



# ESPE

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN  
DE INGENIERO EN FINANZAS, CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR

FIDEICOMISO MERCANTIL CAPTADOR DE INVERSIÓN PARA  
EL DESARROLLO DE PROYECTOS INMOBILIARIOS  
ESTRUCTURACIÓN Y GERENCIA DE PROYECTOS  
INMOBILIARIOS

GIOVANNY PILAPANTA VIZUETE

SANGOLQUI 2016

## ANTECEDENTES



Tuvo su aparición con la Ley de Mercado de Valores 1993



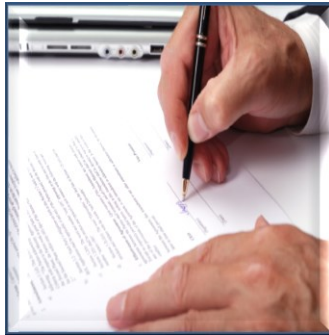
1998 se estableció que la Superintendencia de Compañías sería el ente regulador



El fideicomiso es un instrumento del Mercado de Valores



## INTRODUCCIÓN



Las Administradoras de Fondos y Fideicomisos son las encargadas de gestionar los negocios fiduciarios

Enmarcados en el cumplimiento de funciones de administración propias que conlleva un Fideicomiso Mercantil



La Superintendencia de Compañías a través de la Junta de Política y Regulación Montarías y Financieras es la entidad encargada para ejercer el control de la actividad de las Administradoras de Fondos y Fideicomisos



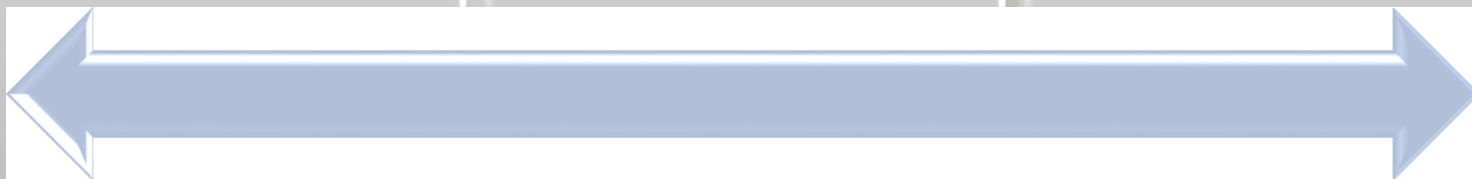
Como funciona la asociación de participes en la constitución de un fideicomiso



Constituyentes  
Promotores  
Comercializadores  
IFIS



Al termino del contrato de constitución del Fideicomiso se obtengan beneficios mutuos



# Con la estructuración adecuada de un Fideicomiso se logra:



Un proyecto inmobiliario en su punto de partida sea viable, a través de la verificación de cumplimiento de condiciones (punto de equilibrio)



Coordinar las relaciones entre los diferentes participantes dentro del proyecto inmobiliario



Control adecuado de los recursos destinados al proyecto

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Generar confianza para poder manejar una transparencia y seguridad de un negocio inmobiliario

El desarrollo de proyectos inmobiliarios busca incrementar la inversión, con la aparición de nuevos promotores

Con la adecuada estructuración de un Fideicomiso Inmobiliario se podrá alcanzar una utilización óptima de los recursos tanto de los constructores y promotores

Un fideicomiso Inmobiliario esta regulado por organismos propios del estado y esto permito el cumplimiento del objeto del fideicomiso

El Fideicomiso a través de su estructuración de un patrimonio autónomo es considerado por Ley como una sociedad con personería jurídica.

Fideicomiso  
Inmobiliario



Con la aparición de inversionistas, constructores, promotores ha generado que se desarrollen proyectos inmobiliarios

Es importante contar con una herramienta la cual brinde transparencia a los promitentes compradores con la seguridad y confianza

Superintendencia de Compañías reporto que se han inscrito 313 Fideicomisos Inmobiliarios con la finalidad de desarrollar proyectos inmobiliarios

#### Fideicomisos inscritos en el Mercado de Valores

TIPO	INSCRITOS	PARTICIPACION
Fideicomisos Inmobiliarios y Mercantiles	313	66,31%
Fideicomisos de Titularización	95	20,13%
Fideicomisos de Administración	47	9,96%
Encargos Fiduciarios	17	3,60%
<b>TOTAL</b>	<b>472</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: (Superintendencia de Compañías, 2015)

# TIPOS DE FIDEICOMISOS

Fideicomiso de Inversión

Fideicomiso Inmobiliario

Fideicomiso de Administración

Fideicomiso de Titularización



Fideicomiso de Garantía

Encargo Fiduciario





## OBJETIVOS

### OBJETIVO GENERAL

Analizar los componentes de la constitución de un Fideicomiso Inmobiliario que generan la captación de inversionistas y como estas garantizan la realización de un proyecto inmobiliario a través de la gerencia adecuada de proyectos

1. Investigar como la figura de un Fideicomiso Inmobiliario establece las características y relación existen entre los posibles participantes.
2. Analizar como este instrumento financiera genera la asociación de varios participantes para del desarrollo sostenible de un proyecto inmobiliario.
3. Verificar como el otorgamiento de créditos por parte de las IFIS permiten el desarrollo de los proyectos inmobiliarios

### OBJETIVOS ESPECÍFICOS

## JUSTIFICACION

Se analiza la situación actual de un sector destinado a la inversión

Los organismos de control han logrado establecer parámetros para lograr el control total de los Fideicomisos Inmobiliarios

Los negocios fiduciarios constituyen herramientas practicas para alcanzar objetivos buscando un beneficio mutuo

Para obtener resultados los constituyentes aportan al patrimonio autónomo del Fideicomiso un determinado numero de bienes utilizados exclusivamente para el desarrollo del proyecto

Al constituir un Fideicomiso el mismo esta orientado a brindar una seguridad a todos sus participantes ya que se establece un objeto el mismo que esta encaminado a brindar confianza a los promitentes compradores

# FIDEICOMISO INMOBILIARIO

CONSTITUYENTE  
promotores

BENEFICIARIOS  
Compradores de  
bienes inmuebles

PATRIMONIO  
AUTOMO

Entregan dinero al  
patrimonio  
autónimo

**Aporta Bienes:**  
Terreno, Diseño del  
proyecto, Dineros  
**Adicional:**  
Instrucciones para  
la administración  
de recursos y para  
alcance de puntos  
de equilibrio



a



# FIDEICOMISO INMOBILIARIO

a



Punto de equilibrio

No



Si



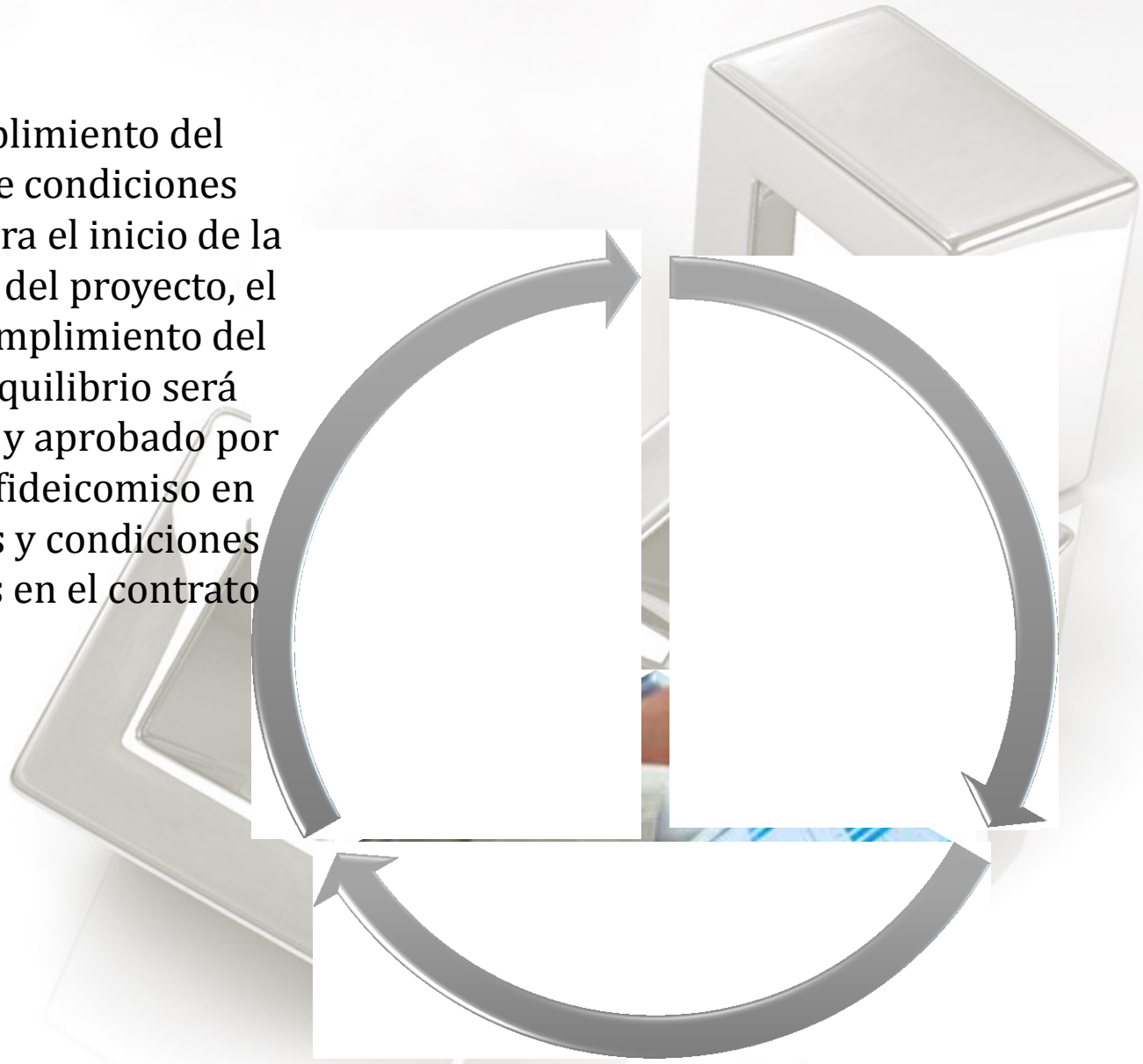
**FIDUCIARIA**  
Restituye a los  
Constituyentes, el  
terreno, diseños,  
dinero



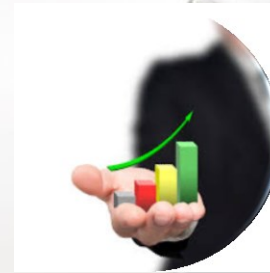
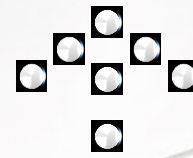
Restituye a los  
compradores de los  
bienes inmuebles el  
dinero que entregaron al  
Fideicomiso

# PUNTO DE EQUILIBRIO

Es el cumplimiento del conjunto de condiciones necesarias para el inicio de la construcción del proyecto, el plazo y el cumplimiento del Punto de Equilibrio será determinado y aprobado por la junta del fideicomiso en los términos y condiciones establecidos en el contrato



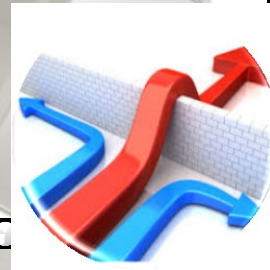
# VENTAJAS



Amplia las posibilidades de asociación y mejora las relaciones comerciales



Se protege adecuadamente los bienes y las partes involucradas

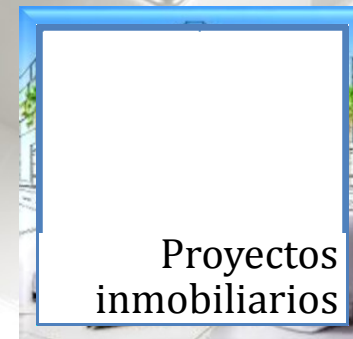
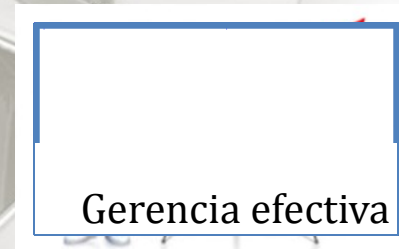
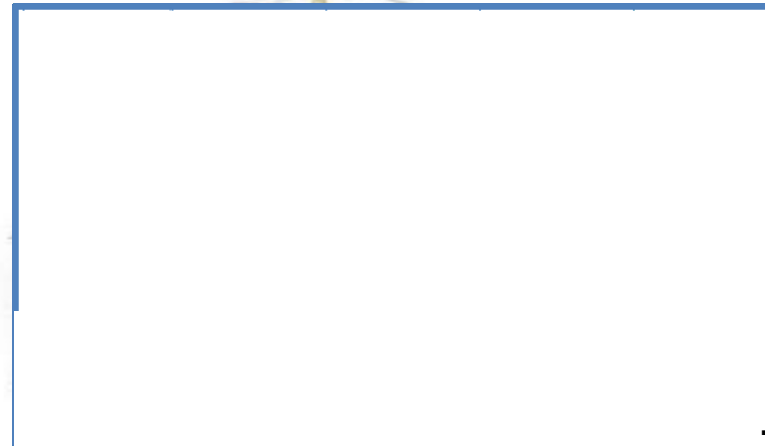
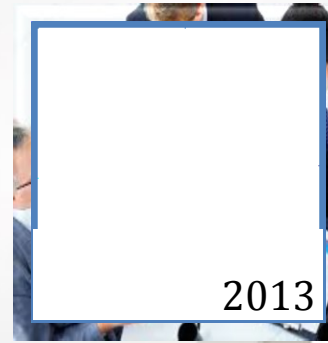


La fiduciaria en su rol de administrador es un especialista en hacer cumplir el contrato



Proporciona protección a todas las partes involucradas en el proyecto inmobiliario

# LA EMPRESA CONSTRUCTORA



Para el 2020 se proyectara como una empresa especializada en gerencia de proyectos inmobiliarios para el mercado ecuatoriano, brindando servicios y productos que se destaquen por su calidad.

Proporcionar servicios de calidad en los proyectos inmobiliarios, desarrollo de constante de las destrezas y habilidades de sus empleados a través de la capacitación, lográndose el cumplimiento de los objetivos empresariales.





# DIAGNOSTICO SITUACIONAL

Los factores internos y externos que determinan y conforman la estructura y funcionamiento empresarial incentivan o disminuyen el desarrollo de la mismas de una forma directa o indirecta

## **FACTOR POLITICO**

Formado por las estructuras vigentes, las dependencias gubernamentales y grupos de presión que influye en la organizaciones.



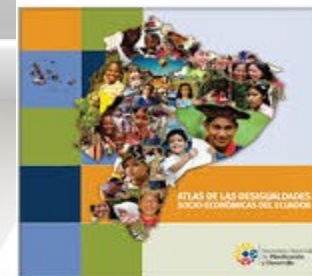
## **ENTORNO ECONOMICO**

La economía ecuatoriana debe ser observada como el resultante de cambios y transformaciones del mercado internacional.



## **FACTOR SOCIAL**

La situación social del país se debe mencionar que el gobierno se ha caracterizado por un conjunto de políticas dirigidas a la atención de demandas sociales (subsidios, bonos, servicios sociales)



# SECTOR DE LA CONSTRUCCION



La construcción es uno de los sectores de mayor importancia dentro de la economía nacional, ya que tanto la dinámica de las empresas constructoras, como su influencia en la generación de empleo permiten señalar al sector como eje transversal para el crecimiento y desarrollo económico del país.

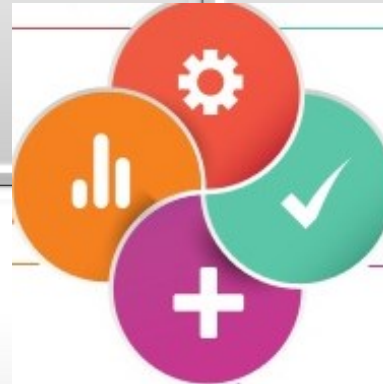
# MATRIZ FODA

## AMENAZAS

Crisis economía mundial, provocando  
disminución en las remesas de los migrantes  
Empresas competidoras con estabilidad y  
experiencia  
Capacidad de negociación con los proveedores

## FORTALEZAS

Estructura formal tanto en funciones como en  
dirección  
Talento humano  
Infraestructura adecuada  
Capacidad financiera



## DEBILIDADES

Nivel de rotación del talento humano  
Espacio entre los niveles directivos y niveles  
operativos  
El nivel de cobertura de los gestores de  
proyectos que hace que pierda la vista de  
clientes

## OPORTUNIDADES

Crecimiento demográfico de la ciudad de Quito  
Incorporación de nuevas tendencias  
comerciales  
Uso de tecnologías en el desarrollo de la  
población  
Innovación en los sistemas de comercialización

# IMPLEMENTACION DE LA GERENCIA DE PROYECTOS

Al desarrollarse un proyecto inmobiliario en diferentes fases se garantiza un orden positivo durante el manejo y utilización de los recursos materiales y humanos dirigidos a la materialización del proyecto



## FASE INICIAL

Se realizan estudios de factibilidad, se evalúan los riesgos de inversión y se solucionan todos los aspectos legales que lo respalden.



## FASE INTERMEDIA

Se planifica y ejecuta el proyecto, garantizándose un constante seguimiento y control con el que se logra cuantificar con exactitud los avances



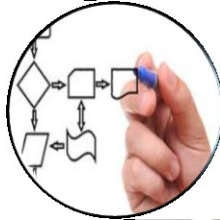
## FASE FINAL

Se logra entregar de forma definitiva el proyecto, de modo que cumpla de forma efectiva con los intereses y necesidades de los promotores

# GERENCIA DE PROYECTOS



Se sustenta en una consecución de procesos con la finalidad de obtener resultados positivos y fructíferos



La validez de un proyecto puede ser medida con exactitud a través de la materialización y alcance de objetivos



Uso optimo de elementos: tiempo, costo y calidad



La funcionalidad de y validez se logra a través de la puesta en marcha de procesos como inicio, planeación, ejecución, seguimiento - control y finalmente el cierre

# AREA DE LA GERI

Las áreas de conocimiento en la gerencia de proyectos garantizan el respaldo científico – técnico que se traduce en el alcance efectivo de los objetivos

## GERENCIA DE INTEGRACION DE PROYECTOS

Abarca un conjunto de procesos imprescindibles para coordinar e integrar los elementos que intervienen en el desarrollo del proyecto

## GERENCIA DE ALCANCE DE PROYECTOS

Abarca un conjunto de procesos necesarios que contemplen de forma clara y definida el alcance del proyecto

## GERENCIA DE TIEMPO

Considera aquellos elementos que pueden afectar el tiempo definido para la materialización del proyecto

## GERENCIA DE COSTOS

Constituye el eslabón necesario que dirige y regula los procesos requeridos que garanticen la viabilidad del proyecto

## GERENCIA DE CALIDAD

Abarca conjunto de procesos necesarios para garantizar niveles de calidad

## GERENCIA DE COMUNICACIONES

Conjunto de procesos necesarios para lograr una difusión, captación, estudio y desarrollo de la información

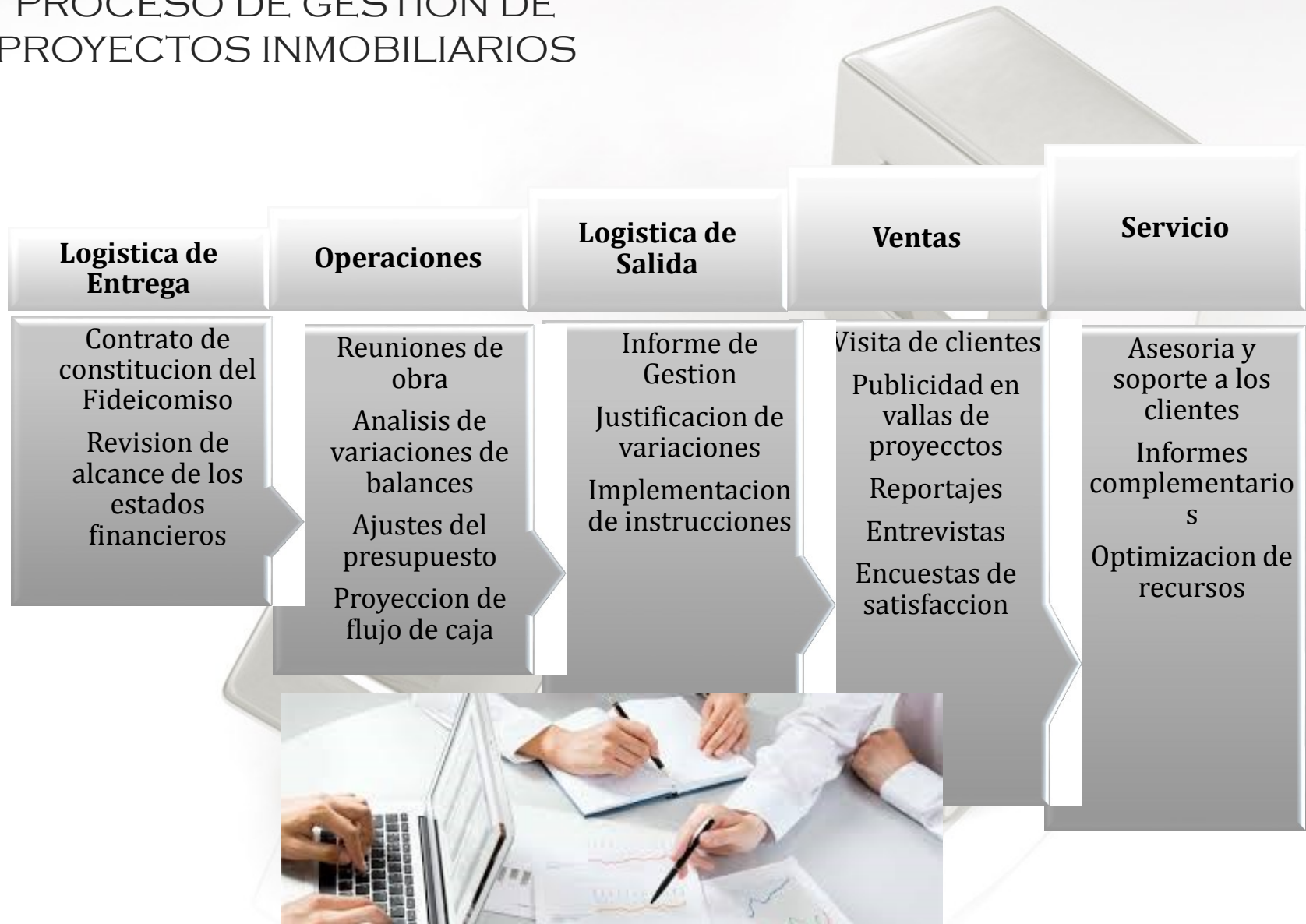
## GERENCIA DE RIESGO

Abarca procesos sistemáticos que permiten la identificación, análisis y respuesta oportuna a los diferentes riesgos

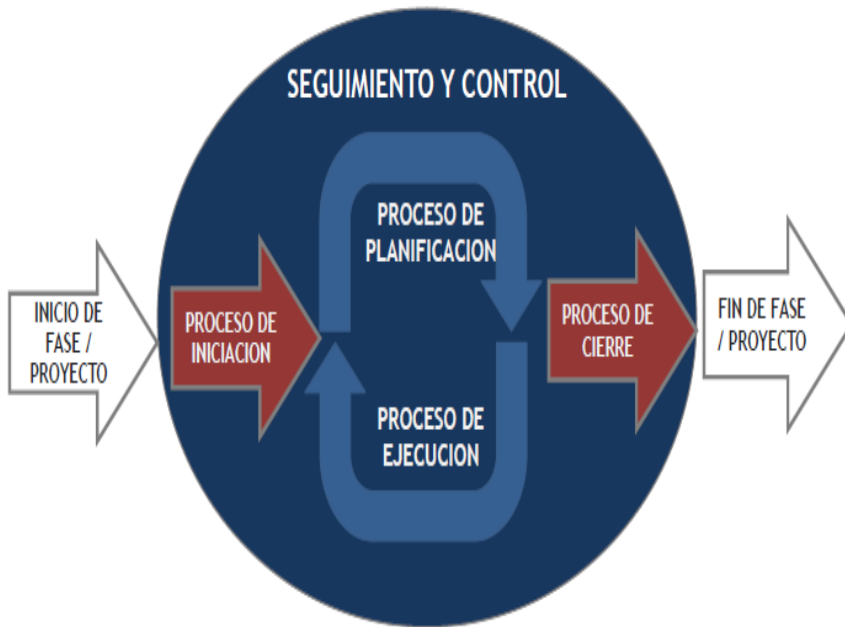
## GERENCIA DE PROCURA

Conjunto de procesos necesarios para brindar servicios y bienes propios del proyecto

# PROCESO DE GESTION DE PROYECTOS INMOBILIARIOS

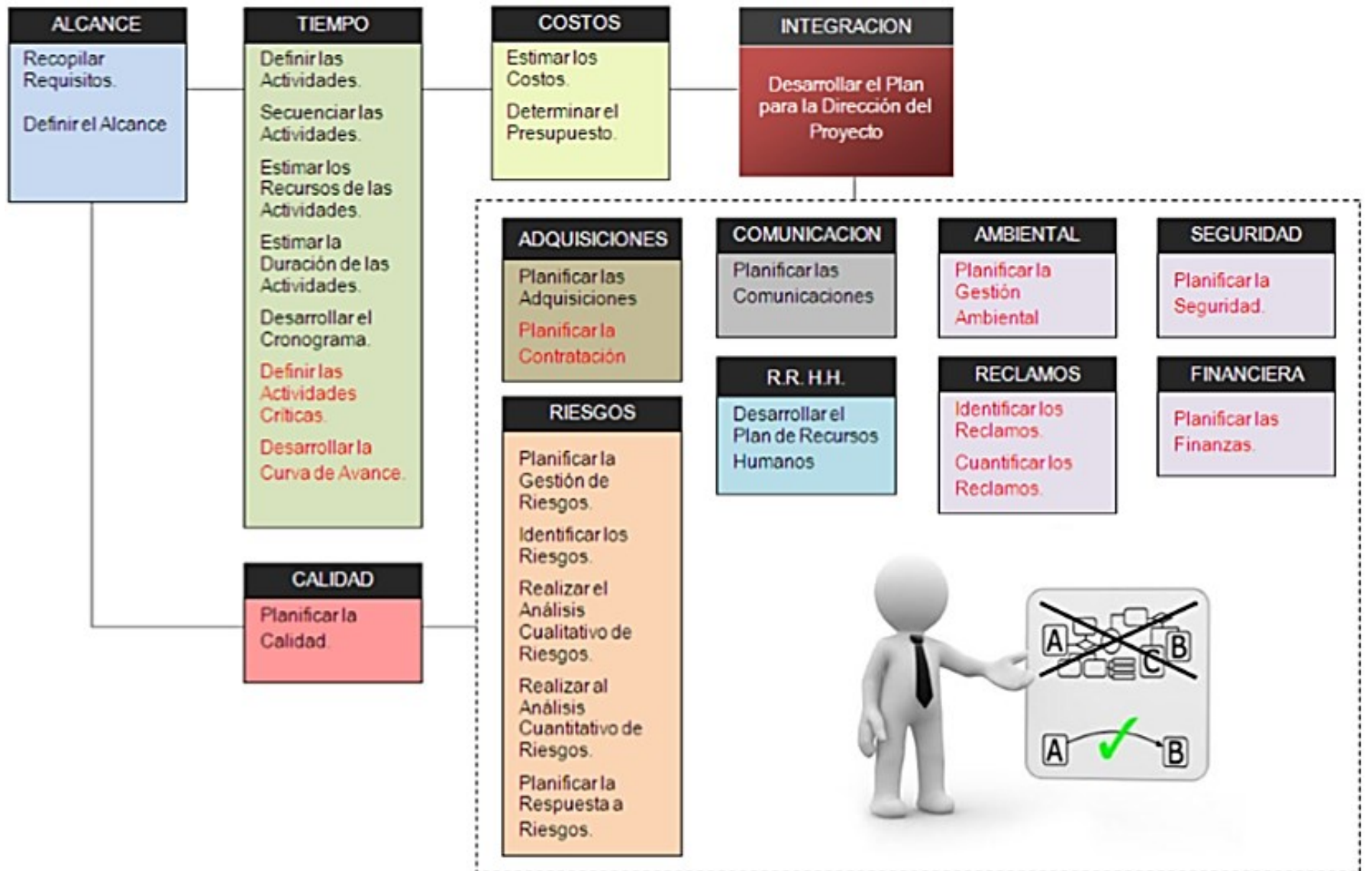


# PROCESOS EN LA GERENCIA DE PROYECTOS





# ETAPAS DE LA PLANIFICACION



# DESCRIPCIÓN DE LA GERENCIA DE PROYECTOS

**Tabla 32**  
**Descripción del proceso de Gerencia de proyectos**

Materializador	Documentos específicos	Actividades	Ficha de registro
Promotor/ Propietario del Terreno		Iniciar negociación para el desarrollo del Proyecto Inmobiliario y presentar el esquema para la ejecución del mismo.	
Gerente de Proyectos		Revisar y sugerir alternativas para el desarrollo del Proyecto a través de la figura de un Fideicomiso. Elaborar la pre-factibilidad y presentar oferta de servicios.	Oferta de Servicios de Gerencia y Presupuesto Inicial
Promotor / Propietario del Terreno	Oferta de Servicios de Gerencia y Presupuesto Inicial	Analizar la oferta de servicios y el desarrollo del Proyecto a través de la figura de Fideicomiso.	
Fiduciaria		Coordinar reunión con el Promotor / Propietario del Terreno, con la finalidad de analizar la figura para el desarrollo del Proyecto. Receptar documentos requeridos para la constitución del Fideicomiso y elaboración de la minuta.	Minuta de Constitución de Fideicomiso
Gerente de Proyectos, Promotor / Propietario del Terreno	Minuta de Constitución de Fideicomiso	Revisar Minuta de Constitución, conforme condiciones establecidas inicialmente.	

Continúa 

Fiduciaria	Minuta de Constitución de Fideicomiso	Receptar observaciones y elaborar Minuta definitiva para la constitución del Fideicomiso. Proceder con el cierre de la Escritura de Constitución y apertura del RUC.	Escritura de Constitución del Fideicomiso y RUC
Promotor / Propietario del Terreno		Realizar aportes del terreno, recursos monetarios y estudios (en el caso que aplique) al Fideicomiso.	
Fiduciaria	Convocatoria a Junta de Fideicomiso	Registrar aportes y generar Balance Inicial del Fideicomiso. Convocar a la celebración de la primera Junta de Fideicomiso.	Convocatoria a Junta de Fideicomiso
Promotor / Propietario del Terreno		Confirmar asistencia a la Junta de Fideicomiso	Comunicación electrónica
Fiduciaria		Celebrar la Junta de Fideicomiso, designar al Presidente de la Junta, partícipes del Proyecto y notificar a la Gerencia de Proyectos con el propósito de que se coordine la suscripción de contratos con los diferentes actores.	Junta de Fideicomiso
Gerente de Proyectos	Junta de Fideicomiso	<p>Coordinar las diferentes actividades a realizarse en la Etapa Previa del Proyecto:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Coordinar y realizar el seguimiento de la elaboración de planos, ingenierías y permisos.</li> <li>2. Verificar la viabilidad técnica y económica del Proyecto.</li> <li>3. Consolidar el Presupuesto Global y Flujo de Caja.</li> <li>4. Presentación de la Proyección de Resultados y ensayo de escenarios.</li> <li>5. Elaborar la Política Comercial.</li> <li>6. Elaborar el Plan de Negocios.</li> <li>7. Obtener las Aprobaciones y Permisos.</li> </ol>	

Continúa 

		8. Solicitar facturación por Honorarios de Gerencia de Proyectos - Etapa Previa	
Fiduciaria		Celebrar la Junta de Fideicomiso, con el propósito de aprobar el cumplimiento del Punto de Equilibrio, verificando los siguientes aspectos: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Viabilidad Legal</li> <li>2. Viabilidad Técnica</li> <li>3. Viabilidad Comercial</li> <li>4. Viabilidad Financiera</li> </ol>	Junta de Fideicomiso
Gerente de Proyectos	Junta de Fideicomiso	Coordinar las diferentes actividades a realizarse en la Etapa de Ejecución del Proyecto: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Coordinar reuniones de obra.</li> <li>2. Verificar especificaciones y cronogramas.</li> <li>3. Realizar seguimiento y administración de contratos.</li> <li>4. Revisar Balances y Proyección de resultados.</li> <li>5. Presentar valores presupuestarios.</li> <li>6. Elaborar y presentar Informes de Gerencia.</li> <li>7. Solicitar facturación por concepto de Honorarios de Gerencia de Proyectos - Etapa de Ejecución.</li> </ol>	
Fiduciaria		Registrar contablemente las siguientes transacciones: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Planillas de Construcción.</li> <li>2. Facturas correspondientes a Costos Indirectos.</li> <li>3. Registrar ventas de unidades inmobiliarias.</li> <li>4. Registrar la recuperación de cartera de clientes.</li> <li>5. Registrar créditos de terceros</li> </ol>	Balance del Fideicomiso
Gerente de Proyectos	Balance del Fideicomiso	Coordinar las diferentes actividades a realizarse en la Etapa de Liquidación del Proyecto: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Liquidar contratos con diferentes proveedores.</li> <li>2. Coordinar la recepción provisional y definitiva de la obra.</li> <li>3. Aprobar la devolución de garantías.</li> </ol>	

Continúa 

		<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Coordinar la obtención del Permiso de Habitabilidad.</li> <li>5. Revisar balances, resultados y flujo de caja.</li> <li>6. Coordinar el cierre de escrituras con los clientes.</li> <li>7. Coordinar la liquidación del Fideicomiso.</li> <li>8. Solicitar la facturación por concepto de Honorarios de Gerencia de Proyectos - Etapa de Liquidación.</li> </ol>	
<b>Fiduciaria</b>		<p>Coordinar con la Gerencia de Proyectos las siguientes actividades:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Reconocer costos.</li> <li>2. Liquidar impuestos (SRI y Municipio)</li> <li>3. Liquidar cuentas de activo y pasivo.</li> <li>4. Restituir aportes y resultados.</li> </ol>	
<b>Promotor / Propietario del Terreno</b>		Recibir las restituciones de aportes, liquidación de resultados y solicitar la liquidación del Fideicomiso.	Comunicación electrónica
<b>Fiduciaria</b>	Comunicación electrónica	Elaborar el Balance de Liquidación, Escritura de Liquidación, Anulación de RUC y Anulación de Patente.	Balance del Fideicomiso, Escritura de Liquidación, Anulación del RUC, Anulación de Patente.

Elaborado por: Giovanni Pilapanta



# ESTUDIO FINANCIERO

## CICLO OPERATIVO DEL PROYECTO

Todo proyecto inmobiliario posee características y particularidades que hacen del mismo una expresión de negocios única

Esta sujeto a constantes cambios y transformaciones en el mercado

El ciclo operativo constituye la secuencia de actividades dirigidas a la materialización de los objetivos

# COSTOS POR ETAPAS DE LA GERENCIA DE PROYECTOS

## Costo fase de inicio y planificación gerencia de proyectos

### FASE DE INICIO Y PLANIFICACIÓN

Programación del proyecto	500,00
Fecha de estudio de la propuesta	300,32
Fecha de la presentación de la propuesta (Tiempos estimados) (Costos estimados)	340,32
Fecha de inicio de obra Tiempos (real) Control (real)	400,00
Fecha de terminación de la obra	300,00
Diseño del equipo de gestión del proyecto	302,36
Creación del plan de proyecto	480,00
Orientación del equipo del proyecto	500,00
Establecimiento de las bases del plan del proyecto	1.200,00
Aprobación del plan de proyecto	600,00
<b>TOTAL</b>	<b>4.923,00</b>

Elaborado por: Giovanni Pilapanta

## Costo Fase de ejecución y control

### FASE DE EJECUCIÓN Y CONTROL

Ejecución del plan del proyecto	6.000,00
Seguimiento del proyecto	16.000,00
Control de cambios	6.000,00
Análisis de costos Directos e Indirectos	7.000,00
Reporting	600,00
Modificación del proyecto	6.000,00
Aceptación	300,64
<b>TOTAL</b>	<b>41.900,64</b>

Elaborado por: Giovanni Pilapanta

## Costo Fase de cierre

### FASE DE CIERRE

Evaluación del proyecto	1.200,00
Cierre del plan del proyecto	800,00
<b>TOTAL</b>	<b>2.000,00</b>

Elaborado por: Giovanni Pilapanta

<b>Costo Unitario de la Gerencia de Proyectos</b>	<b>48.823,64</b>
---	------------------

Elaborado por: Giovanni Pilapanta

## COSTOS ADMINISTRACION DE CARTERA

### **Costo de producción administración de cartera**

#### **FASE DE EJECUCIÓN Y CONTROL**

Atención al cliente	2.200,00
Cobranza telefónica y escrita	3.150,00
Localización de clientes	1.500,00
Control estadístico	583,00
Manejo de documentos por cobrar	1.100,05
Cobranza prejudicial	3.100,00
Cobranza judicial y control	7.200,00
<b>TOTAL</b>	<b>18.833,05</b>

**Elaborado por:** Giovanni Pilapanta



# INVERSION

## Resumen de activos fijos

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS	
Maquinaria y equipo	2.900,00
Herramientas	1.680,00
Muebles y enseres	3.400,00
Suministros y materiales	5.655,00
Equipos de computación	23.000,00
Equipos de oficina	2.265,00
Muebles de oficina	18.300,00
Vehículo	22.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>79.200,00</b>

Elaborado por: Giovanni Pilapanta

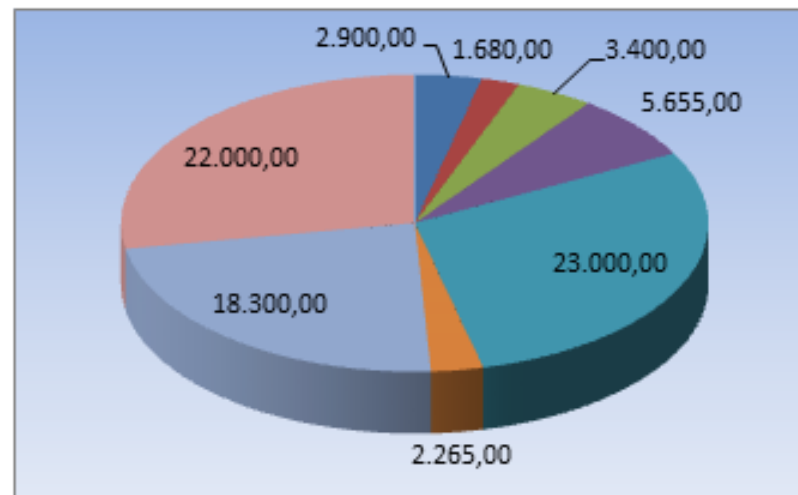


Gráfico 29 Resumen de activos fijos  
Elaborado por: Giovanni Pilapanta

# CAPITAL DE TRABAJO

## Capital de trabajo

CUENTA	1 MES	3 MESES
COSTO DE VENTAS	48.172,29	48.172,29
GASTOS ADMINISTRATIVOS	6.666,00	19.998,00
GASTOS DE VENTAS	10.450,00	31.350,00
GASTOS DE MARKETING	600,00	1.800,00
GASTOS AMBIENTALES	250,00	750,00
GASTOS GENERALES	5.960,00	17.880,00
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		<b>\$ 72.098,29</b>

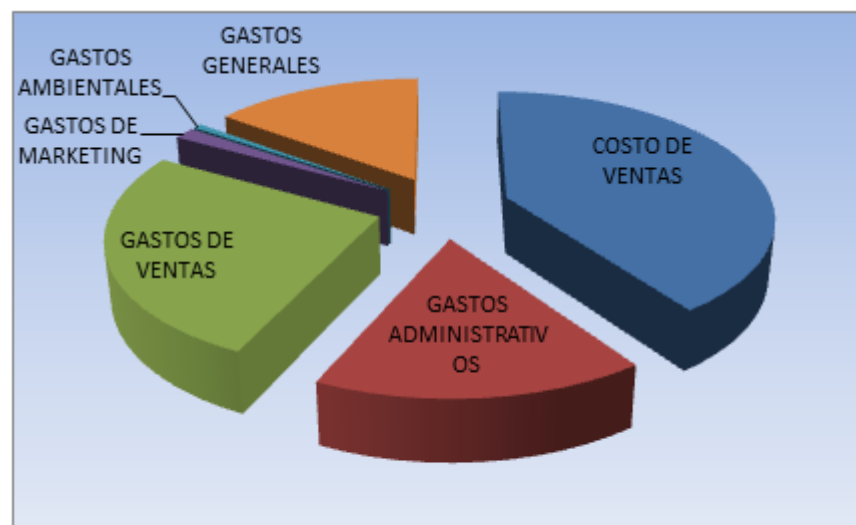


Gráfico 30 Capital de trabajo  
Elaborado por: Giovanny Pilapanta

# PROYECCIÓN DE VENTAS

MERCADO META	0,35%	Sector de la Construcción	5,95%
INFLACIÓN 2015	3,41%	Crecimiento Sector Construcción y Comercio	4,86%

Elaborado por: Giovanni Pilapanta

**Tabla 51**  
Proyección de ventas Gerencia Integral de Proyectos y Administración de Cartera

RUBRO	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Gerencia Integral</b>					
Precio	182.425,12	188.645,82	195.078,64	201.730,82	208.609,84
<b>Total Dólares</b>	<b>\$ 465.111,75</b>	<b>\$ 504.323,26</b>	<b>\$ 546.840,51</b>	<b>\$ 592.942,20</b>	<b>\$ 642.930,52</b>
<b>Administración de Cartera</b>					
Precio	99.666,80	103.065,44	106.579,97	110.214,35	113.972,66
<b>Total Dólares</b>	<b>\$ 199.333,61</b>	<b>\$ 216.138,54</b>	<b>\$ 234.360,22</b>	<b>\$ 254.118,09</b>	<b>\$ 275.541,65</b>
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>\$ 664.445,36</b>	<b>\$ 720.461,79</b>	<b>\$ 781.200,72</b>	<b>\$ 847.060,29</b>	<b>\$ 918.472,17</b>

Elaborado por: Giovanni Pilapanta

# ESTADO DE RESULTADOS ACTUAL Y PROYECTADO

## Estado de resultados actual y proyectado

EMPRESA PROVEEDORA DE GERENCIA DE PROYECTOS INMOBILIARIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ESTADO DE RESULTADOS CUENTAS</b>					
<b>I. INGRESOS</b>	\$ 664.445,36	\$ 720.461,79	\$ 781.200,72	\$ 847.060,29	\$ 918.472,17
1. INGRESOS OPERACIONALES	\$ 664.445,36	\$ 720.461,79	\$ 781.200,72	\$ 847.060,29	\$ 918.472,17
VENTAS NETAS	\$ 664.445,36	\$ 720.461,79	\$ 781.200,72	\$ 847.060,29	\$ 918.472,17
<b>COSTO DE VENTAS</b>	\$ 249.666,35	\$ 267.728,69	\$ 287.218,54	\$ 308.253,19	\$ 330.959,76
1. COSTO DE VENTAS	\$ 249.666,35	\$ 267.728,69	\$ 287.218,54	\$ 308.253,19	\$ 330.959,76
COSTO DE VENTAS	\$ 249.666,35	\$ 267.728,69	\$ 287.218,54	\$ 308.253,19	\$ 330.959,76
COSTO DE PRODUCCION Y VENTAS	\$ 192.689,15	\$ 208.933,92	\$ 226.548,21	\$ 245.647,48	\$ 266.356,93
MANO DE OBRA PERSONAL DE LOGISTICA	\$ 56.977,20	\$ 58.794,77	\$ 60.670,33	\$ 62.605,71	\$ 64.602,83
	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	\$ 414.779,00	\$ 452.733,10	\$ 493.982,19	\$ 538.807,09	\$ 587.512,41
<b>2. GTO.S. ADMINISTRAC. VENTAS Y FINAN.</b>	\$ 380.882,40	\$ 390.630,75	\$ 400.560,50	\$ 402.996,87	\$ 413.260,80
a. GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	\$ 370.241,53	\$ 381.581,63	\$ 393.283,48	\$ 397.692,73	\$ 410.153,06
SUELDO S, SALARIOS	\$ 205.392,00	\$ 211.944,00	\$ 218.705,02	\$ 225.681,71	\$ 232.880,96
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	\$ 74.205,13	\$ 76.572,27	\$ 79.014,93	\$ 81.535,50	\$ 84.136,49
ARRIENDOS	\$ 21.600,00	\$ 22.289,04	\$ 23.000,06	\$ 23.733,76	\$ 24.490,87
PROMOCION Y PUBLICIDAD	\$ 21.600,00	\$ 22.289,04	\$ 23.000,06	\$ 23.733,76	\$ 24.490,87
SUMINISTRO SY MATERIALES	\$ 9.600,00	\$ 9.906,24	\$ 10.222,25	\$ 10.548,34	\$ 10.884,83
AGUA, ENERGIA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	\$ 7.920,00	\$ 8.172,65	\$ 8.433,36	\$ 8.702,38	\$ 8.979,99
DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	\$ 14.752,40	\$ 14.752,40	\$ 14.752,40	\$ 7.086,50	\$ 7.086,50
SEGURIDAD Y MANTENIMIENTO	\$ 10.800,00	\$ 11.144,52	\$ 11.500,03	\$ 11.866,88	\$ 12.245,43
GASTO ESTRATEGIAS MARKETING	\$ 2.932,00	\$ 3.025,53	\$ 3.122,05	\$ 3.221,64	\$ 3.324,41
GASTO ESTRATEGIAS AMBIENTALES	\$ 1.440,00	\$ 1.485,94	\$ 1.533,34	\$ 1.582,25	\$ 1.632,72
b. GASTOS FINANCIEROS	\$ 10.640,87	\$ 9.049,12	\$ 7.277,02	\$ 5.304,14	\$ 3.107,74
INTERESE S Y COMISIONE S: LOCALES	\$ 10.640,87	\$ 9.049,12	\$ 7.277,02	\$ 5.304,14	\$ 3.107,74
<b>UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO</b>	\$ 33.896,60	\$ 62.102,35	\$ 93.421,68	\$ 135.810,22	\$ 174.251,61
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	\$ 33.896,60	\$ 62.102,35	\$ 93.421,68	\$ 135.810,22	\$ 174.251,61
PARTICIP. TRABAJ. E IMP. A RENTA	\$ 5.084,49	\$ 9.315,35	\$ 14.013,25	\$ 20.371,53	\$ 26.137,74
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$ 8.474,15	\$ 15.525,59	\$ 23.355,42	\$ 33.952,56	\$ 43.562,90
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO					
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	\$ 20.337,96	\$ 37.261,41	\$ 56.053,01	\$ 81.486,13	\$ 104.550,96

Elaborado por: Giovanni Pilapanta

# INDICADORES FINANCIEROS

## WACC

Tomando en cuenta la fórmula del WACC:

$$WACC(cpp) = K_e \frac{CAA}{CAA + D} + K_d(1 - T) \frac{D}{CAA + D}$$

Figura 1 Formula del WACC

Dónde:

**WACC:** Promedio Ponderado del Costo de Capital

**Ke:** Tasa de costo de oportunidad de los accionistas.

**CAA:** Capital aportado por los accionistas

**D:** Deuda financiera contraída

**Kd:** Costo de la deuda financiera

**T:** Tasa de Impuestos

La diferencia **1-T** se conoce como escudo fiscal

Aplicando estos parámetros tenemos:

**Ke:** 0.1943

**CAA:** 40.250,43

**D:** 93.917,67

**Kd:** 0.118

**T:** 0.37

Al aplicar la fórmula descrita con anterioridad tenemos que el costo promedio ponderado del capital asciende al 13%.

### 6.18. Periodo de recuperación de la inversión

PERODO	2 AÑOS	2,02
RECUPERACION DE	3 MESES	3,24
INVERSION	7 DIAS	7,20

Elaborado por: Giovanni Pilapanta

Se estableció que el periodo de recuperación de la inversión será en 2 años, 3 meses y 7 días, lo cual denota una rentabilidad en la inversión proyectada y una seguridad plena para los inversionistas.

# RELACION COSTO BENEFICIO – BENEFICIO COSTO

<b>RELACION COSTO - BENEFICIO</b>	
	Inversión Inicial
<b>RCB</b>	<b>Total Flujo Neto de Fondos</b>
<b>RCB</b>	<b>\$ 151.298,29</b>
	<b>\$ 93.139,64</b>
<b>RCB</b>	<b>\$ 1,62</b>

Elaborado por: Giovanni Pilapanta



<b>RELACION BENEFICIO - COSTO</b>	
	Total Flujo Neto de Fondos
<b>RBC</b>	<b>Inversión Inicial</b>
<b>RBC</b>	<b>\$ 93.139,64</b>
	<b>\$ 151.298,29</b>
<b>RBC</b>	<b>\$ 0,62</b>

Elaborado por: Giovanni Pilapanta

# RENDIMIENTOS

<b>Rotación Activos Operación</b>	<b>Ventas</b>	\$ 736.543,65
	<b>Activos Operacionales</b>	\$ 57.200,00
	<b>ROO</b>	\$ 12,88
<b>Rotación Activos</b>	<b>Ventas</b>	\$ 736.543,65
	<b>Activos Totales</b>	\$ 79.200,00
	<b>ROA</b>	\$ 9,30

# RENTABILIDAD

<b>Margen Bruto</b>	<b>Utilidad Bruta</b>	\$ 33.896,60
	<b>Costos Operacionales</b>	\$ 192.689,15
	<b>Margen Bruto</b>	\$ 0,18
<b>Margen Operacional</b>	<b>Utilidad Operacional</b>	\$ 414.779,00
	<b>Ingresos Operacionales</b>	\$ 664.445,36
	<b>Margen Bruto</b>	\$ 0,62
<b>Margen Neto</b>	<b>Utilidad</b>	\$ 33.896,60
	<b>Ingresos Operacionales</b>	\$ 664.445,36
	<b>Margen Bruto</b>	\$ 0,05
<b>ROE</b>	<b>UTILIDAD NETA</b>	\$ 20.337,96
	<b>FONDOS PROPIOS</b>	\$ 40.250,43
	<b>ROE</b>	\$ 0,51
<b>ROI</b>	<b>INVERSION TOTAL</b>	\$ 151.298,29
	<b>UTILIDAD NETA</b>	\$ 20.337,96
	<b>ROI</b>	\$ 7,44

# CONCLUSIONES

EL Fideicomiso Mercantil Inmobiliario constituye una de las estructuras económicas que genera una mayor captación de inversionistas logrando así incentivar, desarrollar y potencializar la industria de la construcción

El Fideicomiso Mercantil se revela como una estructura económica transparente en el manejo de los recursos de los inversionistas enfocando su estructura y funcionamiento a la consecución efectiva de objetivos

Las capacidades de asociación e inversión a través del fideicomiso mercantil inmobiliario se revelan como idóneas para las características del mercado interno nacional

Actualmente las instituciones del sistema financiero nacional no brindan suficiente apoyo a la constitución de fideicomisos mercantiles como consecuencia de la poca experiencia en la inversión de dichas estructuras económicas



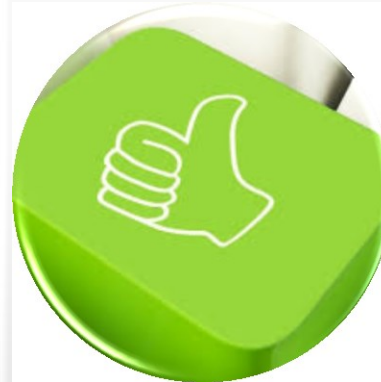
# RECOMENDACIONES



Incrementar el número de fideicomisos mercantiles inmobiliarios a nivel nacional como estrategia efectiva para generar una mayor captación de inversionistas



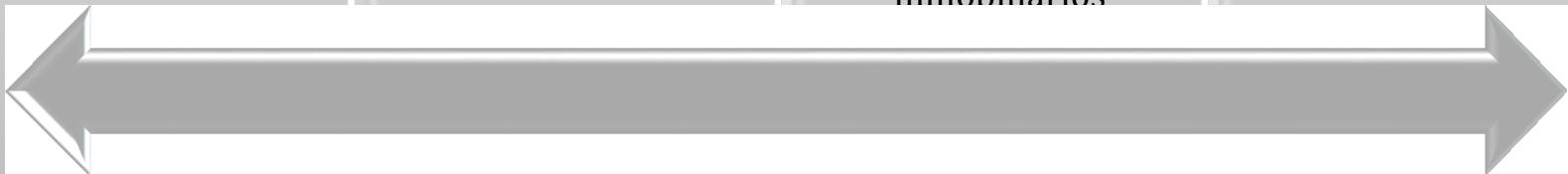
Difundir las ventajas de la figura del negocio fiduciario como estructura económica transparente y efectiva en el manejo de recursos de los inversionistas



Ampliar la cantidad de inversiones por parte de instituciones del sistema financiero nacional que posibiliten un crecimiento y desarrollo sostenible de la constitución de fideicomisos mercantiles inmobiliarios



Incentivar la creación de nuevos negocios fiduciarios a nivel nacional como una oportunidad real para aprovechar las características del mercado interno y así impulsar el desarrollo de la industria de la construcción





*“LA CONFIANZA EN SÍ MISMO ES  
EL PRIMER SECRETO DEL ÉXITO”*

*RALPH WALDO EMERSON*