidas a esta pregunta, corroboran todo lo mencionado durante este cuestionario, es decir, existe a todo nivel una falta de difusión formal de información de la Figura de un Fideicomiso Mercantil.

La información obtenida de este cuestionario fue utilizada y corroborada con un análisis mas a fondo de cifras y datos estadísticos en la elaboración de este trabajo investigativo en el capítulo 1.