

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

TEMA:

"Desarrollo del proyecto inmobiliario denominado Portal de San Juan en el Distrito Metropolitano de Quito bajo la figura de un fideicomiso"

ELABORADO POR:

JOHANNA PAMELA GARCÍA ENDARA

DIRECTOR DE TESIS:

ECONOMISTA RODRIGO SÁENZ

DEDICATORIA

Deseo dedicar el presente documento, fruto de mi esfuerzo y trabajo constante a Dios, a mis padres y a mis hermanos Gisella y Ramiro.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar deseo agradecer a Dios por permitirme culminar con éxito una etapa tan importante en mi vida. A mis Padres por educarme en un ambiente lleno de amor y comprensión, por su confianza y apoyo constante. Finalmente deseo agradecer al Economista Rodrigo Sáenz por los consejos y conocimientos impartidos, sin los cuales no hubiese sido posible culminar satisfactoriamente el presente documento.

DECLARATORIA

Yo, Johanna Pamela García Endara con Cédula de Identidad No. 1709676595; declaro que el presente documento no representa copia total ni parcial de ningún otro documento o texto existente.


Pamela García

ÍNDICE

Detalle	Página
CAPÍTULO I	
GENERALIDADES	
1.1 ORIGEN DEL FIDEICOMISO	1
1.2 CONCEPTO DE FIDEICOMISO	5
1.3 PARTES QUE CONFORMAN UN FIDEICOMISO	7
1.3.1 CONSTITUYENTE	7
1.3.2 FIDUCIARIO	7
1.3.3 BENEFICIARIO	8
1.3.4 PATRIMONIO AUTÓNOMO	9
1.4 TIPOS DE NEGOCIOS FIDUCIARIOS	9
1.4.1 DE GARANTÍA	9
1.4.2 DE ADMINISTRACIÓN	10
1.4.3 DE INVERSIÓN	10
1.4.4 INMOBILIARIO	10
1.5 EL FIDEICOMISO INMOBILIARIO	11
1.5.1 CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES	11
1.5.2 PARTICIPANTES DEL FIDEICOMISO INMOBILIARIO	11
1.5.3 ETAPAS DEL FIDEICOMISO INMOBILIARIO	14
1.5.4 ASPECTOS LEGALES	15
1.5.5 VENTAJAS QUE OFRECE EL FIDEICOMISO INMOBILIARIO	16
CAPÍTULO II	
ANÁLISIS DEL PROYECTO DE VIVIENDA DENOMINADO	
“PORTAL DE SAN JUAN”	
2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	19
2.1.1 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	26
2.2 ANÁLISIS DE MERCADO	27
2.2.1 ANÁLISIS DE DEMANDA	29
2.2.2 ANÁLISIS DEL MERCADO OBJETIVO	33
2.2.3 ANÁLISIS DE OFERTA	35

Detalle	Página
2.3 DETERMINACIÓN DEL COSTO TOTAL DEL PROYECTO	39
2.4 DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	46
2.5 ESTRUCTURA DE FINANCIACIÓN DEL PROYECTO	49
CAPÍTULO III	
ESTRUCTURACIÓN DEL FIDEICOMISO INMOBILIARIO SAN JUAN	
3.1 DOCUMENTACIÓN NECESARIA PARA LA CONSTITUCIÓN DEL FIDEICOMISO	51
3.1.1 DOCUMENTACIÓN DEL CONSTITUYENTE	51
3.1.2 DOCUMENTACIÓN DEL FIDUCIARIO	52
3.1.3 DOCUMENTACIÓN DEL BIEN INMUEBLE	52
3.2 PROCESO DE ESTRUCTURACIÓN Y FIRMA DEL FIDEICOMISO	53
3.2.1 CLAÚSULAS DE UN CONTRATO DE FIDEICOMISO	54
CAPÍTULO IV	
DISEÑO, EJECUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL PROYECTO DE VIVIENDA “ PORTAL DE SAN JUAN”	
4.1 ESTRUCTURACIÓN DE LOS EJECUTORES DEL PROYECTO	66
4.2 PRESENTACIÓN DEL ANTEPROYECTO EN EL MUNICIPIO	67
4.3 APROBACIÓN DEFINITIVA DEL PROYECTO	67
4.4 CRONOGRAMA DE CONSTRUCCIÓN	68
4.5 PLAN DE FINANCIAMIENTO PARA EL PROYECTO	70
4.6 PLAN DE VENTAS Y FINANCIAMIENTO PARA EL COMPRADOR FINAL	73
4.6.1 POLÍTICA DE VENTA	73
4.6.2 FORMA DE PAGO Y FINANCIAMIENTO PARA EL COMPRADOR FINAL	74
4.7 ANÁLISIS ECONÓMICO DEL PROYECTO A TRAVÉS DE ÍNDICES DE DESEMPEÑO	79
4.7.1 FLUJO DE EFECTIVO	80
4.7.2 VALOR ACTUAL NETO	85
4.7.3 TASA INTERNA DE RETORNO	86
4.7.4 DECISIÓN DE INVERSIÓN	87

Detalle	Página
CAPITULO V	
ADMINISTRACIÓN DEL FIDEICOMISO INMOBILIARIO	
“PORTAL DE SAN JUAN”	
5.1 GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE LA FIDUCIARIA	88
5.1.1 ADMINISTRACIÓN DE LA CARTERA DE CLIENTES	90
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	92
BIBLIOGRAFÍA	95
ANEXOS	

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO No. 1	CERTIFICADO DE GARANTÍA FIDUCIARIA
ANEXO No. 2	INFORME DE REGULACIÓN URBANA
ANEXO No. 3	BOLETÍN TÉCNICO DE LA CÁMARA DE LA CONSTRUCCIÓN DE QUITO
ANEXO No. 4	CONTRATO DE EJECUCIÓN DE OBRA CIVIL
ANEXO No. 5	COMPROMISO DE INVERSIÓN EN FONDOS INMOBILIARIOS
ANEXO No. 6	CONTRATO DE COMPRA – VENTA
ANEXO No. 7	TASAS DE RENDIMIENTO DE LOS BONOS DEL TESORO AMERICANO

INTRODUCCIÓN

En el Ecuador como en el resto del mundo el fideicomiso se ha convertido en una figura jurídica que día a día adquiere mayor importancia; debido a su gran versatilidad y por las múltiples soluciones que aporta a la ejecución de diferentes proyectos, dándole así un mayor dinamismo al mercado y a la economía. Sin embargo en nuestro país aún existen personas que no tienen conocimiento de esta figura, de sus beneficios y de su capacidad de adaptación a un sinnúmero de negocios; lo que le permite impulsar importantes proyectos de desarrollo que benefician no solo a sus participantes sino a la sociedad en general.

Es por esto que he visto la necesidad de realizar un documento que permita dar a conocer las bondades de la figura fiduciaria, y específicamente del fideicomiso inmobiliario; puesto que durante los últimos años el país ha venido arrastrando altos índices de déficit cuantitativo y cualitativo de vivienda, haciendo indispensable el desarrollo de proyectos habitacionales.

Así el objetivo que persigue esta Tesis de Grado es brindar una visión clara y detallada de lo que es el fideicomiso inmobiliario y de cómo éste se lleva a cabo. Para alcanzar dicho objetivo, empezaré la investigación haciendo un análisis de su origen, antecedentes históricos, aspectos legales, partes que lo conforman y los diferentes tipos de negocios fiduciarios, para posteriormente enfocarme en la fiducia inmobiliaria.

Con el afán de brindar a los estudiantes de la Universidad Internacional Sek un documento más detallado y que facilite su entendimiento, desarrollaré un fideicomiso inmobiliario en particular, denominado “*Fideicomiso San Juan*”; a través del cual se llevará a cabo la construcción de un Conjunto Habitacional ubicado al norte de la ciudad de Quito y que pondrá de manifiesto desde el punto de vista práctico el desarrollo de cada una de las etapas que lo conforman.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente documento presenta el desarrollo de un fideicomiso inmobiliario cuyo objetivo es la construcción de un Conjunto Habitacional ubicado en el Distrito Metropolitano de Quito y que consta de 52 unidades de vivienda.

1. EL FIDEICOMISO INMOBILIARIO

Se constituye con la suscripción de un Contrato de Fideicomiso Mercantil, por medio del cual el constituyente transfiere la propiedad de un bien inmueble (lote de terreno) al patrimonio autónomo del mismo, de modo que el fiduciario lo administre, desarrolle un proyecto de construcción y transfiera las unidades construidas (apartamentos, oficinas, casas) a los respectivos compradores (clientes). En términos simples, el Fideicomiso Inmobiliario es un mecanismo que permite la realización de proyectos de construcción respaldados bajo la imagen del Fiduciario quien supervisa el desarrollo económico-financiero del proyecto, canaliza y administra los fondos necesarios para el financiamiento del mismo y garantiza a los futuros compradores la ejecución de las obras. Las etapas que se deben seguir para llegar con éxito a la culminación de un proyecto inmobiliario son:

- **Análisis del Proyecto:**

Se realiza una descripción general del proyecto, los costos totales de construcción y finalmente se determina el punto de equilibrio que se entiende como la necesidad mínima de fondos que requiere el proyecto para cubrir todos sus gastos y obligaciones.

- **Estructuración del Fideicomiso:**

Una vez que el fiduciario y el constituyente han evaluado satisfactoriamente la información anteriormente solicitada, se procede a la firma del contrato de fideicomiso.

- **Diseño, Comercialización y Ejecución:**

Esta etapa inicia con la presentación del anteproyecto al Municipio con el objeto de que los planos sean aprobados. Posteriormente se analizan el presupuesto y cronograma de construcción definitivos y se efectúa el análisis económico del proyecto a través de índices de desempeño. Además se define el plan y políticas de venta así como la forma de pago y financiamiento que se le dará al promitente comprador.

- **Administración:**

Las actividades que realizará el fiduciario serán únicamente aquellas detalladas por el constituyente en el contrato de fideicomiso.

2. ANÁLISIS DEL PROYECTO

El desarrollo del proyecto de vivienda se llevará a cabo en un terreno, cuya superficie es de 6.000 metros cuadrados, y que está ubicado en Carapungo, parroquia de Calderón, vía Llano Grande, intersección calle 23 de Abril. Sobre este inmueble se realizará la construcción de un Conjunto Habitacional Privado de 52 unidades de vivienda, el mismo que contará con amplias áreas verdes y de recreación, parqueaderos, guardianía, cerramiento y estará dotado de los servicios básicos antes mencionados. Las unidades de vivienda, que serán casas de dos pisos, se construirán sobre un terreno

de 60 metros cuadrados y tendrán un área total de construcción de 78 metros cuadrados, distribuidos en planta alta y planta baja, además contarán con un pequeño jardín en la parte trasera y parqueaderos individuales.

2.1 ANÁLISIS DE MERCADO

Para determinar la demanda de vivienda, es importante considerar que durante los últimos años dicha demanda no ha sido satisfecha por completo, lo que ha ocasionado que la ciudad de Quito y el país entero presenten altos índices de déficit anual y acumulado; siendo necesario construir alrededor de 4.200 unidades de vivienda de interés social y 3.100 de interés no social cada año para cubrir total o parcialmente el déficit cuantitativo.

Considerando la demanda insatisfecha de vivienda, las preferencias y capacidad de pago de los promitentes compradores, tenemos que el segmento de mercado al cual debe dirigirse el proyecto de vivienda "*Portal de San Juan*", cuenta con un total de 11.546 hogares. Dicha cantidad comparada con las 3.848 unidades de vivienda nuevas que se ofertan actualmente en Calderón, nos permite concluir que existe una gran posibilidad de que el proyecto se venda en su totalidad.

2.2. DETERMINACIÓN DEL COSTO TOTAL DEL PROYECTO

El proyecto de vivienda "*Portal de San Juan*" incurrirá en los siguientes costos a lo largo de su ejecución:

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNIT.	TOTAL
1. TERRENO	m2	6000	22.00	132,000.00
2. URBANIZACIÓN	m2	6000	8.00	48,000.00
3. COSTO TOTAL DE CONSTRUCCIÓN	u	52	10,608.37	551,634.99
4. COSTOS INDIRECTOS	u	52	848.67	44,130.80
5. ESTUDIOS Y PLANIFICACIÓN	u	52	288.29	14,990.87
6. TASAS, IMPUESTOS Y GTOS LEGALES	u	52	317.16	16,492.55
7. HONORARIOS EJECUTORES	u	52	1,459.31	75,884.35
8. COSTO ESTRUCTURACIÓN FIDUCIA	u	52	28.85	1,500.00
COSTO TOTAL				884,633.56

Parte de dichos costos serán financiados gracias al aporte del Constituyente (28%) y la diferencia (72%) a través de los ingresos obtenidos por la venta de las unidades de vivienda, las mismas que serán comercializadas a un precio de 21,000.00 dólares. El punto de equilibrio que debe alcanzar el proyecto para dar inicio a las obras de construcción es de nueve unidades de vivienda puesto que en ese punto el saldo de los costos menos las ventas es positivo.

3. ESTRUCTURACIÓN DEL FIDEICOMISO SAN JUAN

Una vez realizado el análisis de mercado así como de los costos en que incurrirá el proyecto para su adecuado desarrollo, se procede a la estructuración y firma del Fideicomiso que en este caso llevará el nombre de "*Fideicomiso San Juan*". Para su constitución es necesario contar con la documentación legal de cada una de las partes que lo conformarán, entonces se procede a realizar un borrador del contrato en el mismo que se define el objeto del fideicomiso, sus participantes y todos aquellos aspectos relacionados con el mismo. Generalmente en un contrato de fideicomiso se detallan las siguientes cláusulas: comparecientes, definiciones, antecedentes, conformación del fideicomiso, transferencias, declaraciones, objeto, obligaciones y

derechos de la Fiduciaria, obligaciones y derechos del Constituyente, ejecución de las garantías, honorarios y causas de terminación; sin embargo estas pueden variar en cada contrato dependiendo del objeto del mismo.

4. DISEÑO, EJECUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL PROYECTO

Una vez obtenida la aprobación del proyecto y con base al análisis de los cronogramas definitivos de construcción y ejecución, se procede a realizar la evaluación económica del proyecto a través de índices de desempeño como el Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno.

Los resultados obtenidos sobre la base de los flujos de efectivo calculados, arrojaron un VAN de 27,622.15 dólares y una TIR del 26.64% anual, resultados bastante favorables por lo que se recomienda se proceda con la inversión y ejecución del proyecto. Además se recomienda al Fideicomiso Inmobiliario como un mecanismo idóneo para la ejecución de proyectos de vivienda, ya que éste tiene la capacidad de realizar todas las actividades propias de un proyecto inmobiliario o únicamente aquellas señaladas por el Constituyente en el contrato, facilita la obtención de recursos económicos y administra eficazmente la cartera de clientes.

CAPÍTULO I

GENERALIDADES

1.1 ORIGEN DEL FIDEICOMISO

El fideicomiso es una institución originaria de Roma, ciudad en la cual tuvo varias aplicaciones básicas, las mismas que pueden ser claramente identificadas en tres tipos de operaciones.

En primer lugar se utilizó la Fiducia dentro del Régimen de las Personas, como un pacto accesorio que facilitaba la realización de los fines perseguidos. Dicho pacto se realizaba cuando un padre daba en adopción a sus hijos a un padre adoptante, quien en virtud de un *pacto de fiducia* se comprometía a manumitirlo inmediatamente; obedeciendo así al más rígido formalismo que imperó en la época del Derecho Clásico y a las solemnidades propias de la adopción. Es importante recalcar que en la época de Justiniano el proceso de adopción se simplificó a una declaración ante el magistrado, por lo que el pacto de fiducia ya no fue necesario.

En segundo lugar tenemos el Régimen de Bienes, cuando el acreedor daba un bien a manera de préstamo al deudor; el mismo que a través de un *pacto de fiducia* se comprometía a reintegrar el bien después de un determinado tiempo o al cumplimiento de una condición. Con el objeto de garantizar los derechos del acreedor y a su vez proteger al deudor, se creó la denominada *enajenación con fiducia* en la que en virtud de ella el acreedor recibía del deudor la propiedad de un bien que garantizara el

cumplimiento de una obligación constituida a su favor y éste a su vez se obligaba a reintegrar el bien al deudor una vez satisfecha dicha obligación.

Finalmente la tercera aplicación del Pacto de Fiducia se da a finales de la república en el Régimen de Sucesiones, siendo este el más elaborado del Derecho Romano y el que mayor semejanza presenta con la Fiducia de hoy en día. Al igual que el proceso de adopción el régimen de las sucesiones estuvo sujeto al más rígido formalismo debido al respeto y culto profesados a los difuntos; es así que dentro de este conjunto de normas se establecieron incapacidades especiales tanto para testar como para adquirir la herencia. De esta forma únicamente las personas que poseían la *Testamenti Factio Activa*, tenían el derecho o la capacidad de testar o realizar un testamento, así; los peregrinos, latinos junianos, esclavos, aquellos que no eran ciudadanos de ninguna ciudad, mujeres bajo tutela de su familia civil, impúberes, sordos y mudos de nacimiento y los lócos no tenían este derecho¹. Fue entonces que el *pacto de fiducia* constituyó un remedio para el mal de fallecer sin testar, siendo utilizado en aquellos casos en los cuales una persona deseaba transmitir después de su muerte la totalidad o parte de su patrimonio a otra, que carecía de la *Testamenti Factio*.

Así en Roma el *pacto de fiducia* tuvo varias e importantes aplicaciones las mismas que poco a poco lo convirtieron en una figura más fuerte y comúnmente utilizada. En el derecho Anglosajón también se desarrolló la figura del Fideicomiso conocida con el nombre de *Trust*, el mismo que bajo su forma primitiva se denominó *Use* y apareció en Inglaterra en el Siglo XIV. En un principio el *Use* fue utilizado a raíz de la expedición del *Statute of Mortmain*, es decir el estatuto de las manos muertas, el cual prohibía a las comunidades religiosas poseer propiedades inmuebles. Con el objeto

¹ LARA MENDEZ Jaime, La Fiducia en Colombia, Bogotá 1972

de eludir tal prohibición se valieron de un procedimiento indirecto mediante el cual adquirirían a través de un tercero la propiedad de un bien inmueble, con la obligación de que se utilice dicho bien a favor de las comunidades. También se atribuye su origen a las rígidas normas del *common law* o derecho común; en el cual los poderes ejecutivo, legislativo y judicial recaían sobre el rey, quien a su vez distribuía los bienes inmuebles entre los nobles del reino de acuerdo a los servicios prestados a la corona.

Se entiende entonces por *use*, a la transmisión de la propiedad a una persona con la obligación de que ésta la utilice a favor del transmitente o de un tercero llamado beneficiario; su aplicación fue derogada en 1925, bajo la *Law of property*, la cual dio paso al *Trust Act*, en ella se define al *trust* como “una relación fiduciaria con respecto a determinados bienes con la cual las personas que los poseen (trustee) están obligados en derecho a manejarlos en beneficio de un tercero (cestui que trust). Este negocio surge como un acto volitivo expreso de la persona que crea el trust (settlor)”². Los tribunales anglosajones utilizaban el término *trust* para designar toda relación de derecho entre personas, fundamentada en la buena fe y honorabilidad de las partes que en ella intervienen.

En resumen tenemos que el *trust* es la transmisión de la propiedad por voluntad del *settlor* o en su defecto por orden judicial, a otra persona denominada *trustte*, el mismo que adquiere derecho de uso y goce sobre los bienes materia del *trust*, a favor de un tercero denominado *cestui que trust* o del mismo *settlor*. Para la constitución del *trust* intervienen en primer lugar el *settlor*, constituyente o fideicomitente; es decir la persona natural o jurídica quien transmite la totalidad o parte de su patrimonio a favor

² LARA MENDEZ, Jaime, La Fiducia en Colombia, Bogotá 1972

de otra persona con el objeto de alcanzar un fin determinado. En segundo lugar tenemos al *trustee* o fiduciario, quien recibe la propiedad legal de los bienes transmitidos, obligándose a administrarlos a favor del constituyente o de un tercero. Finalmente está el *cestui que trust* o beneficiario, persona en cuyo favor se constituye el *trust*. Es importante mencionar que las tres personas que intervienen pueden ser jurídicas o naturales y pueden estar formadas por una o varias personas. Además tenemos al *trust state* o *patrimonio del trust*, que es el bien o conjunto de bienes transmitidos.

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

Como podemos ver tanto en Roma como en Inglaterra el nacimiento de esta figura fue muy similar y se dio a causa del rigorismo y la solemnidad de la época, así como de la falta de instituciones jurídicas que acogieran las necesidades sociales. Tiempo después el Fideicomiso fue tomando fuerza y poco a poco se extendió por otros países; así a causa del desarrollo, utilidad y eficiencia jurídica y económica del *trust* en los Estados Unidos varios países de Latinoamérica realizaron importantes esfuerzos para lograr la adaptación de este sistema. México fue el primer país latinoamericano en implantar el Fideicomiso dentro de su ordenamiento positivo; 45 años después ha sufrido importantes modificaciones dándole así una mayor trascendencia sobre las demás legislaciones latinoamericanas.

En Ecuador la Fiducia se incorpora a partir de 1993, año en el cual la Ley de Mercado de Valores introdujo reformas a varias leyes, entre ellas al Código de Comercio, en el cual se incorporó la figura del Fideicomiso Mercantil. Posteriormente en 1998 la Ley de Mercado de Valores eliminó de dicho Código el título correspondiente al fideicomiso mercantil, el mismo que pasó a ser regulado por la mencionada Ley.

1.2 CONCEPTO DE FIDEICOMISO

Una vez analizado el origen del Fideicomiso se puede definir el concepto del mismo; así tenemos que etimológicamente la palabra Fideicomiso viene del latín, *fideicommissum*, palabra compuesta de *fidei* = fe y *commissum* = confiado; es decir encomendado, confiado a la fe y a la lealtad de alguien³.

En el Régimen de Mercado de Valores lo encontramos definido como “un contrato por el cual una o más personas llamadas constituyentes (o fideicomitentes) transfieren temporal e irrevocablemente 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 una entidad fiduciaria lo administre y cumpla con las finalidades específicas instituidas en el contrato de constitución, bien sea a favor del propio constituyente o de un tercero llamado beneficiario”⁴.

³ Pequeño Larousse Ilustrado

⁴ Ley de Mercado de Valores

Sintetizando un poco tenemos que el Fideicomiso es un negocio jurídico basado en la confianza y mediante el cual una o más personas naturales o jurídicas llamados Fideicomitentes Constituyentes, transfieren activos o bienes a un Patrimonio Autónomo, con el objeto de que el Fiduciario cumpla con una finalidad específica determinada por el Constituyente en beneficio de un tercero llamado Fideicomitente Beneficiario.

Entre las características del fideicomiso se enumeran las siguientes:

- a. **Independiente.-** El patrimonio del fideicomiso es uno, separado de aquel o aquellos del constituyente, fiduciario o beneficiario.
- b. **Solemne.-** Debe celebrarse por escritura pública y reunir los requisitos establecidos en la Ley; además debe inscribirse en el Registro del Mercado de Valores.
- c. **Inembargable.-** Los bienes del fideicomiso no pueden ser embargados ni sujetos a ninguna medida precautelatoria o preventiva por los acreedores del constituyente, ni por los del beneficiario.
- d. **Irrevocable.-** Una vez constituido el fideicomiso no se revocará por ningún motivo, pudiendo producirse el traspaso de la administración a otro fiduciario.
- e. **Oneroso.-** El fideicomiso será siempre remunerado en la forma prevista en el contrato.

1.3 PARTES QUE CONFORMAN UN FIDEICOMISO

1.3.1 CONSTITUYENTE

Es la persona o personas naturales o jurídicas, que transfieren la propiedad de sus bienes para que éstos sean administrados por un fiduciario. El constituyente tiene como principal obligación pagar al fiduciario la remuneración pactada; por otro lado tiene derecho a exigir al mismo el cumplimiento de las finalidades establecidas en el contrato así como la rendición de cuentas, pudiendo ejercer acciones de responsabilidad civil o penal en contra del fiduciario.

1.3.2 FIDUCIARIO

Es la persona jurídica autorizada que recibe los bienes fideicomitidos y se encarga de administrarlos para cumplir con el objeto del contrato, así también es el representante legal del fideicomiso ante las autoridades administrativas o judiciales. “Actualmente solo pueden asumir este papel las administradoras de fondos y fideicomisos y algunas entidades del sector público como la Corporación Financiera Nacional”⁵.

Las principales obligaciones del fiduciario son:

- a. Administrar de manera prudente, diligente y profesional, los bienes transferidos de acuerdo a las instrucciones dictadas por el constituyente.

⁵ Ley de Mercado de Valores

- b. Justificar el cumplimiento del contrato a través de una rendición comprobada de cuentas, la misma que debe coincidir con la información que se presente a la Superintendencia de Compañías. Además deberá presentar al constituyente simples informes con el fin de reportar los avances y actividades realizadas en el fideicomiso.
- c. Transferir los bienes fideicomitados a quien corresponda, así como realizar un inventario de los mismos.
- d. Exigir al constituyente una declaración juramentada en la cual se indica que los bienes transferidos tienen procedencia legítima.

Por otro lado el fiduciario tiene derecho a percibir la remuneración establecida en el contrato, pudiendo renunciar a sus actividades por falta de pago.

1.3.3 BENEFICIARIO

Es la persona o personas naturales o jurídicas designadas por el constituyente en el contrato, las mismas que recibirán el producto de la administración de los bienes. El constituyente puede ser a la vez beneficiario, pero en ningún caso lo pueden ser el fiduciario, administradores, representantes legales o empresas vinculadas. La Ley establece a favor del beneficiario los siguientes derechos:

- a. Exigir al fiduciario el cumplimiento de las finalidades establecidas en el contrato así como la rendición de cuentas.

- b. Puede solicitar la sustitución del fiduciario, por aquellas causas previstas en el contrato, por dolo o culpa leve en los que haya incurrido el fiduciario.

1.3.4 PATRIMONIO AUTÓNOMO

Forman un patrimonio autónomo los activos y/o bienes transferidos por parte del constituyente; el mismo que cuenta con personalidad jurídica y naturaleza individual y separada, es decir distinto de los patrimonios del constituyente y beneficiario.

1.4 TIPOS DE NEGOCIOS FIDUCIARIOS

1.4.1 DE GARANTÍA

Es un contrato por medio del cual el constituyente transfiere la propiedad de uno o varios bienes al patrimonio autónomo del fideicomiso, con el objeto de que se garantice con ellos y/o con su producto el cumplimiento de ciertas obligaciones o créditos contraídos con terceros, designando como beneficiarios a los acreedores de los mismos. En caso de que el deudor no cumpla con las obligaciones adquiridas, será labor del fiduciario cumplir con las disposiciones previstas en el contrato; así también el o los beneficiarios pueden solicitar al fiduciario la venta de los bienes fideicomitados para que con su producto se liquide el valor de dichas obligaciones.

1.4.2 DE ADMINISTRACIÓN

Es un contrato a través del cual se transfiere dinero o bienes a un patrimonio autónomo, para que el fiduciario los administre y cumpla con la gestión encomendada por el constituyente; los rendimientos si los hubiere serán destinados para el desarrollo de dicha gestión.

1.4.3 DE INVERSIÓN

Se entiende por fideicomiso de inversión al contrato a través del cual se forma un patrimonio autónomo con sumas de dinero entregadas por los constituyentes, con la finalidad de que el fiduciario las invierta en el sistema financiero, títulos valores, documentos, etc., de modo que se obtenga la mejor opción de rentabilidad en beneficio propio o de terceros.

1.4.4. INMOBILIARIO

Contrato en virtud del cual el constituyente transfiere bienes para que la fiduciaria realice gestiones administrativas y legales ligadas al desarrollo de proyectos inmobiliarios, a continuación profundizaremos el estudio de este tipo de negocio fiduciario, tema del presente proyecto de tesis.

1.5 FIDEICOMISO INMOBILIARIO

1.5.1 CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

El fideicomiso inmobiliario se constituye con la suscripción de un Contrato de Fideicomiso Mercantil, por medio del cual el constituyente transfiere la propiedad de un bien inmueble (lote de terreno) al patrimonio autónomo del mismo, de modo que el fiduciario lo administre, desarrolle un proyecto de construcción y transfiera las unidades construidas (apartamentos, oficinas, casas) a los respectivos compradores (beneficiarios).

En términos simples, el Fideicomiso Inmobiliario es un mecanismo que permite la realización de proyectos de construcción respaldados bajo la imagen del Fiduciario quien supervisa el desarrollo económico-financiero del proyecto, canaliza y administra los fondos necesarios para el financiamiento del mismo y garantiza a los futuros compradores la ejecución de las obras.

1.5.2 PARTICIPANTES DEL FIDEICOMISO INMOBILIARIO

Participan en un fideicomiso inmobiliario:

- **Constituyente:** Anteriormente se había dicho que el constituyente es la persona o personas naturales o jurídicas, que transfieren la propiedad de sus bienes para que estos sean administrados por un fiduciario. En el caso del fideicomiso inmobiliario es necesario aclarar que pueden haber dos tipos de constituyentes,

el constituyente tradente, que es quien únicamente transfiere el bien inmueble (lote de terreno) y el constituyente promotor el mismo que puede transferir el bien y a su vez desarrollar el proyecto o simplemente realizar la última opción.

- **Fiduciario:** Persona jurídica autorizada que recibe el bien inmueble y se encarga de administrarlo para cumplir con el objeto del contrato. “La sociedad fiduciaria puede encargarse de adelantar en su totalidad las etapas que normalmente tiene un proyecto de construcción, o simplemente adelantar aspectos específicos de una o varias etapas”⁶

- **Beneficiario:** Persona o personas designadas por el constituyente en el contrato de fideicomiso, las mismas que recibirán el fruto del proyecto.

- **Acreedores:** Son las instituciones financieras que otorgan créditos para el desarrollo del proyecto.

- **Junta del Fideicomiso:** Es el máximo organismo de control del fideicomiso, conformado por el Constituyente y el Fiduciario o sus respectivos representantes.

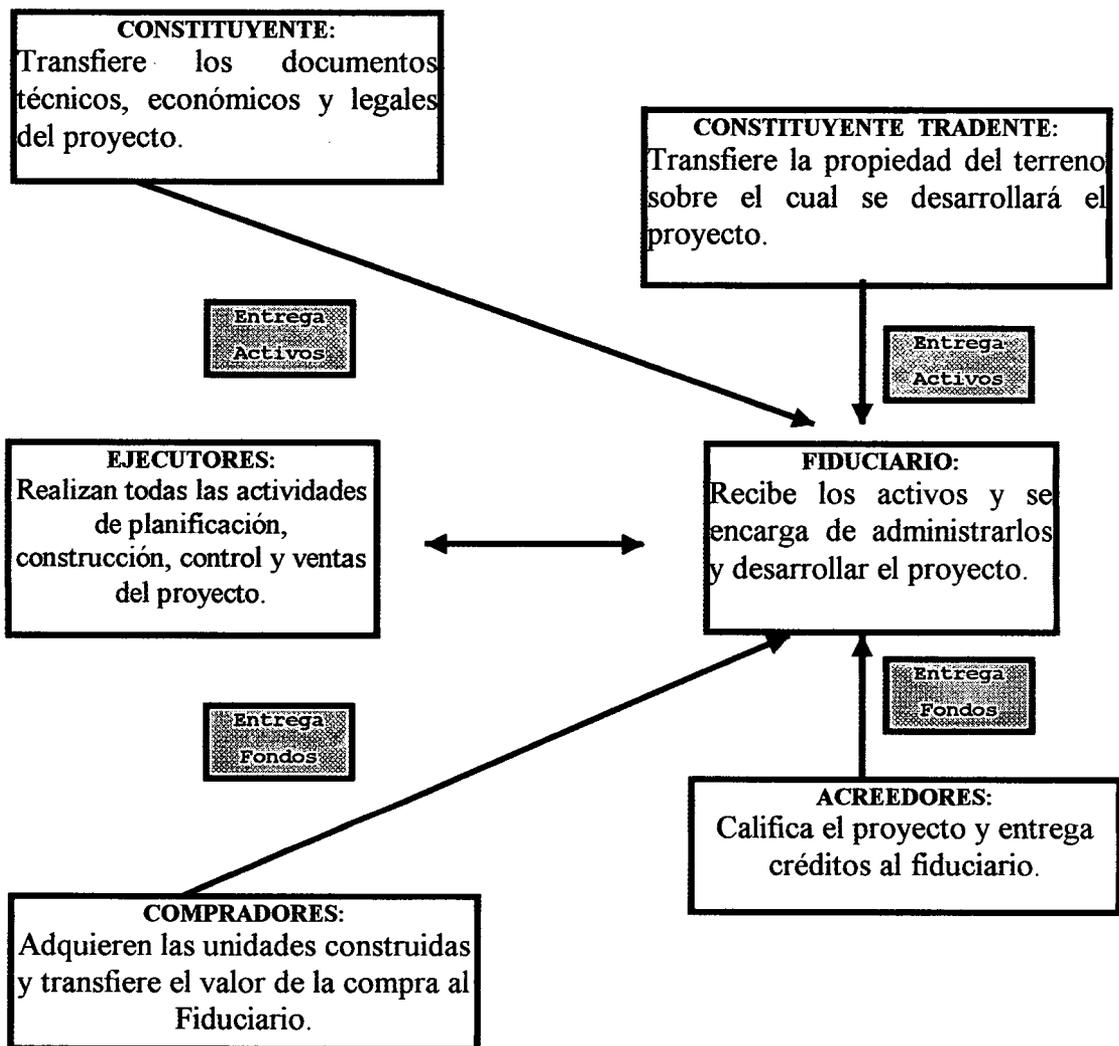
- **Ejecutores de Proyecto:** Especialistas contratados por el Fiduciario bajo el visto bueno de la Junta del Fideicomiso, para realizar las actividades de planificación, construcción, control y ventas del proyecto.

⁶ Internet: www.asofiduciarias.org.co/cartp14.htm

- **Promitentes compradores:** Persona o personas que adquieran las unidades de construcción producto del proyecto inmobiliario.

ESQUEMA DEL MANEJO FIDUCIARIO

CUADRO No.1



1.5.3 ETAPAS DEL FIDEICOMISO INMOBILIARIO

Las etapas que deben seguirse para llegar a la culminación de un proyecto inmobiliario son las siguientes:

a. Análisis del Proyecto:

Esta es la primera etapa del proyecto y la más importante ya que del éxito de la misma dependerá el desarrollo o no del fideicomiso. Se realizará una descripción general del proyecto, el tipo de construcción a realizarse, los costos totales de construcción así como los honorarios de los profesionales que intervendrán en el desarrollo del proyecto y finalmente se definirá el punto de equilibrio que se entiende como la necesidad mínima de fondos que requiere el proyecto para cubrir todos sus gastos y obligaciones.

b. Estructuración del Fideicomiso:

Una vez que el fiduciario y el constituyente han evaluado satisfactoriamente la información anteriormente solicitada, se procede a la firma del contrato de fideicomiso para lo cual se requieren varios documentos legales tanto del bien inmueble como de los constituyentes y del fiduciario.

c. Diseño, Comercialización y Ejecución:

Esta etapa inicia con la presentación del anteproyecto al Municipio con el objeto de que los planos sean aprobados. Posteriormente se analizan el presupuesto y

cronograma de construcción definitivos y se efectúa el análisis económico del proyecto a través de índices de desempeño. Además se definirán el plan y políticas de venta así como la forma de pago y financiamiento que se le dará al promitente comprador.

d. Administración:

Como ya se había mencionado anteriormente, las actividades que realizará el fiduciario serán únicamente aquellas detalladas por el constituyente en el contrato de fideicomiso; así éste podrá desarrollar todas las etapas anteriormente descritas y que son parte de un fideicomiso inmobiliario o simplemente se limitará a desarrollar ciertos aspectos específicos de una o varias etapas.

1.5.4 ASPECTOS LEGALES DE UN FIDEICOMISO INMOBILIARIO

Como todo contrato, el fideicomiso inmobiliario debe considerar los siguientes aspectos legales:

- Al igual que otros fideicomisos, el fideicomiso inmobiliario debe ser constituido a través de un Contrato de Fideicomiso Mercantil por lo que está sujeto al control de la Superintendencia de Compañías.

- Para la estructuración del fideicomiso se requerirá toda la documentación legal del bien inmueble así como de la persona o personas que serán los constituyentes.
- En cuanto a la transferencia del bien inmueble, este deberá ser inscrito en el Registro de la Propiedad.
- Con fines tributarios es necesario que todo fideicomiso cuente con su propio RUC.
- Además de las funciones determinadas en el contrato de fideicomiso, el fiduciario deberá cumplir con las siguientes funciones legales:
 - a. Representar legalmente al proyecto.
 - b. Mantener la titularidad legal del terreno a nombre del fideicomiso.
 - c. Defender el bien inmueble de cualquier acción legal de terceros.

1.5.5 VENTAJAS QUE OFRECE EL FIDEICOMISO INMOBILIARIO

El fideicomiso inmobiliario es un servicio que busca facilitar el trabajo de cada una de las partes que lo conforman, ofreciéndoles múltiples ventajas las cuales detallaremos a continuación:

Para el Constituyente Promotor:

- La imagen del fiduciario y del grupo financiero al que pertenece sirve de respaldo para la ejecución y venta del proyecto de construcción.
- El fiduciario realiza una óptima gestión financiera, en cuanto a la consecución de los fondos y créditos necesarios para el proyecto.
- El constituyente recibe asesoramiento en el campo legal, económico y de mercado de modo que exista seguridad y transparencia al momento de realizar el proyecto; además si así lo deseara puede poner en manos del fiduciario el desarrollo de todas y cada una de las etapas del proyecto.
- El fiduciario se convierte en un arbitro imparcial entre los constituyentes, financistas y compradores del proyecto, haciendo respetar las reglas, condiciones y plazos que se hayan estipulado en el contrato.

Para el Promitente Comprador:

- El dinero que invierte el promitente comprador es manejado por un fiduciario experto, ofreciéndole la seguridad necesaria al destino de los fondos entregados.

- Se brinda asesoramiento al comprador para la adquisición de su bien raíz, agilitando así el proceso de ventas.

- El comprador tiene la seguridad de que se cumplirán los plazos establecidos y de que recibirá un producto con las características establecidas en el contrato de compra.

- Los acreedores o inversionistas podrán respaldarse con documentos denominados Certificados de Garantía Fiduciaria emitidos por el Fiduciario a nombre del fideicomiso y sobre la base del patrimonio autónomo. Estas garantías se ejecutarán únicamente por el beneficiario, si no se cumplen los plazos y demás condiciones establecidas. VER ANEXO No. 1

CAPÍTULO II

ANÁLISIS DEL PROYECTO DE VIVIENDA DENOMINADO “PORTAL DE SAN JUAN”

Como anteriormente se mencionó esta etapa es la más importante ya que del éxito de la misma dependerá o no el desarrollo del proyecto. El constituyente es quien deberá entregar a la fiduciaria una descripción general del proyecto en la que se incluyan datos generales del terreno, un bosquejo de la distribución de las unidades de vivienda que se van a construir previo un análisis de mercado que permita determinar el tipo de vivienda que se puede comercializar en esa zona, y por último un detalle de todos los costos en los que incurrirá el proyecto así como los honorarios de los profesionales que van a intervenir en el desarrollo del mismo. Es importante mencionar que en el caso de que el Constituyente no cuente con los conocimientos necesarios para realizar estos estudios, las compañías Administradoras de Fondos y Fideicomisos, es decir la Fiduciaria, podrá también ofrecer este servicio.

A continuación tenemos un análisis general de lo que será el proyecto de vivienda “Portal de San Juan”.

2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El desarrollo del proyecto de vivienda denominado “Portal de San Juan” se llevará a cabo en un terreno, cuya superficie es de 6.000 metros cuadrados, y que está ubicado en Carapungo, parroquia de Calderón, vía Llano Grande, intersección calle 23 de Abril.

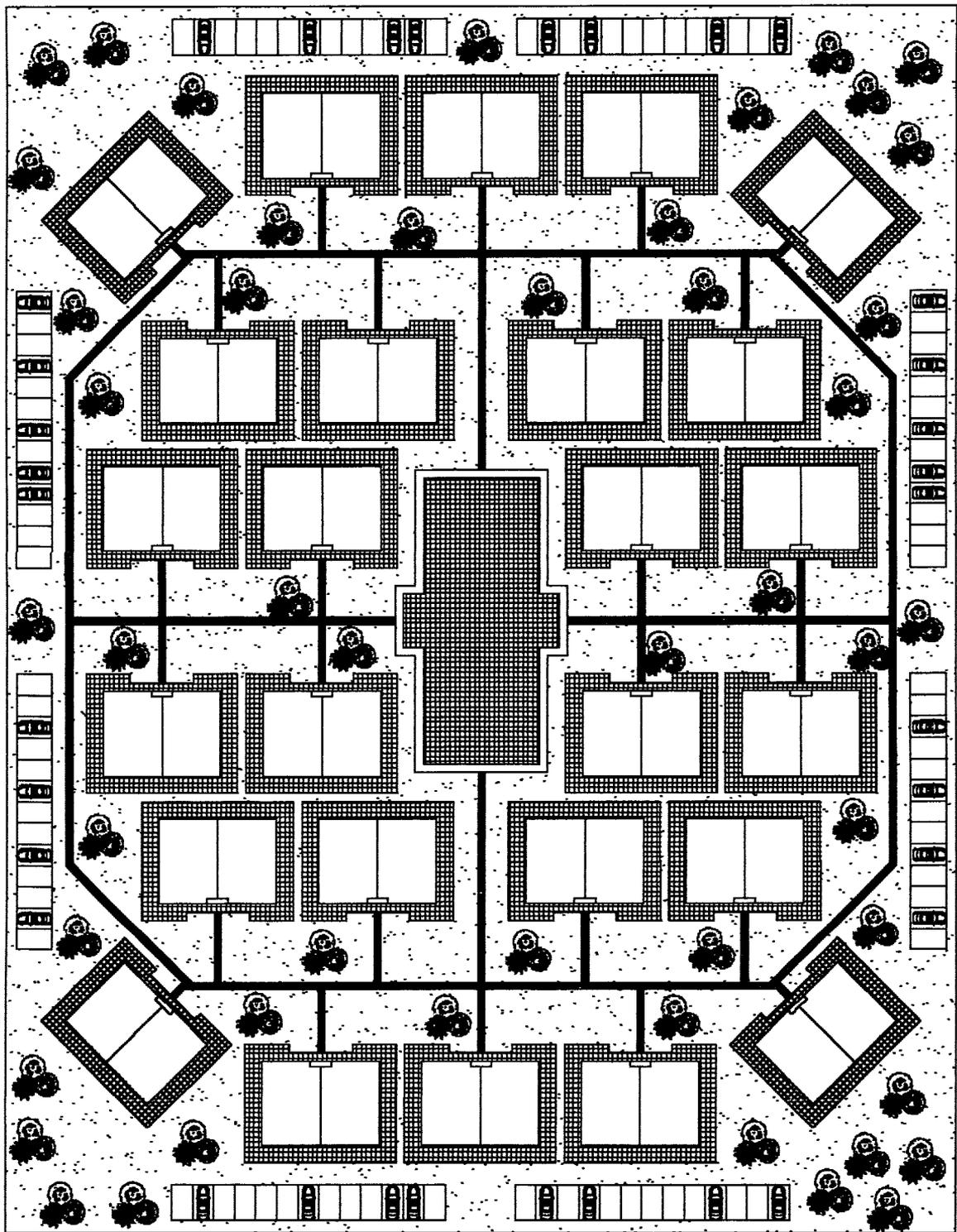
Para una mejor descripción del terreno se debe incluir el Informe de Regulación Urbana autorizado por el Distrito Metropolitano de Quito, en el que se detallan características como: extensión del terreno, coeficiente de ocupación del suelo, altura, número de pisos, retiros de ley, adosamientos y densidad permitida.

VER ANEXO No. 2

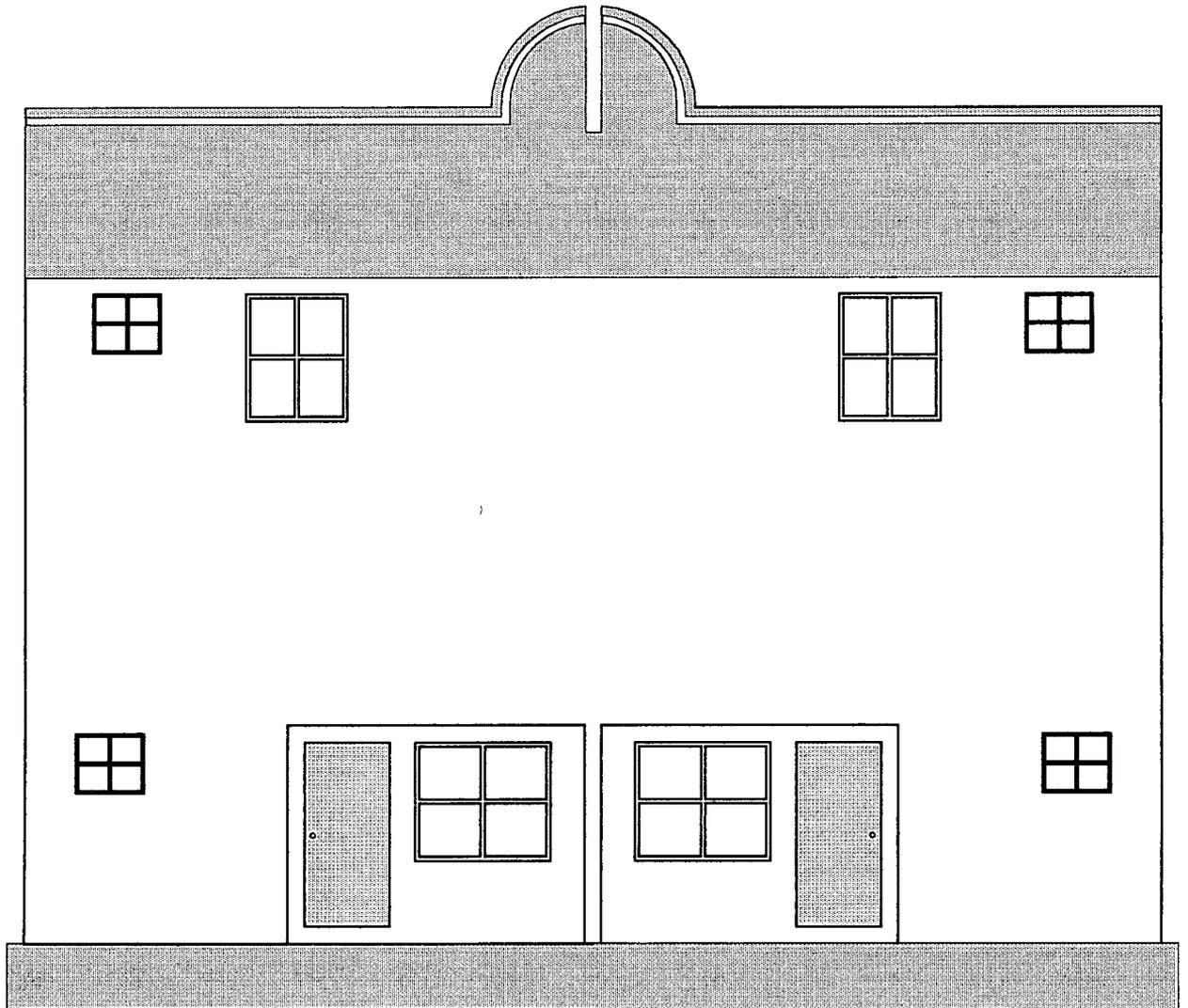
Con esta información se determina si el terreno es apto para la construcción de un conjunto habitacional y el número de unidades de vivienda que pueden ser construidas; por otro lado también es importante que el inmueble tenga acceso a los servicios básicos de agua, luz, teléfono y alcantarillado, que además de darle una ventaja competitiva en relación con otros inmuebles que aún no cuentan con dichos servicios, aumenta su plusvalía y por ende el precio.

Sobre este inmueble se realizará entonces la construcción de un Conjunto Habitacional Privado de 52 unidades de vivienda, el mismo que contará con amplias áreas verdes y de recreación, parqueaderos, guardianía, cerramiento y estará dotado de los servicios básicos antes mencionados. Las unidades de vivienda, que serán casas de dos pisos, se construirán sobre un terreno de 60 metros cuadrados y tendrán un área total de construcción de 78 metros cuadrados, distribuidos en planta alta y planta baja, además contarán con un pequeño jardín en la parte trasera y parqueaderos individuales.

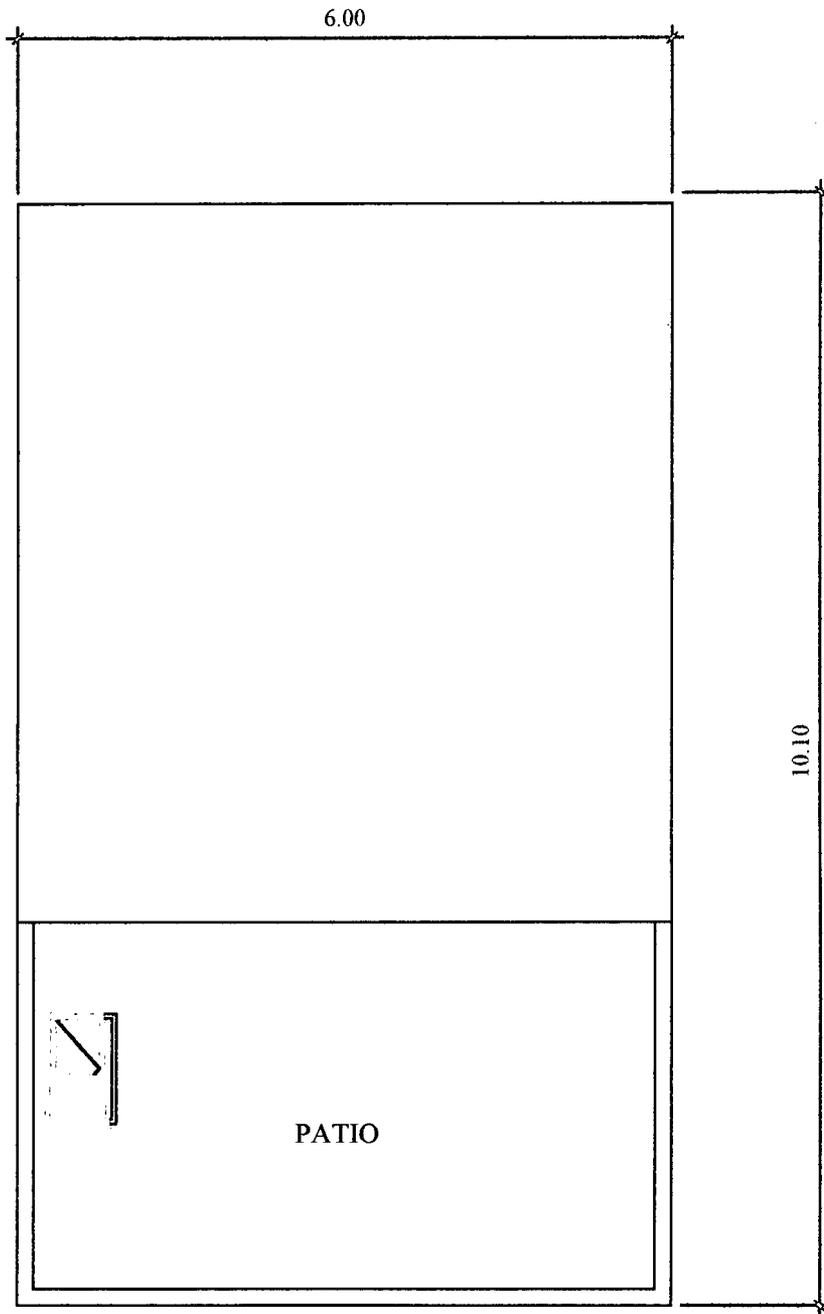
“CONJUNTO HABITACIONAL PORTAL DE SAN JUAN”



FACHADA FRONTAL



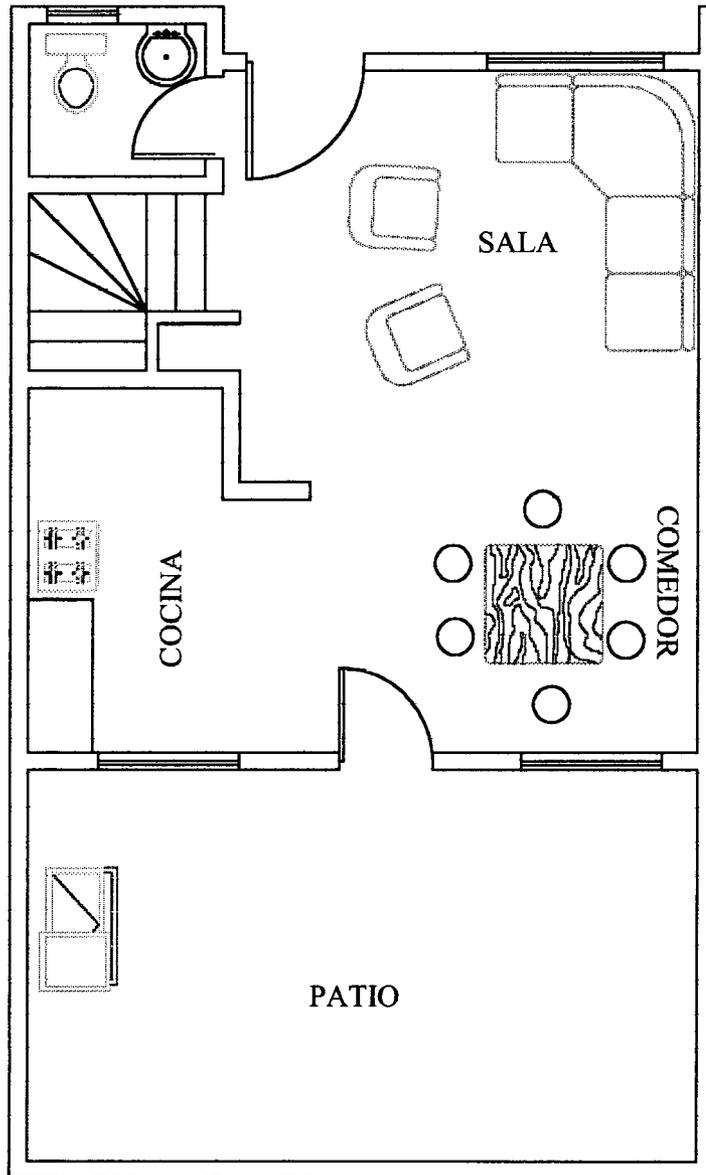
IMPLANTACIÓN



AREA DEL TERRENO 60 M2

esc: _____ 1:100

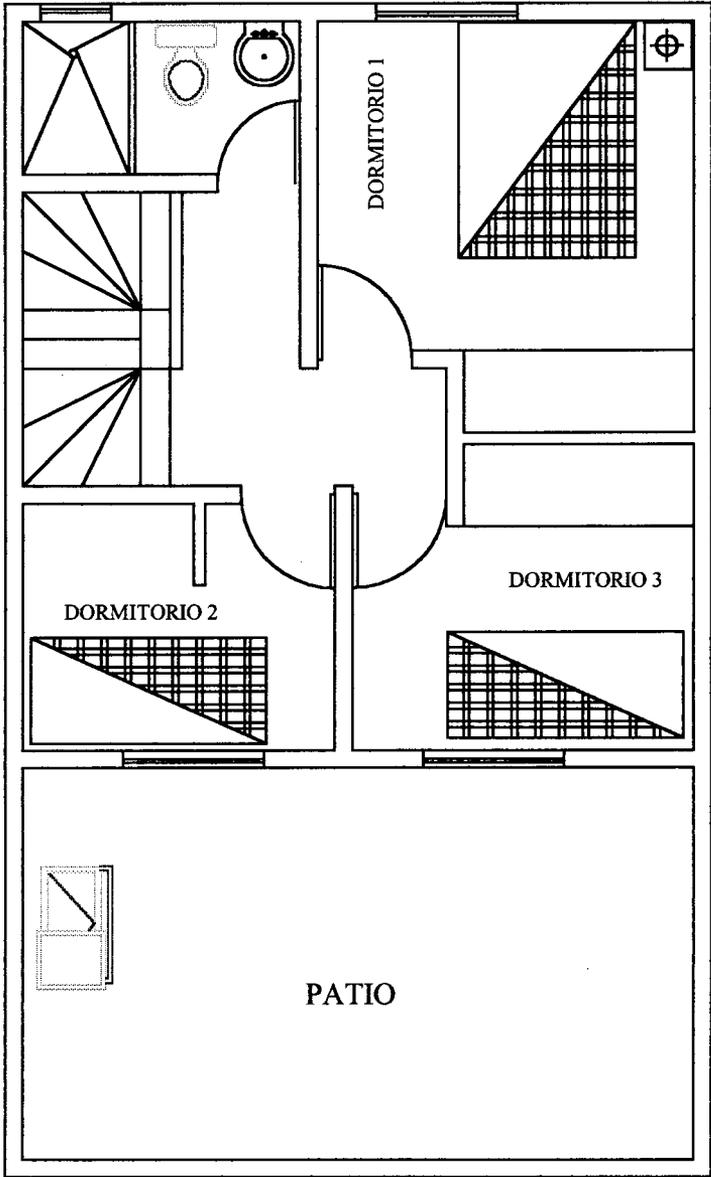
PLANTA BAJA



AREA 39 M2

esc: _____ 1:100

PLANTA ALTA



AREA 39 M2

esc: _____ 1:100

2.1.1 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

ÁREA Y DISTRIBUCIÓN DE LAS VIVIENDAS

Cada casa se edificará en un terreno de 6.0m de frente por 10.0m de fondo, que dan una superficie total de 60 m². El área de construcción será de 78m² distribuidos en dos plantas. La planta baja tendrá un área de 39m² y constará de sala, comedor, cocina y baño social; la planta alta tendrá 39m² y constará de tres dormitorios y un baño completo. El patio cuya superficie es de 21m², estará dotado de una lavandería prefabricada.

ESTRUCTURA

La estructura de las viviendas será de hormigón armado, con losa de cimentación, columnas de entrepiso y losa cubierta con escalera de acceso.

MAMPOSTERIA

Será construida con bloque de cemento de 15 centímetros de espesor en las paredes exteriores y de 10 centímetros en las interiores.

PINTURA Y REVESTIMIENTOS

En cuanto a la pintura, interiormente se aplicará un estucado del color elegido por el propietario, el tumbado irá champeado en color blanco y exteriormente se aplicará un grafiado del color o colores determinados en el diseño arquitectónico del proyecto. En los pisos de sala, comedor, cocina y baños, se aplicará cerámica nacional, así como en los mesones de cocina y duchas; las gradas y el área de dormitorios serán cubiertas con parquet.

INSTALACIONES ELÉCTRICAS, SANITARIAS Y DE AGUA POTABLE

Las instalaciones eléctricas irán embutidas en el piso, losa y paredes; los tomacorrientes y puntos de luz serán colocados en el área de la sala, comedor, cocina, dormitorios, baños, gradas y en la fachada frontal y posterior de la vivienda. Los medidores irán en caja metálica y serán ubicados en la fachada frontal de cada vivienda. Para las instalaciones de agua potable se utilizará tubería de PVC roscable de ½ y las piezas sanitarias así como la grifería serán de fabricación nacional marca Edesa o similar.

PUERTAS Y VENTANAS

Las ventanas serán de aluminio natural con un vidrio de bronce de 3mm; para las puertas se utilizará tablón de laurel con cerraduras de fabricación nacional marca Fecsa o similares para las interiores y Kwitset para la puerta principal.

2.2 ANÁLISIS DEL MERCADO

Con base en las proyecciones realizadas por el Instituto de Estadísticas y Censos (INEC), a partir de 1990, se determinó que la población de nuestro país ha tenido un crecimiento sostenido a lo largo de los últimos años. Sin embargo se ha notado un decrecimiento de la población rural a causa principalmente de la migración, lo que no ocurre con la población urbana cuyo crecimiento es del 42.5%.

Esto ha hecho que la demanda de soluciones habitacionales urbanas se convierta en una variable económica importante en el desarrollo del país, la misma que debe ser considerada con especial énfasis, ya que en los últimos años la oferta de vivienda no ha podido satisfacer las necesidades de la población; de ahí que a partir de 1998 el país ha venido presentando altos índices de déficit cuantitativo (viviendas nuevas) y cualitativo (mejoramiento de viviendas antiguas) de vivienda, tal como lo presenta el siguiente cuadro:

DÉFICIT DE VIVIENDA EN EL ECUADOR
PERIODO 1998 – 2001
CUADRO No 2

AÑO	DÉFICIT	TOTAL	URBANO	RURAL
	Cuantitativo	725,745	611,485	114,260
1998	Cualitativo	270,045	129,956	140,089
	Total	995,790	741,441	254,349
	Cuantitativo	789,959	668,339	121,620
1999	Cualitativo	270,045	129,956	140,089
	Total	1,060,004	798,295	261,709
	Cuantitativo	856,534	727,394	129,140
2000	Cualitativo	270,045	129,956	140,089
	Total	1,126,579	857,350	269,229
	Cuantitativo	926,111	789,222	136,889
2001	Cualitativo	270,045	129,956	140,089
	Total	1,196,156	919,178	276,978

Fuente: MIDUVI

A partir de 1997, año en el cual el gobierno del Dr. Fabián Alarcón decidió poner en marcha el Sistema de Incentivo a la Vivienda (SIV); se observó una reactivación parcial del sector de la construcción, el mismo que se ha visto afectado por factores

como: la falta de financiamiento a largo plazo para el comprador final, ingresos bajos de la población y un alza constante de precios. Dichos factores han ocasionado que los polos de desarrollo en el Distrito Metropolitano de Quito, se orienten básicamente a los valles aledaños de la ciudad, como son en el norte: Calderón, Carapungo, San José de Morán, Llano Grande, Llano Chico y todos sus alrededores; en el Sur: Guamaní, La Ecuatoriana, Guajaló, Solanda, entre otras. Estas zonas se han convertido en las mayores demandantes de vivienda debido a su alto ritmo de crecimiento (3.8%) que supera casi en el doble a la parte central de Quito (2.6%)⁷; ocasionado así que los promotores de vivienda apunten a sectores de la economía de clase media y media baja, que pueden trabajar con el Bono de la Vivienda y programas de descuento de cartera del BEV, los mismos que facilitan la obtención de un valor de dinero fijo destinado para la vivienda y motivan indirectamente a la población al ahorro y a la adquisición de vivienda propia.

2.2.1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Iniciaremos el presente análisis definiendo varios conceptos de importancia:

- Vivienda: Unidad cerrada, independiente que forma parte de un conjunto con servicios básicos y ambientes específicos para ser habitada.
- Hogar: Unidad conformada por una o más personas que viven bajo un mismo techo.
- Demanda: Número total de habitantes que tienen la intención de adquirir una unidad de vivienda.

⁷Datos preliminares VI Censo de Población y Vivienda 2001, INEC

Puesto que aún no contamos con los datos preliminares del último censo de vivienda realizado en el país, consideraremos los datos y proyecciones realizados por el INEC con base al censo de población y vivienda realizado en 1990.

Para determinar la demanda de vivienda, es importante considerar que durante los últimos años dicha demanda no ha sido satisfecha por completo, lo que ha ocasionado que la ciudad de Quito y el país entero presenten altos índices de déficit anual y acumulado. Así en 1990 el déficit cualitativo de vivienda en el Distrito Metropolitano de Quito alcanzó un total de 45.994 unidades, 40.920 en el sector urbano y 5.074 en el sector rural. En cuanto al déficit cuantitativo, en 1997 fue de aproximadamente 98.400 unidades para el sector urbano, el mismo que se incrementó en casi 47.000 unidades para 1999, año en el cual el déficit cuantitativo total fue de 171.295 unidades, 145.292 en el sector urbano y 26.003 en el sector rural.

DÉFICIT DE VIVIENDA URBANA Y RURAL EN QUITO
CUANTITATIVO A 1999 Y CUALITATIVO A 1990
CUADRO No 3

CANTÓN	DEFICIT		DEFICIT	
	CUANTITATIVO/99		CUALITATIVO/90	
Quito	Urbano	145.292	Urbano	40.920
	Rural	26.003	Rural	5.074
	Total	171.295	Total	45.994

Fuente: INEC

Elaborado por: Div. Estudios Habitacionales U.C.P.

Para cubrir total o parcialmente el déficit cuantitativo hasta el año 2010, sería necesario construir alrededor de 4.200 unidades de vivienda de interés social y 3.100 de interés no social cada año⁷.

Por otro lado, según datos proporcionados por la Cámara de la Construcción de Quito, la demanda de vivienda para el Distrito Metropolitano en 1995 fue de aproximadamente 443.224 soluciones habitacionales, que comprenden 363.997 en las zonas urbanas y 79.227 en las zonas suburbanas. Para el año 2.000, la población tuvo un incremento de 270.000 habitantes que demandaron un total de 556.140 soluciones habitacionales, de las cuales 459.237 fueron para el sector urbano y 96.903 para el sector suburbano.

Se estima que para el 2010 el Distrito Metropolitano de Quito tendrá una población aproximada de 2'500.000 habitantes, de los cuales 2'000.000 vivirán en las zonas urbanas y 500.000 en las zonas suburbanas. A partir de esta información y considerando que la composición familiar, es decir el número promedio de habitantes por vivienda, tiende a disminuir con el paso de los años, la demanda de vivienda total para el 2010 en el Distrito Metropolitano de Quito será de alrededor de 818.574 soluciones habitacionales, 673.610 para las zonas urbanas y 144.964 para las zonas suburbanas.

⁷ DESARROLLO DE VIVIENDA CON INCENTIVOS, Cámara de la Construcción de Quito

CRECIMIENTO DE POBLACIÓN Y VIVIENDA
1995 Y PROYECCIÓN 2010
CUADRO No 4

1.1. DISTRITO METROPOLITANO

RUBRO	1995	RELACION	2000	RELACION	2010
POBLACIÓN	1,715,691.00		1,986,172.00		2,482,773.00
CREC. TOTAL		270,481.00		496,601.00	
CREC. ANUAL		54,096.00		49,660.00	
TASA CRECIM.		2.97		2.26	
VIVIENDAS	443,224.00		556,140.00		818,574.00
CREC. TOTAL		112,916.00		262,434.00	
CREC. ANUAL		22,583.00		26,243.00	
TASA CRECIM.		4.64		3.94	
HBTS/VIV/PROM	3.87		3.57		3.03

1.2. ZONAS URBANAS

RUBRO	1995	RELACION	2000	RELACION	2010
POBLACIÓN	1,401,389.00		1,615,809.00		2,006,617.00
CREC. TOTAL		214,420.00		390,808.00	
CREC. ANUAL		42,884.00		39,081.00	
TASA CRECIM.		2.89		2.19	
VIVIENDAS	363,997.00		459,237.00		673,610.00
CREC. TOTAL		95,240.00		214,373.00	
CREC. ANUAL		19,048.00		21,437.00	
TASA CRECIM.		4.76		3.91	
HBTS/VIV/PROM	3.85		3.52		2.98

1.3 ZONAS SUBURBANAS

RUBRO	1995	RELACION	2000	RELACION	2010
POBLACIÓN	314,302.00		370,363.00		476,156.00
CREC. TOTAL		56,061.00		105,793.00	
CREC. ANUAL		11,212.00		10,579.00	
TASA CRECIM.		3.34		2.54	
VIVIENDAS	79,227.00		96,903.00		144,964.00
CREC. TOTAL		17,676.00		48,061.00	
CREC. ANUAL		3,535.00		9,612.00	
TASA CRECIM.		4.11		4.11	
HBTS/VIV/PROM	3.97		3.82		3.53

Fuente: Población y Urbanización Metropolitana 1982 – 2020
 Políticas de Vivienda

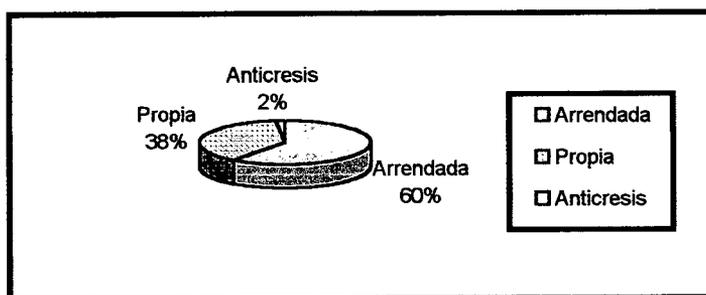
2.2.2 ANÁLISIS DEL MERCADO OBJETIVO

Según los datos preliminares publicados por el INEC con base en el censo de población realizado en el 2001, actualmente la ciudad de Quito tiene un total de 1'841.200 habitantes, de los cuales 1'329.814 pertenecen al sector urbano y 441.386 al sector rural.

Puesto que el presente proyecto de vivienda va dirigido principalmente a aquellas personas que habitan en el Distrito Metropolitano de Quito, se realizará el análisis del mercado objetivo considerando la población del sector urbano; así sobre la base de la composición familiar que es de aproximadamente 3.52 habitantes por vivienda, se determina que actualmente existen en Quito un total de 377.788 hogares, de los cuales casi el 62% habita en unidades de vivienda arrendadas o en anticresis y el 38% tienen vivienda propia.

CONDICIÓN ACTUAL DE VIVIENDA

CUADRO No. 5

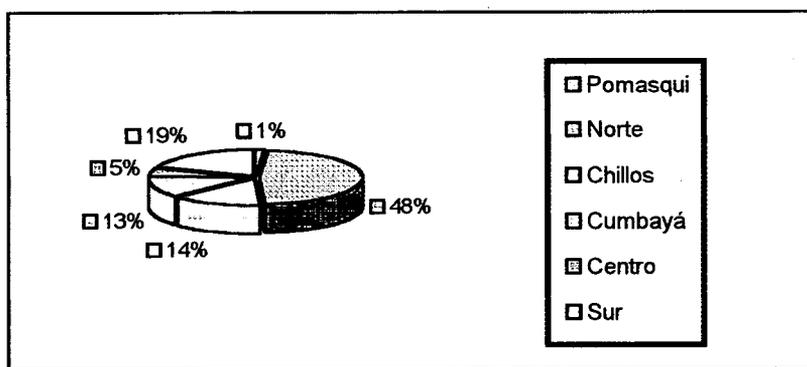


Fuente: Estudio de Variables, Magnitud y Composición De la Demanda en Quito, GRIDCON CONSULTORES

Tenemos entonces que la demanda de vivienda potencial o insatisfecha, alcanza un total aproximado de 238.000 hogares, sin embargo únicamente 24.154⁸ forman parte de la demanda potencial calificada, es decir que además de tener la intención de adquirir vivienda propia, cuentan con independencia laboral o profesional y la capacidad económica para cancelar el valor de la cuota inicial (30%) y las cuotas mensuales por la diferencia (70%) a un plazo de 5, 10 y 15 años.

Por otro lado, es importante conocer cuales son los sectores de Quito que precisamente por su ubicación cuentan con una mejor aceptación por parte del cliente, así sobre la base de un estudio realizado por la empresa Gridcon Consultores para el año 2001; el primer lugar de preferencia lo ocupa el norte de la ciudad de Quito con un 47,8 %, seguido por los Valles de Cumbayá y los Chillos con un 27.1%, en tercer lugar está el sur con un 19% y en los últimos lugares encontramos al centro de la ciudad y a Pomasqui con un 4.9% y 1.3% respectivamente.

PREFERENCIA DE VIVIENDA EN LA CIUDAD DE QUITO
CUADRO No 6



Fuente: Estudio de Variables, Magnitud y Composición de la Demanda en Quito, 2001, GRIDCON CONSULTORES

⁸ Características de la Demanda de Vivienda en Quito, GRIDCON CONSULTORES, Diario El Universo

Finalmente tenemos que el segmento de mercado al cual debe dirigirse el proyecto de vivienda “*Portal de San Juan*”, cuenta con un total de 11.546 hogares, los cuales preferirían adquirir su vivienda al norte de la ciudad de Quito.

2.2.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Durante los últimos años, la oferta de vivienda no ha sido suficiente para satisfacer las necesidades de la población, provocando así altos índices de déficit habitacional en todo el país. Esto se debe en gran parte a que a medida que se presenta la demanda, cuyos cambios son dinámicos y se ajustan rápidamente a las situaciones del mercado, la respuesta de la oferta no es igualmente rápida y puede presentar diferencias en el ajuste de las necesidades. Además el sector de la construcción se ha visto gravemente afectado por la escasa participación de las entidades públicas en la generación directa de soluciones habitacionales, tarea que hoy por hoy recae en manos del sector privado; el mismo que actualmente presenta dificultades en la captación de fondos, ya que son pocas las instituciones que tienen interés en financiar la fase de construcción de proyectos inmobiliarios.

Por otro lado dicho sector se ha visto beneficiado por la crisis bancaria que ha provocado una menor inversión en el sistema financiero y la preferencia por inversiones inmobiliarias; además se ha convertido en el sector más dinámico de la economía nacional puesto que según datos proporcionados por el Banco Central del Ecuador, en el 2001 el sector de la construcción creció en un 19.9%.

En el 2000 la oferta de vivienda tubo un notable crecimiento del 55,7% respecto a la de 1998, alcanzando un total de 8.298 unidades. Actualmente, en las principales ciudades del país como son: Quito, Guayaquil, Cuenca, Ambato, Ibarra y Manta; la oferta de vivienda abarca un total de 507 proyectos que suman 31.180 unidades de vivienda, de las cuales 14.009 están disponibles para la venta.

Al norte de la ciudad de Quito, en el valle de Calderón, gran parte de la oferta de vivienda se concentra en aquellas que se manejan bajo el Sistema de Incentivo para Vivienda Urbana (SIV), es decir que cuentan con el Bono de la Vivienda ofrecido por el Gobierno. Sin embargo existe una gran variedad de proyectos habitacionales cuyos precios superan los 8.000 dólares, límite para calificar a dicho programa, y que a pesar de ello cuentan con gran aceptación debido a que sus precios son competitivos en el mercado.

En el siguiente cuadro podemos observar que la oferta de viviendas nuevas en el sector de Calderón, lugar donde se llevará a cabo el desarrollo del proyecto inmobiliario "*Portal de San Juan*", alcanza un total de 3.848 soluciones habitacionales, de las cuales 1.520 están totalmente terminadas y disponibles para la venta, 2.278 se encuentran en construcción por lo que la venta de las mismas se realiza en planos, y por último 50 unidades de vivienda que están en gestión, es decir que los permisos de construcción y demás documentos legales están en trámite.

Es importante mencionar que en éste sector la mayoría de los proyectos ofrecen unidades multifamiliares, es decir casas que por lo general son de dos plantas y cuyas áreas de construcción van desde 32m² hasta 113.00m².

En cuanto a los precios, éstos varían dependiendo de su ubicación, área de construcción y tipo de acabados; así tenemos que para el sector de Calderón los precios de viviendas nuevas oscilan entre los 8.000 y 40.000 dólares.

Por otro lado los planes de financiamiento que ofrecen los proyectos de este sector, son muy similares puesto que requieren por parte del cliente un 30% de entrada, el mismo que puede financiarse directamente con el proyecto hasta el momento en el que la construcción de las viviendas esté terminada, y el 70% restante a través de un crédito hipotecario a 5, 10 y 15 años plazo.

OFERTA DE VIVIENDA NUEVA EN CALDERÓN 2002
CUADRO No. 7

No.	Nombre del Proyecto	Ubicación	Viviendas				Área:m2	Precio:USD
			No. Viviendas					
			Terminadas	En construcción	En gestión			
1	Santa Marianita	Marianitas	675			72.00	14,000.00	
2	Portal de Marianitas II	Marianitas	104	132		82.00	17,900.00	
3	Los Claveles	Calderón		24		113.00	25,000.00	
4	Balcones de Paraíso	Calderón		60		91.00	28,500.00	
5	Sendero del Quinde	Marianitas		390	50	32.00	9,400.00	
6	Parque Alegre	Llano Grande	80	227		69.15	15,000.00	
7	Virgen de Calderón	Calderón	259			78.00	21,500.00	
8	Los Capulies	Calderón		161		65.00	13,450.00	
9	San Luis de Calderón	Calderón		74		65.00	15,000.00	
10	Rinconda del Sol	Llano Grande		122		89.00	18,400.00	
11	Almendros	Marianitas	48			92.00	28,000.00	
12	Pueblo Blanco II	Calderón		224		36.00	12,570.00	
13	Aldea Verde	Llano Chico	220			60.00	16,200.00	
14	Isabel	Marianitas		82		79.00	19,000.00	
15	San Sebastián II	Calderón	80			64.00	19,960.00	
16	La Castellana II	Calderón		20		80.00	26,700.00	
17	Santa Catalina	San José de Morán		261		72.00	15,200.00	
18	Prados de Calderón II	Calderón	54			87.00	20,000.00	
19	Maranthá III	San José de Morán		80		87.00	15,500.00	
20	Casales Buenavista	Marianitas		198		79.00	25,500.00	
21	Geranios II	San José de Morán		35		77.00	22,600.00	
22	Villas de Calderón	Carapungo		31		82.00	26,500.00	
23	La Campiña	Calderón		95		64.00	20,000.00	
24	England Garden	Carapungo		62		110.00	39,700.00	
SUBTOTALES			1520	2278	50			
TOTAL			3848					

Elaborado por: Pamela García
Fuente: Levantamiento de información en sitio
Oferta de vivienda registrada en el MIDUVI

2.3 DETERMINACIÓN DEL COSTO TOTAL DEL PROYECTO

Como se mencionó anteriormente el Conjunto Habitacional “ Portal de San Juan” se construirá en un terreno de 6.000m² y constará de 52 unidades de vivienda cada una con un área de construcción de 78m². Para determinar el costo total del proyecto, es necesario considerar todos aquellos costos en los que se incurrirá a lo largo del mismo; así tenemos los costos de construcción, costos indirectos, costos de estudios y planificación, tasas, impuestos y gastos legales, honorarios de ejecutores, costo del terreno y los costos por la estructuración del Fideicomiso.

1. TERRENO:

El terreno ubicado en la parroquia de Calderón, vía Llano Chicho, tendrá una extensión total de 6.000m² y un costo por metro de 22,00 dólares.

UBICACIÓN	AREA TOTAL	PRECIO M2	PRECIO TOTAL
Calderón	6.000m ²	\$22,00	\$132.000,00

2. URBANIZACIÓN:

2. URBANIZACIÓN	CANTIDAD	COSTO UNIT.	TOTAL
	6000 m ²	\$ 8.00	48,000.00
2.1 Canalización		17,280.00	
2.2 Movimiento de Tierras		2,400.00	
2.3 Instalaciones Eléctricas		8,640.00	
2.4 Rasanteo, base, asfaltado		8,160.00	
2.5 Bordillos		480.00	
2.6 Agua potable		11,040.00	

Nota: Los costos indirectos de construcción (9%), están incluidos en los precios unitarios.

3. COSTO DIRECTO DE CONSTRUCCIÓN:

3. COSTO DE CONSTRUCCIÓN POR UNIDAD	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	TOTAL
3.1 MOVIMIENTO DE TIERRAS				
Limpieza del terreno	m2	60.00	0.37	22.20
Replanteo	m2	39.00	0.49	19.11
Excavación de Cimientos	m3	15.50	2.86	44.33
Relleno Compactado con Suelo Natural	m3	8.00	15.34	122.72
3.2 ESTRUCTURA DE HORMIGÓN ARMADO				
Hormigón de replantillo	m3	0.45	64.63	29.08
Hormigón de plintos	m3	2.70	79.60	214.92
Hormigón de cadenas	m3	1.38	142.06	196.04
Hormigón de columnas	m3	3.20	196.00	627.20
Hormigón de escaleras	m3	1.20	231.03	277.24
Hormigón de losas de 20 cm	m3	10.14	190.00	1,926.60
Bloque alivianado 15 x 20 x 40 cm	U	390.00	0.42	163.80
Acero de Refuerzo	Kg.	1,326.00	0.63	835.38
3.3 MAMPOSTERIA				
Bordillo de tina de baño	ml	1.30	15.16	19.71
Mesón de cocina	ml	1.50	14.49	21.74
Mampostería de bloque e= 15cm	M2	161.97	6.79	1,099.78
Mampostería de bloque e= 10cm	M2	10.13	5.89	59.67
Caja de revisión 60 x 60 ladrillo	U	1.00	22.82	22.82
Lavandería	U	1.00	90.18	90.18
3.4 ENLUCIDOS				
Enlucido vertical liso	M2	158.22	3.60	569.59
Enlucido horizontal	M2	67.25	4.07	273.71
Masillado losa + Impermeabilización	M2	39.00	4.14	161.46
Cerámica para paredes 20 x 20	M2	10.58	8.99	95.11
3.5 PISOS				
Contrapiso de hormigón simple	m2	31.81	10.33	328.60
Alisado de pisos	m2	64.15	2.76	177.05
Cerámicas para pisos	m2	5.31	9.76	51.83
Barrederas de Laurel	ml	44.80	1.58	70.78
3.6 CARPINTERIA METAL - MADERA				
Vidrio de 3 mm	m2	9.72	6.15	59.78
Mueble bajo de cocina	ml	1.50	74.85	112.28
Ventana de aluminio corrediza	m2	9.72	41.02	398.71
Cerradura llave - seguro	u	5.00	11.46	57.30
Cerradura de baño	u	2.00	8.94	17.88
Puerta principal	u	1.00	108.92	108.92
Puerta tamborada de 80 cm	u	4.00	83.87	335.48
Puerta tamborada de 70 cm	u	2.00	83.32	166.64
3.7 RECUBRIMIENTOS				
Pintura de caucho	m2	225.47	1.64	369.77
Lacado 2 manos	m2	31.50	9.41	296.42

3.8 AGUA POTABLE				
Salida de agua fría	Pto.	7.00	24.73	173.11
Salida medidor	Pto.	1.00	21.85	21.85
Tubería pvc 1/2	ml	18.00	2.28	41.04
Válvula check 1/2	u	1.00	13.92	13.92
Llave de pico	u	2.00	5.04	10.08
Salida para lavadora	Pto.	1.00	25.90	25.90
3.9 APARATOS SANITARIOS				
Lavamanos	u	2.00	52.30	104.60
Inodoro	u	2.00	65.95	131.90
Lavaplatos	u	1.00	23.02	23.02
Ducha eléctrica	u	1.00	19.00	19.00
3.10 AGUAS SERVIDAS				
Tubería pvc 110 mm	ml	10.00	3.32	33.20
Salida pvc 110 mm	Pto.	2.00	8.16	16.32
Salida pvc 50 mm	Pto.	6.00	7.24	43.44
Rejilla 50 mm	u	4.00	3.27	13.08
Rejilla Exterior 110 mm	u	1.00	3.74	3.74
3.11 INSTALACIONES ELÉCTRICAS				
Acometida Principal	ml	10.00	8.05	80.50
Tablero de control GE 4 - 8 ptos.	u	1.00	58.05	58.05
Acometida Telefónica	ml	5.00	1.95	9.75
Iluminación	Pto.	10.00	12.97	129.70
Salida telefónica	Pto.	2.00	7.59	15.18
Tomacorrientes	Pto.	11.00	11.54	126.94
Luminarias	u	12.00	4.00	48.00
3.12 OBRAS EXTERIORES				
Limpeza Final de la Obra	m2	39.00	0.57	22.23
COSTO UNITARIO DE CONSTRUCCIÓN				10,608.37
COSTO TOTAL DE CONSTRUCCIÓN				551,634.99
COSTO DE CONSTRUCCIÓN POR M2				136.00

Nota: El costo directo de construcción se ha calculado en base a los rubros de materia prima, mano de obra y equipo de construcción que constan en el boletín técnico de la Cámara de la Construcción de Quito para el mes de Marzo del 2002.

VER ANEXO No. 3

4. COSTOS INDIRECTOS

4. COSTOS INDIRECTOS	CANTIDAD	TOTAL
4.1 Administración, Ejecución, Gastos Generales	4.00%	22,065.40
4.2 Imprevistos	1.00%	5,516.35
4.3 Utilidad	3.00%	16,549.05
COSTO TOTAL	8.00%	44,130.80
COSTO POR UNIDAD DE VIVIENDA		848.67

Nota: Los costos indirectos se calculan sobre el costo total de construcción.

5. ESTUDIOS Y PLANIFICACIÓN

5. ESTUDIOS Y PLANIFICACIÓN	CANTIDAD	TOTAL
5.1 Planificación Arquitectónica	1.40%	8,394.89
5.2 Dirección Arquitectónica	0.40%	2,398.54
5.3 Planos Estructurales	0.20%	1,199.27
5.4 Proyecto Hidráulico-sanitario	0.15%	899.45
5.5 Proyecto eléctrico telefónico	0.15%	899.45
5.6 Estudio suelos	0.10%	599.63
5.7 Planos Topográficos	0.10%	599.63
COSTO TOTAL		14,990.87
COSTO POR UNIDAD		288.29

Nota: Los costos por estudios y planificación se calculan sobre el costo directo de construcción y urbanización.

6. TASAS, IMPUESTOS Y GASTOS LEGALES

6. TASAS, IMPUESTOS Y GASTOS LEGALES	CANTIDAD	TOTAL
6.1 CAE. Aprobación planos	0.10%	599.63
6.2 Municipio Aprobación planos	0.08%	479.71
6.3 Municipio Permiso de Construcción	0.08%	479.71
6.4 Fondo Garantía	0.08%	479.71
6.5 Costo Aprobación Extras	0.10%	599.63
6.6 CAE, construcción	0.10%	599.63
6.7 Impuesto Cuerpo Bomberos	12.00%	720.00
6.8 Impuesto Alcantarillado	20.00%	1200.00
6.9 Impuesto EMAP Matriz	15.00%	900.00
6.10 Impuesto EMAP, red primaria	12.00%	720.00
6.11 Impuesto EMAP, Servicio	12.00%	720.00
6.12 Acometida teléfonos	0.15%	899.45
6.13 Acometida eléctrica	0.10%	599.63
6.14 Seguro Todo Riesgo	1.00%	5996.35
6.15 Gastos legales	0.10%	599.63
6.16 Impuestos prediales	0.15%	899.45
COSTO TOTAL		16,492.55
COSTO POR UNIDAD DE VIVIENDA		317.16

Nota: Los impuestos se calculan sobre el área total del terreno mientras que los gastos y tasas legales sobre el costo directo de construcción y urbanización.

7. HONORARIOS EJECUTORES:

7. HONORARIOS EJECUTORES	CANTIDAD	TOTAL
7.1 Fiscalización (Porcentaje sobre Costo Directo)	1.00%	5,996.35
7.2 Gerencia proyecto (Porcentaje sobre ventas)	2.00%	21,840.00
7.3 Comisión Ventas (Porcentaje sobre ventas)	2.00%	21,840.00
7.4 Honorarios fiduciarios (Porcentaje sobre ventas)	1.40%	15,288.00
7.5 Publicidad y Promoción (Porcentaje sobre ventas)	1.00%	10,920.00
COSTO TOTAL		75,884.35
COSTO POR UNIDAD DE VIVIENDA		1,459.31

Nota: Para calcular los rubros 7.2 a 7.5 se ha considerado un precio de venta por unidad de vivienda de 21.000,00 dólares.

8. COSTO ESTRUCTURACIÓN FIDUCIA:

El Constituyente deberá cancelar el valor de 1.500,00 dólares por concepto de estructuración fiduciaria.

RESUMEN DE COSTOS
PROYECTO DE VIVIENDA "PORTAL DE SAN JUAN"

a. COSTO POR UNIDAD DE VIVIENDA

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNIT.	TOTAL
1. TERRENO	m2	115.38	22.00	2,538.46
2. URBANIZACIÓN	m2	115.38	8.00	923.08
3. COSTO UNITARIO DE CONSTRUCCIÓN	m2	78.00	136.00	10,608.37
4. COSTOS INDIRECTOS	u	1.00	848.67	848.67
5. ESTUDIOS Y PLANIFICACIÓN	u	1.00	288.29	288.29
6. TASAS, IMPUESTOS Y GTOS LEGALES	u	1.00	317.16	317.16
7. HONORARIOS EJECUTORES	u	1.00	1,459.31	1,459.31
8. COSTO ESTRUCTURACIÓN FIDUCIA	u	1.00	28.85	28.85
COSTO POR UNIDAD DE VIVIENDA				17,012.19

b. COSTO TOTAL

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNIT.	TOTAL
1. TERRENO	m2	6000	22.00	132,000.00
2. URBANIZACIÓN	m2	6000	8.00	48,000.00
3. COSTO TOTAL DE CONSTRUCCIÓN	u	52	10,608.37	551,634.99
4. COSTOS INDIRECTOS	u	52	848.67	44,130.80
5. ESTUDIOS Y PLANIFICACIÓN	u	52	288.29	14,990.87
6. TASAS, IMPUESTOS Y GTOS LEGALES	u	52	317.16	16,492.55
7. HONORARIOS EJECUTORES	u	52	1,459.31	75,884.35
8. COSTO ESTRUCTURACIÓN FIDUCIA	u	52	28.85	1,500.00
COSTO TOTAL				884,633.56

c. INGRESOS POR VENTAS

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	TOTAL
1. TOTAL INGRESOS POR VENTAS	u	52	21,000.00	1,092,000.00
2. UTILIDAD (VENTAS TOTALES - COSTO TOTAL)				207,366.44

2.4 DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Una vez determinado el costo total del proyecto, se debe calcular el punto de equilibrio, que es la necesidad de fondos mínima para iniciar el proyecto. Esta necesidad está relacionada con el número de unidades de vivienda que deben ser vendidas inicialmente para cubrir dichos requerimientos.

Para calcular el punto de equilibrio es necesario en primer lugar diferenciar los costos fijos de los costos variables. Una vez definidos dichos costos se procede a resolver la siguiente fórmula que nos proporcionará el punto de equilibrio en unidades.

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costo Fijo}}{(\text{Precio} - \text{Costo Variable})}$$

Para calcular el punto de equilibrio en unidades monetarias, se aplicará la siguiente fórmula:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costo Fijo}}{(1 - (\text{Costo Variable} / \text{Precio de Venta}))}$$

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PROYECTO DE VIVIENDA “PORTAL DE SAN JUAN”

1. DETERMINACIÓN DEL COSTO FIJO

COSTO FIJO TOTAL	VALOR
Urbanización	48,000.00
Estudios y Planificación	14,990.87
Tasas, Impuestos y Gastos Legales	16,492.55
TOTAL COSTO FIJO	79,483.42

2. DETERMINACIÓN DEL COSTO VARIABLE

COSTOS VARIABLES POR UNIDAD DE VIVIENDA	VALOR
Costo Directo de Construcción	10,608.37
Costo Indirecto de Construcción	848.67
Honorarios Ejecutores	1,459.31
TOTAL COSTO VARIABLE	12,916.35

3. DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Sobre la base de las fórmulas presentadas anteriormente, tenemos que el punto de equilibrio para el proyecto de vivienda “Portal de San Juan” es de diez unidades, ya que en ese punto el saldo de los costos menos las ventas es positivo. Esto quiere decir que para cubrir la cantidad mínima de fondos requeridos para dar inicio a las obras de construcción, que es de aproximadamente 210.000,00 dólares, será necesario vender en planos diez unidades de vivienda.

**CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PROYECTO DE
VIVIENDA " PORTAL DE SAN JUAN "**

UNIDADES VENDIDAS	CTO.FIJO+ CTO.VARIABLE	INGRESOS VENTAS	BENEFICIO CTS.-VTS.	PTO.EQ UNIDADES
1	92,399.77	21,000.00	-71,399.77	4
2	105,316.12	42,000.00	-63,316.12	5
3	118,232.47	63,000.00	-55,232.47	6
4	131,148.82	84,000.00	-47,148.82	6
5	144,065.17	105,000.00	-39,065.17	7
6	156,981.52	126,000.00	-30,981.52	7
7	169,897.87	147,000.00	-22,897.87	8
8	182,814.22	168,000.00	-14,814.22	9
9	195,730.57	189,000.00	-6,730.57	9
10	208,646.92	210,000.00	1,353.08	10
11	221,563.27	231,000.00	9,436.73	11
12	234,479.62	252,000.00	17,520.38	11
13	247,395.97	273,000.00	25,604.03	12
14	260,312.32	294,000.00	33,687.68	12
15	273,228.67	315,000.00	41,771.33	13
16	286,145.02	336,000.00	49,854.98	14
17	299,061.37	357,000.00	57,938.63	14
18	311,977.72	378,000.00	66,022.28	15
19	324,894.07	399,000.00	74,105.93	15
20	337,810.42	420,000.00	82,189.58	16
21	350,726.77	441,000.00	90,273.23	17
22	363,643.12	462,000.00	98,356.88	17
23	376,559.47	483,000.00	106,440.53	18
24	389,475.82	504,000.00	114,524.18	19
25	402,392.17	525,000.00	122,607.83	19
26	415,308.52	546,000.00	130,691.48	20
27	428,224.87	567,000.00	138,775.13	20
28	441,141.22	588,000.00	146,858.78	21
29	454,057.57	609,000.00	154,942.43	22
30	466,973.92	630,000.00	163,026.08	22
31	479,890.27	651,000.00	171,109.73	23
32	492,806.62	672,000.00	179,193.38	23
33	505,722.97	693,000.00	187,277.03	24
34	518,639.32	714,000.00	195,360.68	25
35	531,555.67	735,000.00	203,444.33	25
36	544,472.02	756,000.00	211,527.98	26
37	557,388.37	777,000.00	219,611.63	27
38	570,304.72	798,000.00	227,695.28	27
39	583,221.07	819,000.00	235,778.93	28
40	596,137.42	840,000.00	243,862.58	28
41	609,053.77	861,000.00	251,946.23	29
42	621,970.12	882,000.00	260,029.88	30
43	634,886.47	903,000.00	268,113.53	30
44	647,802.82	924,000.00	276,197.18	31
45	660,719.17	945,000.00	284,280.83	31
46	673,635.52	966,000.00	292,364.48	32
47	686,551.87	987,000.00	300,448.13	33
48	699,468.22	1,008,000.00	308,531.78	33
49	712,384.57	1,029,000.00	316,615.43	34
50	725,300.92	1,050,000.00	324,699.08	35
51	738,217.27	1,071,000.00	332,782.73	35
52	751,133.62	1,092,000.00	340,866.38	36

2.5 ESTRUCTURA DE LA FINANCIACIÓN DEL PROYECTO

El presente proyecto será financiado en parte gracias al aporte que realizará el Constituyente y la diferencia a través de los fondos recaudados por la venta de las unidades de vivienda.

a. COSTO TOTAL DEL PROYECTO

CONCEPTO	TOTAL \$	%
1. TERRENO	132,000.00	14.92%
2. URBANIZACIÓN	48,000.00	5.43%
3. COSTO TOTAL DE CONSTRUCCIÓN	551,634.99	62.36%
4. COSTOS INDIRECTOS	44,130.80	4.99%
5. ESTUDIOS Y PLANIFICACIÓN	14,990.87	1.69%
6. TASAS, IMPUESTOS Y GTOS LEGALES	16,492.55	1.86%
7. HONORARIOS EJECUTORES	75,884.35	8.58%
8. COSTO ESTRUCTURACIÓN FIDUCIA	1,500.00	0.17%
TOTAL	884,633.57	100.00%

b. FINANCIAMIENTO

CONCEPTO	TOTAL \$	%
1. APOORTE CONSTITUYENTE	250,000.00	28.26%
2. INGRESO POR VENTAS	634,633.57	71.74%
TOTAL	884,633.57	100.00%

La Constituyente del Fideicomiso Inmobiliario "San Juan", Compañía Inmobiliaria "Casa Propia S.A.", aportará con un total de 250.000,00 dólares que representan el 28.26% del costo total del proyecto. Dicha cantidad abarca el costo del terreno, estudios y planificación, urbanización, estructuración fiduciaria, tasas e impuestos legales.

CAPÍTULO III

ESTRUCTURACIÓN DEL FIDEICOMISO SAN JUAN

Una vez realizado el análisis de mercado así como de los costos en que incurrirá el proyecto para su adecuado desarrollo, se procede a la estructuración y firma del Fideicomiso que en este caso llevará el nombre de "*Fideicomiso San Juan*". Cabe recalcar que cada fideicomiso debe tener una denominación peculiar señalada por el constituyente en el contrato, para así distinguirlo de otros que mantenga el fiduciario con ocasión de su actividad.

Como ya lo habíamos mencionado anteriormente; en virtud de un contrato de fideicomiso, una persona denominada fideicomitente transfiere bienes o derechos a otra denominada fiduciario para que éste se encargue de administrarlos y cumplir con el objeto para el cual se constituyó el fideicomiso, una vez que éste se ha cumplido debe destinar los bienes, derechos y provechos generados a favor de un tercero denominado fideicomisario o beneficiario. Para que un contrato de fideicomiso sea válido, éste deberá constituirse mediante instrumento público abierto, además si al patrimonio del fideicomiso mercantil se aportan bienes inmuebles u otros para los cuales la Ley exija la solemnidad de escritura pública, se deberá cumplir con este requisito e inscribirlo en el Registro Público de la Propiedad. Por otro lado el fideicomiso tendrá un plazo de vigencia, o podrá subsistir hasta el cumplimiento de la finalidad o condición prevista en el contrato y su duración no podrá ser superior a 80 años, salvo si la condición resolutoria es la disolución de una persona jurídica o si el fideicomiso es constituido con fines culturales o de investigación.

3.1 DOCUMENTACIÓN NECESARIA PARA LA CONSTITUCIÓN DEL FIDEICOMISO

Para la constitución de un fideicomiso inmobiliario; es necesario contar con la documentación legal de cada una de las partes que conformarán el mismo, incluido el lote de terreno sobre el cual se llevará a cabo el desarrollo del proyecto.

3.1.1 DOCUMENTACIÓN DEL CONSTITUYENTE

La persona o personas naturales o jurídicas denominadas constituyentes, que transfieren la propiedad de un bien inmueble para que el fiduciario se encargue de desarrollar sobre él un proyecto de vivienda, deberán presentar la siguiente documentación:

Para personas naturales:

- Fotocopia de la Cédula de Identidad
- Fotocopia del certificado de votación
- Referencias personales

Para personas jurídicas:

- Certificado de constitución y nombramiento del Representante Legal
- Escritura de constitución de la sociedad con las reformas respectivas
- Fotocopia del RUC
- Fotocopia de la Cédula de Identidad del Representante Legal

- Estados financieros de la sociedad, por lo menos del último año
- Certificado de cumplimiento de obligaciones otorgado por la Superintendencia de Compañías

3.1.2 DOCUMENTACIÓN DEL FIDUCIARIO:

El fiduciario, persona jurídica autorizada, al ser el representante legal de la Sociedad Administradora de Fondos y Fideicomisos debe presentar una fotocopia de su nombramiento.

3.1.3 DOCUMENTACIÓN DEL BIEN INMUEBLE (LOTE DE TERRENO):

Para realizar la transferencia de dominio del bien inmueble al patrimonio autónomo del fideicomiso, el dueño del terreno debe presentar la siguiente documentación:

- Detalle del Informe de Regulación Urbana
- Avalúo del bien inmueble con anterioridad máxima de 30 días, practicado por una firma inmobiliaria de bienes raíces, designada por la Fiduciaria
- Certificado de Gravámenes otorgado por el Registrador de la Propiedad e historial del Inmueble por los 15 años inmediatamente anteriores (si aplicare los 15 años)
- Escrituras del bien de los últimos 15 años (si aplicare los 15 años)
- Cartilla de pago del impuesto predial del año vigente

En este punto es importante mencionar que los bienes que pasan a disposición del fideicomiso no pueden ser embargados ni sujetos a ninguna medida precautelatoria o preventiva por los acreedores del constituyente, ni por los del beneficiario, excepto cuando se haya acordado un pacto referente a este punto en el contrato. En ningún caso dichos bienes podrán ser embargados ni objeto de medidas precautelatorias o preventivas por los acreedores del fiduciario. Sin embargo los acreedores del beneficiario podrán perseguir los derechos y beneficios que a éste le correspondan de acuerdo con lo que dice el contrato que respalda a dicho fideicomiso⁹. En cuanto al dominio del bien inmueble, éste pasará a manos del fiduciario únicamente por el tiempo que dure el fideicomiso y podrá realizar sobre él solo aquellos actos necesarios para el cumplimiento del fin para el cual se constituyó el fideicomiso.

3.2 PROCESO DE ESTRUCTURACIÓN Y FIRMA DEL CONTRATO DE FIDEICOMISO

Una vez recopilada la información legal de cada una de las partes que conformarán el fideicomiso; se procede a realizar un borrador del contrato, en el mismo que se define el objeto del fideicomiso, sus participantes y todos aquellos aspectos relacionados con el mismo. Generalmente en un contrato de fideicomiso se detallan las siguientes cláusulas: comparecientes, definiciones, antecedentes, conformación del fideicomiso, transferencias, declaraciones, objeto, obligaciones y derechos de la Fiduciaria, obligaciones y derechos del Constituyente, ejecución de las garantías,

⁹ LEY DE MERCADO DE VALORES, título XV, del Fideicomiso Mercantil y Encargo Fiduciario, tomo 1, artículo 121

honorarios y causas de terminación; sin embargo estas pueden variar en cada contrato, dependiendo del objeto del mismo.

3.2.1 CLAÚSULAS DE UN CONTRATO DE FIDEICOMISO

a. COMPARECIENTES

Para la estructuración del Fideicomiso denominado “*San Juan*”; deberán comparecer, en primer lugar el Constituyente Tradente que es el dueño del bien inmueble (lote de terreno) sobre el cual se llevará a cabo el proyecto de vivienda, en segundo lugar el representante legal de la Compañía Inmobiliaria “*Casa Propia*” a quien se le denominará Constituyente, y por último el Gerente General de la Compañía Administradora de Fondos y Fideicomisos *FODEVA*, que se encargará de realizar la labor de Fiduciaria.

b. DEFINICIONES

Para conocimiento de las partes que conforman el fideicomiso, es importante dejar constancia por escrito de algunos aspectos relacionados con el mismo y que son de suma importancia. A continuación se detallan los siguientes:

- **Fiduciaria:** Es la Compañía Administradora de Fondos y Fideicomisos *FODEVA*, debidamente organizada y constituida de conformidad con las leyes ecuatorianas y autorizada por la Superintendencia de Compañías.

- **Constituyente Tradente:** Es el propietario del lote de terreno que será transferido al fideicomiso para la realización del proyecto de vivienda denominado “Portal de San Juan”.

- **Constituyente:** Es la Compañía Inmobiliaria “*Casa Propia S. A.*”.

- **Beneficiario:** Será beneficiario de las utilidades que genere el fideicomiso Compañía Inmobiliaria “*Casa Propia S.A.*”.

- **Acreedores:** Aquellas personas naturales o jurídicas que otorgaran créditos a favor del Constituyente.

- **Clientes:** Son las personas naturales o jurídicas que adquieran una o varias unidades de vivienda en el Conjunto Habitacional “*Porta de San Juan*”.

- **Cartera:** Es el conjunto de pagarés, letras de cambio o cualquier otro documento que implique obligaciones suscritas por los Clientes para la compra de las unidades de vivienda en el Conjunto Habitacional “*Portal de San Juan*”.

- **Junta del Fideicomiso:** Órgano máximo de control y supervisión del fideicomiso; conformado por dos vocales, uno en representación de la Constituyente y otro en representación de la Fiduciaria. Deberán reunirse cada treinta días con el fin de controlar el avance del proyecto y de corregir cualquier

inconveniente que se presente durante el desarrollo del mismo; además deberán asistir también el Fiscalizador y el Gerente de Proyecto.

- **Gerente de Proyecto:** Es la persona contratada por la Fiduciaria, con el visto bueno de la Junta del Fideicomiso, la misma que se encargará de coordinar las acciones con los ejecutores del proyecto para la correcta realización del mismo.

- **Constructor:** Persona contratada por el Gerente del Proyecto, con el visto bueno de la Junta del Fideicomiso, quien se encargará de construir y realizar todas las obras civiles necesarias para el adecuado desarrollo del proyecto.

- **Fiscalizador:** Es la persona encargada de controlar el avance de las obras ejecutadas por el Constructor en el aspecto técnico y económico, será contratado por la Fiduciaria y ésta establecerá sus obligaciones.

c. ANTECEDENTES

Se realiza un seguimiento del lote de terreno que se va a transferir, desde la venta a sus primeros propietarios en 1990 hasta su fraccionamiento en el 2001, año en el cual el lote signado con el número Cuatro pasa a manos de su actual propietario. Éste tiene una extensión total de seis mil metros cuadrados, y se encuentra ubicado en la zona suburbana de Carapungo, parroquia de Calderón, Sector Veintidós punto uno (22.1) del barrio San Juan Loma, calle vía Llano Grande, intersección calle Veintitrés de Abril, cantón Quito, Provincia de Pichincha.

Sobre dicho terreno, la Compañía Inmobiliaria “Casa Propia S.A.” llevará a cabo la construcción del Conjunto Habitacional “Portal de San Juan” y para ello ha establecido como un mecanismo idóneo para su ejecución la celebración de un Fideicomiso mercantil administrado por la Compañía Administradora de Fondos y Fideicomisos *FODEVA*.

d. CONFORMACIÓN DEL FIDEICOMISO

Se establece que el Constituyente Tradente y la Constituyente Inmobiliaria “Casa Propia S.A.”, deben transferir a título del fideicomiso mercantil irrevocable, el lote de terreno descrito anteriormente y la cantidad de US\$200,00 respectivamente; a fin de que éstos se integren al fideicomiso y así quede constituido el Patrimonio Autónomo del Fideicomiso “San Juan”.

Como tal el patrimonio autónomo esta dotado de personalidad jurídica, por lo que podrá ejercer derechos y contraer obligaciones, siendo la Compañía Administradora de Fondos y Fideicomisos *FODEVA*, su representante legal.

Los fondos recaudados para la ejecución del proyecto, así como la Cartera que se genere por la venta de las unidades de vivienda y por los futuros pagos de las ventas a crédito, incrementarán dicho patrimonio. Por el contrario se deducirán del patrimonio autónomo los pagos que la Fiduciaria realice a favor del Gerente de Proyecto y Constructor por concepto de fondos requeridos para el proyecto, así también se deducirán los valores necesarios para cumplir con las obligaciones ante terceros, los

honorarios de la Fiduciaria, Gerente de Proyecto, Constructor y Fiscalizador, y cualquier otro valor que se requiera pagar por concepto de impuestos, tasas o contribuciones de ley.

e. TRANSFERENCIAS, BIENES FIDEICOMITIDOS Y TRADICIÓN

El Constituyente Tradente a través de este contrato de fideicomiso, transfiere el derecho de dominio y la posesión plena que ejerce sobre el lote de terreno, sin reservas de ninguna clase; además autoriza a la Fiduciaria para que inscriba dicho inmueble en el Registro de la Propiedad del Cantón Quito.

Por otro lado el Constituyente transfiere la suma de US\$200,00 con la que se integra el patrimonio autónomo y se obliga a entregar a la fiduciaria, real y materialmente a título del fideicomiso mercantil irrevocable, los planos arquitectónicos y técnicos, estudios de ingenierías y documentos financieros y legales del proyecto.

Se debe dejar constancia de que la transferencia realizada a título del Fideicomiso "*San Juan*"; es un acto neutro, es decir no es a título gratuito ni oneroso sino que tiene una naturaleza propia, puesto que la misma no determina un provecho económico para el Constituyente ni para la Fiduciaria y se da únicamente como medio necesario para que ésta última pueda cumplir con los encargos instituidos por el Constituyente. Así la transferencia del bien inmueble a título de fideicomiso está exenta de todo tipo de impuestos, ya que no constituye hecho generador para el nacimiento de obligaciones tributarias.

Además el Constituyente Tradente y el Constituyente deben declarar bajo juramento que el bien inmueble y dineros que por motivo de este contrato se entreguen a la Fiduciaria; tienen un origen lícito y en especial que no provienen de ninguna actividad relacionada con el cultivo, fabricación, almacenamiento, transporte o tráfico ilícito de sustancias estupefacientes o psicotrópicas. Declaran también que a través de este fideicomiso no tienen la intención de irrogar perjuicios a terceros.

f. DECLARACIONES

Declara el Constituyente Tradente y la Constituyente que los activos, derechos, inmuebles fideicomitados y los que fideicomitarán están libres de gravámenes y se encuentran al día en todo concepto proveniente de impuestos, tasas o contribuciones; además que sobre el inmueble que se transfiere al fideicomiso no existe embargo judicial, pleito pendiente, registro de demanda civil y que sobre su dominio no pesa ninguna condición resolutoria, ni patrimonio embargable de familia.

g. OBJETO DEL FIDEICOMISO

Tiene por objeto el fideicomiso "*San Juan*", la construcción del proyecto de vivienda denominado "Portal de San Juan"; para lo cual la Fiduciaria deberá realizar los siguientes actos:

- Recibir y administrar los bienes fideicomitados y los dineros entregados, de manera prudente y diligente.
- Recibir de la Constituyente los estudios preliminares de costos de ejecución de proyecto, con el afán de obtener los recursos necesarios para la ejecución del mismo.
- Recibir el dinero de los compradores por concepto de la venta de las unidades de vivienda construidas e incorporarlas al patrimonio autónomo del fideicomiso.
- A través del Gerente de Proyecto asignar recursos monetarios al desarrollo, ejecución y terminación del proyecto inmobiliario, para lo cual deberá respetar el reglamento que para el efecto apruebe la Junta del Fideicomiso y bajo la revisión y aprobación del Fiscalizador.
- Contratar con cargo al patrimonio autónomo al Gerente de Proyecto, el mismo que a su vez deberá contratar al Constructor y profesionales que se consideren necesarios para el desarrollo del proyecto. VER ANEXO No. 4
- Contratar al Fiscalizador, previo visto bueno de la Junta del Fideicomiso.
- Invertir los recursos económicos existentes en productos financieros rentables, y programar las inversiones necesarias conforme a los requerimientos del proyecto.
- Emitir Certificados de Garantía Fiduciaria para respaldar las obligaciones del proyecto y cubrir aquellas que se hayan contratado con cargo al mismo.
- Deducir mensualmente del patrimonio autónomo, lo que corresponda por concepto de honorarios al Fiduciario.
- Comunicar mensualmente a la Constituyente, el estado de recuperación de la cartera y de cualquier atraso o inconveniente que se presente.
- Representar al Fideicomiso jurídicamente.

- Cubrir los impuestos, tasas, contribuciones y cualquier otro cargo que pueda generarse por motivo del patrimonio autónomo.
- Pagar al Constituyente Tradente el valor del terreno.

h. OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LA FIDUCIARIA

De acuerdo a lo establecido en la Ley, una vez firmado el contrato de fideicomiso, la Fiduciaria contará con los siguientes derechos y obligaciones:

- Administrar bajo los términos del contrato, los recursos financieros que conforman el patrimonio autónomo a fin de cumplir con el objeto del mismo.
- Cumplir y hacer cumplir los acuerdos y órdenes establecidos por la Constituyente en este contrato.
- Enviar mensualmente a la Constituyente los balances del Fideicomiso.
- Cumplir con el pago de impuestos y demás gravámenes en que incurrirá el fideicomiso, con cargo al patrimonio autónomo.
- Cubrir con el fruto de la venta de los activos que conforman el patrimonio autónomo, todas y cada una de las obligaciones contraídas con cargo al mismo y que no hayan sido cumplidas por la Constituyente.

Una vez transferido el dominio y posesión del bien inmueble, deberá realizar las siguientes acciones, con el fin de alcanzar el objeto del fideicomiso:

- Ejercer todas las acciones y derechos de dominio del bien fideicomitido a título del fideicomiso.
- Llevar un registro de los Acreedores y certificar a éstos que sus créditos se encuentran protegidos por los Certificados de Garantía.
- Realizar periódicamente avalúos del inmueble, con cargo al patrimonio autónomo, para el correcto cumplimiento del objeto del presente contrato.
- En caso de que alguno de los acreedores notifique por escrito a la Fiduciaria, sobre el incumplimiento por parte de la Constituyente en el pago de sus obligaciones (créditos); proceder a la enajenación del inmueble o de las unidades de vivienda.
- Una vez que se hubieren cancelado todos los créditos y deudas del proyecto, y no hubiere recursos líquidos para el reparto, realizar la transferencia de dominio del inmueble o de las unidades de vivienda a favor de la Constituyente.

Es necesario mencionar que las obligaciones de la Fiduciaria son de medio y no de resultado, por lo que deberá responder sobre cualquier pérdida ocasionada por su culpa o negligencia en la inversión o en el manejo del patrimonio autónomo; su responsabilidad está limitada a la ejecución de las órdenes dictadas por la Constituyente en el presente contrato de fideicomiso.

i. OBLIGACIONES Y DERECHOS DEL CONSTITUYENTE:

Son derechos y obligaciones de la Compañía Inmobiliaria “Casa Propia”, las siguientes:

- Ser miembro de la Junta del Fideicomiso y asistir a las reuniones de la misma.
- Ejercer todas las acciones necesarias para el cuidado y protección del inmueble que es transferido a título del fideicomiso.
- Proveer a la Fiduciaria de los recursos que fueran necesarios para cubrir los diferentes gastos que genere el presente proyecto, hasta alcanzar el punto de equilibrio económico y los que el patrimonio autónomo no alcanzara a cubrir.
- Presentar los estudios económicos y preliminares necesarios para el desarrollo del proyecto inmobiliario, así como los planos, presupuestos y listados de las unidades que se construirán en el proyecto.
- Fijar los precios de venta de las unidades de vivienda.
- Recibir por parte del Gerente de Proyecto, reportes sobre el avance de obra.

j. EJECUCIÓN DE LA GARANTÍA

En el caso de que alguno de los acreedores del fideicomiso notifique por escrito a la Fiduciaria que la Constituyente ha incumplido en el pago de cualquiera de los créditos; se dará inicio al proceso de ejecución de la garantía, para lo cual la Fiduciaria deberá seguir los siguientes pasos:

- a) Comunicar por escrito a la Constituyente, que procederá a vender los bienes fideicomitidos, sin ser necesario ningún otro tipo de requerimiento judicial o extrajudicial.

- b) La Fiduciaria se encargará de realizar el trámite de venta que inicia con un avalúo comercial del inmueble fideicomitado o de las unidades de vivienda, realizado por una firma inmobiliaria. Posteriormente se publicará un anuncio ofreciendo él o los bienes fideicomitados, en el diario de mayor circulación. Dado el caso de que no se logre vender los bienes hasta en un 70% de su valor original y la Junta del Fideicomiso no plantee otra forma, plazo o precio de enajenación; la Fiduciaria ofrecerá los bienes fideicomitados en dación en pago a los Acreedores por el 65% de su avalúo.

k. HONORARIOS

Los honorarios que percibirá la fiduciaria, dependerán de las actividades que a ésta se le asignen. En este caso la Compañía Administradora de Fondos y Fideicomisos *FODEVA* recibirá:

- a) La cantidad de US\$ 1.500,00 por estructuración.
- b) Un porcentaje del 1,4% calculado sobre el valor de venta de cada unidad de vivienda, valor que deberá ser cancelado sobre las ventas perfeccionadas cada mes.
- c) En caso de que la Fiduciaria participe en la venta de las unidades de vivienda, percibirá un porcentaje del 2% calculado sobre el valor de venta.
- d) De igual forma, en caso de que la Fiduciaria canalice fondos para el desarrollo del proyecto, percibirá un 1% sobre el valor de los recursos perseguidos.

I. TERMINACIÓN DEL CONTRATO

El contrato de fideicomiso se dará por terminado, al cumplirse alguna de las siguientes causas:

- Por haberse cumplido plenamente el objeto del fideicomiso.
- Por acción de los acreedores anteriores al encargo fiduciario.
- Por mutuo acuerdo entre la Constituyente y la Fiduciaria.
- Por incumplimiento del Constituyente Tradente en el traspaso del inmueble al patrimonio autónomo.
- Por no haberse alcanzado el punto de equilibrio técnico y económico que aseguren la realización del proyecto.

Una vez terminado el borrador del contrato, se entrega una copia a la Constituyente y otra a la Fiduciaria, para que éstas puedan revisar el documento y realizar cualquier cambio o sugerencia que estimen sean necesarios. Después de haber realizado dichos cambios, se procede finalmente a la firma del contrato de fideicomiso, para lo cual es indispensable contar con la participación de todos los integrantes. Posteriormente se eleva a Escritura Pública el documento en la Notaria Trigésima Novena, el mismo que quedará inscrito como: Traspaso de Dominio e Incorporación al Fideicomiso Mercantil Irrevocable denominado “San Juan”.

CAPÍTULO IV

DISEÑO, EJECUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL PROYECTO DE VIVIENDA “ PORTAL DE SAN JUAN”

4.1 ESTRUCTURACIÓN DE LOS EJECUTORES DEL PROYECTO

Como anteriormente se mencionó, la Junta del Fideicomiso es la encargada de definir quienes serán los ejecutores del proyecto, es decir el Constructor, Vendedor, Gerente y Fiscalizador.

Así para el presente proyecto se determina que la Compañía Inmobiliaria “Casa Propia S.A.” será la encargada de realizar las obras de urbanización y construcción de las viviendas. Por otro lado la Compañía Administradora de Fondos y Fideicomisos “FODEVA”, además de administrar la cartera de clientes y llevar la contabilidad del fideicomiso, realizará la venta de las unidades de vivienda puesto que cuenta con una amplia base de datos y el personal calificado necesario para cumplir satisfactoriamente con dicha actividad. Las tareas de gerencia y fiscalización del proyecto serán realizadas por profesionales con suficiente experiencia en el tema y quienes serán contratados bajo el visto bueno de la Junta del Fideicomiso.

4.2 PRESENTACIÓN DEL ANTEPROYECTO EN EL MUNICIPIO

Es tarea del constructor, en este caso de la Compañía Inmobiliaria “Casa Propia S.A.” presentar el anteproyecto al Municipio de Quito, con el afán de que éste sea aprobado y dar inicio así a la venta en planos de las unidades de vivienda. Para realizar dicho trámite se debe presentar la siguiente documentación:

- Formulario de aprobación de planos para edificación, con el registro de datos y timbres
- Descripción general del proyecto
- Informe de regulación urbana otorgada por el Distrito Metropolitano de Quito
- Informe de factibilidad de servicios de agua potable, alcantarillado y energía eléctrica
- Planos del anteproyecto en los que conste claramente la gráfica del proyecto

4.3 APROBACIÓN DEFINITIVA DEL PROYECTO

Para lograr la aprobación definitiva del proyecto, será necesario tramitar la siguiente documentación:

- Formulario de aprobación de planos para edificación
- Informe de regulación urbana actualizado
- Pago del impuesto predial actualizado
- Copia de la Escritura del terreno

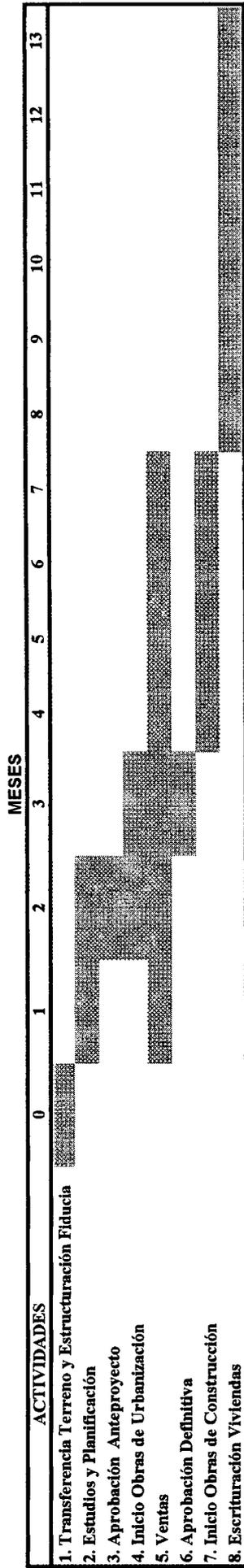
- Aprobación de planos otorgado por el Colegio de Arquitectos
- Aprobación del Cuerpo de Bomberos
- Planos arquitectónicos del proyecto
- Informe de afectación del terreno otorgado por la Dirección de Planificación Municipal
- Copia de la cédula de identidad del propietario del terreno
- Copias del Carné del registro municipal y registro profesional

Una vez reunida toda esta información se procede a solicitar la aprobación definitiva del proyecto y consecuentemente el permiso de construcción. Es importante mencionar que dichos documentos permitirán el adecuado desarrollo del proyecto, la escrituración de las unidades de vivienda y la consecución de financiamiento para el promitente comprador y para el proyecto en sí.

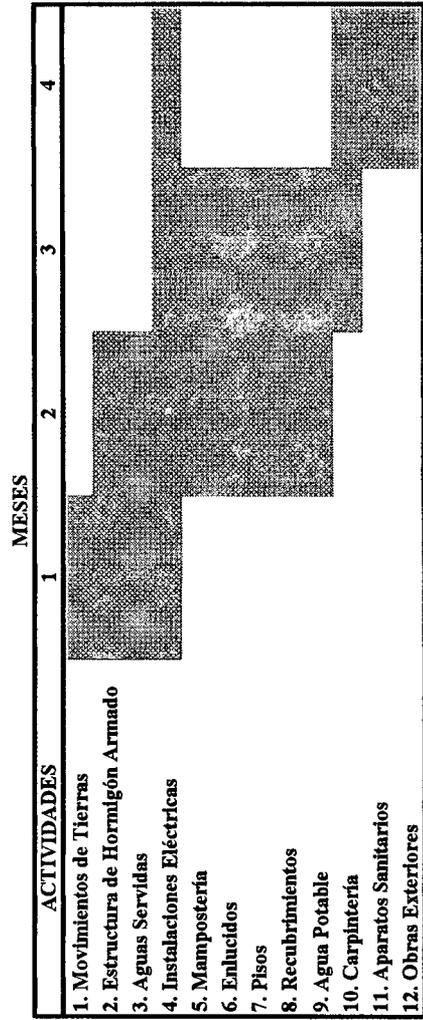
4.4 CRONOGRAMA DE CONSTRUCCIÓN

La Fiduciaria junto con el Constructor realizarán el análisis del cronograma de ejecución y construcción definitivos, sobre la base de los cuales se programarán las ventas y el financiamiento necesario.

CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO



CRONOGRAMA DE CONSTRUCCIÓN



Tenemos entonces que el proyecto tendrá una duración de 13 meses, además del mes inicial en el cual se realizará la estructuración del fideicomiso y la transferencia del bien inmueble al mismo. Durante el primer y segundo mes se realizarán los estudios y planificación necesarios para la adecuada ejecución del proyecto, paralelamente se tramitará la aprobación del anteproyecto con el objeto de iniciar las obras de urbanización y venta en planos de las primeras unidades de vivienda. Alrededor del tercer y cuarto mes, una vez obtenida la aprobación definitiva del proyecto, se dará inicio a la construcción de las viviendas cuya duración será de aproximadamente cuatro meses, para finalizar con la recuperación total de la cartera y la escrituración de las viviendas.

4.5 PLAN DE FINANCIAMIENTO PARA EL PROYECTO

En el capítulo dos se detalló la estructura de financiación del proyecto en la cual el Constituyente, “Casa Propia S.A.”, tendrá una participación del 28,26% del costo total y el 71.74% restante será financiado a través de la venta de las unidades de vivienda. Sin embargo es necesario considerar la posibilidad de que en algún momento los ingresos por ventas no serán suficientes para continuar con las obras de construcción, siendo necesaria entonces la consecución de nuevos recursos financieros. Para ello existen varias alternativas de entre las cuales se debe escoger la más conveniente para el proyecto, así están los créditos hipotecarios con instituciones financieras, la titularización y los fondos inmobiliarios entre otros.

La forma más común y tradicional de financiar un proyecto es por medio de los créditos otorgados por instituciones financieras, éstos requieren de una hipoteca abierta sobre el bien inmueble, las tasas de interés son elevadas y su aprobación toma tiempo.

Por otro lado, la titularización es un proceso mediante el cual se emiten diferentes tipos de valores los cuales pueden ser colocados y negociados libremente en el mercado bursátil, participan en él un sinnúmero de inversionistas que se ven beneficiados por una alta rentabilidad y la posibilidad de diversificar el riesgo. Puesto que la titularización de proyectos inmobiliarios requiere obligatoriamente que estos se realicen bajo la figura fiduciaria, dichos valores son emitidos con cargo al patrimonio autónomo del correspondiente fideicomiso.

El presente proyecto considerará un plan de financiamiento basado en fondos inmobiliarios, ya que estos agilitan y facilitan la obtención de recursos destinados a la construcción de proyectos de vivienda a través de la incorporación de inversionistas que participan como socios de uno o varios proyectos, obteniendo por ello una alta rentabilidad. Puesto que los fondos inmobiliarios únicamente pueden ser organizados y manejados por las Administradoras de Fondos y Fideicomisos, según lo dispuesto por la Ley de Mercado de Valores, es necesario que el proyecto se encuentre dentro de un fideicomiso; solo así podrá verse beneficiado de una línea de financiamiento rápida y a una tasa de interés más baja que la de un crédito tradicional. VER ANEXO No. 5

Ventajas para el inversionista:

- La figura fiduciaria otorga al inversionista la seguridad de que el capital invertido será destinado a la construcción de un proyecto determinado.
- El inversionista recibe una tasa de rendimiento fija sobre el capital invertido.
- La inversión está diseñada a mediano plazo (8 a 12 meses) acorde a los requerimientos y estructura del proyecto.

Ventajas para el proyecto:

- El proyecto cuenta con una línea de financiamiento rápida.
- La tasa de interés que debe afrontar el proyecto siempre será más baja que la de un crédito tradicional.
- Al no tener que calificar al proyecto en ninguna institución financiera se ahorra tiempo y dinero.

Costo Financiero:

- El costo financiero es decir la tasa de interés que deberá afrontar el proyecto está estructurada de la siguiente forma:

Inversionista: 9%

Fiduciaria: 1%

Proyecto: 10%

4.6 PLAN DE VENTAS Y FINANCIAMIENTO PARA EL COMPRADOR FINAL

En todo proyecto o empresa el alcanzar las metas trazadas dependerá en gran parte del buen manejo de las ventas, de ahí que es necesario contar no solo con los recursos necesarios y el personal calificado sino también con políticas de venta bien definidas y planes de financiamiento para el comprador final.

4.6.1 POLÍTICA DE VENTA

Existen varias herramientas para promocionar un producto, entre las más importantes podemos mencionar al marketing directo, publicidad, ventas personales y relaciones públicas entre otras, cuya aplicación dependerá del tipo de producto y de su mercado objetivo¹⁰.

Para el proyecto de vivienda “Portal de San Juan” será necesario utilizar dos herramientas importantes que son la publicidad y las ventas personales. La publicidad facilitará la generación de ventas y permitirá al vendedor dar a conocer su producto de forma eficiente; los anuncios publicitarios se realizarán por medio de la prensa puesto que este es el medio de búsqueda de información con mayor acogida (49,1%) por parte de los demandantes de vivienda¹¹, además otorgan una excelente cobertura local, amplia aceptación y alta credibilidad. A través de ellos se dará a conocer al lector las ventajas que ofrece el conjunto así como su ubicación, áreas de construcción, servicios, etc.

¹⁰ Dirección de Marketing, PHILIP KOTLER, Capítulo 18

¹¹ Estudio de Variables, Magnitud y Composición de la Demanda, GRIDCON CONSULTORES, 2001

Por otro lado gracias a la base de información que posee la Compañía Administradora de Fondos y Fideicomisos FODEVA sobre demandantes reales de vivienda, se podrán realizar ventas personales a través de visitas o llamadas telefónicas que permitan tener un contacto más directo con el comprador final. En este punto es necesario aclarar que todos los gastos de publicidad y venta están incluidos en el porcentaje del 3% (2% comisión ventas + 1% publicidad y promoción) que percibirá FODEVA sobre el valor de venta de cada unidad de vivienda.

El cronograma a través del cual se planea realizar las ventas es el siguiente:

Tiempo en Meses	Precio por Unidad	Unidades A Vender	Total En \$
1er. Mes	\$21,000.00	5	\$105,000.00
2do. Mes	\$21,000.00	6	\$126,000.00
3er. Mes	\$21,000.00	6	\$126,000.00
4to. Mes	\$21,000.00	8	\$168,000.00
5to. Mes	\$21,000.00	8	\$168,000.00
6to. Mes	\$21,000.00	9	\$189,000.00
7mo. Mes	\$21,000.00	10	\$210,000.00
TOTAL		52	\$1,092,000.00

4.6.2 FORMA DE PAGO Y FINANCIAMIENTO PARA EL COMPRADOR FINAL

La Compañía Administradora de Fondos y Fideicomisos FODEVA y la Compañía Inmobiliaria Casa Propia S.A. determinan que sobre la base de los análisis realizados sobre el costo de construcción, los precios de mercado y el margen de utilidad deseado; el precio de venta de las unidades de vivienda del Conjunto

Habitacional "Portal de San Juan", será de \$21.000,00 dólares y que la forma de pago por medio de la cual se promocionarán dichas unidades será la siguiente:

DETALLE	PLAZO	PORCENTAJE	VALOR EN \$
ENTRADA	Inmediato	30%	6,300.00
CUOTAS	5 meses	10%	2,100.00
SALDO	A 5,10,15 años	60%	12,600.00
	TOTAL	100%	21,000.00

Así el promitente comprador debe cancelar un valor inicial de 6.300,00 dólares como cuota de entrada, momento en el cual la Fiduciaria tiene la obligación de hacer la entrega del contrato de compra - venta. VER ANEXO No. 6

Posteriormente y en un plazo no mayor a 5 meses deberá cancelar 2.100,00 dólares a fin de completar el 40% del valor total de la vivienda requerido por el promotor. El 60% restante será financiado con un crédito hipotecario a 5, 10 o 15 años plazo a través de una institución de crédito.

Actualmente en Quito son varias las instituciones que brindan este servicio, entre las principales tenemos:

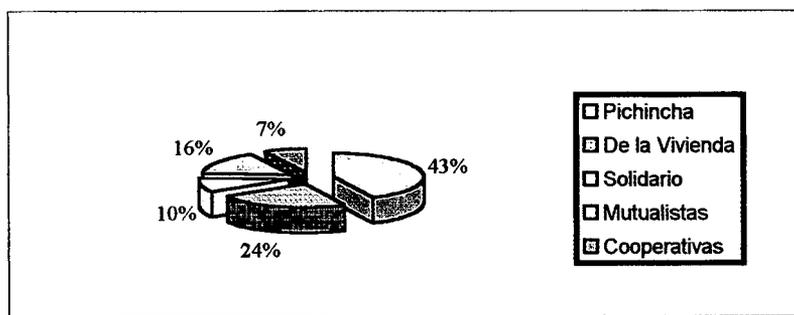
- Banco del Pichincha
- Banco de la Vivienda
- Banco Solidario
- Produbanco

- Cooperativa Coprogreso
- Cooperativa 9 de Octubre
- Cooperativa Andalucía
- Mutualista Pichincha
- Mutualista Benalcazar
- Mutualista Imbabura

La más alta participación y aceptación en el mercado la tiene el Banco del Pichincha con un 42.7%, seguido por el Banco de la Vivienda y el Banco Solidario con el 23.6% y 10% respectivamente.

PARTICIPACIÓN DE LAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO

CUADRO No. 8



Elaborado por: Pamela García

Fuente: Estudio de Variables, Magnitud y Composición de la Demanda en Quito, GRIDCON CONSULTORES, 2001

Con el afán de no comprometer unidades de vivienda a posibles compradores que en el futuro no puedan acceder a un crédito hipotecario, ya sea por falta de ingresos o documentos que respalden su patrimonio; es importante que el vendedor tenga

conocimiento y maneje eficientemente los conceptos de calificación de crédito y los documentos legales que el cliente debe presentar a fin de que se apruebe el desembolso de los fondos requeridos para financiar su vivienda. Además el proyecto debe canalizar a sus clientes a diferentes instituciones de crédito con las que previamente a formado un vínculo de comunicación y así facilitar el proceso de calificación y aprobación.

Generalmente todas las instituciones de crédito, requieren por parte del cliente los siguientes documentos:

Para personas dependientes o asalariadas:

1. Solicitud de crédito con información completa.
2. Fotocopia de las Cédulas de Identidad y Papeletas de Votación de los solicitantes.
3. Certificado de ingresos en el que se relacione el sueldo básico, el tiempo de servicio en la empresa y el cargo desempeñado.
4. Fotocopia de los dos últimos roles de pago.
5. Certificaciones de otros ingresos diferentes al sueldo, como por ejemplo comisiones, honorarios, etc.
6. Fotocopia de la promesa de compraventa o del documento en que se relacione detalladamente las condiciones de negociación del inmueble.
7. Referencias bancarias, certificados de manejo de cuentas corrientes, de cuentas de ahorro, de tarjetas de crédito, etc. Al menos una de ellas.
8. Referencias comerciales. Al menos una.

9. Fotocopia de los documentos que acrediten el respaldo patrimonial, como por ejemplo carta de pago del impuesto predial, matrícula de vehículo, etc.

Para personas independientes:

Además de todos los documentos exigidos a las personas dependientes, a excepción de los literales 3 y 4, deberán presentar:

10. Una explicativa de su actividad comercial o profesión, lugar donde la ejerce y valor promedio mensual de ingresos, con los soportes correspondientes.
11. Fotocopia del documento con el cual acredita su actividad, como por ejemplo el Certificado de Registro Mercantil.
12. Fotocopia de la declaración de renta de los dos últimos años.

Otros aspectos importantes para la consecución de un crédito hipotecario son:

- **Financiamiento:** Generalmente las instituciones de crédito financian el 70% del avalúo comercial para viviendas nuevas y el 60% para viviendas usadas.
- **Plazos:** El cliente puede escoger dependiendo de sus posibilidades económicas, desde 1 y hasta 20 años plazo.

- **Garantía:** Es la primera hipoteca abierta sobre el inmueble objeto de financiación.

- **Pagos:** Se los realiza a través de cuotas mensuales en dólares, reajustables cada 3 o 6 meses dependiendo de la institución financiera. El valor de la cuota no deberá ser superior a la tercera parte de los ingresos del cliente, así si mensualmente el cliente percibe un sueldo de alrededor de 500,00 dólares la cuota que deberá cancelar será de 167,00 dólares como máximo.

- **Tasas de Interés:** Actualmente las instituciones financieras otorgan créditos a tasas de interés que oscilan entre el 16% y 19% con tendencia a la baja.

4.7 ANÁLISIS ECONÓMICO DEL PROYECTO A TRAVÉS DE ÍNDICES DE DESEMPEÑO

El análisis o evaluación económica de un proyecto tiene como objetivo principal apoyar al proceso de toma de decisiones sobre la adecuada asignación de recursos a una u otra alternativa. Una herramienta fundamental para alcanzar dicho objetivo es el Flujo de Caja el mismo que consta básicamente de dos partes:

1. Ingresos de efectivo planificados
2. Egresos de efectivo planificados

Mediante su realización, una empresa puede identificar los excedentes o déficit de efectivo al término de cada período y así establecer la necesidad de financiamiento y/o la disponibilidad de efectivo ocioso para inversión. Se puede determinar también la posible posición final del efectivo como resultado de las operaciones planificadas y establecer así una base sólida para la vigilancia continua de dicha posición.

4.7.1 FLUJO DE EFECTIVO

Para el proyecto de vivienda “Portal de San Juan”, el flujo de caja constará de 13 meses más el mes inicial en el cual se realizará la estructuración y transferencia del bien inmueble al Fideicomiso; puesto que este es el tiempo que tomará terminar la construcción de las unidades de vivienda y la recuperación total de la cartera proveniente de la venta de las mismas. En él se detallan los ingresos y egresos que tendrá el proyecto cada mes.

En cuanto a los ingresos tenemos que estos dependerán del número de viviendas que se vendan cada mes, así sobre la base del cronograma presentado anteriormente y de la forma de pago a través de la cual se promocionarán dichas viviendas, tenemos el siguiente flujo de ventas proyectado:

Por otro lado en cuanto a los egresos o salidas de efectivo tenemos:

- **Costo de Construcción**

Al momento en que se dé inicio a las obras de construcción, es decir a principios del cuarto mes, se realizarán los desembolsos por dicho concepto en cinco pagos iguales, cada uno correspondiente al 20% del costo total.

- **Costos Indirectos**

Puesto que los costos indirectos tienen relación con el costo directo de construcción, los desembolsos se realizarán a partir del cuarto mes y en cinco pagos iguales.

- **Costos de Urbanización**

Los desembolsos concepto de la urbanización se realizarán a partir del segundo mes y en cinco pagos iguales, correspondientes al 20% del costo total.

- **Honorarios Ejecutores**

Los honorarios correspondientes a las actividades de ventas, publicidad y promoción, honorarios fiduciarios y gerencia de proyecto se desembolsarán de acuerdo a los ingresos obtenidos por el número de unidades vendidas mensualmente. En cuanto a los honorarios del Fiscalizador, éstos se cancelarán a partir del segundo mes y sobre los costos de urbanización y construcción.

- **Estudios, Planificación, Tasas, Impuestos y Gastos Legales**

Dichos desembolsos se realizarán a partir del primer mes en tres pagos, el primero correspondiente al 20% del costo total y los dos restantes correspondientes al 40% cada uno.

- **Inversión:**

Finalmente tenemos la inversión inicial cuyo monto corresponde a la compra del terreno, la estructuración del fideicomiso y el capital de trabajo; éste último corresponde a un mes de costos operativos necesarios para iniciar la ejecución del proyecto. El valor del terreno se cancelará en su totalidad al inicio del proyecto conforme a lo pactado con el Constituyente Tradente, de igual forma el Constituyente Promotor deberá cancelar los costos de estructuración fiduciaria.

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

MESES

DETALLE	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	TOTAL
1. INGRESOS															
Total Ingresos por Ventas		51,500.00	59,900.00	42,420.00	57,540.00	60,900.00	70,560.00	141,540.00	92,820.00	90,300.00	112,140.00	108,760.00	117,600.00	126,000.00	1,092,000.00
2. EGRESOS															
2.1 Costo Directo de Construcción					110,327.00	110,327.00	110,327.00	110,327.00	110,327.00						551,635.00
2.2 Costos Indirectos					8,826.16	8,826.16	8,826.16	8,826.16	8,826.16						44,130.80
2.3 Urbanización			9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00								48,000.00
2.4 Honorarios Ejecutores															
2.4.1 Fiscalización			96.00	96.00	1,199.27	1,199.27	1,199.27	1,103.27	1,103.27						5,996.35
2.4.2 Gerencia de Proyecto		630.00	798.00	848.40	1,150.80	1,218.00	1,411.20	2,830.80	1,856.40	1,806.00	2,242.80	2,175.60	2,352.00	2,520.00	21,840.00
2.4.3 Ventas		630.00	798.00	848.40	1,150.80	1,218.00	1,411.20	2,830.80	1,856.40	1,806.00	2,242.80	2,175.60	2,352.00	2,520.00	21,840.00
2.4.4 Honorarios Fiduciarios		441.00	558.60	593.88	805.56	852.60	987.84	1,981.56	1,299.48	1,264.20	1,569.96	1,522.92	1,646.40	1,764.00	15,288.00
2.4.5 Publicidad y Promoción		315.00	399.00	424.20	575.40	609.00	705.60	1,415.40	928.20	903.00	1,121.40	1,087.80	1,176.00	1,260.00	10,920.00
2.5 Estudios y Planificación		2,998.17	5,996.35	5,996.35											14,990.87
2.6 Tasas, Impuestos y Gastos Legales		3,298.51	6,597.02	6,597.02											16,492.55
Total Egresos		18,312.68	24,842.97	25,004.25	133,634.99	133,850.03	134,468.27	129,314.99	126,196.91	15,719.20	17,176.96	16,961.92	17,526.40	18,064.00	751,135.37
3. Utilidad antes de Interés e Impuestos		23,187.32	15,057.03	17,415.75	-76,094.99	-72,950.03	-63,908.27	12,225.01	-33,376.91	84,520.80	104,963.04	101,818.08	110,073.60	117,936.00	340,866.43
(c) Impuestos 25%		5,796.83	3,764.26	4,353.94				3,056.25		21,130.20	26,240.76	25,454.52	27,518.40	29,484.00	146,799.16
4. Utilidad Neta		17,390.49	11,292.77	13,061.81	-76,094.99	-72,950.03	-63,908.27	9,168.76	-33,376.91	63,390.60	78,722.28	76,363.56	82,555.20	88,452.00	194,067.27
5. INVERSIONES															
5.1 Terreno	-132,000.00														
5.2 Estructuración Fiducia	-1,500.00														
5.3 Capital de Trabajo	-500.00														
FLUJOS	-134,000.00	17,390.49	11,292.77	13,061.81	-76,094.99	-72,950.03	-63,908.27	9,168.76	-33,376.91	63,390.60	78,722.28	76,363.56	82,555.20	88,452.00	194,067.27
TASA DE DESCUENTO REAL		1.11%	1.11%	1.11%	1.11%	1.11%	1.11%	1.11%	1.11%	1.11%	1.11%	1.11%	1.11%	1.11%	
FACTOR DE DESCUENTO		0.99	0.98	0.97	0.96	0.95	0.94	0.93	0.92	0.91	0.90	0.89	0.88	0.87	
FLUJOS DE CAJA DESCONTADOS	-134,000.00	17,199.57	11,046.19	12,636.33	-72,808.09	-69,032.71	-59,812.56	8,486.95	-30,555.77	57,395.50	70,494.72	67,631.80	72,312.79	76,627.42	
FLUJOS DE CAJA DESCYACUMULADOS	-134,000.00	116,800.43	105,754.24	93,117.90	165,925.99	234,958.70	294,771.26	286,284.31	316,840.08	259,444.58	186,949.86	121,318.06	49,005.27	27,622.15	27,622.15

4.7.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El VAN, es el valor actual en unidades monetarias de una cantidad futura, es decir la cantidad de dinero que sería necesario invertir el día de hoy a una tasa determinada, durante un período específico para obtener la cantidad futura. Generalmente el proceso para calcular valores presentes se conoce como *descuento de flujos de efectivo*; dicho proceso estima el valor presente de una cantidad futura a una tasa anual de rendimiento que recibe diversos nombres entre los que se encuentran *tasa de descuento, rendimiento requerido, costo de capital o costo de oportunidad* ¹². Matemáticamente el valor actual se obtiene restando la inversión inicial de un proyecto, del valor presente de sus entradas de efectivo descontadas a una tasa igual al costo de capital de la empresa. Es necesario entonces resolver la siguiente ecuación:

$$\text{VAN} = \sum_{t=1}^n \frac{\text{FE}_t}{(1+k)^t} - \text{Inversión inicial}$$

Para el presente proyecto el VAN fue calculado a una tasa de descuento mensual del 1.11% equivalente al 14.11% anual. Dicha tasa considera en primer lugar a la tasa de rendimiento de los bonos del tesoro americano cuyo valor para un período de dos años es del 3.11%. VER ANEXO No. 7 Lo cual es coherente puesto que el proyecto se llevará a cabo en el Ecuador que tiene como moneda de uso legal el dólar americano.

¹² PRINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, Lawrence J. Gitman, Octava Edición, Págs. 167, 168, 312

Por otro lado es necesario incorporar a la rentabilidad exigida el “riesgo país”, que actualmente para el caso de Ecuador es del 11% anual, según lo presenta el Boletín de Prensa del Banco Central (Información otorgada por las Agencias Internacionales Blommborg y Reuters).

El resultado obtenido sobre la base de los flujos de efectivo calculados anteriormente, arrojó un valor actual neto de 27.622,15 dólares.

4.7.3 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Es la tasa de descuento que equipara el valor presente de las entradas de efectivo con la inversión inicial de un proyecto. Esta es la técnica de preparación de presupuestos de capital más utilizada, especialmente por los gerentes de finanzas cuya preferencia por la TIR se debe a su disposición hacia las tasas de rendimiento más que a los rendimientos reales en dólares¹³.

El cálculo a mano de la TIR no es tarea fácil por lo que es mejor hacerlo mediante la ayuda de una calculadora financiera o una computadora, sin embargo es importante conocer la fórmula mediante la cual se realiza dicho cálculo:

$$\sum_{t=1}^n \frac{FE_t}{(1+TIR)^t} = \text{Inversión inicial}$$

¹³ PRINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, Lawrence J. Gitman, Octava Edición, Págs. 314, 321.

Para el Proyecto Inmobiliario “Portal de San Juan”, la tasa interna de rendimiento (TIR) es del 2.22% mensual equivalente al 26.64% anual. Dicha tasa supera casi en el doble a la tasa de descuento mediante la cual se realizó el cálculo del VAN y cuyo valor fue del 1.11% mensual con equivalencia anual del 14.11%.

4.7.4 DECISIÓN DE INVERSIÓN

La decisión de inversión o rechazo de un proyecto es sumamente importante, para ello es necesario analizar varios índices de rentabilidad y desempeño sobre la base de los cuales se pueda fundamentar la toma de decisiones. Para el proyecto de vivienda “Portal de San Juan” se ha determinado índices como el valor actual neto y la tasa interna de rendimiento, cuyos resultados de 27.622,15 dólares y 26.64% respectivamente son muy positivos para el proyecto. Es por ello que se recomienda se proceda con la inversión y ejecución del proyecto ya que éste es viable.

CAPÍTULO V

ADMINISTRACIÓN DEL FIDEICOMISO INMOBILIARIO

“PORTAL DE SAN JUAN”

5.1 GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE LA FIDUCIARIA

Como anteriormente se mencionó, las actividades que realizará la Fiduciaria serán únicamente aquellas que se encuentren señaladas en el contrato del fideicomiso. Estas dependerán de las necesidades del Constituyente y podrán abarcar todas las actividades que generalmente se llevan a cabo en un proyecto inmobiliario o simplemente parte de ellas.

En el capítulo III se señalaron algunas de las actividades que por lo regular realizan las Fiduciarias, entre las más importantes tenemos:

- Manejar de manera prudente y diligente los bienes fideicomitidos.
- Llevar la contabilidad del fideicomiso y cumplir con el pago de impuestos y demás gravámenes en los que incurrirá dicho fideicomiso con cargo al Patrimonio Autónomo.
- Recibir el dinero de los compradores por concepto de la venta de las unidades de vivienda e invertir dichos recursos económicos en productos financieros rentables.

- Enviar mensualmente los balances de situación a los constituyentes.
- A través del Gerente de Proyecto asignar recursos monetarios al desarrollo, y ejecución del proyecto inmobiliario, respetando el reglamento que para el efecto apruebe la Junta del Fideicomiso y bajo la revisión y aprobación del Fiscalizador.
- Emitir Certificados de Garantía Fiduciaria para respaldar las obligaciones del proyecto y cubrir aquellas que se hayan contratado con cargo al mismo.
- Comunicar mensualmente a la Constituyente, el estado de recuperación de la cartera y de cualquier atraso o inconveniente que ésta presente.
- Cancelar el valor total del terreno transferido al fideicomiso y sobre el cual se llevará a cabo la construcción del conjunto a su propietario, el Constituyente Tradente.
- Representar al Fideicomiso jurídicamente.

Para el caso particular del proyecto de vivienda “Portal de San Juan”, la compañía Administradora de Fondos y Fideicomisos “FODEVA”, se encargará además de realizar la venta de las unidades construidas, para lo cual es necesario tener conocimiento no solo de aquellas ventajas que diferencian al proyecto de otros sino también de cómo administrar adecuadamente la cartera de clientes.

5.1.1 ADMINISTRACIÓN DE LA CARTERA DE CLIENTES

Cartera es el conjunto de pagarés, letras de cambio o cualquier otro documento que contenga obligaciones suscritas a nombre de los clientes, por la compra de una o varias unidades de vivienda en el Conjunto Habitacional “ Portal de San Juan ”.

La administración de la cartera inmobiliaria es parte fundamental en el desarrollo de proyectos de construcción ya que además de ser la fuente principal de financiamiento, genera utilidades. Una cartera eficientemente administrada origina proyecciones de inversión de recursos económicos a corto y mediano plazo. Con base al flujo de ventas la organización puede programar inversiones para las obras de construcción y planificar con tiempo los requerimientos de financiamiento.

Toda empresa debe organizar su cartera tiempo antes de iniciar las ventas, utilizando para ello bases de datos que consten básicamente de la siguiente información sobre sus clientes:

- Nombres completos
- Fotocopia de la Cédula de Identidad
- Dirección actual y número telefónico
- Lugar de trabajo e ingresos familiares
- Valor de venta de la vivienda
- Número y valor de las cuotas a cancelarse
- Fechas de pago
- Descuentos

- Fecha de venta
- Nombre del vendedor

El objeto de recabar toda esta información acerca de los futuros propietarios de las unidades de vivienda es asignar a cada uno de ellos un código o número que permita finalmente acceder a información individual y actualizada a través de estados de cuenta que proporcionen datos sobre el valor de las cuotas a cobrar y de los valores que ingresan a la cartera mensualmente. Además es importante determinar si el cliente tendrá la capacidad de acceder a un crédito hipotecario en el futuro, para así no comprometer unidades de vivienda a aquellos clientes que por falta de recursos económicos no podrán cancelar el valor total de la vivienda.

Por otro lado es necesario determinar si el Promotor concederá algún tipo de descuento; en caso de hacerlo éstos se otorgarán principalmente en base al plazo y la forma de pago. Finalmente se debe definir el tipo de títulos aceptables que el proyecto podrá recibir por parte de los compradores, éstos pueden ser Certificados de Depósitos Reprogramados (CDF's), Certificados Financieros (CF's), Pagarés o Letras de Cambio, cuya aceptación dependerá de las políticas de venta y de la estructura del proyecto.

Para concluir es importante destacar que todas las actividades que realice la Fiduciaria a lo largo del proyecto, serán de gran utilidad ya que facilitarán la administración del mismo, optimizando los recursos económicos y el tiempo.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- La figura fiduciaria se originó en Roma y nace con la necesidad de solucionar cierto tipo de problemas que no podían ser corregidos mediante las normas legales vigentes en esas épocas. En otras palabras el fideicomiso es fruto de necesidades crecientes que van de la mano con el desarrollo de los pueblos.
- Debido a la utilidad y eficiencia jurídica y económica del “*Trust*” en los Estados Unidos; poco a poco los países de Latinoamérica fueron realizando importantes esfuerzos por lograr su adaptación. Así en el Ecuador el sistema fiduciario se incorpora en el año de 1993; convirtiéndose en una figura que puede fácilmente adaptarse a las distintas necesidades del Constituyente y cuya principal finalidad es alcanzar los objetivos planteados, facilitando el trabajo de cada una de las partes que lo conforman.
- A fin de que no existan estafas por la utilización indebida y el abuso de la buena fe y la confianza de los usuarios del sistema fiduciario, es necesario que los responsables cuenten principalmente con una profunda convicción de que este tipo de instituciones se basan fundamentalmente en la confianza, honradez y delicadeza en el manejo de los valores y bienes transferidos.
- Debido a su gran versatilidad y por las múltiples soluciones que aporta a la ejecución de los negocios modernos; actualmente en nuestro país el fideicomiso está adquiriendo cada vez una mayor importancia y se está convirtiendo en un mecanismo apropiado para la ejecución de proyectos inmobiliarios.

- A pesar de que el sector de la construcción se ha visto gravemente afectado por la falta de participación de las entidades públicas en la generación de soluciones habitacionales, actualmente éste se ha convertido en el más dinámico de la economía nacional ya que según información proporcionada por el Banco Central en el 2001 su crecimiento fue del 19.9%.
- La demanda de soluciones habitacionales urbanas se ha convertido en una variable económica importante para el desarrollo del país, la misma que debe ser considerada con especial énfasis ya que en los últimos años la oferta de vivienda no ha podido satisfacer las necesidades de la población, generando así altos índices de déficit cuantitativo y cualitativo de vivienda.
- Al comparar el número de viviendas nuevas que se ofertan actualmente al norte de la ciudad de Quito, en el valle de Calderón (3.848), con el número de hogares que forman parte del segmento de mercado al cual va dirigido el presente proyecto inmobiliario (11.500); podemos concluir que existe una gran posibilidad de que dicho proyecto sea vendido en su totalidad ya que además cuenta con los servicios básicos de luz, agua y alcantarillado, una excelente ubicación y un precio de venta competitivo.
- Los Fondos Inmobiliarios facilitan la consecución del financiamiento para proyectos destinados a la construcción, en menor tiempo y a una tasa de interés más baja que la de un crédito tradicional.

- Las ventas son parte importante para el éxito de un proyecto inmobiliario, por lo que es necesario contar con políticas de venta bien definidas y óptimos planes de financiamiento para los compradores finales. El personal de ventas debe estar capacitado, contar con las herramientas suficientes y tener conocimiento sobre los conceptos de calificación de crédito, con el fin de no comprometer unidades de vivienda a posibles compradores que en el futuro no calificarán como sujetos de crédito.

- Con el fin de facilitar y fundamentar la decisión de inversión, es necesario realizar un análisis económico del proyecto, que nos permita medir su rentabilidad a través de índices de desempeño como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR). El proyecto de vivienda denominado “Conjunto Habitacional Portal de San Juan” alcanzó un VAN de 27.622,15 dólares y una TIR del 26.64% anual, resultados bastante favorables por lo que se recomienda la inversión y ejecución del mismo.

- Finalmente se recomienda al Fideicomiso Inmobiliario como un mecanismo idóneo para la ejecución de proyectos de vivienda, ya que éste tiene la capacidad de realizar todas las actividades propias de un proyecto inmobiliario o únicamente aquellas señaladas por el Constituyente en el contrato. Además facilita la obtención de recursos económicos y administra eficazmente la cartera de clientes.

BIBLIOGRAFÍA

- LARA MENDEZ Jaime, La Fiducia en Colombia, Bogotá, 1972
- LAWRENCE J. Gitman, Principios de Administración Financiera, Octava Edición México, 2000
- PHILIP Kotler, Dirección de Marketing, Edición del Milenio, México, 2001
- CHAVEZ Vladimiro, Estructuración y Manejo de Proyectos Inmobiliarios, Seminario - Cámara de la Construcción de Quito, 2001
- LEY DE MERCADO DE VALORES, Título XV, del Fideicomiso Mercantil y el Encargo Fiduciario
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS, Datos Preliminares VI Censo de Población y Vivienda, 2001
- MINISTERIO DE DESARROLLO URBANO Y VIVIENDA, Información Estadística a Nivel Nacional
- GRIDCON Consultores, Características de la Demanda de Vivienda en Quito, 2001
- GRIDCON Consultores, Estudio de Variables, Magnitud y Composición de la Demanda en Quito, 2001
- CÁMARA DE LA CONSTRUCCIÓN DE QUITO, Boletín Técnico, Marzo 2002
- www.asofiduciaras.org.co/cartp14.htm
- www.pichincha.com
- www.bloomberg.com/markets/c13.html

ANEXOS

ANEXO No. 1
CERTIFICADO DE GARANTÍA FIDUCIARIA

Fecha : _____
Vence: _____
Cuantía: **USS** **DOLARES**
ACREEDOR: _____
FIDEICOMISO: _____

Número 0001

El fideicomiso _____, administrado por _____, constituido mediante escritura pública otorgada ante el notario trigésimo noveno del Cantón Quito el _____, emite el presente certificado de garantía a favor de _____, hasta por la suma de US\$. _____ DOLARES, sobre el Fideicomiso cuyas inversiones, en el proyecto correspondiente a las casas e inmuebles, valorados en US\$. _____, como garantía del cumplimiento de las obligaciones de Fideicomiso _____, para con _____.

El valor garantizado será pagado en los términos y condiciones estipulados en el Fideicomiso _____ cláusula No. _____. El incumplimiento por parte de nuestra garantizada en el pago de una o varias de las obligaciones o fracciones de ellas para con el Acreedor, dará lugar para que el _____ solicite a la Fiduciaria la venta o ejecución de los bienes fideicomitidos a fin de que con el fruto de estos se pague al acreedor el valor adeudado por el Fideicomiso.

Procederemos a ejecutar la garantía a la presentación del original de ella y, de una comunicación suscrita por un representante o apoderado del Acreedor en la que conste que nuestra garantizada a incumplido sus obligaciones constantes en el presente documento.

El presente certificado de garantía no constituye a _____ ni a sus representantes o apoderados en garante de las obligaciones garantizadas, sino determina que en virtud del presente documento el ACREEDOR, tendrá derecho a participar en el producto de la venta o ejecución de los bienes fideicomitidos en el Fideicomiso _____, hasta por el monto garantizado en los términos y condiciones del mismo.

Dejamos expresa constancia que el presente garantía no tiene relación con ningún otro documento o contrato, a excepción de la tabla adjunta a esta garantía, por esta razón o por otras existentes entre el beneficiario y nuestro garantizado que dichos instrumentos no la modifican, enmiendan o amplían y que, por tanto FODEVA S. A. FODEVASA no tiene ninguna responsabilidad legal ni de otro tipo, que no sea lo expresamente estipulado en este documento.

Esta garantía es válida hasta el _____, a las ____ horas, a partir de ese momento se considerará automáticamente cancelada, aún cuando el original del presente documento no nos fuere devuelto, por lo que nuestra responsabilidad como garantes termina en ese día y hora. Esta garantía será renovada por un período similar por pedido del (ACRREEDOR), realizada con una antelación no menor de 5 días hábiles anteriores a su vencimiento.

ANEXO No. 2
INFORME DE REGULACIÓN URBANA

Q. DISTRITO METROPOLITANO
DIRECCIÓN DE PLANIFICACIÓN

FIDEICOMISO: _____

Fecha: _____

CARRETAS		ANCHO:	_____
ARENAL		REF. LIN. FCA.	_____
		DEL EJE A:	_____
TERRENO:	_____	RETIROS:	_____
CONSTRUCCIÓN:	_____	FRONTAL:	_____
FRENTE:	_____	FONDO:	_____
ZONIFICACIÓN:	_____	LATERAL DERECHA:	_____
FORMA DE OCUPACIÓN:	_____	LATERAL IZQUIERDA:	_____
LOTE MÍNIMO:	_____	ENTRE BLOQUES:	_____
FRENTE MÍNIMO:	_____	DENSIDADES	
OCUP. DEL SUELO (COS):	_____	NETA:	_____
UTILI. DEL SUELO (CUS):	_____	BRUTA:	_____
ALTURA:	_____		
PISOS:	_____		
USO DE SUELOS:	_____	DOTACIÓN DE SERVICIOS	
USO PRINCIPAL:	_____	AGUA:	()
USOS PROHIBIDOS:	_____	ALCANTARILLADO:	()
AFECTACIÓN:	_____		
ÁREA DE EXPANSIÓN URBANA	_____		

OBSERVACIONES:

NOTA: ESTE INFORME:

- a) Tiene una validez de 2 años.
- b) No representa título legal alguno que perjudique a terceros.
- c) Cualquier alteración lo anulará

ANEXO No. 3
BOLETÍN TÉCNICO DE LA CÁMARA DE LA CONSTRUCCIÓN DE
QUITO MARZO 2002

COO.	RUBRO	UNO.	C. DIRECTO (US \$)	MATERIAL	M. OBRA	EQUIPO
290	Relleno compactado con mat. de mejoramiento: lastre y plancha compactadora	m3	15.34	13.00	1.96	0.38
295	Relleno compactado suelo natural	m3	2.34	0.00	1.96	0.38
290	Cesalajo de material con volqueta	m3	3.55	0.00	1.91	1.54
295	Corta nero. Equipo: motorveladora	m3	3.82	0.00	0.06	0.76
300	Cesalajo a máquina. Equipo: cargadora frontal y volqueta	m3	2.42	0.00	0.14	2.28
310	Excavación de zanjas a máquina. Equipo: retroexcavadora	m3	2.65	0.00	0.17	2.99
320	Derrocamiento a mano de estructura existente	m3	23.02	0.00	21.92	1.10
325	Rotura de pavimento a mano	m2	1.39	0.00	1.32	0.07
330	Entibado con (acero contrachapado, 12 mm	m2	5.53	5.55	0.93	0.05
ESTRUCTURA						
335	Replanteo H.S. 140 kg/cm2. Equipo: concretara 1 saco	m3	54.53	50.22	11.54	2.38
340	Plintos H. Ciclópeo 180 Kg/cm2. Equipo: concretara 1 saco y vibrador	m3	51.83	742.92	14.87	3.64
345	Plintos H.S. 210 Kg/cm2. Equipo: concretara 1 saco y vibrador	m3	79.60	55.29	18.27	5.04
350	Hormigón en cadenas 0.30x0.30, f'c=210 kg/cm2 Equipo: concretara 1 saco, vibrador. Encofrado	m3	142.06	110.35	25.25	5.44
355	Hormigón columnas 0.20 x 0.30, f'c=210 kg/cm2 Equipo: concretara 1 saco, vibrador. Encofrado	m3	212.16	173.99	27.66	5.51
360	Hormigón en vigas 0.30 x 0.40, f'c=210 kg/cm2 Equipo: concretara 1 saco, vibrador. Encofrado	m3	176.20	144.20	25.54	5.46
365	Hormigón en escaleras, f'c=210 kg/cm2. Equipo: concretara 1 saco, vibrador. Encofrado	m3	231.03	192.57	32.70	5.76
370	Hormigón en nostras 15 x 20, f'c=210 kg/cm2. Equipo: concretara 1 saco, vibrador. Encofrado	m3	120.84	92.33	23.22	5.29
375	Hormigón en losa de 20 cm. f'c= 210 kg/cm2. Equipo: concretara 1 saco, vibrador, elevador. Encofrado	m3	209.66	171.58	29.35	3.44
380	Hormigón en muros, f'c=210 kg/cm2. Equipo: concretara 1 saco, vibrador. Encofrado	m3	127.37	93.03	28.77	5.57
382	H. Premezclado 210 kg/cm2 sin encof. Equipo: vibrador y bomba de hormigonado	m3	80.32	82.72	13.28	4.32
390	Losa maciza e=15 cm, f'c=210 kg/cm2. Equipo: concretara 1 saco, vibrador, elevador. Encofrado	m3	171.17	133.39	29.35	3.44
395	Losa tabagrada e=15cm, f'c=210 kg/cm2. Equipo: concretara 1 saco, vibrador. Encofrado	m2	23.50	20.00	2.93	0.56
400	Mampostería de obra con mortero 1:4	m3	37.29	25.71	11.02	0.55
405	Cintra 0, 1x0,20x1, 1 m, f'c=180 kg/cm2 Equipo: concretara 1 saco, tabla de monte y cinjos	u	4.09	2.32	1.15	0.11
410	Bloque aliv. 20x20x40 timo+esto	u	0.50	0.39	0.11	0.00
415	Bloque aliv. 15x20x40 timo+est.	u	0.42	0.31	0.11	0.00
420	Acero de refuerzo 8-12 mm (con alambre galvan. #18) Equipo: cizalla	kg	0.63	0.51	0.10	0.03
425	Acero de refuerzo 14 a 32 mm (con alambre galvan. #18) Equipo: cizalla	kg	0.63	0.51	0.10	0.03
430	Acero estructural. Equipo: soldadora	kg	1.30	0.65	0.55	0.08
435	Malla electros. 5 mm a 10 cm (MALLA R-195)	m2	2.06	1.99	0.18	0.01
MAMPOSTERIA						
445	Bordillo de fina de canto H=40 cm, ciclope enluc. ceramica graiman 20x20	m	15.16	10.16	4.76	0.24
450	Bordillo H. S, f'c=180kg/cm2, H=50 cm; e= 20 cm. Equipo: concretara 1 saco, vibrador. Encofrado	m	13.09	10.71	1.68	0.70
455	Mesa cocina hormigon armado. Materiales: tabla de monte y cinjos	m	14.49	9.25	4.99	0.25
475	Mampostería ladrillo mamparon con mortero 1:5, e=2.5cm	m2	9.53	7.55	1.72	0.22
480	Mampostería de taboncillo con mortero 1:5, e=1.8cm	m2	11.27	3.52	1.54	0.21
485	Mampostería de ciclope e=20 cm con mortero 1:5, e=3cm	m2	7.34	5.59	1.33	0.22
490	Mampostería de ciclope e=15 cm con mortero 1:5, e=2.5cm	m2	6.79	4.73	1.33	0.22
495	Mampostería de ciclope e=10 cm con mortero 1:5, e=2cm	m2	5.39	3.34	1.33	0.22
505	Tinera de canto con ceramica graiman 20x20	u	38.65	24.13	13.83	0.69
510	Lavandera: taboncillo tipo HG 1 c/c. ASTM 120	u	30.18	31.74	27.56	1.33
515	Pozo revisión inst. eléctricas. Equipo: concretara 1 saco, Mortero 1:3	u	56.54	35.74	18.82	0.99
520	Caja de revisión 60x60 ladrillo mamparon. Equipo: concretara 1 saco.	u	22.92	13.46	8.88	0.49
530	Taba sanitaria. Materiales: acero de refuerzo y tablero	u	13.55	9.45	3.92	0.20
ENLUCIDOS						
535	Enlucido de fajas incluye anclamos. Mortero 1:5	m	1.67	0.23	1.33	0.11
540	Enlucido vertical incluye anclamos. Mortero 1:5, e= 1.5 cm	m2	3.53	1.13	2.15	0.24
545	Enlucido iso exterior incluye anclamos. Mortero 1:5, e= 1.5 cm	m2	3.60	1.13	2.16	0.31
550	Enlucido horizontal incluye anclamos. Mortero 1:5, e= 1.5 cm	m2	4.07	1.13	2.55	0.33
550	Masillado losa + imcarmazo Sika 1. e=3cm, mortero 1:3	m2	4.14	2.52	1.55	0.08
555	Medias cañas	m	1.29	0.53	0.72	0.04

COD.	RUBRO	UND.	C. DIRECTO (US \$)	MATERIAL	M. OBRA	EQUIPO
570	Cerámica (GRAIMAN) pared 20x20, cemento blanco. litopon, mortero 1:3 e=1cm	m2	8.99	7.18	1.72	0.09
580	Revocado Mampostería (mortero 1:1:6. e=1cm)	m2	1.26	0.49	0.73	0.04
PISOS						
585	Tejuelo	m2	5.22	3.06	2.05	0.10
590	Tarrajeado (incluye andamios)	m2	1.45	0.47	0.89	0.09
595	Contrapiso H.S. 180 kg/cm2, e=6cm, piedra bola e=15cm. Equipo: concretera 1 saco	m2	10.33	7.11	2.94	0.28
600	Alisado de pisos (mortero 1:3. e = 1.5 cm)	m2	2.76	1.01	1.66	0.08
610	Adoquín de cemento. Equipo: compactadora-Arena,e=5cm	m2	8.24	6.50	0.84	0.89
615	Parquet de eucalipto. Equipo: pulidora	m2	13.08	11.11	1.78	0.18
620	Parquet de chanul. Equipo: pulidora	m2	17.45	15.48	1.78	0.18
625	Vinil 1.6 mm	m2	8.85	7.91	0.89	0.04
645	Gradas exteriores de gres. Mortero 1:3, e=8mm	m	5.56	3.24	2.21	0.11
650	Encementado exterior. Mortero 1:3, e=3cm	m2	3.77	2.02	1.66	0.08
655	Acera H.S. 180 kg/cm2, e=6 cm, piedra bola e=15cm (incluye encofrado)	m2	8.56	5.86	2.44	0.26
660	Baldosa de granito fondo gris	m2	10.06	7.84	1.94	0.28
670	Gres Colombiano (incluye mortero 1:3)	m2	14.13	11.92	2.10	0.11
690	Duela de chanul. Equipo: pulidora	m2	45.77	43.15	2.23	0.39
695	Media duela de chanul. Equipo: pulidora	m2	45.73	43.11	2.23	0.39
700	Cerámica para pisos GRAIMAN 30x30,mortero 1:3, e=1cm	m2	9.76	7.96	1.72	0.09
705	Alfombra ORM (mini bucle forte)	m2	13.57	10.06	3.35	0.17
710	Barredera de caucho	m	1.19	0.84	0.33	0.02
715	Barredera de laurel	m	1.58	1.23	0.33	0.02
CARPINTERIA METAL/MADERA						
720	Vidrio claro de 3 mm incluye masilla	m2	6.15	5.56	0.56	0.03
725	Vidrio claro de 4 mm incluye masilla	m2	7.95	7.36	0.56	0.03
730	Vidrio claro de 6 mm incluye masilla	m2	11.91	10.74	1.12	0.06
735	Muebles bajos de cocina (tablero triplex)	m	74.85	36.19	36.82	1.84
740	Muebles altos de cocina (tablero triplex)	m	93.60	45.58	45.74	2.29
745	Closets (tablero triplex)	m2	69.04	42.12	25.65	1.28
750	Cerradura llave-llave (FECSA), cromada	u	14.65	12.54	2.01	0.10
755	Cerradura llave-seguro (FECSA), cromada	u	11.46	9.35	2.01	0.10
760	Cerradura de baño (FECSA), cromada	u	8.94	6.83	2.01	0.10
765	Cerradura de paso (FECSA), cromada	u	8.16	6.05	2.01	0.10
770	Pasamanos de grada	m	23.08	18.40	4.46	0.22
775	Pasamano hierro c/mangón madera	m	26.87	22.18	4.46	0.22
785	Puerta plywood tambor. 0.70 lacada. Incluye marcos y tapamarcos	u	83.32	64.59	17.84	0.89
790	Puerta plywood tambor. 0.80 lacada. Incluye marcos y tapamarcos	u	83.87	65.14	17.84	0.89
795	Puerta plywood tambor. 0.90 lacada. Incluye marcos y tapamarcos	u	85.35	66.62	17.84	0.89
800	Puertas principales lacadas. Incluye marcos y tapamarcos	u	108.92	99.24	9.22	0.46
805	Puerta de malla. Equipo: soldadora	m2	17.50	9.94	6.75	0.81
810	Puerta de malla 0.80 x 1.80. Equipo: soldadora. Pintura anticorrosiva	u	49.99	33.89	14.62	1.48
815	Puerta de tol y vidrio (incluye pintura anticorrosiva)	u	41.08	29.13	11.21	0.75
820	Puertas de vaiven lacada. Incluye marcos y tapamarcos	u	90.88	72.15	17.84	0.89
825	Ventana de hierro con rejilla, protección con varilla cuadrada 1/2" pintura anticorrosiva	m2	47.06	41.37	5.06	0.63
830	Ventana de hierro sin rejilla incluye pintura anticorrosiva	m2	35.79	34.62	1.12	0.06
835	Rejas en ventana planta baja. Equipo: soldadora. Pintura anticorrosiva	m2	11.85	6.75	4.50	0.60
840	Ventana de aluminio fija	m2	39.02	32.00	6.69	0.33
845	Ventana corrediza aluminio	m2	41.02	34.00	6.69	0.33
850	Puerta de aluminio	m2	69.32	59.95	8.92	0.45
855	Viga de chanul	m	4.30	3.59	0.67	0.03
860	Cerramiento malla galvanizada 50/10 h=2m. Equipo: soldadora. Alambre de púas 3 hiladas	m	14.81	11.67	2.90	0.24
RECUBRIMIENTOS						
865	Pintura caucho int. 2 manos. Látex vinyl acrílico (incluye andamios y cemento blanco)	m2	1.57	0.75	0.74	0.07
870	Pintura caucho ext. 2 manos. Látex vinyl acrílico (incluye andamios y cemento blanco)	m2	1.64	0.75	0.78	0.11
875	Pintura caucho cielo. Látex vinyl acrílico (incluye andamios y cemento blanco)	m2	1.81	0.93	0.78	0.11
880	Esmalte en paredes/hierro. Equipo: compresor de aire	m2	3.53	2.71	0.78	0.05
885	Lacado 2 manos sellador-laca. Equipo: compresor de aire	m2	9.41	7.33	1.98	0.11
890	Pintura para Cubierta de fibrocemento	m2	2.63	1.85	0.74	0.04
CUBIERTAS						
895	Cubierta eurolit P-7 una caída	m2	5.16	4.22	0.89	0.04
900	Cubierta eurolit P-7 dos caídas	m2	5.73	4.79	0.89	0.04
905	Cubierta eurolit Española - una caída	m2	7.92	6.98	0.89	0.04

COD.	RUBRO	UND.	C. DIRECTO (US \$)	MATERIAL	M. OBRA	EQUIPO
910	Cubierta eurlit Española - dos caídas	m2	8.39	7.46	0.89	0.04
915	Cubierta ECUATEJA CLASICA SUPERIOR	m2	11.27	8.81	2.35	0.12
920	Cubierta ECUATEJA COLONIAL SUPERIOR	m2	11.06	8.59	2.35	0.12
925	Teja común inc. tiras eucalip. Mortero 1:3	m2	19.81	18.17	1.56	0.08
940	Cielo raso de malla	m2	6.29	3.73	2.44	0.12
945	Imperm. cubierta lámina asfált	m2	5.01	4.83	0.17	0.01
AGUA POTABLE						
950	Salida agua fría HG. Llave de control y accesorios H.G.	pto	24.73	20.06	4.45	0.22
955	Salida agua caliente HG. Llave de control y accesorios	pto	24.73	20.06	4.45	0.22
960	Salida medidores HG. Llave de paso y accesorios	pto	21.85	16.01	5.57	0.28
965	Salidas para lavadoras. Llave de control y accesorios	pto	25.90	20.06	5.57	0.28
970	Tubería agua fría PVC 1/2 plg (incluye accesorios)	pto	7.58	5.24	2.23	0.11
975	Tubería agua fría PVC 3/4 plg (incluye accesorios)	pto	9.52	7.18	2.23	0.11
980	Tubería HG 1/2 plg (incluye accesorios)	m	4.36	3.19	1.12	0.06
985	Distribuidoras y columnas. Tubería H.G. 3/4" y accesorios	m	3.72	2.55	1.12	0.06
990	Tubería PVC 1/2 plg (incluye accesorios)	m	2.28	1.11	1.12	0.06
995	Tubería PVC 3/4 plg (incluye accesorios)	m	2.79	1.62	1.12	0.06
1000	Tubería PVC 1 plg (incluye accesorios)	m	3.71	2.54	1.12	0.06
1005	Aspirador PVC 110mm	u	6.80	5.63	1.12	0.06
1010	Válvula check 1/2" RW	u	13.92	12.98	0.89	0.04
1015	Llave de paso FV 3/4 plg	u	5.04	4.34	0.67	0.03
1020	Llave de control FV 1/2 plg	u	5.04	4.34	0.67	0.03
1025	Llave de pico FV de lavandería	u	5.04	4.34	0.67	0.03
1030	Tanque calentador 30 galones, incluye válvula check, universal, codo, tee y neplo H.G.	u	231.97	222.61	8.92	0.45
APARATOS SANITARIOS						
1035	Lavamanos pompano blanco, tubo de abasto y grifería	u	52.30	45.28	6.69	0.33
1040	Inodoro tanque bajo (Savex blanco). Tubo de abasto y anclaje para sanitario	u	65.95	58.93	6.69	0.33
1045	Urinario económico Coby plus blanco linea económica	u	46.18	39.16	6.69	0.33
1050	Lavaplatos completo (CONACAL), grifería	u	65.89	58.87	6.69	0.33
1055	Lavaplatos de hierro enlozado (inc. Sifon y desague)	u	23.02	18.34	4.46	0.22
1060	Accesorios de baño FV (toallero metálico cromado, jabonera y papelera	jgo	11.61	9.26	2.24	0.11
1065	Portapapeles FV (papelera cromada)	u	2.17	1.78	0.37	0.02
1070	Jabonera (cromada) FV	u	2.05	1.66	0.37	0.02
1075	Ducha sencilla cromada FV	u	16.22	11.54	4.46	0.22
1080	Mezcladora 1/2 plg FV	u	18.00	14.49	3.35	0.17
AGUAS SERVIDAS						
1085	Canalización PVC 75mm (incluye accesorios)	pto	12.31	8.62	3.52	0.18
1090	Canalización PVC 50mm (incluye accesorios)	pto	7.76	4.07	3.52	0.18
1095	Bajantes A. Servidas PVC 100mm. Unión y codo	m	4.17	3.70	0.45	0.02
1100	Bajantes A. Lluvias 110 mm. Unión y codo	m	4.17	3.70	0.45	0.02
1110	Canalización exterior TC 100mm CL. 2	m	3.16	1.94	1.17	0.06
1115	Canalización exterior TC 150mm Cl. 2	m	4.50	3.27	1.17	0.06
1120	Canalización exterior TC 200mm CL. 2	m	5.65	4.43	1.17	0.06
1125	Tubería PVC 50 mm	m	1.75	1.16	0.56	0.03
1130	Tubería PVC 75 mm	m	3.21	2.62	0.56	0.03
1135	Tubería PVC 110 desague	m	3.32	2.85	0.45	0.02
1140	Canalización PVC 110 mm	m	3.32	2.85	0.45	0.02
1145	Canalización PVC 160 mm.	m	8.21	7.74	0.45	0.02
1150	Salidas A. Servidas TC 100 mm	pto	8.16	4.36	3.62	0.18
1155	Salidas A. Lluvias PVC 75 mm. Unión y codo	pto	12.46	8.66	3.62	0.18
1160	Rejilla interior de piso 50 mm	u	3.27	2.58	0.66	0.03
1165	Rejilla aluminio 3 plg	u	2.97	2.28	0.66	0.03
1170	Rejilla exterior de piso 100mm	u	3.74	2.58	1.11	0.06
INSTALACIONES ELECTRICAS						
1175	Tubería conduit 1/2 plg (incluye accesorios)	m	1.88	0.54	1.28	0.06
1180	Tubería conduit 3/4 plg (incluye accesorios)	m	2.15	0.81	1.28	0.06
1190	Tablero control GE 4-8 pto. Breaker 1 polo 15-50 A	u	58.05	50.73	6.98	0.35
1195	Acometida principal. Conductor # 10	m	8.05	2.19	5.58	0.28
1200	Acometida teléfono flex. 35mm	m	1.60	0.43	1.12	0.06
1205	Acometida telefónica 2p	m	1.95	0.78	1.12	0.06
1210	Acometida teléfono 3p	m	2.10	0.93	1.12	0.06
1215	Acometida teléfono 4p	m	2.24	1.07	1.12	0.06
1220	Iluminación. Conductor # 12, interruptor, boquilla, caja octogonal y caja rectangular	pto	12.97	6.97	5.72	0.29
1225	Salidas para teléfonos. Alambre telefónico, alug 2x20	pto	7.59	2.76	4.61	0.23
1230	Salidas especiales. Conductor # 10, tomacorriente 220 V y caja rectangular	pto	12.30	5.88	6.12	0.31
1235	Automático escalera. Conductor # 12, interruptor automático, boquilla y accesorios	pto	11.39	5.39	5.72	0.29
1240	Salidas antenas TV.	u	7.44	2.76	4.46	0.22
1245	Tomacorrientes dobles Tubo conduit 1/2", conductor # 12, unión y caja rectangular	u	11.54	5.54	5.72	0.29

COD.	RUBRO	UND.	C. DIRECTO (US \$)	MATERIAL	M. OBRA	EQUIPO
1250	Tomacorrientes 220 V. Tubo conduit 1", conductor #12, caja rectangular	u	15.43	9.43	5.72	0.29
1255	Tomacorriente de piso. Tubo conduit 1/2", conductor #12, caja rectangular	u	11.34	5.34	5.72	0.29
1260	Timbre incluye tubo PVC liviano 1/2. alambre y caja rectangular	u	7.93	3.10	4.61	0.23
1265	Luminarias 2x40W incluye difusor	u	30.29	29.12	1.12	0.06
1270	Luminaria 4x40W incluye difusor	u	45.99	44.82	1.12	0.06
OBRAS VIALIDAD URBANA						
1275	Conformación compact. Subrasan. Equipo: motoniveladora, rodillo y cisterna	m2	0.61	0.00	0.05	0.56
1280	Sub-base clase 2. Equipo: camión cisterna, motoniveladora y rodillo	m3	15.90	14.69	0.10	1.12
1285	Base clase 2. Equipo: rodillo, camión cisterna y motoniveladora	m3	17.04	15.71	0.11	1.22
1290	Empedrado, piedra bola y lastre e= 10 cm. Equipo: compactadora	m2	4.49	2.80	1.44	0.26
1295	Conformación de talud a mano	m2	1.39	0.00	1.33	0.07
1305	Base clase 3. Equipo: motoniveladora, rodillo, camión cisterna	m3	17.04	15.71	0.11	1.23
1310	Sub base clase 3. Equipo: motoniveladora, rodillo, camión	m3	15.91	14.69	0.10	1.12
1315	Carpeta asfáltica 2 plg. Equipo: rodillo, planta de asfalto, terminadora asfalto, volqueta, distribuidor de asfalto	m2	4.56	2.57	0.12	1.88
1320	Imprimación asfáltica. Equipo: distribuidor de asfalto, escoba mecánica	m2	0.31	0.17	0.02	0.13
1330	Sumidero prefab. calzada incluye rejilla HF	u	115.93	108.19	7.37	0.37
1335	Subdrenes, tubo HS 200 mm CL. Incluye relleno. Equipo: compactadora,	m	7.47	5.27	1.20	1.01
ALCANTARILLADO						
1340	H. Ciclópeo 60% H.S 40% Piedra. Equipo: concretera 1 saco y vibrador	m3	56.68	41.91	8.83	5.95
1345	Tubería H. centrifugada 200 mm CL. 2	m	4.58	3.61	0.93	0.05
1350	Tubería H. centrifugado 250 mm CL. 2	m	5.81	4.84	0.93	0.05
1355	Tubería H. centrifugado 300 mm CL. 2	m	8.75	7.78	0.92	0.05
1360	Tubería H. centrifugado 400 mm CL. 2	m	12.72	11.56	1.11	0.06
1365	Tubería H. centrifugado 450 mm CL. 2	m	13.66	12.20	1.39	0.07
1370	Tubería H. centrifugado 500 mm CL. 2	m	17.40	15.94	1.39	0.07
1390	Pozo de revisión H.S., encofrado: tablero contrachapado y pingos incluye tapa HF	m	107.87	95.05	12.21	0.61
1395	Berma H.S. Tabla de monte	m	7.05	4.36	2.02	0.68
1400	Alzada de pozos jaboncillo	u	18.32	15.70	2.50	0.12
1405	Colector H.A. S=0.60x0.60. Equipo: concretera 1 saco, vibrador. Tablero contrachapado y pingos	m	56.54	45.22	8.81	2.51
1410	Colector H.A. S=0.80x1.00. Equipo: concretera 1 saco, vibrador. Tablero contrachapado y pingos	m	99.80	79.23	16.02	4.56
1415	Colector H.A. S=0.80x1.20. Equipo: concretera 1 saco, vibrador. Tablero contrachapado y pingos	m	110.56	87.93	17.62	5.01
1420	Colector H.A. S=1.00x1.00. Equipo: concretera 1 saco, vibrador. Tablero contrachapado y pingos	m	126.52	101.55	19.85	5.12
1425	Colector H.A. S=1.00x1.20. Equipo: concretera 1 saco, vibrador. Tablero contrachapado y pingos	m	130.67	105.69	19.85	5.12
1430	Colector H.A. S=1.00x1.40. Equipo: concretera 1 saco, vibrador. Tablero contrachapado y pingos	m	134.86	109.89	19.85	5.12
1435	Colector H.A. S=1.20x1.80. Equipo: concretera 1 saco, vibrador. Tablero contrachapado y pingos	m	215.44	184.22	24.81	6.40
OBRAS EXTERIORES						
1445	Encesgado	m2	0.99	0.65	0.33	0.02
1450	Limpieza final de la obra	m2	0.57	0.00	0.55	0.03

ANEXO No. 4
CONTRATO DE EJECUCIÓN DE OBRA CIVIL
FIDEICOMISO “ _____ ”

Conste por el presente documento que entre: El fideicomiso _____, debidamente representada por el señor _____ en su calidad de Gerente General de la Compañía _____, fiduciaria administradora del mencionado Fideicomiso, al que en adelante, para efectos del presente contrato se le llamará “*CONTRATANTE*”, por una parte, y por otra parte, la Compañía _____ representada por el señor _____, en su calidad de _____ a quien en adelante para efectos del presente contrato, se le llamará “*CONTRATISTA*”, tienen a bien celebrar, este CONTRATO DE CONSTRUCCION DE OBRA CIVIL, al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- ANTECEDENTES.-

- a) En virtud del contrato de Fideicomiso Mercantil denominado _____, constituido el _____ ante el Notario Primero del Cantón Quito, la “*CONTRATANTE*” se encuentra habilitada para desarrollar un proyecto de urbanización, el mismo que está diseñado sobre un terreno de _____ metros cuadrados, en adelante El Proyecto. El Proyecto está ubicado en _____ ciudad de Quito, Provincia de Pichincha.
- b) Entre las instrucciones impartidas a la Contratante para realizar el objeto del Contrato de Fideicomiso denominado _____, se encuentra la contratación de una persona para que ejecute la CONSTRUCCION de _____ casas del mencionado conjunto.
- c) El Señor _____ ha sido contratado por el “*CONTRATANTE*” para el cumplimiento de las actividades y obligaciones que posteriormente se detallan a lo largo de este contrato.

SEGUNDA.- OBJETO Y ALCANCE DEL CONTRATO.-

Con los antecedentes antes anotados, la “*CONTRATANTE*”, contrata los servicios del “*CONTRATISTA*”, para que realice la construcción de _____ casas proporcionando la dirección técnica y administrativa de acuerdo a los planos, detalles de diseños, especificaciones, volúmenes de obra, cronograma de avance de obra, cuyos documentos, previamente elaborados y aprobados por la Autoridad Competente pasaran a formar parte del presente contrato, luego de que las partes, de común acuerdo lo acepten. Expresamente la “*CONTRATISTA*” declara que cuenta con la infraestructura técnica, administrativa y laboral, incluyendo maquinaria, equipos y herramientas para la buena consecución de la obra, particular que releva de cualquier obligación, en este sentido a la “*CONTRATANTE*”.

TERCERA: COSTO DE LA OBRA.-

El costo de construcción de las cinco casas en la primera etapa es de U.S.\$ _____. El desglose de este valor es obligación de la “*CONTRATISTA*”, quien lo elaborará sobre la base de los planos y documentos descritos en la cláusula anterior, y lo presentará en forma de presupuesto, con el análisis de cada rubro, para la aprobación y aceptación de la “*CONTRATANTE*”.

CUARTA: FORMA DE PAGO.-

El valor de la construcción, objeto del presente contrato, será pagado a la “*CONTRATISTA*” mediante abonos en DOLARES, de conformidad con las respectivas planillas, según avance de obra y de acuerdo con el presupuesto. El responsable de la fiscalización de la obra, que será por cuenta de la “*CONTRATANTE*”, aprobará u objetará parte o la totalidad de las planillas, dentro de los tres días

siguientes a la presentación de las mismas por parte de la "CONTRATISTA". De no aprobarse u objetarse en el plazo indicado, se entenderá como aprobadas, y deberán ser pagadas inmediatamente. La demora en el pago dará lugar a ampliaciones en el plazo contractual de entrega de la obra en el doble del tiempo demorado.

QUINTA: ANTICIPOS.-

La "CONTRATANTE", sin perjuicio de lo estipulado en la cláusula precedente, concederá a la "CONTRATISTA" un anticipo del presupuesto. El porcentaje total del anticipo, se irá descontando de cada una de las planillas de pago, sin intereses ni recargo alguno. A la terminación de la obra el anticipo deberá quedar cancelado. La "CONTRATISTA" justificara la correcta inversión del anticipo.

SEXTA: GARANTÍAS.-

La "CONTRATISTA", al momento de firmar el contrato, como garantía de fiel cumplimiento del mismo, entregara una garantía por el tiempo que dure la obra. Si por alguna razón el contrato se incumpliere en lo acordado en este contrato la garantía se ejecutara inmediatamente. La garantía en mención abaliza los Contratos de Ejecución de Obra Civil.

SÉPTIMA: PLAZO DE EJECUCIÓN DE LA OBRA.-

La "CONTRATISTA" se obliga a ejecutar y terminar la obra, objeto de este contrato, a satisfacción de la "CONTRATANTE", dentro e un plazo de ____ días calendario contados siete días después de la entrega de la totalidad del anticipo. Estos plazos podrán ser prorrogados por causas no imputables a la "CONTRATISTA", tales como fuerza mayor o caso fortuito, legalmente comprobados por la "CONTRATISTA", y aceptados por la "CONTRATANTE"; por causas de orden técnico o burocrático no imputables al "CONTRATISTA", que impidan la ejecución de la obra, o por retrasos en los pagos de las planillas por parte de la "CONTRATANTE". Las obras se iniciarán cuando la "CONTRATISTA" presente los planos aprobados y permisos de construcción.

OCTAVA: MULTAS Y PENAS.-

Si la "CONTRATISTA" no entregare la obra dentro del plazo estipulado más las prorrogas que se hubieren concedido, pagará a la "CONTRATANTE" una multa del 1% del monto de la obra en mora, por cada día de retraso. La multa será deducida de la planilla presentada al cobro.

Si una parte de la obra no es aceptada por la "CONTRATANTE", previo informe técnico por parte del fiscalizador, correrá por cuenta de la "CONTRATISTA" la reparación o demolición de la misma. Estos trabajos de rectificación no obligan a ningún aumento en el plazo de entrega de la obra.

NOVENA: RECEPCIONES.-

Una vez que la "CONTRATISTA" considere terminados los rubros de trabajo de obra de este contrato, acordes con los planos y especificaciones respectivas, notificara a la "CONTRATANTE", quien procederá a la recepción provisional de la obra en un plazo máximo de siete días contados a partir de la notificación, dejando constancia en una acta de las novedades existentes. La recepción definitiva se realizara treinta días después de la provisional.

Si al realizarse la recepción provisional de la obra se registran omisiones, fallas o cualquier otra situación anormal, la "CONTRATANTE" concederá un plazo de treinta días a la "CONTRATISTA" para que rectifique o complete la obra. Una vez solucionada todas las anomalías, se procederá a la entrega – recepción provisional. Si pasados los siete días de la notificación, la "CONTRATANTE" no concurriera para la entrega – recepción, se entenderá que están conformes con la obra. Será de cuenta de la "CONTRATISTA" el mantenimiento rutinario de la obra durante el periodo de construcción hasta la entrega – recepción provisional, así como también la reposición de las partes de la obra con defectos de construcción.

A partir de la entrega – recepción provisional, el cuidado y mantenimiento de la obra correrá a cargo de la "CONTRATANTE". Si en el lapso entre la recepción provisional y definitiva se detectaren anomalías constructivas, de responsabilidad de la "CONTRATISTA", esta deberá proceder a su costo con las respectivas reparaciones, y de mutuo acuerdo podrán alargarse o no el plazo para la firma del acta de la entrega definitiva de la obra.

DÉCIMA: TERMINACIÓN O SUSPENSIÓN DEL CONTRATO.-

Los Contratantes podrán dar por terminado el contrato, por los siguientes motivos:

- a) La no-iniciación de los trabajos en los plazos establecidos
- b) Si la "CONTRATISTA" paralizase injustificadamente el trabajo por más de treinta días consecutivos.
- c) Si la "CONTRATISTA" cedere a terceros la ejecución del contrato sin la aprobación de la "CONTRATANTE"
- d) Si la "CONTRATISTA" no terminare la obra dentro del plazo contractual o sus ampliaciones, de conformidad con lo establecido en este contrato; y
- e) En el caso de que la "CONTRATISTA" haya sido declarado en quiebra o insolvencia.

El incumplimiento por estas causas será suficiente motivo para que la "CONTRATANTE" haga efectiva las garantías que se indican en la cláusula sexta, sin que exista reclamo de la "CONTRATISTA".

La "CONTRATISTA" podrá suspender o demandar la resolución de este contrato, si la "CONTRATANTE" se retardare en el pago de las planillas aprobadas por más de treinta días consecutivos, por causas exclusivamente de ellos. La suspensión de los trabajos implicará que se establezca un nuevo plazo para la terminación de la obra.

DÉCIMA PRIMERA: SUBCONTRATOS.-

La "CONTRATISTA" no podrá ceder la ejecución del contrato sin consentimiento de la "CONTRATANTE", pero podrá encargar a terceros, mediante subcontratos, la realización de determinados trabajos, sin que dicho encargo no disminuya o afecte la exclusiva responsabilidad que tiene la "CONTRATISTA" para con la "CONTRATANTE" respecto al cumplimiento de todas sus obligaciones estipuladas en este contrato.

DÉCIMA SEGUNDA:

Este contrato forma parte del Fideicomiso _____. Si por alguna razón no se llegare a realizar la construcción de las ____ casas, los comparecientes se sujetan a las disposiciones de la Fiduciaria _____, quien responderá ante la constructora de acuerdo a sus políticas.

Para constancia de todas y cada una de las estipulaciones precedentes, firman las partes, en unidad de acto, en tres copias de igual contenido y valor jurídico, en la ciudad de Quito, a los ____ días del mes de ____ del ____.

CONTRATANTE

CONTRATISTA

FIDUCIARIO

ANEXO No. 5
COMPROMISO DE INVERSIÓN EN FONDOS INMOBILIARIOS
FIDEICOMISO “ _____ ”

Quito, _____

Señor _____
Gerente General
Compañía Administradora de Fondos y Fideicomisos _____
Representante Legal
Fideicomiso _____

De mi consideración:

Por este medio quiero informarle que he decidido participar como inversionista en el Fideicomiso _____, administrado por la compañía Administradora de Fondos y Fideicomisos _____. El monto de la inversión será de U.S.\$ _____ e iniciará desde el _____, devengará un rendimiento del _____% anual a un plazo de _____ meses. La forma de pago será de la siguiente manera: los intereses se cancelarán mensualmente y la totalidad del capital invertido al finalizar el plazo.

Declaro que he sido informado de las características del Fideicomiso _____ y de las cualidades y riesgos de la inversión.

Atentamente,

Nombre: _____

C.I.: _____

Recibido por: _____

Fecha: _____

ANEXO No. 6
CONTRATO DE COMPRA – VENTA
FIDEICOMISO “ _____ ”

Comparecen a la celebración del presente contrato de promesa de compraventa por una parte el señor _____ en su calidad de Gerente General y Representante Legal de la Compañía Administradora de Fondos y Fideicomisos _____, Representante Legal del 'FIDEICOMISO _____' a quien y para efectos del presente contrato se le denominará El PROMITENTE VENDEDOR; y por otra parte el señor/a _____ de estado civil soltero, por sus propios y personales derechos, a quien(es) en lo posterior se le(s) denominará PROMITENTE COMPRADOR. Los comparecientes son ecuatorianos, mayores de edad, legalmente capaces para contratar y obligarse, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar el presente contrato de PROMESA DE COMPRA-VENTA al tenor de las siguientes cláusulas.

PRIMERA: ANTECEDENTES.-

Mediante escritura celebrada el _____, ante el Notario Primero del Cantón Quito, Dr. _____, legalmente inscrita en el Registro de la Propiedad el _____, los señores _____, (Tradentes); los señores _____, constituyentes actuales del Fideicomiso _____ por adquisición de derechos de alícuotas de terreno más alícuotas adicionales de parqueaderos y derechos de uso de áreas comunales, y la Compañía Administradora de Fondos y Fideicomisos _____ (Fiduciaria), celebraron el contrato de Fideicomiso denominado _____ con el objeto de que este construya bajo el Régimen de Propiedad Horizontal el Conjunto Residencial _____ y oferte las unidades de vivienda a construirse en dicho inmueble, el mismo que se encuentra situado en _____ Cantón Quito, Provincia de Pichincha.

El Conjunto Residencial _____ se encuentra declarado en Propiedad Horizontal de conformidad con los planos y especificaciones técnicas aprobadas por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, según consta en la Escritura Pública celebrada el _____ ante el Notario Decimosexto del Cantón Quito, Dr. _____, legalmente inscrita en el Registro de la Propiedad el _____.

SEGUNDA: PROMESA DE COMPRAVENTA.-

Con los antecedentes expuestos, el PROMITENTE VENDEDOR, promete vender a favor del PROMITENTE COMPRADOR, y estos a su vez prometen comprar en los términos del presente contrato, la casa signada con el número _____ y el parqueadero número _____ del Conjunto Residencial _____, de las siguientes características:

- ÁREA DEL TERRENO: _____
- ÁREA EN PLANTA BAJA: _____
- ÁREA EN PLANTA ALTA: _____
- ÁREA DEL PATIO: _____
- ÁREA DEL PARQUEADERO: _____

TERCERA: ESPECIFICACIONES.-

La casa materia del presente contrato será entregada con todos los servicios de infraestructura como son: acometida y red de alcantarillado, de agua potable, eléctrica y telefónica, bordillos y calles asfaltadas o adoquinadas. Los gastos relacionados con los medidores de luz y agua potable serán de cuenta del PROMITENTE COMPRADOR. Se debe detallar claramente todas las especificaciones técnicas de la unidad de vivienda a ser negociada.

CUARTA: PRECIO Y FORMA DE PAGO.-

El precio pactado por las partes por los inmuebles materia del presente contrato es: _____ US\$, que el PROMITENTE COMPRADOR se obliga a pagar de la siguiente manera:

Entrada: _____ % _____ US\$ Fecha: _____

Saldo: _____ % _____ US\$ Fecha del crédito hipotecario: _____

En caso de que el promitente comprador por cualquier razón no pudiere ser beneficiario del crédito y por éste motivo el cliente no pueda cancelar el saldo de la unidad de vivienda, el promitente vendedor automáticamente devolverá los abonos cobrados menos un _____% del valor de la casa, y la diferencia se le restituirá una vez se haya vendido esa unidad de vivienda a otro comprador.

QUINTA: CLAÚSULA PENAL.-

En caso de que el PROMITENTE COMPRADOR desista de la compra del inmueble materia del presente contrato el PROMITENTE VENDEDOR, retendrá el 10% del inmueble por concepto de multa por daños y perjuicios, el saldo será devuelto una vez que se haya vendido el inmueble a otra persona. Así mismo si el PROMITENTE COMPRADOR no cumplieren con el pago del saldo en el plazo estipulado, el PROMITENTE VENDEDOR cobrará el máximo interés fijado por el Directorio del Banco Central del Ecuador, hasta su total cancelación.

Si el PROMITENTE VENDEDOR no cumplieren con el contrato y se negara a firmar la escritura de compraventa sin justificación alguna, esta deberá devolver todo el dinero recibido mas el valor correspondiente al 5% del valor total del inmueble.

SEXTA: ESCRITURAS DEFINITIVAS.-

La escritura definitiva de compraventa de los inmuebles se celebrará una vez que el PROMITENTE COMPRADOR haya cancelado la totalidad del precio del inmueble a entera satisfacción del PROMITENTE VENDEDOR.

SÉPTIMA: ENTREGA DEL INMUEBLE.-

El plazo para la entrega del inmueble será hasta el _____. El PROMITENTE COMPRADOR, se compromete expresamente a no realizar ninguna obra de ampliación en los inmuebles materia del presente contrato hasta que se haga la entrega del conjunto al Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.

OCTAVA: GASTOS.-

Todos los gastos, impuestos y honorarios que cause este contrato y la Escritura de Compraventa definitiva, serán de exclusiva cuenta del PROMITENTE COMPRADOR, inclusive el impuesto de plusvalía el mismo que en caso de haberlo se tomará como parte integrante y adicional del precio.

NOVENA: ACEPTACIÓN.-

Los comparecientes aceptan el presente contrato en todas sus partes y se ratifican en beneficio de sus mutuos y recíprocos intereses.

DÉCIMA: DOMICILIO.-

En caso de reclamación proveniente del presente instrumento las partes convienen que esta será resuelta mediante el procedimiento de arreglo directo de diferendos, pudiendo también dar curso a la mediación. Evacuada la etapa de arreglo directo o transcurrido el término previsto, las diferencias que aún subsistan, serán resueltas por el procedimiento arbitral, para lo cual se someten a la Resolución de los Jueces Arbitros de la Cámara de Comercio de Quito.

Para constancia firman las partes en el Distrito Metropolitano de Quito, al 28 de septiembre del 2001, en tres ejemplares de igual valor y contenido.

EL PROMITENTE VENDEDOR

EL PROMITENTE COMPRADOR

ANEXO No. 7

TASAS DE RENDIMIENTO DE LOS BONOS DEL TESORO AMERICANO

BILLS	MAT DATE	PREVIOUS PRICE / YIELD	CURRENT PRICE / YIELD
3 Months	09/05/02	1.75	1.74
6 Months	12/05/02	1.88	1.88

BONDS	COUPON	MAT DATE	PREVIOUS	CURRENT
2 Year	3.250	05/31/04	3.14	3.11
5 Year	4.375	05/15/07	4.32	4.31
10 Year	4.875	02/15/12	5.03	5.02
30 Year	5.375	02/15/31	5.62	5.62

Fuente: www.bloomberg.com/markets/C13.html