



**ESPE**  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**TRABAJO DE TITULACIÓN, PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL**

**TEMA: " DEMANDA POTENCIAL DE FIDEICOMISO MERCANTIL  
INMOBILIARIO, DE UN PROGRAMA DE VIVIENDA POPULAR  
EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO. "**

**AUTOR: BOLÍVAR ALEJANDRO ESTRELLA UBIDIA**

**DIRECTOR: ING ALVEAR PEÑA HORFYT ALONSO**

**SANGOLQUÍ**

**2017**



**ESPE**  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y DE  
COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**CERTIFICACIÓN**

Certifico que el trabajo de titulación, "DEMANDA POTENCIAL DE FIDEICOMISO MERCANTIL INMOBILIARIO, DE UN PROGRAMA DE VIVIENDA POPULAR EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO" realizado por el señor BOLÍVAR ALEJANDRO ESTRELLA UBIDIA, ha sido revisado en su totalidad y analizado por el software anti-plagio, el mismo cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de Fuerzas Armadas ESPE, por lo tanto me permito acreditarlo y autorizar al señor BOLÍVAR ALEJANDRO ESTRELLA UBIDIA para que lo sustente públicamente.

Quito, 3 de marzo de 2017

A handwritten signature in blue ink, which appears to read "Juan Fernando Iturralde", is written over a horizontal line.

**Ing. Juan Fernando Iturralde**

**DIRECTOR DE PROYECTO**



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y DE  
COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

**AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD**

Yo, BOLÍVAR ALEJANDRO ESTRELLA UBIDIA, con cédula de identidad N° 1713935052, declaro que este trabajo de titulación "DEMANDA POTENCIAL DE FIDEICOMISO MERCANTIL INMOBILIARIO, DE UN PROGRAMA DE VIVIENDA POPULAR EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO" ha sido desarrollado considerando los métodos de investigación existentes, así como también se ha respetado los derechos intelectuales de terceros considerándose en las citas bibliográficas.

Consecuentemente declaro que este trabajo es de mi autoría, en virtud de ello me declaro responsable del contenido, veracidad y alcance de la investigación mencionada.

Quito, 3 de marzo de 2017

Bolívar Alejandro Estrella Ubidia  
Cédula de identidad N° 1713935052



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y DE  
COMERCIO

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

#### AUTORIZACIÓN

Yo, Bolívar Alejandro Estrella Ubidia, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar en la biblioteca Virtual de la institución el presente trabajo de titulación DEMANDA POTENCIAL DE FIDEICOMISO MERCANTIL INMOBILIARIO, DE UN PROGRAMA DE VIVIENDA POPULAR EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO cuyo contenido, ideas y criterios son de mi autoría y responsabilidad.

Quito, 3 de marzo de 2017.



Bolívar Alejandro Estrella Ubidia  
Cédula de identidad N° 1713935052

## DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico a Dios, por darme siempre lo mejor, por hacerme un hombre de bien más sabio cada día, por darme inteligencia, paciencia y prosperidad, y poner en mi camino aquellas personas que son soporte y compañía en mi vida.

A mi esposa Rocío y mis hijas Sofía, Valentina, Luciana y Amelia por estar conmigo y apoyarme siempre en cada una de mis decisiones, las amo mucho. A mis padres Bolívar Estrella y Magdalena Ubidia por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica, como profesional, por su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo.

Todo este trabajo ha sido posible gracias a ellos.

*Bolívar Alejandro*

## **AGRADECIMIENTO**

Gracias infinitas a mi director de tesis Ing. Juan Fernando Iturralde, a mi tutor, el Ing. ALVEAR PEÑA HORFYT ALONSO, por su paciencia, dedicación, motivación, criterio y aliento. Ha sido un privilegio contar con su guía y ayuda.

*Bolívar Alejandro*

## INDICE GENERAL

<b>DEDICATORIA</b> .....	v
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	vi
<b>INDICE GENERAL</b> .....	vii
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b> .....	ix
<b>RESUMEN</b> .....	xi
<b>ABSTRACT</b> .....	xii
<b>CAPÍTULO I</b> .....	1
<b>MARCO TEÓRICO</b> .....	1
<b>1.1 INTRODUCCIÓN</b> .....	1
<b>1.2 LA EXTERNALIZACIÓN</b> .....	2
<b>1.3 FIDEICOMISO MERCANTIL</b> .....	3
<b>1.4 FIDEICOMISO HIPOTECARIO</b> .....	7
<b>1.4.1 EL FIDEICOMISO EN EL ECUADOR</b> .....	8
<b>CAPÍTULO II</b> .....	16
<b>MARCO METODOLÓGICO</b> .....	16
<b>2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	16
2.1.1 ETAPA EXPLORATORIA. 18	
2.1.2 ETAPA DESCRIPTIVA. 19	
<b>2.2 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	21
2.2.1 INDUCTIVO, DEDUCTIVO 21	
<b>2.3 POBLACIÓN Y MUESTRA</b> .....	22
<b>2.4 PROCEDIMIENTO PARA RECOLECCIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS</b> .....	23
<b>2.5 INSTRUMENTOS</b> .....	24
2.5.1 LA ENTREVISTA 24	
2.5.3 CUESTIONARIO 25	
2.5.4 ENCUESTA 26	
<b>CAPÍTULO III</b> .....	28
<b>ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS</b> .....	28
<b>3.1 RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS</b> .....	28
<b>CAPÍTULO IV</b> .....	43
<b>DISCUSIÓN</b> .....	43

<b>4.1 ANÁLISIS FINANCIERO DE LA PROPUESTA DE FIDEICOMISO MERCANTIL PARA VIVIENDAS DE USO POPULAR. ....</b>	<b>43</b>
<b>Estructura del Financiamiento</b> 55	
<b>CAPÍTULO V .....</b>	<b>73</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>73</b>
<b>5.1 CONCLUSIONES .....</b>	<b>73</b>
<b>5.2 RECOMENDACIONES .....</b>	<b>73</b>
<b>ANEXO No. 1 .....</b>	<b>75</b>
<b>ANEXO No. 2 .....</b>	<b>757</b>
<b>ANEXO No. 3 .....</b>	<b>758</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>79</b>



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Sexo.....	29
Tabla 2 Edad.....	30
Tabla 3 Sector donde vive. ....	31
Tabla 4 Número de integrantes de su familia.....	32
Tabla 5 Ocupación.....	33
Tabla 6 Qué tipo de servicios usted solicito a la empresa constructora de vivienda popular. .....	34
Tabla 7 El servicio recibido por ud (s) fue.....	35
Tabla 8 Cómo calificaría usted el servicio recibido por la construcción de su vivienda .	36
Tabla 9Cuál es la manera que usted se enteró de los servicios proporcionados para la construcción de su vivienda.....	37
Tabla 10 Inversión total.....	43
Tabla 11 Inversión fija.....	44
Tabla 12 Adecuaciones.....	44
Tabla 13 Maquinaria y Equipo .....	45
Tabla 14 Equipos de computación.....	45
Tabla 15 Capital de trabajo .....	46
Tabla 16 Estado de fuentes y de usos. ....	47
Tabla 17 Materiales directos.....	48
Tabla 18 Mano de obra directa .....	49
Tabla 19 Servicios básicos .....	49
Tabla 20 Mano de obra indirecta .....	50
Tabla 21 Reparación y mantenimiento .....	51
Tabla 22 Seguros. ....	52
Tabla 23 Depreciación de los activos fijos .....	53
Tabla 24 Amortización.....	53
Tabla 25 Gastos Administrativos .....	54
Tabla 26 Gastos de ventas .....	54
Tabla 27 Tabla de amortización.....	56
Tabla 28 Costos de producción para el año 1.....	57
Tabla 29 Costos de producción proyectados .....	58
Tabla 30 Presupuesto de ingresos proyectado .....	60
Tabla 31 Estado de situación inicial .....	62

Tabla 32 Estado de resultados proyectado .....	63
Tabla 33 Flujo de caja del inversionista .....	65
Tabla 34 Valor actual neto .....	67
Tabla 35 Período de recuperación de la inversión. ....	69
Tabla 36 Análisis del punto de equilibrio .....	71

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Sexo .....	29
Figura 2 Edad .....	30
Figura 3 Sector donde vive .....	31
Figura 4 Número de integrantes de su familia .....	32
Figura 5 Ocupación .....	33
Figura 6 Qué tipo de servicio usted solicito .....	34
Figura 7 El servicio recibido por ud (s) fue: .....	35
Figura 8 Cómo calificaría usted el servicio recibido .....	36
Figura 9Cuál es la manera que usted se enteró de los servicios .....	37
Figura 10 Análisis del punto de equilibrio .....	71

## RESUMEN

En la presente investigación cuyo tema es “Demanda potencial de fideicomiso mercantil inmobiliario, de un programa de vivienda popular en el Distrito Metropolitano de Quito.” donde se describe al fideicomiso como una cuenta separada de la hipoteca cuando se produce depósito de fondos para el pago de ciertas condiciones que se aplican a la hipoteca, por lo general seguro e impuesto. Se describe los aspectos técnicos y conceptuales del Marco Teórico, especialmente la externalización y el Fideicomiso Mercantil Inmobiliario. Se menciona también al Marco Metodológico, sus Métodos de Investigación, población y muestra de los propietarios de empresas constructoras y consumidor final. Se describe el análisis y la interpretación de resultados obtenidos y es importante mencionar el análisis financiero para medir la propuesta de investigación. Por último se sintetiza las principales conclusiones y recomendaciones de la presente investigación. Cabe mencionar que se le ha realizado bajo los parámetros de investigación que exige la Universidad.

Palabras Claves:

**FIDEICOMISO INMOBILIARIO**

**VIVIENDA POPULAR**

**DEUDA**

**CAPITAL**

**ANÁLISIS FINANCIERO**

## **ABSTRACT**

In the present investigation, the topic of which is "Potential Demand for Real Estate Trust, of a Popular Housing Program in the Metropolitan District of Quito," where the trust is described as a separate mortgage account when payment of funds is made Of certain conditions that apply to the mortgage, usually insurance and tax.

Chapter one describes the technical and conceptual aspects of the Theoretical Framework, especially outsourcing and the Real Estate Trust.

Chapter two mentions the Methodological Framework, its Methods of Research, population and sample of the owners of construction companies and final consumer.

Chapter three describes the analysis, interpretation, and results obtained.

In chapter four it is important to mention the financial analysis to measure the research proposal.

Finally, the fifth chapter summarizes the main conclusions and recommendations of this research. It is worth mentioning that it has been carried out under the research parameters demanded by the University

**Keywords:**

**REAL ESTATE TRUST**

**POPULAR HOUSING**

**DEBT**

**CAPITAL**

**FINANCIAL ANALYSIS**

## CAPÍTULO I

### MARCO TEÓRICO

#### 1.1 INTRODUCCIÓN

Fideicomiso es:

Un acuerdo contractual en el que un tercero recibe y desembolsa dinero o documentos de las partes en la transacción primaria, con el desembolso depende de las condiciones acordadas por las partes en la transacción, o una cuenta establecida por un agente de depósito de fondos en nombre del corredor director o alguna otra persona hasta la consumación o la terminación de una transacción; o, una cuenta de fideicomiso celebrado en nombre del prestatario para pagar las obligaciones tales como impuestos a la propiedad y las primas de seguros.

La palabra deriva de la antigua palabra francesa escroue, lo que significa un trozo de papel o un rollo de pergamino; esto indicaba el hecho de que un tercero llevó a cabo hasta que se completó la transacción. (GARCIA – MUÑOZ José Alpiniano, 2013)

El fideicomiso generalmente se refiere a dinero en manos de un tercero en nombre de las partes que realizan transacciones. Es el más conocido en el contexto de la propiedad inmobiliaria (específicamente en hipotecas, donde la compañía hipotecaria establece una cuenta de depósito a pagar impuestos a la propiedad y el seguro durante el plazo de la hipoteca).

El fideicomiso es una cuenta separada de la cuenta de la hipoteca cuando se produce depósito de fondos para el pago de ciertas condiciones que se aplican a la hipoteca, por lo general seguro e impuesto. El agente de custodia tiene la obligación de explicar correctamente los fondos de garantía y asegurarse de que el uso de los fondos es explícitamente para los fines previstos. Puesto que un

prestamista no está dispuesto a tomar el riesgo de que un dueño de casa no va a pagar impuestos a la propiedad, el fideicomiso se requiere generalmente bajo los términos de la hipoteca.

También se se definir Fideicomiso como:

Un Fideicomiso es en esencia un negocio de confianza (*Fidei*, fé en latín). Su cumplimiento trae a cargo la necesidad implícita de administrar el activo “fideicomitado” en áreas de ejecución de lo acordado contractualmente. Por ello el fideicomiso, cualquiera sea su finalidad, genera la obligación del fiduciario de administrar correctamente. (CORNEJO José, 2013)

## 1.2 LA EXTERNALIZACIÓN

El outsourcing o externalización es una herramienta útil empleada por ciudades de todo el país para reducir costos, mejorar calidad del servicio y aumentar los ingresos. Aproximadamente el 80 por ciento de todas las ciudades de países desarrollados externalizan algunos servicios.

A pesar de que la externalización en los últimos años ha sido un tema de controversia, engendrando la oposición de los sindicatos de sectores municipales y privados por igual, que tiene el potencial de despolitizar ciertos aspectos de la prestación de servicios, como los contratos fijos permiten un mejor presupuesto controlando y reduciendo la necesidad de recortes en los servicios controvertidos. Además, se reduce la necesidad de la gestión de personal directo desplazando estas responsabilidades a la contratista. La contratación externa no se limita simplemente a los proveedores privados; los servicios pueden ser subcontratados a otras entidades públicas también. Cuando ha sido correctamente aplicado y ejecutado, se puede maximizar el rendimiento, aumentar la eficiencia operativa, y desplegar mejor los recursos para satisfacer objetivos críticos. Sin embargo, sólo debe aplicarse con cuidado y de forma selectiva a aquellas áreas donde las ganancias significativas de costo y eficiencia pueden ser alcanzadas.

### 1.3 FIDEICOMISO MERCANTIL

La palabra fideicomiso encuentra su origen en dos voces latinas. “FIDEI” que quiere decir “Fe” y “COMMISIUM” que significa “Comisión”. De la etimología de la palabra se infiere que el fideicomiso es un encargo o comisión de fe, de confianza. (Cabezas & Gray, 2016)

Fideicomiso es el acto jurídico por el cual una persona denominada constituyente, transfiere determinados bienes (que configuran un patrimonio especial, diverso de los patrimonios propios de las partes que intervienen o se vinculan con el contrato) cuya titularidad se confiere a otra denominada fiduciario, para la realización de un fin determinado a favor de una tercera persona llamada beneficiario. (Cabezas & Gray, 2016)

Según la Ley de Mercado de Valores se entiende por fideicomiso mercantil al contrato por medio del cual una o más personas llamadas constituyentes transfieren de manera temporal e irrevocable, la propiedad de bienes muebles o inmuebles corporales o incorporeales, que existen o que se espera que existan, a un patrimonio autónomo dotado de personalidad jurídica para que la sociedad administradora de fondos y fideicomisos, que es su fiduciaria y en tal calidad su representante legal, cumpla con las finalidades específicas instituidas en el contrato de constitución, bien a favor del propio constituyente o de un tercero llamado beneficiario. (LEY DEL MERCADO DE VALORES, 2010)

Según SERGIO RODRÍGUEZ AZUERO define al fideicomiso como el negocio jurídico en virtud del cual se transfieren uno o más bienes a una persona, con el encargo de que los administre o enajene y con el producto de su actividad cumpla una finalidad establecida por el constituyente, en su favor o en beneficio de un tercero. (FELABAN, 2016)

También lo define como “el contrato de fideicomiso o simplemente fideicomiso es aquel por el cual una persona recibe de otra un encargo respecto de

un bien determinado cuya propiedad se le transfiere a un título de confianza para que al cumplimiento de un plazo o condición le dé el destino convenido”. (CLAUDIO M. KIPER – SILVIO V. LISOPRAWSKI, 2014)

Los fideicomisos se utilizan ampliamente en el mundo comercial a pesar de los conceptos jurídicos que se desarrollaron originalmente como un arreglo privado de la familia.

Hay cuatro áreas principales en las que se utilizan los fideicomisos, especialmente en un contexto comercial:

- Donde se lleva a cabo cliente o dinero de los clientes, por ejemplo, en los regímenes de seguros o circunstancias de insolvencia;
- Donde hay conflicto o controversia potencial, por ejemplo, cuando se está tomando la seguridad o en litigios importantes;
- Donde hay una disposición de incentivos para empleados, que incluye todos los tipos de fideicomisos de beneficios para empleados, incluyendo las pensiones; y
- En varias estructuras de inversión colectiva, por ejemplo fideicomisos unitarios y los fondos de inversión propiedad.

### **Los fundamentos de un fideicomiso**

Un fideicomiso es un arreglo donde la propiedad está en manos de una sola persona, conocida como el "administrador", en beneficio de otra persona, conocido como el "beneficiario". La ley de fideicomisos funciona en el principio de que más de una persona puede tener derechos de propiedad en el mismo tiempo. La propiedad en el fideicomiso puede haber sido suministrado por una tercera persona, conocida como la "fideicomitente". En una fiducia mercantil es común para estas funciones a realizarse por la misma entidad.



En términos legales, un fideicomiso válido necesita tres certezas:

- La certeza de la intención - que es de la intención de crear un fideicomiso, aunque algunos fideicomisos también están implicados por la ley;
- La certeza de la materia - qué activos o derechos están cubiertos por la confianza; y
- La seguridad de los beneficiarios.

En un contexto comercial las condiciones primera y tercera son por lo general bastante fácil determinar mediante la simple inclusión de palabras tales como "celebrada en la confianza de ". Sin embargo a veces no es del todo claro lo que se pretende, y es aún más común para que haya una falta de claridad en cuanto a quiénes son los beneficiarios potenciales pueden ser lo que podría causar que la confianza falle.

### **Seguridad y disputas**

Los fideicomisos pueden ser utilizados como una forma de seguridad en virtud de un contrato. También aquí hay algunas formas de confianza que se establecen en la legislación, como los de la industria de la construcción.

Una forma conectada de confianza es la utilizada en una disputa. Si la propiedad de un activo es objeto de controversia en el pleito, se puede acordar que si bien el caso pasa a través de los tribunales de los activos se llevará a cabo en la confianza. La confianza establecería que, por ejemplo, tiene derecho a los ingresos del activo durante el conflicto y tendría el efecto de impedir la venta del activo. La confianza sería entonces determinar quién recibirá qué parte del producto de la venta en ciertas circunstancias vinculadas con el resultado de los procesos judiciales.

## **Fideicomisos de empleados**

Hay muchos ejemplos de los fondos que proporcionan beneficios a los empleados. Éstas incluyen:

- Fondos de pensiones, que son una forma especial de confianza;
- Fideicomisos de beneficios para empleados de efectivo financiado, por ejemplo, cuando el pago de un bono hay que aplazarse hasta que ciertos eventos futuros ocurran;

## **Las sociedades de inversión**

Los fideicomisos son la base de casi todas las formas de inversión colectivas, a menos que se utilice una empresa. Esto incluye los fondos de inversión de todo tipo, y varias estructuras de inversión propiedad de la comunidad de propietarios entre sólo dos personas a un fideicomiso propiedad con varios miles de inversores.

Deberes y responsabilidades Fiduciarias.

Una razón por la cual las estructuras fiduciarias son tan comunes en el mundo comercial es que no sólo proporcionan una estructura relativamente sencilla para la propiedad conjunta de un solo activo, sino también las tareas impuestas a los fiduciarios.

Mucho se ha argumentado sobre las figuras jurídicas de los negocios fiduciarios como medio para no cumplir la ley o cumplirla en partes. Incluso en el país, lastimosamente han existido casos de fideicomisos que, o han sido mal utilizados intencionalmente, o han sido mal estructurados, por lo que su funcionamiento como herramienta jurídica eficiente se ha visto limitado. (COSEDE , 2016)

Los fideicomisos son tal vez una estructura sorprendentemente útil en el mundo comercial, la combinación de un alto grado de flexibilidad con una fuerte protección y seguridad en cuanto a la interpretación

#### **1.4 FIDEICOMISO HIPOTECARIO.**

Escrituras de fideicomiso difieren de las hipotecas en que los hechos de confianza siempre implican al menos tres partes, siempre que el tercero tiene el título legal, mientras que en el contexto de las hipotecas, el deudor da título legal directamente al acreedor. (GIRALDI Pedro Mario, 2012)

En cualquier caso, sigue siendo título equitativo con el prestatario. Tanto hipotecas y escrituras de fideicomiso son esencialmente instrumentos de seguridad; es decir, que parecen proporcionar los medios absolutos de título legal, pero se entiende implícitamente que el prestatario está reteniendo el título equitativo.

Una escritura de fideicomiso tiene una ventaja crucial sobre una hipoteca desde el punto de vista del prestamista. Si el prestatario no paga el préstamo, el fiduciario tiene el poder de ejecutar la hipoteca de la propiedad a nombre del beneficiario, una escritura de fideicomiso puede contener una cláusula especial "poder de venta" que permite al administrador para ejercer estos poderes.

La ventaja de escrituras de fideicomiso es que el prestamista puede recuperar el valor de la garantía para el préstamo mucho más rápidamente, y sin el gasto y la incertidumbre de demandar al prestatario, por lo que los prestamistas prefieren abrumadoramente tales hechos a las hipotecas.

A pesar que una hipoteca es técnicamente un instrumento jurídico totalmente diferente (como se señaló anteriormente), escrituras de fideicomiso son llamados con frecuencia hipotecas en el negocio de préstamos de bienes raíces debido a la similitud funcional entre las escrituras de fideicomiso y las hipotecas.

Hay una serie de razones por las que un fideicomiso puede ser creado. Estos son comúnmente utilizados por los individuos que esperan altos valores netos producto de sus planificaciones financieras y esperan proporcionar lo propio a otras personas, incluidas las generaciones futuras. Por lo tanto, la confianza juegan un papel importante en el proceso de realización de activos, protección de activos y planificación de la sucesión (FIDEICOMISO MERCANTIL, 2015).

Al igual que con las hipotecas, escrituras de fideicomiso están sujetos a la regla de "primero en tiempo, primero en derecho", lo que significa que el beneficiario de la primera escritura registrada de confianza puede ejecutar la hipoteca y acabar con todas las obras juveniles de confianza registrados posterior en el tiempo. Si esto sucede, todavía existe la deuda de categoría inferior, pero puede llegar a ser no segura. Si el deudor tiene suficientes créditos garantizados superiores a sus activos, carece de equidad, o está en estado de insolvencia, los embargos preventivos menores sean borrados por completo en caso de quiebra.

“El fideicomiso implica la transferencia de bienes o servicios de una persona a favor de otra para cumplir un fin determinado. Los activos entregados en fideicomiso dejan de pertenecer a la persona que lo crea y quedan afectados exclusivamente al fin al cual son destinados. El patrimonio transferido a un fideicomiso se independiza del titular y no puede ser alcanzado por los acreedores del creador llamado fideicomitente o del administrador llamado fiduciario, limitándose el riesgo al emprendimiento que se quiere desarrollar a través del fideicomiso, sin que exista contaminación del negocio por los sujetos intervinientes. El fideicomiso es un modo de disposición que “encadena” los bienes a un destino determinado en interés de personas distintas de aquélla que recibe la propiedad”. (COSEDE , 2016)

#### **1.4.1 EL FIDEICOMISO EN EL ECUADOR**

Según la Corporación de Seguros de Depósitos Fondo de Liquidez y Fondo de

Seguros Privados – COSEDE, la legislación ecuatoriana define al fideicomiso mercantil como: Por el contrato de fideicomiso mercantil una o más personas llamadas constituyentes o fideicomitentes transfieren, de manera temporal e irrevocable, la propiedad de bienes muebles o inmuebles corporales o incorporales, que existen o se espera que existan, a un patrimonio autónomo, dotado de personalidad jurídica para que la sociedad administradora de fondos y fideicomisos, que es su fiduciaria y en tal calidad su representante legal, cumpla con las finalidades específicas instituidas en el contrato de constitución, bien en favor del propio constituyente o de un tercero llamado beneficiario. (COSEDE , 2016)

Según (FIDUCIA , 2016) El patrimonio autónomo, esto es el conjunto de derechos y obligaciones afectados a una finalidad y que se constituye como efecto jurídico del contrato, también se denomina fideicomiso mercantil; así, cada fideicomiso mercantil tendrá una denominación peculiar señalada por el constituyente en el contrato a efectos de distinguirlo de otros que mantenga el fiduciario con ocasión de su actividad.

### **Fiduciaria.**

Es la persona encargada del fideicomiso a petición del fideicomitente o beneficiario quien tenga la administración de los bienes a favor de un tercero.

**Constituyente o Fideicomitente.** Es el actor, natural o jurídico, que transfiere a otra bienes determinados. (COSEDE , 2016)

**Portafolio de Inversiones.** También conocida como cartera de inversión, es el conjunto de instrumentos financieros en los cuales una persona o una empresa desean colocar su dinero. (COSEDE , 2016)

**Emisor.** La Bolsa de Valores de Quito señala que son las compañías públicas, privadas o instituciones del sector público que financian sus actividades mediante

la emisión y colocación de valores, a través del mercado de valores. (COSEDE , 2016)

**Resolución Bancaria.** Según la Ley de Creación de la Red de Seguridad Financiera como el conjunto de procedimientos y medidas para resolver la situación de una institución financiera inviable, preservando primordialmente el interés de los depositantes. (COSEDE , 2016)

**Exclusión y Transferencia de Activos y Pasivos (ETAP) Proceso de exclusión de Activos y Pasivos.** Es un mecanismo de resolución bancaria, recomendado por el Comité de Supervisión bancaria de Basilea, que según la Ley de Creación de Seguridad Financiera, dispone que: a fin de proteger adecuadamente los depósitos del público, y en forma previa a declarar la liquidación forzosa de una institución financiera inviable, la Junta Bancaria dispondrá la suspensión de operaciones para viabilizar la exclusión y transferencia de los activos y pasivos a otra u otras instituciones financieras, que se harán cargo de aquellos en las mismas condiciones en que fueron contraídos con la institución financiera cedente. Es decir, este mecanismo consiste separar y transferir activos al fideicomiso; y, por otro lado, transferir los depósitos a una o más instituciones financieras con el fin de administrarlas apropiadamente. (COSEDE , 2016)

Cuentas aseguradas. Son los diferentes tipos de cuentas de una institución financiera las cuales están cubiertas por el Seguro de Depósitos y ellas son:

- A la vista, como por ejemplo las cuentas corrientes, cuentas de ahorros entre otros. Se exceptúan los Depósitos por confirmar.
- A plazo, como Certificados de Depósitos a plazo, pólizas de acumulación, etc. ( con excepción de los Depósitos por confirmar)
- Depósitos en garantía

- Depósitos restringidos

**Cuentas cubiertas.** Son aquellas cuentas que no exceden el límite del monto de cobertura. (COSEDE , 2016)

**Monto de cobertura.** Es el límite de la cantidad asegurada, en este caso por la COSEDE y se la obtiene a partir de un valor equivalente a tres veces la fracción básica vigente del impuesto a la renta. En todos los casos los valores serán redondeados al millar superior. El monto de cobertura varía cada año. (COSEDE , 2016)

**Red de seguridad financiera.** Para minimizar los riesgos ante eventuales crisis, se creó la Red de Seguridad Financiera y junto a un oportuno y efectivo control estatal de carácter preventivo, se integra además, por cuatro pilares fundamentales: Supervisión Bancaria preventiva y oportuna, ejercida por la Superintendencia de Bancos, el Fondo de Liquidez administrado por el Banco Central del Ecuador, que actúa como prestamista de última instancia, el Esquema de Resolución Bancaria que es el conjunto de procedimientos y medidas para resolver la situación de una institución financiera inviable, preservando primordialmente el interés de los depositantes, y el Seguro de Depósitos administrado por la COSEDE e instrumentado a través del Fondo del Seguro de Depósitos; pilar de la Red de Seguridad Financiera encargado de responder directamente al depositante, devolviendo sus depósitos hasta por un monto límite, frente al eventual cierre de una institución financiera privada, bajo el control de la Superintendencia de Bancos y Seguros todo esto de acuerdo a los mejores estándares internacionales.

Es importante mencionar que la ley de Mercado de Valores del año 1993 introdujo reformas al Código de Comercio en el cual se agregó la figura del FIDEICOMISO MERCANTIL. Posteriormente la Ley de Mercado de Valores de 1998 eliminó de dicho cuerpo legal la figura, materia que es regulada desde esa época por la Ley de Mercado de Valores y emitida por el Consejo Nacional de

Valores, en esta reforma se estableció que el FIDEICOMISO tenía una naturaleza distinta del FIDEICOMISO CIVIL.

El FIDEICOMISO MERCANTIL es una especie del género llamado NEGOCIOS FIDUCIARIOS, “es 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 incorporales, 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”. (GARCIA – MUÑOZ José Alpiniano, 2013)

En el fideicomiso mercantil participan las siguientes partes:

**El Constituyente.-** Es una persona natural o jurídica, pública o privada, que transfiere el dominio de los bienes al patrimonio autónomo del fideicomiso mercantil, y establece la finalidad del fideicomiso. (Cabezas & Gray, 2016)

**El Beneficiario.-** Es una persona natural o jurídica, pública o privada, designada por el constituyente, a cuyo favor se ha constituido el fideicomiso. En caso de que no se haga mención alguna sobre quien es el beneficiario, se entenderá que es el mismo constituyente. (Cabezas & Gray, 2016)

**La Fiduciaria.-** Es una compañía administradora de fondos y fideicomisos, y esta compañía es la representante legal del fideicomiso y se encarga del fiel cumplimiento de las finalidades establecidas al momento de la constitución del contrato de fideicomiso.



## **PATRIMONIO AUTÓNOMO**

El Patrimonio Autónomo del Fideicomiso es el conjunto de bienes que han sido transferidos por el constituyente, a favor del fiduciario, afectados a una finalidad y que se constituye como efecto jurídico del contrato. (CORNEJO José, 2013)

Esto significa que el Patrimonio Autónomo es independiente del fideicomiso.

La idea básica de la confianza es que el fideicomitente transmite la plena propiedad de los bienes al fiduciario. El fideicomitente puede escribir un documento que recoja sus deseos en relación con los bienes del fideicomiso y el fiduciario tiene el deber de ejecutar esos deseos.

Una confianza no se crea hasta que haya un interés en la propiedad que está sujeta a la confianza. En general, la propiedad de cualquier tipo puede ser mantenida en un fideicomiso, a partir de una suma de dinero o depósitos bancarios de bienes inmuebles, valores y acciones.

Mientras que el fiduciario tiene el título legal de la propiedad fiduciaria, el o los beneficiarios tienen un título equitativo a la misma propiedad. Dependiendo de la escritura de fideicomiso, el beneficiario recibirá ingresos de la propiedad fiduciaria o recibir la propiedad en sí, ya sea inmediatamente o en el largo plazo.

## **CLASES DE FIDEICOMISOS**

Según el COSEDE en el Ecuador se maneja los siguientes tipos de Fideicomisos, así:

### **Fideicomiso de Administración**

Esta modalidad nace de la misma naturaleza del negocio fiduciario, ya que si el fiduciario recibe unos bienes para cumplir con ellos una finalidad, el primer requerimiento es que los maneje adecuadamente y los proteja contra riesgos que puedan afectarlos. (COSEDE , 2016)

### **Fideicomiso de Inversión**

Se lo puede asimilar al anterior, con lo cual en esta modalidad a más de la administración y manejo de los bienes del fideicomiso, la fiduciaria busca destinarlos a ciertas actividades de las que se pueda obtener rendimientos interesantes. (COSEDE , 2016)

### **FIDEICOMISO DE GARANTÍA**

Por esta modalidad, un deudor transfiere bienes a un fiduciario con el objeto de respaldar el cumplimiento oportuno de una obligación a favor de un tercero. En caso de que el deudor no satisfaga oportunamente la deuda, el fiduciario procederá a la venta del bien o de los bienes, destinando el producto obtenido al pago de la deuda. (COSEDE , 2016)

### **FIDEICOMISO INMOBILIARIO**

Esta modalidad de fideicomiso se sustenta en que el constituyente propietario o dueño de un predio sobre el cual se desarrollará un proyecto, o un constituyente promotor (que no necesariamente será el dueño de un terreno), transfiere determinados bienes, corporales o incorporales, al fiduciario para que este cumpla diversas instrucciones que tengan relación con el desarrollo del proyecto inmobiliario. (COSEDE , 2016)

## FIDEICOMISO TITULARIZACIÓN

Es el proceso mediante el cual se transforman activos líquidos o de difícil negociación, en documentos negociables libremente en los mercados financiero y bursátil, que son representativos de derechos sobre activos que existen o se esperan que existan, los cuales están integrados en fideicomisos mercantiles que conllevan la expectativa de generar flujos de fondos futuros determinables. (COSEDE , 2016)

## CRÍTICAS AL FIDEICOMISO

• **Los negocios fiduciarios como medio para "romper" la ley.-** Mucho se ha argumentado sobre las figuras jurídicas de los negocios fiduciarios como medio para no cumplir la ley o cumplirla en partes. Incluso en el país, lastimosamente han existido casos de fideicomisos que, o han sido mal utilizados intencionalmente, o han sido mal estructurados, por lo que su funcionamiento como herramienta jurídica eficiente se ha visto limitado. (COSEDE , 2016)

• **Negocio Indirecto Y Acto Simulado.** En primer lugar, se tratará el tema relacionado a los "negocios jurídicos indirectos". Este término suele aplicarse a los casos en que las partes que intervienen en determinado acto o contrato, recurren a una figura jurídica para facilitar la obtención de un resultado que es propio de otra figura. Tal sería el caso del endoso de un pagaré para facilitar su circulación o cobro, en lugar de hacer uso de un poder que tendría el mismo efecto jurídico. (COSEDE , 2016)

Hay una serie de razones por las que un fideicomiso puede ser creado. Estos son comúnmente utilizados por los individuos de alto valor neto de planificar sus asuntos financieros y proporcionar a otras personas, incluidas las generaciones futuras. Por lo tanto, confía juegan un papel importante en el proceso de realización de activos, protección de activos y planificación de la sucesión (FIDEICOMISO MERCANTIL, 2015).

## CAPÍTULO II

### MARCO METODOLÓGICO

#### 2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Los tipos básicos de investigación son los siguientes:

**I. Descriptivo analítico:** La investigación descriptiva incluye encuestas y preguntas de investigación de diferentes tipos. El propósito principal de la investigación descriptiva es la descripción del estado de asuntos, tal como existe en la actualidad. (CARVAJAL, 2013)

La principal característica de este método es que el investigador no tiene control sobre las variables; que sólo puede informar lo que ha sucedido o lo que está sucediendo. Se utilizan la mayoría de los proyectos de investigación ex post facto para estudios descriptivos en que el investigador busca medir artículos tales como, por ejemplo, frecuencia de compras, preferencias de las personas, o datos similares. Los estudios también ex post facto pueden incluir los intentos de los investigadores para descubrir las causas, incluso cuando no pueden controlar las variables. Los métodos de investigación utilizados en la investigación descriptiva son los métodos de estudio de todo tipo, incluyendo los métodos comparativos y correlacional. En la investigación analítica, el investigador tiene que utilizar los datos o informaciones ya disponibles, y analizar éstos para hacer una evaluación crítica del material.

Para la presente investigación se aplica este método especialmente porque se analizará la demanda de clientes, el grado de satisfacción al momento de recibir los distintos productos y servicios que esta entrega.

**II Aplicada o Fundamental:** La investigación aplicada tiene como objetivo encontrar una solución para un problema inmediato que enfrenta una sociedad o una organización industrial / comercial, mientras fundamentalmente la investigación se centra principalmente en las generalizaciones y con la formulación de una teoría. (RON, 2010)

Del mismo modo, los estudios de investigación, en relación con el comportamiento humano continuaron con el fin de hacer generalizaciones sobre dicho comportamiento, también son ejemplos de la investigación fundamental,

Es muy importante para la investigación utilizar este método al momento de conocer más del sector de la construcción, su comportamiento en función de la demanda del déficit habitacional y conocer cómo ha influido las nuevas leyes de Plusvalía y de Herencias.

**III Cuantitativa vs. Cualitativa:** La investigación cuantitativa se basa en la medición de la cantidad o la cantidad. Es aplicable a los fenómenos que se pueden expresar en términos de cantidad. (RODRIGUEZ, 2010)

La investigación cualitativa, por otra parte, se ocupa de fenómeno cualitativo, es decir, fenómenos relacionados con o que implican la calidad o tipo.

Este tipo de investigación tiene como objetivo descubrir los motivos y deseos subyacentes, utilizando en profundidad entrevistas y encuestas para el propósito. Otras técnicas de este tipo de investigación son pruebas de asociación de palabras, pruebas de oraciones de conclusión, pruebas de aceptación de cuentos y otras técnicas proyectivas similares.

Actitud o estudios de opinión, es decir, la investigación destinada a descubrir cómo la gente se siente o qué que piensan acerca de un tema en

particular o institución es también la investigación cualitativa. Cualitativo la investigación es especialmente importante en las ciencias del comportamiento, donde el objetivo es descubrir los motivos subyacentes de la conducta humana.

Se puede afirmar, sin embargo, que para aplicar la investigación cualitativa en la práctica es relativamente un trabajo difícil y, por lo tanto, mientras se hace este tipo de investigación, se debe buscar la orientación de los psicólogos experimentales.

Para la presente investigación se utilizará este tipo de investigación especialmente al momento de procesar las encuestas realizadas a sus principales clientes.

### **2.1.1 ETAPA EXPLORATORIA.**

La investigación exploratoria es la investigación llevada a cabo por un problema que no ha sido claramente definido. A menudo se produce antes de que se conozca lo suficiente como para hacer distinciones conceptuales o postular una relación explicativa.

La investigación exploratoria ayuda a determinar la mejor investigación de diseño, recopilación de datos método y selección de los sujetos. Se debe sacar conclusiones definitivas sólo con extrema precaución. Dado su carácter fundamental, la investigación exploratoria a menudo llega a la conclusión de que un problema percibido en realidad no existe.

La investigación exploratoria a menudo se basa en la investigación secundaria como la revisión de la literatura y/o los datos disponibles, o enfoques cualitativos tales como discusiones informales con los consumidores, los empleados, gestión o competidores, y los enfoques más

formales a través de entrevistas en profundidad, grupos de enfoque, métodos proyectivos. La investigación es de tipo exploratorio, ya que es un tema realmente novedoso y se utilizó la observación, que es la principal técnica que se manejará para observar de manera directa el entorno interno y externo de las empresas.

Cuando el propósito de la investigación es para familiarizarse con un fenómeno o adquirir una nueva visión de ella con el fin de formular un problema más preciso. Se utilizará al momento de conocer las condiciones del mercado del sector de la construcción, es decir la oferta y la demanda.

### **2.1.2 ETAPA DESCRIPTIVA.**

En la tabulación de la información se la realizará en función de la Estadística Descriptiva, la que al ser aplicada a la presente investigación se denotara aspectos importantes para ser tratados.

El presente trabajo desarrollará una investigación científica, pues en todo el proceso se obtendrá los resultados mediante procedimientos metódicos, donde se utilizará la reflexión, los razonamientos lógicos y la investigación, que responderá a una búsqueda intencionada, para lo cual se delimitarán los objetivos y se prevendrán los medios de indagación necesarios para el éxito del proyecto a desarrollar.

La investigación en función de sus objetivos se sustentará en un diseño, desde una perspectiva multireferencial, multidimensional e interpretativa, apoyados en una doble estrategia metodológica (cuantitativa-cualitativa) que incluye una investigación de campo y una investigación documental – bibliográfica de carácter descriptivo de tipo encuesta y entrevista. Esta se caracteriza por que existe una enunciación clara sobre el problema de decisión, los objetivos específicos de investigación así como las necesidades

de información están bien detalladas, en definitiva se basa en un diseño de investigación planteado y estructurado de forma cuidadosa con la finalidad de que los hallazgos se determinen de forma confiable y también realiza pronósticos en cuanto a la ocurrencia de los fenómenos del mercadeo. (OLCESE, Aldo, RODRÍGUEZ, M. Ángel, ALFARO, Juan., 2008)

La investigación descriptiva puede ser explicada como una declaración de los asuntos, ya que son en la actualidad el investigador no tiene control sobre la variable. Por otra parte, "la investigación descriptiva se puede caracterizar como simplemente el intento de determinar, describir o identificar lo que es, mientras que la investigación analítica intenta establecer por qué es así o cómo llegó a ser". (RODRIGUEZ, 2010, pág. 24)

La investigación descriptiva está "dirigido a arrojar luz sobre cuestiones o problemas actuales a través de un proceso de recolección de datos." (CARVAJAL, 2013)

En su esencia, se utilizan estudios descriptivos para describir varios aspectos del fenómeno. En su formato popular, la investigación descriptiva se utiliza para describir las características y / o el comportamiento de la población de la muestra.

Un rasgo distintivo importante de la investigación descriptiva en comparación con otros tipos de estudios se relaciona con el hecho de que mientras la investigación descriptiva se puede emplear un número de variables, sólo se requiere una variable para llevar a cabo un estudio descriptivo. Tres propósitos principales de los estudios descriptivos pueden explicarse como describir, explicar y validar los resultados de investigación.

Los estudios descriptivos están estrechamente relacionados con los estudios de observación, pero no se limitan a la observación método de recolección de datos y estudios de casos, así como, las encuestas también se



pueden especificar como métodos de recolección de datos populares utilizados con estudios descriptivos.

Es muy importante considerar este método descriptivo de investigación para la investigación, especialmente al utilizar información pertinente al sector de la construcción realizada por el INEC, Cámara de la Construcción.

## **2.2 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **2.2.1 INDUCTIVO, DEDUCTIVO**

#### **Método Inductivo.**

Enfoque inductivo, también conocido en el razonamiento inductivo, comienza con las observaciones y se proponen las teorías hacia el final del proceso de investigación como resultado de observaciones.

Inductivo "implica la búsqueda de patrón de la observación y el desarrollo de las teorías explicaciones - para esos patrones a través de series de hipótesis". (RON, 2010)

Ninguna teoría o hipótesis se aplican en los estudios de inducción al comienzo de la investigación y el investigador es libre en cuanto a la alteración de la dirección para el estudio después de que el proceso de investigación había comenzado. Es importante destacar que el enfoque inductivo no implica sin tener en cuenta al formular teorías preguntas y objetivos de investigación. Este enfoque tiene como objetivo generar significados a partir del conjunto de datos recogidos con el fin de identificar patrones y relaciones para construir una teoría. El razonamiento inductivo se basa en el aprendizaje de la experiencia.

En el razonamiento inductivo, se comienza con observaciones y medidas específicas, se empieza a detectar patrones y regularidades, formulamos algunas hipótesis tentativas que se puede explorar y finalmente terminamos desarrollando algunas conclusiones o teorías generales.

### **Método Deductivo.**

El razonamiento deductivo es un proceso lógico en el que una conclusión se basa en la concordancia de varias premisas que generalmente se asumen para ser verdad. (RODRIGUEZ, 2010)

El razonamiento deductivo se refiere a veces como la lógica de arriba hacia abajo. Su contraparte, el razonamiento inductivo, se refiere a veces como la lógica de abajo hacia arriba. Donde los ingresos de razonamiento deductivo a partir de premisas generales a una conclusión específica, razonamiento inductivo procede de locales específicos a una conclusión general.

## **2.3 POBLACIÓN Y MUESTRA**

La muestra describe el número apropiado de encuestas y entrevistas a ser aplicado, la misma que trata en función del Nivel de Confianza “ $Z^2$ ”, Probabilidad de Éxito “P”, Proccidad de Fracaso “Q”, y un porcentaje de error a ser considerado., “e”. (Krippendorff, Klaus, 1990)

Según el Presidente del Colegio de Arquitectos de Quito Alberto Andino, “En la ciudad existe una carencia de alrededor de 100.000 viviendas, que incide especialmente en las familias con menos recursos económicos. Es así que el 85% de toda la oferta de casas supera los 50.000 dólares por unidad, que tan solo atiende al 20% de la población de Quito, según el presidente del Colegio de Arquitectos, Alberto Andino.” (LA HORA, 2016)

A continuación se muestra el número de encuestas que se tiene que realizar para la actual investigación.

$n = \frac{Z^2 * N * P * Q}{Ne^2 + Z^2 * P * Q}$	N	20.000
	Z	95% 1,96
	e	6% 0,06
	p	50% 0,50
	Q	50% 0,50
n = Tamaño de la muestra		
N = Universo de Poblacion		
e = Error del.6%		0,36%
Z = Se trabajará con un 95% de certeza		
$n = \frac{(1.96)^2 * 20.000 * (0.5)^2}{20.000 * (0.36)^2 + (1.96)^2 * (0.5) * (0.5)}$	19208	
	72.9604	
	<b>N 263</b>	← numero de encuestas

Del universo de 20.000 clientes finales, se tiene que estructurar 263 encuestas. Mayor información, ver Anexo No.1

## 2.4 PROCEDIMIENTO PARA RECOLECCIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS

### INVESTIGACIÓN DE CAMPO

La investigación de campo o trabajo de campo es la búsqueda de información fuera de un laboratorio, biblioteca o lugar de trabajo de ajuste. Los enfoques y métodos utilizados en la investigación de campo varían según las disciplinas. (CARVAJAL, 2013)

La investigación de campo implica una serie que define: entrevistas informales, observación directa, la participación en la vida del grupo, discusiones colectivas, los análisis de los documentos personales producidos dentro del grupo, auto-análisis, los resultados de las actividades realizadas. Aunque el método generalmente se caracteriza por ser una investigación cualitativa, que puede incluir las dimensiones cuantitativas.

## **2.5 INSTRUMENTOS**

### **2.5.1 LA ENTREVISTA**

Una entrevista es una conversación donde las preguntas se las realizan y se dan respuestas. En el lenguaje común, la palabra "entrevista" se refiere a una conversación con una persona que actúe en el papel del entrevistador y el otro en el papel del entrevistado. El entrevistador hace preguntas, el entrevistado responde, los participantes se turnarán hablando. Entrevistas por lo general implican una transferencia de información de entrevistado para el entrevistador, que normalmente es el propósito principal de la entrevista, aunque las transferencias de información puede ocurrir en ambas direcciones simultáneamente. Uno puede contrastar una entrevista que implica bidireccional de comunicación con un flujo unidireccional de información, tal como un discurso o una oración. (RON, 2010)

Las entrevistas suelen tener lugar cara a cara y en persona, aunque las tecnologías modernas de comunicación como el Internet han permitido que sucedan las conversaciones en donde las partes están separadas geográficamente, como con la videoconferencia de software, y, por supuesto entrevistas telefónicas que pueden ocurrir sin contacto visual.

Entrevistas implican casi siempre conversaciones entre dos o más partes, aunque en algunos casos una "conversación" puede ocurrir entre dos personas que escriben preguntas y respuestas de ida y vuelta. Las entrevistas pueden variar desde no estructurados conversaciones o de rueda libre y abierta en el que no existe un plan predeterminado con preguntas preestablecidas, a altamente estructuradas conversaciones en las que las preguntas específicas se producen en un orden especificado.

Normalmente, el entrevistador tiene alguna forma de registrar la información que se obtiene de la persona entrevistada, a menudo escribiendo con un lápiz y papel, a veces la transcripción con un vídeo o audio grabadora, dependiendo del contexto y el alcance de la información y la longitud de la entrevista. Las entrevistas tienen una duración en el tiempo, en el sentido de que la entrevista tiene un principio y un final.

En la presente investigación, se realizará entrevistas al personal administrativos de una empresa constructora, mayor información ver Anexo No.2

### **2.5.3 CUESTIONARIO**

Un cuestionario es una investigación o un instrumento que consiste en una serie de preguntas y otras indicaciones para el fin de recabar información de los encuestados. A pesar de que a menudo se diseñan para la estadística análisis de las respuestas, esto no siempre es el caso. (CARVAJAL, 2013)

Los cuestionarios tienen ventajas sobre otros tipos de encuestas en que son baratos, no requieren tanto esfuerzo por parte del interrogador como encuestas verbales o telefónicas, y con frecuencia han estandarizado respuestas que hacen que sea fácil de compilar los datos. Sin embargo, este tipo de respuestas estandarizadas pueden frustrar a los usuarios.

Los cuestionarios también están fuertemente limitados por el hecho de que los encuestados deben ser capaces de leer las preguntas y responder a ellos. Por lo tanto, para algunos grupos demográficos que llevan a cabo una encuesta por cuestionario no puede ser concretos.

#### 2.5.4 ENCUESTA

Las encuestas de satisfacción de los clientes ayudan a las empresas medir la satisfacción, se identifican los clientes insatisfechos y encontrar posibles promotores.

Para la mayoría de las compañías, los índices de satisfacción del cliente pueden tener efectos poderosos. En primer lugar, ayudan a los empleados a centrarse en la importancia de cumplir y superar las expectativas del cliente. En segundo lugar, cuando los índices de satisfacción de inmersión, advierten de los problemas potenciales que pueden afectar a los ingresos futuros.

Métricas de satisfacción del cliente ayudan en la comprensión exactamente lo feliz (o infeliz) que son sus clientes. "La satisfacción del cliente proporciona un indicador adelantado de la intención de compra de los consumidores y la lealtad." (CARVAJAL, 2013)

La encuesta por internet tiene como principal ventaja su rapidez y bajo costo. En este caso los periodos de edición y de distribución de los cuestionarios su posterior recolección se reduce considerablemente, puesto que el envío y recepción de la información se produce en escasos segundos. En este método la ausencia de un investigador permite eliminar algunos errores posibles, como por ejemplo:

- Introducción de determinadas respuestas.
- Anotación incorrecta de respuestas.
- Falta de sinceridad al responder a preguntas personales o vergonzosas para el entrevistado.

Pero no todo son ventajas, ya que la encuesta por internet también presenta algunos problemas, como por ejemplo:

- El método empleado no ofrece completa garantía de que la encuesta es respondida por la persona a la que ha sido dirigida, que es quien tiene el perfil de selección.
- Los usuarios de la red muestran un fuerte deseo de conservar el anonimato en sus procesos de navegación, lo que conlleva en ocasiones a proporcionar información falsa.
- Existe una gran dificultad para asegurar que la muestra seleccionada es representativa del conjunto de la población que se desea estudiar.

La encuesta permitirá medir el grado de satisfacción de los clientes de la actual investigación.

### **CAPÍTULO III**

#### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS**

A continuación se presenta los resultados de la encuesta a consumidores finales de la vivienda de tipo popular, así:

#### **3.1 RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS.**

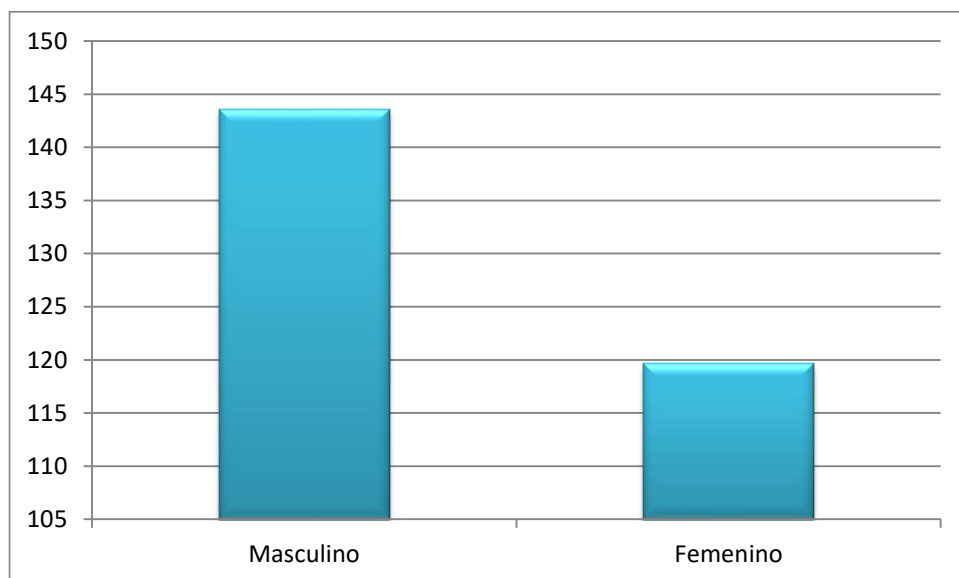
##### **ENCUESTA A CONSUMIDORES FINALES.**

Se tiene en cuenta el resultado de la muestra que es igual a 263 personas de un Universo de 20.000 que tienen déficit habitacional y desean adquirir una vivienda de tipo popular.



**Tabla 1**  
**Sexo**

Masculino	144	55%
Femenino	120	45%
<b>TOTAL</b>	<b>263</b>	<b>100%</b>

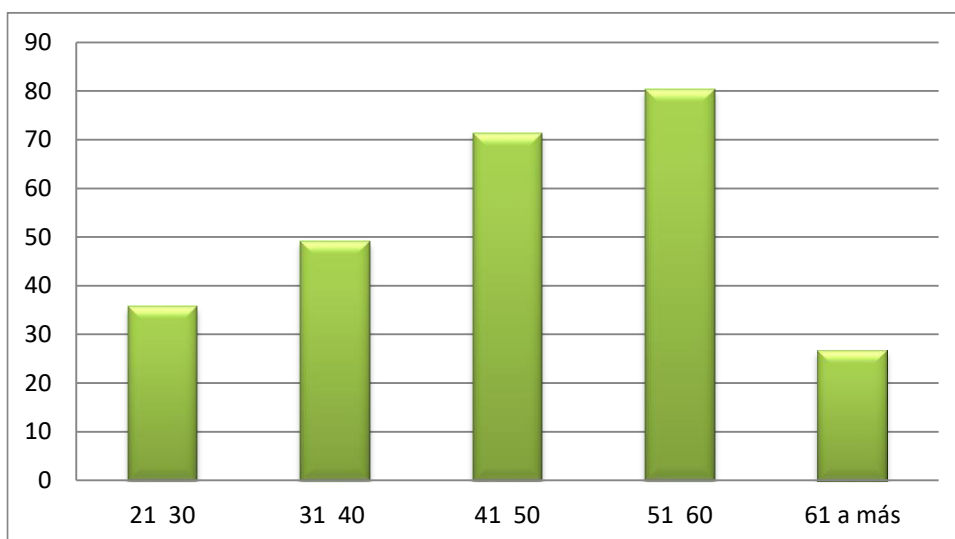


**Figura 1 Sexo**

El 45% de las personas encuestadas resultaron ser mujeres, mientras que el 55% fueron hombres.

**Tabla 2**  
**Edad**

21 30	36	14%
31 40	49	19%
41 50	71	27%
51 60	80	31%
61 a más	27	10%
<b>TOTAL</b>	<b>263</b>	<b>100%</b>

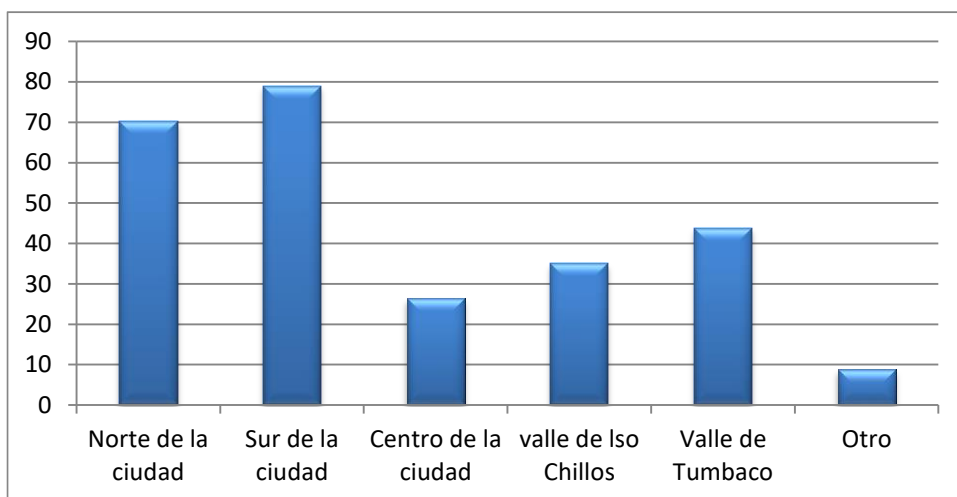


**Figura 2 Edad**

Se puede observar que el grupo de personas a quien se puede dirigir la presente investigación el 31% tiene más de 51 años de edad, seguidos del 27% cuya edad oscila entre 41 a 50 años, 19% de los encuestados pertenecen a una edad que varía entre 31 a 40 años y apenas el 10% tiene más de 61 años.

**Tabla 3**  
**Sector donde vive**

Norte de la ciudad	70	27%
Sur de la ciudad	79	30%
Centro de la ciudad	26	10%
valle de los Chillos	35	13%
Valle de Tumbaco	44	17%
Otro	9	3%
<b>TOTAL</b>	<b>263</b>	<b>100%</b>

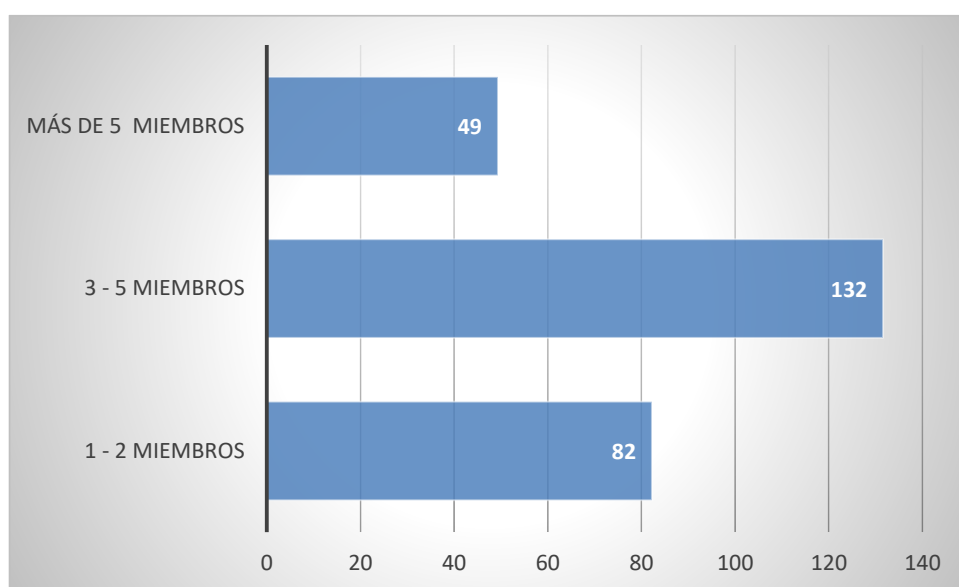


**Figura 3 Sector donde vive**

De todas las personas encuestadas el 30% vive en el “Sur de la ciudad”, seguidos el 27% que bien el “norte de la ciudad”, existe el 10% que viven en el “centro de la ciudad” y el 30% restante viven en los valles aledaños de la ciudad.

**Tabla 4**  
**Número de integrantes de su familia**

1 - 2 miembros	82	31%
3 - 5 miembros	132	50%
Más de 5 miembros	49	19%
<b>TOTAL</b>	<b>263</b>	<b>100%</b>

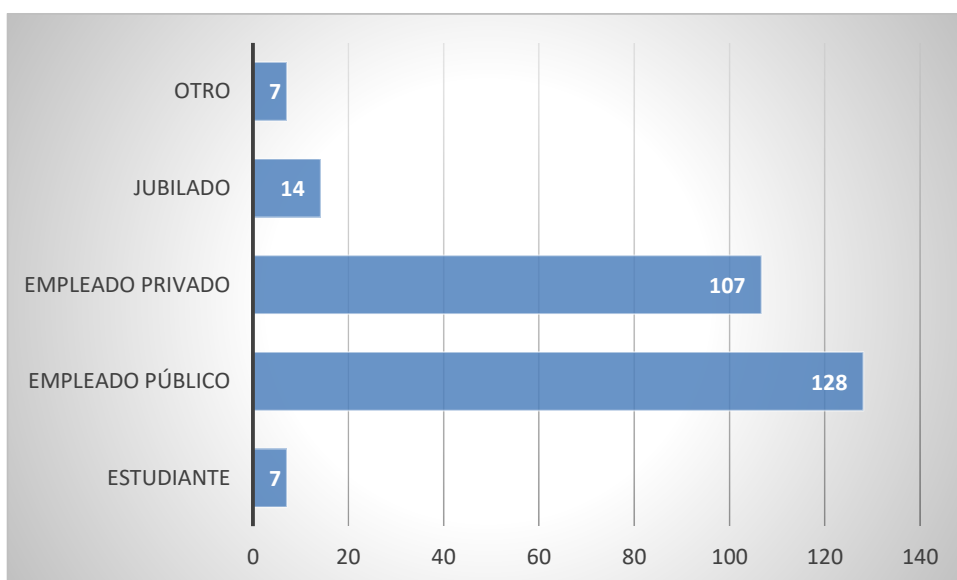


**Figura 4** Número de integrantes de su familia

Cabe indicar que el 19% de los encuestados poseen más de 5 miembros de su familia, 31% es decir 49 personas tienen entre 1 a 2 miembros en su familia y el 50% forman parte de su familia entre 3 a 5 miembros de su familia.

**Tabla 5**  
**Ocupación**

Estudiante	7	3%
Empleado Público	128	49%
Empleado Privado	107	41%
Jubilado	14	5%
Otro	7	3%
<b>TOTAL</b>	<b>263</b>	<b>100%</b>

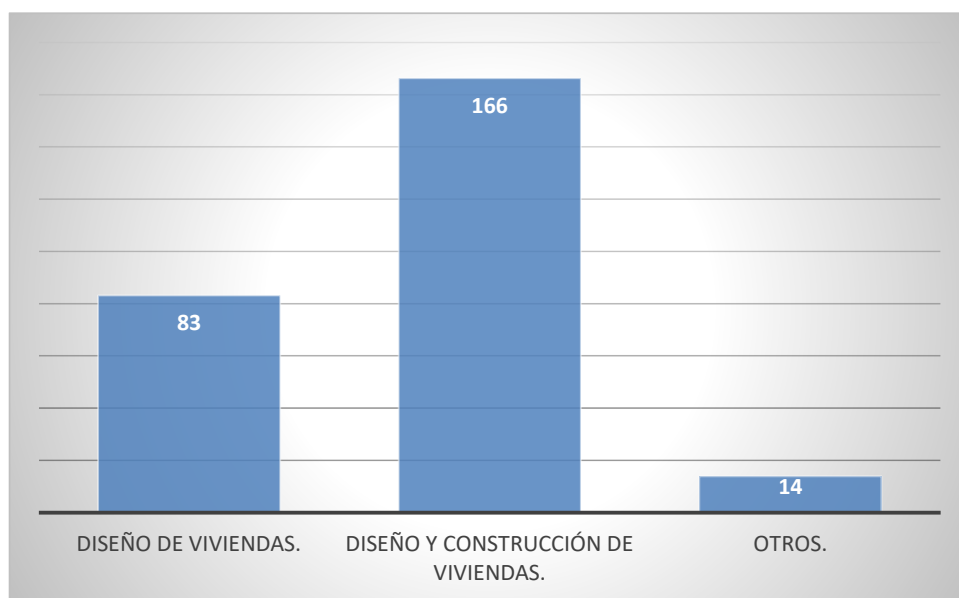


**Figura 5 Ocupación**

Cabe indicar que el 41% de los encuestados son empleados privados seguidos del 49% son empleados públicos, luego el 5% son jubilados y apenas el 3% son estudiantes.

**Tabla 6**  
**¿Qué tipo de servicios usted solicitó a la empresa constructora de vivienda popular?**

Diseño de viviendas.	83	32%
Diseño y construcción de viviendas.	166	63%
Otros.	14	5%
<b>TOTAL</b>	<b>263</b>	<b>100%</b>

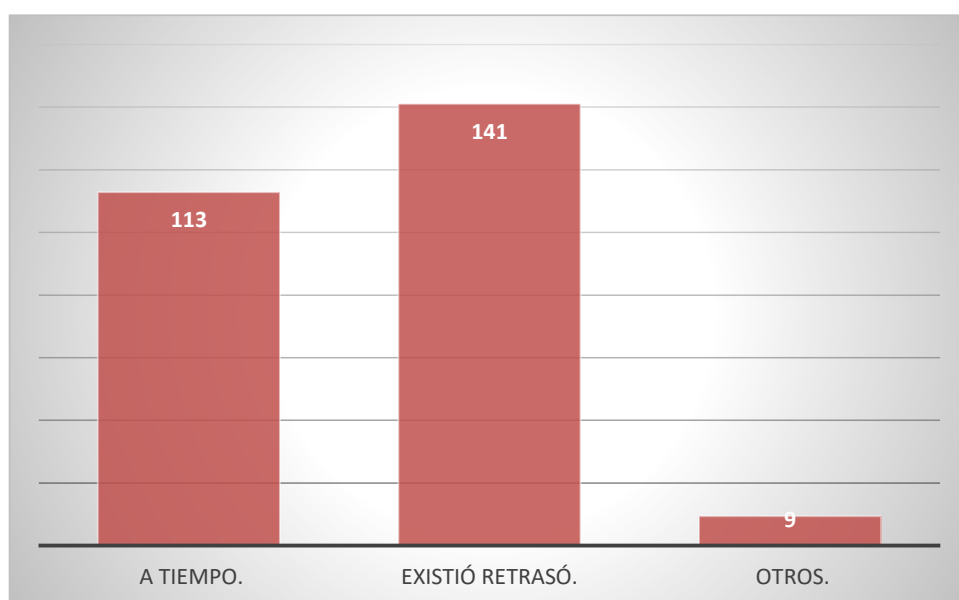


**Figura 6** Qué tipo de servicios usted solicitó a la empresa constructora de vivienda popular

El 63% de las personas encuestadas solicitaron a la empresa constructora los servicios de “Diseño y construcción de viviendas.” Y solo el 32% pidieron los servicios de “Diseño de viviendas.” Respectivamente. Existieron criterios que manifestaron que es necesario empezar de algo planificado.

**Tabla 7****El servicio recibido por ud (s) fue:**

A tiempo.	113	43%
Existió retrasó.	141	54%
Otros.	9	4%
<b>TOTAL</b>	<b>263</b>	<b>100%</b>

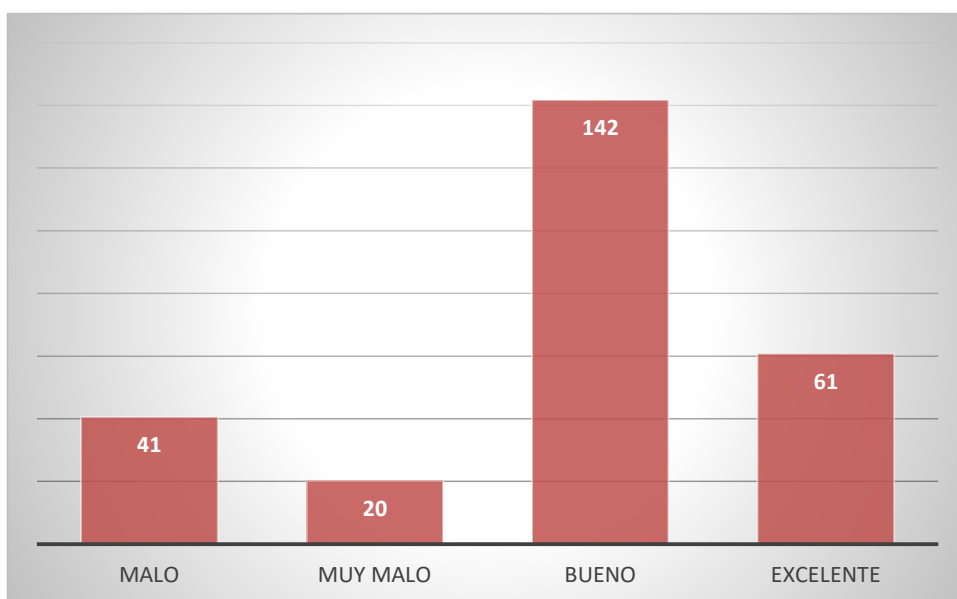
**Figura 7 El servicio recibido por ud (s) fue**

En relación al tiempo en el servicio recibido, el 54% manifestó que “existió retraso” el servicio entregado, el 43% fue a “tiempo” respectivamente.

**Tabla 8**

**¿Cómo calificaría usted el servicio recibido por la construcción de su vivienda?**

Malo	41	15%
Muy Malo	20	8%
Bueno	142	54%
Excelente	61	23%
<b>TOTAL</b>	<b>263</b>	<b>100%</b>



**Figura 8 Cómo calificaría usted el servicio recibido por la construcción de su vivienda**

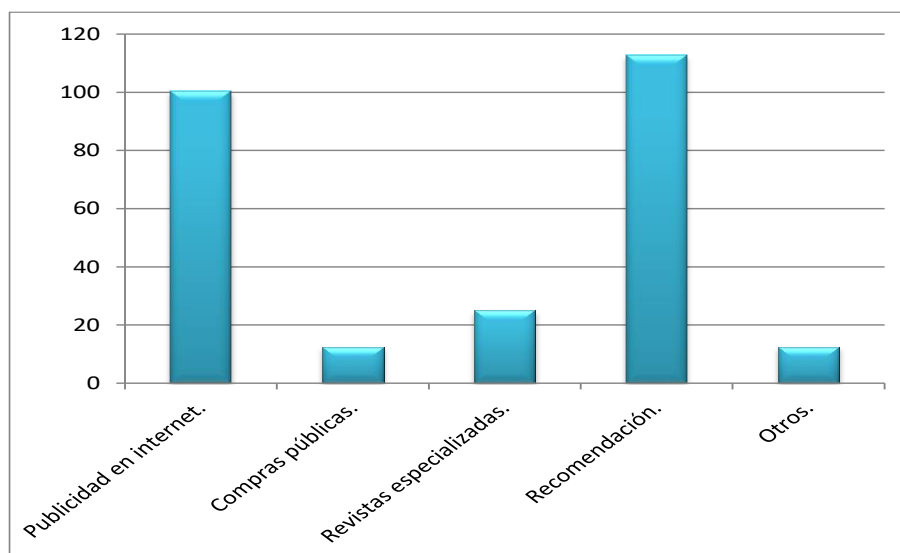
En relación a la calidad del servicio recibido, el 54% manifestó que fue “Bueno”, seguidos del 23% que manifestó que fue “Excelente” y el 15% contestó que era relativamente “Malo”, y el 8% “Muy Malo” respectivamente.



**Tabla 9**

**¿.Cuál es la manera que usted se enteró de los servicios proporcionados para la construcción de su vivienda?**

Publicidad en internet.	100	38%
Compras públicas.	13	5%
Revistas especializadas.	25	10%
Recomendación.	113	43%
Otros.	13	5%
<b>TOTAL</b>	<b>263</b>	<b>100%</b>



**Figura 9 Cómo calificaría usted el servicio recibido por la construcción de su vivienda**

La mejor manera que la gente puede dar a conocer los servicios proporcionados por las empresas constructoras, es la recomendación con un valor del 43%, seguido de la publicidad en el internet con un valor del 38%, las revistas especializadas juegan un papel importante con un 10% y el portal de compras públicas tiene una relación del 5% respectivamente. Como “otros” se puede citar a los volantes entregados de manera distinta.

**1. Que empresa constructoras de viviendas popular usted conoce?**

Como empresas constructoras que la gente tenga familiaridad en conocerlos o saber acerca de ellos se puede manifestar a:

- CONSTRUCTORA SEMAICA.
- CONSTRUCTORA MENDOSA
- CONSTRUCTORA ECUADOR
- PJM ARQUITECTOS
- CONSTRUCTORA CORPELSA
- MIDUVI
- CONSTRUCTORA TALLER 3
- CONSTRUCTORA URIBE & SCHWARZKOPF

**2. Qué recomienda usted al personal administrativo de la empresa de vivienda popular para recibir un mejor servicio?**

En esta pregunta las personas entrevistadas contestaron que es necesario que la empresa constructora oferte “Proyectos Novedosos”, otros contestaron que tengan “Mejores opciones de financiamiento”, también es importante tener en cuenta “Que el tiempo de entrega sea según lo planificado” y otros también manifestaron que se “tenga en cuenta el diseño minimalista en nuevos proyectos”.

**3. Qué recomienda usted al personal operativo de la empresa de vivienda popular para recibir un mejor servicio?**

Es importante que el personal operativo de este tipo de empresas realice una atención a los clientes “más personalizada”, además manifestaron que los “tramites de financiamiento sean más rápidos”, y en general que la

información proporcionada por la empresa constructora sea más clara en muchos sentidos.

### **3.2 RESULTADOS DE LA ENTREVISTA AL PERSONAL ADMINISTRATIVO DE UNA EMPRESA CONSTRUCTORA DE VIVIENDA POPULAR.**

Entrevista al personal administrativo de una empresa constructora de vivienda popular.

#### **CONSTRUCTORA CAAMAÑO**

**1.- ¿Su empresa, tiene algún tipo de Fideicomiso Mercantil?**

Si, para el proyecto Bosques de San Pedro en Cumbaya

**2.- ¿Existe algún mecanismo de medir el grado de satisfacción de los clientes de la empresa?**

Manejar reuniones mensuales con los nuevos propietarios

**3.- ¿Qué opina de la situación actual del sector de la construcción?**

Pienso que está parado el sector, no todos han podido terminar sus proyectos o lo que es complicado tanto para la empresa como para los usuarios.

**4.- ¿La empresa ha pasado por algún problema de liquidez?**

Si a causa del ímpetu e ineficaz manejo fiduciario.

## **CONSTRUCTORA URIBE & SCHWARZKOPF**

### **1.- ¿Su empresa, tiene algún tipo de Fideicomiso Mercantil?**

Si, para el 90% de nuestros proyectos

### **2.- ¿Existe algún mecanismo de medir el grado de satisfacción de los clientes de la empresa?**

En el transcurso de la construcción nos personalizamos en conversar con los propietarios para preguntar cómo les parece hasta el momento lo que acaban de adquirir, al momento de la entrega del bien se realiza una postventa que permita ver cómo se siente el cliente con el bien entregado, si satisface o no sus expectativas.

### **3.- ¿Qué opina de la situación actual del sector de la construcción?**

Creo que para muchos constructores estos tiempos son complicados, no alcanzan a culminar sus proyectos o tienen un porcentaje bastante alto de desistimientos, sin embargo para nosotros el tema no ha sido tan complicado porque vemos bastante fidelidad de los clientes hacia la marca que es U & S así como confiabilidad y seguridad de lo que hacemos.

### **4.- ¿La empresa ha pasado por algún problema de liquidez?**

La verdad como problema no, tal vez en esporádicas situaciones hemos tenido proyectos que no han salido con la rapidez que salen otros y eso dificulta un poco al momento de cubrir ciertos gastos mensuales.

## **CONSTRUCTORA MENDOZA PEÑA**

### **1.- ¿Su empresa, tiene algún tipo de Fideicomiso Mercantil?**

No ninguna.

### **2.- ¿Existe algún mecanismo de medir el grado de satisfacción de los clientes de la empresa?**

A la entrega del bien, se hace una pequeña encuesta de satisfacción.

### **3.- ¿Qué opina de la situación actual del sector de la construcción?**

Son los peores tiempos de la construcción, la falta de liquidez en muchos casos logra que existan incumplimientos o retrasos en las entregas de las propiedades.

### **4.- ¿La empresa ha pasado por algún problema de liquidez?**

Si hemos pasado por problemas de liquidez, y una de las causas es por los retrasos de pago de las personas que compran ya sean con créditos bancarios o el Biess.

## **CONSTRUCTORA ESPINOZA**

### **1.- ¿Su empresa, tiene algún tipo de Fideicomiso Mercantil?**

Ninguno, no he visto la necesidad

### **2.- ¿Existe algún mecanismo de medir el grado de satisfacción de los clientes de la empresa?**

De manera formal ninguna, pero informalmente por quejas y reclamos ya sabemos quién está contento con el servicio y quien tiene algún tipo de problema con el Bien Inmueble.

### **3.- ¿Qué opina de la situación actual del sector de la construcción?**

Creo que han sido los últimos 3 o 4 años los peores para las empresas de construcción, la falta de inversión y las especulaciones políticas y económicas hacen que las personas no inviertan y que tengan inseguridad, tomando en cuenta también que las entidades bancarias restringen los créditos y los montos.

### **4.- ¿La empresa ha pasado por algún problema de liquidez?**

Bastantes problemas, muchas veces llegando a realizar crédito tras crédito para poder tener liquidez y poder seguir avanzando las obras para no tener retrasos o problemas con quienes han creído en nosotros.

Luego, la figura legal de valor del fideicomiso inmobiliario se comenzó a aplicar más en el actual gobierno, lastimosamente por falta de liquidez y recesión económica en el Ecuador, algunos contratos se suspendieron.

## CAPÍTULO IV DISCUSIÓN

### 4.1 ANÁLISIS FINANCIERO DE LA PROPUESTA DE FIDEICOMISO MERCANTIL PARA VIVIENDAS DE USO POPULAR.

#### INVERSIÓN TOTAL.

La inversión está dada por los activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo, para el inicio de la ejecución del proyecto es necesario invertir en Activos Fijos: 54.638,348 USD, Activos Diferidos \$ 1.373.501, 00 USD, en Capital de Trabajo: 61.032,48 USD, por lo tanto la inversión total del proyecto es de **1.489.171,82** USD, la misma que se encuentra financiada por recursos propios y de terceros, para la puesta en marcha del proyecto para analizar el impacto del Fideicomiso en una empresa dedicada a la construcción de vivienda popular.

**Tabla 10**  
**Inversión total**

<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	
Activo Fijo	54.638,34
Activo Diferido	1.373.501,00
Capital de Trabajo	61.032,48
<b>TOTAL</b>	<b>1.489.171,82</b>

## INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS O TANGIBLES.

**Tabla 11**  
**Inversión fija.**

<b>COSTO</b>	<b>TOTAL USD.</b>
ADECUACIONES	30.090,00
Maquinaria y Equipo	17.913,24
Maquinaria y equipo	56,1
Equipos de Computación	4.386,00
Equipos de Oficina	219,3
Muebles y Enseres	1973,70
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>54.638,34</b>

## ADECUACIONES.

**Tabla 12**  
**Adecuaciones**

<b>CONCEPTO</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Oficina	M <sup>2</sup>	100,00	25,00	2.500,00
Bodega	M <sup>2</sup>	780,00	25,00	19.500,00
Parqueaderos	M <sup>2</sup>	300,00	25,00	7.500,00
<b>SUBTOTAL</b>		1.180,00		29.500,00
2% Imprevistos				590,00
<b>TOTAL</b>				<b>30.090,00</b>



**MAQUINARIA Y EQUIPO.**

**Tabla 13**  
**Maquinaria y Equipo**

<b>CONCEPTO</b>	<b>MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Camioneta Toyota Hi Lux	Unidad	1	17.000,00	17.000,00
Refrigeradora	Unidad	1	430	430,00
Cafetera	Unidad	1	102	102,00
Extintor	Unidad	1	30	30,00
<b>SUBTOTAL</b>				17.562,00
2% Imprevistos				351,24
<b>TOTAL</b>				<b>17.913,24</b>

**EQUIPOS DE COMPUTACIÓN.**

**Tabla 14**  
**Equipos de Computación**

<b>CONCEPTO</b>	<b>MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Computadora	Unidad	5	800,00	4.000,00
Impresora	Unidad	3	100,00	300,00
<b>SUBTOTAL</b>				4.300,00
2% Imprevistos				86,00
<b>TOTAL</b>				<b>4.386,00</b>

**CAPITAL DE TRABAJO.**

El capital de trabajo es una métrica financiera que representa la liquidez operativa disponible para una empresa, organización u otra entidad, incluida una entidad gubernamental. Junto con los activos fijos tales como planta y equipo, el capital de trabajo se considera una parte del capital de funcionamiento. El capital de trabajo bruto es igual al activo circulante. El capital de trabajo para la

empresa constructora se calcula como activo corriente menos pasivo corriente. Si los activos corrientes son menores que los pasivos corrientes, una entidad tiene una deficiencia de capital de trabajo, también llamada déficit de capital de trabajo. La determinación del Capital de Trabajo se describe a continuación.

**Tabla 15**  
**Capital de trabajo**

<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR MENSUAL USD.</b>
<b>COSTOS DIRECTOS</b>	
Compras	44.880,00
Materiales Directos	17,85
Mano de Obra Directa	5450,40
<b>TOTAL</b>	<b>50.348,25</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>	
Mano de Obra Indirecta	2543,52
Insumos	399,50
Mantenimiento	118,48
Gastos Administrativos	4.225,17
Gasto de Ventas	3325,63
Seguro	71,93
<b>TOTAL</b>	<b>10.684,23</b>
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>61.032,48</b>

## **FINANCIAMIENTO.**

Finanzas es un campo que se ocupa del estudio de las inversiones. Incluye la dinámica de activos y pasivos a lo largo del tiempo bajo condiciones de diferentes grados de incertidumbre y riesgo. Finanzas también se puede definir como la ciencia de la gestión del dinero. Finanzas tiene como objetivo el precio de los activos en función de su nivel de riesgo y su tasa de rendimiento esperado. Las finanzas pueden dividirse en tres subcategorías diferentes: finanzas públicas, finanzas corporativas y finanzas personales. (WESTON, 2006)

El financiamiento es el acto de proporcionar fondos para actividades empresariales, hacer compras o invertir. Las instituciones financieras y los bancos están en el negocio de la financiación, ya que proporcionan capital a las empresas, los consumidores y los inversores para ayudarles a alcanzar sus objetivos.

### Fuentes de Financiamiento

Como fuentes de financiamiento se describe a la Corporación Financiera Nacional, donde el proyecto de construcción de vivienda popular será financiado con recursos de terceros en un 28.15%

**Tabla 16**  
**Estado de fuentes y usos**

INVERSIÓN	VALOR USD.	% INV. TOTAL	RECURSOS PROPIOS		RECURSOS TERCEROS	
			%	VALORES	%	VALORES
Activos Fijos	54.638,34	3,67%	1,34%	20.000,00	2,33%	34.638,34
Activos Diferidos	1.373.501,00	92,23%	67,15%	1.000.000,00	25,08%	373.501,00
Capital de Trabajo	61.032,48	4,10%	3,36%	50.000,00	0,74%	11.032,48
<b>Inversión Total</b>	<b>1.489.171,82</b>	<b>100,00%</b>	<b>71,85%</b>	<b>1.070.000,00</b>	<b>28,15%</b>	<b>419.171,82</b>

### PRESUPUESTO DE COSTOS

#### Presupuesto de Costos

El presupuesto de costos comprende costos directos y Costos indirectos.

### **Materiales Directos.**

En este rubro se consideran como materiales directos de la empresa y se considera también un 2% de imprevistos, que corresponde a la cantidad de **214,20 USD**, anuales.

**Tabla 17**  
**Materiales directos**

<b>CONCEPTO</b>	<b>Costo por unidad</b>	<b>Cantidad por mes</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Trípticos	0,05	17	0,83	10,00
Carpetas	1,00	17	16,67	200,00
Subtotal			17,50	210,00
2% Imprevistos			0,35	4,20
<b>Total Insumos</b>			17,85	<b>214,20</b>

### **Mano de Obra Directa.**

Está constituido por aquellos empleados para viviendas de tipo popular de la compañía constructora. Este valor está dado por el Supervisor de operaciones que la empresa ha contratado para esta función. Para mayor información, ver Anexo No. 3 “Nomina”.

**Tabla 18**  
**Mano de obra directa**

DETALLE	Pago mensual (10 empleados)	VALOR ANUAL
Operarios	5.343,53	64.122,30
Subtotal	5343,525	64.122,30
2% Imprevistos		1.282,45
<b>Total</b>		<b>65.404,75</b>

### Servicios Básicos.

En el proyecto son indispensables los Servicios Básicos para apoyar los procesos de viviendas de tipo popular de la compañía constructora, como: agua potable, energía eléctrica, teléfono, el monto que implica este rubro es de 1.448,40 USD, anuales.

**Tabla 19**  
**Servicios básicos**

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD SEMESTRAL	CANTIDAD ANUAL	COSTO SEMESTRAL	COSTO ANUAL
Agua potable	m <sup>3</sup>	360	720	450,00	900,00
Luz Eléctrica	Kilowatts	1.500	3.000	850,00	1.700,00
Teléfono	Minutos	3.000	6.000	750,00	1.500,00
Internet	banda ancha	6	12	300,00	600,00
<b>SUBTOTAL</b>				<b>2.050,00</b>	<b>4.700,00</b>
2% Imprevistos				41,00	94,00
<b>TOTAL</b>				<b>2.091,00</b>	<b>4.794,00</b>

## COSTOS FIJOS.

En economía, los costos fijos, costos indirectos o gastos generales son gastos de negocios que no dependen del nivel de bienes o servicios producidos por la empresa. Tienden a estar relacionados con el tiempo, como sueldos o alquileres que se pagan por mes, y se refieren a menudo como gastos generales. Esto contrasta con los costos variables, que están relacionados con el volumen (y se pagan por la cantidad producida). La relación entre costo fijo y costo variable puede ser modelada por una fórmula analítica.

En la contabilidad de gestión, los costes fijos se definen como gastos que no cambian en función de la actividad de una empresa, dentro del período pertinente. Por ejemplo, un minorista debe pagar el alquiler y las facturas de servicios públicos independientemente de las ventas.

### a.- Mano de Obra Indirecta.

Está dada por aquellos trabajadores que apoyan los procesos de construcción de viviendas de tipo popular. El rubro de mano indirecta es de **30.522,21 USD**, anual.

**Tabla 20**  
**Mano de obra indirecta**

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR SEMESTRAL	VALOR ANUAL
Supervisor Operaciones	2.018,67	12.111,99	24.223,98
Conserje	474,98	2.849,88	5.699,76
Subtotal	2018,665	12.111,99	29.923,74
2% Imprevistos		242,24	598,47
<b>TOTAL</b>		<b>12.354,23</b>	<b>30.522,21</b>

### b. Reparación y Mantenimiento.

Este valor está dado en función de los activos fijos que dispone la compañía constructora de la producción de viviendas de tipo popular

**Tabla 21**  
**Reparación y mantenimiento**

CONCEPTO	INVERSIÓN TOTAL	PORCENTAJE ANUAL	VALOR SEMESTRAL	VALOR ANUAL
Maquinaria y Equipos	17.913,24	5%	447,83	895,66
ADECUACIONES	30.090,00	1%	150,45	300,90
Equipos de computación	4.386,00	4%	87,72	175,44
Equipos de oficina	219,3	1%	1,10	2,19
Muebles y Enseres	1973,70	1%	9,87	19,74
Subtotal			696,97	1.393,93
2% Imprevistos			13,94	27,88
<b>TOTAL</b>			<b>710,91</b>	<b>1.421,81</b>

### c.- Seguros.

El bienestar y la garantía de la inversión en activos fijos son medidas que se deben tomar con la contratación de seguros para prevenir siniestros, de una manera se garantiza la actividad de producción de viviendas de tipo popular de la empresa.

**Tabla 22**  
**Seguros**

<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR INICIAL</b>	<b>%</b>	<b>SEGURO SEMESTRAL</b>	<b>SEGURO ANUAL</b>
Construcciones	30.090,00	0,25%	37,61	75,23
Maquinaria y Equipos	17.913,24	4,00%	358,26	716,53
Utensilios y Accesorios	56,1	0,25%	0,07	0,14
Equipos de Computación	4.386,00	1,50%	32,90	65,79
Equipo de Oficina	219,3	0,25%	0,27	0,55
Muebles y Enseres	1973,70	0,25%	2,47	4,93
<b>TOTAL</b>			<b>431,58</b>	<b>863,17</b>

#### **d.- Depreciación.**

La depreciación es un método de reasignación del costo de un activo tangible durante su vida útil de estar en movimiento. Las empresas deprecian los activos a largo plazo tanto para fines fiscales como contables. El primero afecta el balance de una empresa o entidad, y este último afecta a los ingresos netos que informan. Generalmente el costo se asigna, como gasto de depreciación, entre los períodos en los cuales se espera que el activo se use. Este gasto es reconocido por las empresas para fines de información financiera y fiscal. Los métodos de cálculo de la depreciación y los períodos durante los cuales se deprecian los activos pueden variar entre tipos de activos dentro del mismo negocio y pueden variar para efectos fiscales. (WESTON, 2006)



**Tabla 23**  
**Depreciación de los activos fijos**

<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>	<b>%</b>	<b>VIDA ÚTIL</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL</b>
Construcciones	30.090,00	5,00%	20	1.504,50
Maquinaria y Equipos	17.913,24	10,00%	10	1.791,32
Utensilios y Accesorios	56,1	10,00%	10	5,61
Equipos de Computación	4.386,00	33,33%	3	1.461,85
Equipo de Oficina	219,3	10,00%	10	21,93
Muebles y Enseres	1973,70	10,00%	10	197,37
<b>TOTAL</b>				<b>4.982,59</b>

**e.- Amortización.**

Es aplicable para los activos diferidos, es decir los activos intangibles que constituyen parte integrante del proyecto. Por lo tanto consiste en ir dando de baja al activo diferido de acuerdo a la norma de contabilidad.

**Tabla 24**  
**Amortización**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>COSTO</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>AÑOS</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Cuentas por cobrar clientes	1.373.501,00	20%	5	274700,2
<b>TOTAL</b>				<b>274.700,20</b>

**GASTOS ADMINISTRATIVOS.**

Son todos los gastos que la constructora necesita para su trabajo operativo.

**Tabla 25**  
**Gastos Administrativos**

<b>GASTOS PERSONALES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR SEMESTRAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Gerente General	1	2.968,63	17.811,75	35.623,50
Secretaria	1	653,10	3.918,59	7.837,17
Contador	1	510,60	3.063,62	6.127,24
<b>TOTAL PERSONAL</b>			21.730,34	49.587,91
<b>GASTOS GENERALES</b>				
Suministros de Oficina	1 set	10	60,00	120,00
<b>Total Suministros de oficina</b>			61,20	120,00
Subtotal gastos				49.707,91
2% Imprevistos			1,20	994,16
<b>TOTAL</b>			<b>21.791,54</b>	<b>50.702,07</b>

**GASTOS DE VENTAS.**

Si la función de mercadotecnia se fusiona en el departamento de ventas de viviendas de tipo popular, puede incluirse una serie de costos de mercadeo adicionales en la lista anterior, tales como los costos de desarrollar campañas publicitarias y los costos de ilustraciones incurridos para desarrollar materiales promocionales necesarias para la venta y producción de viviendas.

**Tabla 26**  
**Gastos de ventas**

<b>GASTOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR SEMESTRAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
<b>GASTOS PERSONALES</b>				
Vendedor	2	2.968,63	17.811,75	35.623,50
<b>Total Personal</b>				35.623,50
<b>GASTOS GENERALES</b>				
Promoción	1 set	150,00	900,00	1.800,00
Propaganda	1 set	200,00	1.200,00	2.400,00
<b>Subtotal</b>			2.100,00	4.200,00
2% Imprevistos			42,00	84,00
<b>Total Gastos Generales</b>				4.284,00
<b>TOTAL COSTO VENTAS</b>			2.142,00	<b>39.907,50</b>

## **GASTOS FINANCIEROS.**

El financiamiento es el acto de proporcionar fondos para actividades empresariales, hacer compras o invertir. Las instituciones financieras y los bancos están en el negocio de la financiación, ya que proporcionan capital a las empresas, los consumidores y los inversores para ayudarles a alcanzar sus objetivos.

### **Fuentes de Financiamiento**

La mejor alternativa como fuente de financiamiento para este tipo de proyecto y tomando en cuenta que el monto de endeudamiento no es muy alto, se recomienda que se aplique un préstamo para la compañía constructora en una entidad bancaria de prestigio y calidad comprobados, como puede ser la CFN. El proyecto será financiado el 28.15 % correspondiente al total de la inversión con la CFN con un plazo de 5 años, con una tasa de interés del 4.55 % para créditos, con pagos semestrales.

### **Estructura del Financiamiento**

El proyecto se encuentra financiado con el 71.85 % con recursos propios y el 28.15 % restante por un préstamo a través de los fondos de la CFN.

### **Las condiciones del crédito:**

Monto = 419.171,82

Interés 12 % anual = 5,83% semestral

Plazo 10 años

Período de pago Semestral = 20 periodos

Forma de amortización Dividendo Constante

### Amortización Dividendo Constante

Una vez conocido el tipo semestral, pasamos a calcular el valor de  $A_0$  (valor actual de una renta unitaria, pospagable, de 20 semestres de duración, con un tipo de interés semestral del 5,83%)

$$A_0 = (1 - (1 + i)^{-n}) / i$$

luego,  $A_0 = (1 - (1 + 0,583)^{-20}) / 0,0583$   
 luego,  $A_0 = 11,63$

A continuación se calcula el valor de la cuota constante

luego,  $M = 419.171,82 / 11,63$   
 luego,  $M = 36.042,73$

Por lo tanto, la cuota constante semestral se eleva a 36.042,73 dólares

**Tabla 27**  
**Tabla de amortización**

PERIODO	AMORTIZACIÓN	INTERÉS	DIVIDENDO	SALDO
0				419.171,82
1	11.604,79	24.437,94	36.042,73	407.567,02
2	12.281,36	23.761,37	36.042,73	395.285,66
3	12.997,37	23.045,36	36.042,73	382.288,29
4	13.755,12	22.287,61	36.042,73	368.533,17
5	14.557,05	21.485,68	36.042,73	353.976,11
6	15.405,74	20.636,99	36.042,73	338.570,37
7	16.303,90	19.738,83	36.042,73	322.266,47
8	17.254,43	18.788,30	36.042,73	305.012,04
9	18.260,37	17.782,36	36.042,73	286.751,67
10	19.324,96	16.717,77	36.042,73	267.426,72
11	20.451,61	15.591,12	36.042,73	246.975,10
12	21.643,95	14.398,78	36.042,73	225.331,15
13	22.905,81	13.136,92	36.042,73	202.425,34

14	24.241,23	11.801,50	36.042,73	178.184,11
15	25.654,50	10.388,23	36.042,73	152.529,61
16	27.150,18	8.892,56	36.042,73	125.379,43
17	28.733,04	7.309,69	36.042,73	96.646,39
18	30.408,20	5.634,54	36.042,73	66.238,19
19	32.181,01	3.861,72	36.042,73	34.057,18
20	34.057,18	1985,55	36.042,73	0,00

**FUENTE:** Investigación Propia.

**ELABORADO POR:** Autor

**Tabla 28**  
**Costos de producción para el año 1**

RUBROS	COSTOS	
	FIJOS	VARIABLES
Compras		538.560,00
Materiales Directos		214,20
Mano de Obra Directa		65.404,75
Mano de Obra Indirecta	30.522,21	
Insumos		4.794,00
Reparación y Mantenimiento	1.421,81	
Seguros	863,17	
Depreciación	4.982,59	
Amortización	274700,2	
<b>Subtotales</b>	<b>312.489,98</b>	<b>608.972,95</b>
<b>Total de Costo de Producción</b>	<b>921.462,93</b>	
Gastos Administrativos	50.702,07	
Gastos Financieros	48.199,31	
Gastos de Ventas	39.907,50	
<b>Subtotales</b>	<b>138.808,88</b>	
<b>Costo Total</b>	<b>1.060.271,80</b>	
<b>Vivienda Popular Vendidas</b>	<b>20</b>	
<b>Costo Metro Cuadrado Unitario Vivienda Popular</b>	<b>662,67</b>	

**Tabla 29**  
**Costos de producción proyectados para los 10 años de vida útil del proyecto año: 2.017 - 2.026**

<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN PROYECTADOS PARA LOS 10 AÑOS DE VIDA ÚTIL DEL PROYECTO</b>										
<b>AÑO: 2.017 - 2.026</b>										
<b>RUBROS</b>	<b>AÑOS</b>									
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
Materia Prima	538.560,00	587.030,40	639.863,14	697.450,82	760.221,39	828.641,32	903.219,04	984.508,75	1.073.114,54	1.169.694,84
Materiales Directos	214,20	233,48	254,49	277,40	302,36	329,57	359,23	391,57	426,81	465,22
Mano de Obra Directa	65.404,75	71.291,17	77.707,38	84.701,04	92.324,14	100.633,31	109.690,31	119.562,43	130.323,05	142.052,13
Insumos	4.794,00	5.225,46	5.695,75	6.208,37	6.767,12	7.376,16	8.040,02	8.763,62	9.552,35	10.412,06
<b>VARIABLES</b>	<b>608.972,95</b>	<b>663.780,51</b>	<b>723.520,76</b>	<b>788.637,63</b>	<b>859.615,01</b>	<b>936.980,36</b>	<b>1.021.308,60</b>	<b>1.113.226,37</b>	<b>1.213.416,74</b>	<b>1.322.624,25</b>
Mano de Obra Indirecta	30.522,21	33.269,21	36.263,44	39.527,15	43.084,60	46.962,21	51.188,81	55.795,80	60.817,42	66.290,99
Reparación y Mantenimiento	1.421,81	1.549,77	1.689,25	1.841,29	2.007,00	2.187,63	2.384,52	2.599,13	2.833,05	3.088,02
Seguros	863,17	940,85	1.025,53	1.117,83	1.218,43	1.328,09	1.447,62	1.577,90	1.719,92	1.874,71
Depreciación	4.982,59	4.982,59	4.982,59	3.520,73	3.520,73	3.520,73	3.520,73	3.520,73	3.520,73	3.520,73
Amortización	274700,2	274700,2	274700,2	274700,2	274700,2					
<b>FIJOS</b>	<b>312.489,98</b>	<b>315.442,63</b>	<b>318.661,01</b>	<b>320.707,20</b>	<b>324.530,96</b>	<b>53.998,67</b>	<b>58.541,68</b>	<b>63.493,57</b>	<b>68.891,12</b>	<b>74.774,46</b>
<b>Total Costo de Producción</b>	<b>921.462,93</b>	<b>979.223,14</b>	<b>1.042.181,77</b>	<b>1.109.344,83</b>	<b>1.184.145,98</b>	<b>990.979,03</b>	<b>1.079.850,28</b>	<b>1.176.719,93</b>	<b>1.282.307,86</b>	<b>1.397.398,70</b>
Gasto Administrativo	50.702,07	55.265,26	60.239,13	65.660,65	71.570,11	78.011,42	85.032,45	92.685,37	101.027,05	110.119,49
Gasto de Ventas	39907,50	43.499,18	47.414,10	51.681,37	56.332,69	61.402,64	66.928,87	72.952,47	79.518,19	86.674,83
Gasto Financiero	48.199,31	45.332,97	42.122,67	38.527,13	34.500,14	29.989,90	24.938,43	19.280,78	12.944,22	5.847,27
<b>Total gastos</b>	<b>138.808,88</b>	<b>144.097,40</b>	<b>149.775,90</b>	<b>155.869,16</b>	<b>162.402,94</b>	<b>169.403,95</b>	<b>176.899,75</b>	<b>184.918,62</b>	<b>193.489,47</b>	<b>202.641,59</b>
<b>Costo total</b>	<b>1.060.271,80</b>	<b>1.123.320,54</b>	<b>1.191.957,67</b>	<b>1.265.213,98</b>	<b>1.346.548,91</b>	<b>1.160.382,98</b>	<b>1.256.750,02</b>	<b>1.361.638,56</b>	<b>1.475.797,33</b>	<b>1.600.040,29</b>
Vivienda Popular Vendidas	20,00	21,00	22,00	23,00	25,00	27,00	29,00	31,00	33,00	35,00
<b>Costo Unitario Vivienda Popular</b>	<b>662,67</b>	<b>722,00</b>	<b>786,00</b>	<b>856,00</b>	<b>933,00</b>	<b>1.016,00</b>	<b>1.107,00</b>	<b>1.206,00</b>	<b>1.314,00</b>	<b>1.432,00</b>

**PRESUPUESTO DE INGRESOS.**

Es la planificación de la empresa en proyección al comportamiento en diez años del flujo de efectivo, por concepto de las ventas, es decir que los ingresos son provenientes de la viviendas de tipo popular producidos por la compañía constructora.

**INGRESOS POR VENTAS.**

Los ingresos están dados por las operaciones que realiza la empresa, esto es cuantificable en un período de tiempo, está relacionado directamente con el volumen de ventas.

**PRECIO DE VENTA.**

Para establecer el precio de venta de la producción de viviendas de tipo popular es necesario analizar el costo de oportunidad de mercado ya que se establecerá en base al costo de viviendas de tipo popular, así:

**Tabla 30**  
**Presupuesto de ingresos proyectado años: 2017 – 2026**

<b>PRESUPUESTO DE INGRESOS PROYECTADO</b>										
<b>AÑOS: 2017 – 2026</b>										
<b>VENTAS</b>	<b>AÑOS</b>									
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
<b>Vivienda Popular Vendidas</b>	20	21	22	23	25	27	29	31	33	35
<b>Costo Metro Cuadrado Vivienda Popular</b>	662,67	722,00	786,00	856,00	933,00	1.016,00	1.107,00	1.206,00	1.314,00	1.432,00
<b>Precio Casa</b>	63.616,31	69.341,78	75.582,54	82.384,96	89.799,61	97.881,58	106.690,92	116.293,10	126.759,48	138.167,83
<b>Total Ingresos</b>	1.272.326,17	1.456.177,30	1.662.815,79	1.894.854,17	2.244.990,27	2.642.802,55	3.094.036,61	3.605.086,11	4.183.062,82	4.835.874,13



## **EVALUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA Y PLAN DE PRODUCCIÓN**

Este balance se realiza al constituirse una sociedad y contendrá la representación de las aportaciones realizadas por los socios. Está constituido en forma ordenada por todas las cuentas contables de la compañía constructora al momento de comenzar el ciclo contable, es decir se encuentra conformada por cuentas de activo, pasivo y patrimonio de este modo permitirá establecer la situación financiera de la misma.

Las técnicas utilizadas cuando la inversión produce ingreso por sí misma, es decir que permite medir por medio de los indicadores financieros tales como: Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR).

### **ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL.**

Es el documento contable que corresponde al análisis o al detalle de las cifras y datos provenientes del ejercicio económico de la compañía constructora durante un período determinado. Este instrumento contable permite determinar la utilidad neta del ejercicio económico de la empresa, así como también los sueldos y utilidades de los trabajadores, y los impuestos establecidos por la ley tributaria que debe cumplir la organización. (WESTON, 2011)

**Tabla 31**  
**Estado de situación inicial año 2017 en dólares**

ACTIVOS		PASIVOS	
<b>Activo Disponible</b>		<b>Pasivo a largo plazo</b>	
Caja Bancos	61.032,48	Préstamo por pagar	419.171,82
		<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>419.171,82</b>
<b>Activo Fijo</b>			
Construcciones	30.090,00	<b>PATRIMONIO</b>	
Maquinaria y Equipos	17.913,24	Capital Social	<b>1.070.000,00</b>
Utensilios y Accesorios	56,1		
Equipos de Computación	4.386,00		
Muebles y Enseres	1973,70		
Equipos de Oficina	219,3		
<b>Activo Diferido</b>			
Cuentas por cobrar clientes	1373501,00		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>1.489.171,82</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>1.489.171,82</b>

Los resultados en el análisis del estado de situación inicial evidencia que el valor por activos corresponde a **1.489.171,82** USD, pasivos corresponde a **1.070.000,00** USD, donde consta el pasivo a largo plazo por el préstamo otorgado a través de la CFN **419.171,82** USD

#### **ESTADO DE RESULTADO.**

Es el documento contable que corresponde al análisis o al detalle de las cifras y datos provenientes del ejercicio económico de la compañía constructora durante un período determinado. Este instrumento contable permite determinar la utilidad neta del ejercicio económico de la empresa, así como también los sueldos y utilidades de los trabajadores, y los impuestos establecidos por la ley tributaria que debe cumplir la organización.

**Tabla 32**  
**Estado de resultados proyectado años: 2017 – 2026 en dólares**

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO										
AÑOS: 2017 – 2026										
EN DÓLARES										
RUBROS	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ventas Netas	1.272.326,17	1.456.177,30	1.662.815,79	1.894.854,17	2.244.990,27	2.642.802,55	3.094.036,61	3.605.086,11	4.183.062,82	4.835.874,13
- Costo de Producción	921.462,93	979.223,14	1.042.181,77	1.109.344,83	1.184.145,98	990.979,03	1.079.850,28	1.176.719,93	1.282.307,86	1.397.398,70
<b>= UTILIDAD BRUTA</b>	<b>350.863,24</b>	<b>476.954,16</b>	<b>620.634,02</b>	<b>785.509,35</b>	<b>1.060.844,30</b>	<b>1.651.823,52</b>	<b>2.014.186,34</b>	<b>2.428.366,17</b>	<b>2.900.754,95</b>	<b>3.438.475,43</b>
- Gastos de Administración	50.702,07	55.265,26	60.239,13	65.660,65	71.570,11	78.011,42	85.032,45	92.685,37	101.027,05	110.119,49
-Gastos de Ventas	39.907,50	43.499,18	47.414,10	51.681,37	56.332,69	61.402,64	66.928,87	72.952,47	79.518,19	86.674,83
<b>= UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>260.253,67</b>	<b>378.189,73</b>	<b>512.980,79</b>	<b>668.167,33</b>	<b>932.941,49</b>	<b>1.512.409,46</b>	<b>1.862.225,02</b>	<b>2.262.728,33</b>	<b>2.720.209,71</b>	<b>3.241.681,11</b>
- Gastos Financieros	48.199,31	45.332,97	42.122,67	38.527,13	34.500,14	29.989,90	24.938,43	19.280,78	12.944,22	5.847,27
<b>= UTILIDAD ANTES de PARTICIPACIÓN</b>	<b>212.054,36</b>	<b>332.856,76</b>	<b>470.858,12</b>	<b>629.640,19</b>	<b>898.441,36</b>	<b>1.482.419,57</b>	<b>1.837.286,59</b>	<b>2.243.447,55</b>	<b>2.707.265,49</b>	<b>3.235.833,84</b>
- 15% de Participación Trabajadores	31.808,15	49.928,51	70.628,72	94.446,03	134.766,20	222.362,94	275.592,99	336.517,13	406.089,82	485.375,08
<b>= UTILIDAD ANTES de IMPUESTOS</b>	<b>180.246,21</b>	<b>282.928,24</b>	<b>400.229,40</b>	<b>535.194,16</b>	<b>763.675,15</b>	<b>1.260.056,63</b>	<b>1.561.693,60</b>	<b>1.906.930,42</b>	<b>2.301.175,66</b>	<b>2.750.458,76</b>
(- 22% Impuesto a la Renta)	39.654,17	62.244,21	88.050,47	117.742,72	168.008,53	277.212,46	343.572,59	419.524,69	506.258,65	605.100,93
<b>= UTILIDAD NETA</b>	<b>140.592,04</b>	<b>220.684,03</b>	<b>312.178,93</b>	<b>417.451,45</b>	<b>595.666,62</b>	<b>982.844,17</b>	<b>1.218.121,01</b>	<b>1.487.405,73</b>	<b>1.794.917,02</b>	<b>2.145.357,84</b>

## **FLUJO DE CAJA.**

Un flujo de caja en sentido estricto es un pago (en una moneda), especialmente de una cuenta de banco central a otra; El término "flujo de efectivo" se utiliza principalmente para describir los pagos que se espera que sucedan en el futuro, por lo tanto, son inciertos y, por lo tanto, deben preverse con los flujos de efectivo;

Sin embargo, es popular usar el flujo de caja en un sentido menos específico describiendo pagos (simbólicos) dentro o fuera de un negocio, proyecto o producto financiero. (WESTON, 2006)

Los flujos de efectivo están estrechamente interconectados con los conceptos de valor, tasa de interés y liquidez. Un flujo de efectivo que ocurrirá en un día futuro puede ser transformado en un flujo de efectivo del mismo valor en  $t_0$ .

Tabla 33

FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA								
Años	Utilidad	Depreciación y	Capital	Valor	Inversión	Préstamo	Amortización	Flujo
	Neta	Amortización del Diferido (+)	de trabajo (+)	Residual (+)	(-)	(+)	(-)	de efectivo (=)
0					1.489.171,82	419.171,82		- 1.070.000,00
1	140.592,04	279.682,79					23.886,16	396.388,67
2	220.684,03	279.682,79					26.752,49	473.614,32
3	312.178,93	279.682,79					29.962,79	561.898,93
4	417.451,45	278.220,93			4.386,00		33.558,33	657.728,05
5	595.666,62	278.220,93					37.585,33	836.302,23
6	982.844,17	3.520,73					42.095,57	944.269,34
7	1.218.121,01	3.520,73					47.147,04	1.174.494,71
8	1.487.405,73	3.520,73			4.386,00		52.804,68	1.433.735,78
9	1.794.917,02	3.520,73					59.141,24	1.739.296,51
10	2.145.357,84	3.520,73	61.032,48				66.238,19	2.143.672,86

## VALOR ACTUAL NETO.

El Valor Presente Neto (VAN) es la diferencia entre el valor actual de las entradas El valor temporal del dinero indica que el tiempo afecta el valor de los flujos de efectivo.

Más técnicamente, los flujos de efectivo de valor nominal igual a lo largo de una serie cronológica producen diferentes flujos de efectivo de valor efectivo que hacen que dichos flujos futuros sean menos valiosos a lo largo del tiempo. Si, por ejemplo, existe una serie cronológica de flujos de efectivo idénticos, el flujo de efectivo en el presente es el más valioso, con cada flujo de efectivo futuro llegando a ser menos valioso que el flujo de caja anterior. Un flujo de caja de hoy es más valioso que un flujo de caja idéntico en el futuro, porque un flujo actual puede invertirse inmediatamente y comenzar a tener ganancias, mientras que un flujo futuro no puede.

Para proceder al cálculo se establecerá una tasa que representa el costo de oportunidad de la siguiente forma:

### TASA DESCUENTO

$i = \text{tasa pasiva (recursos propios)} + \text{tasa activa (recursos de terceros)} + \text{riesgo país}$

$i = 0,04 (71,85 \%) + 0,012 ( 28,15 \%) + 5,61$

$i = 11,86 \%$

**Tabla 34**  
**Valor actual neto en dólares**

<b>VALOR ACTUAL NETO (INVERSIONISTA)</b>		
<b>USD.</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>FLUJO</b>	<b>FLUJO ACTUALIZADO</b>
	<b>EFFECTIVO</b>	
0	-1.070.000,00	-1.070.000,00
1	396.388,67	354.355,59
2	473.614,32	378.495,68
3	561.898,93	401.432,33
4	657.728,05	420.066,99
5	836.302,23	477.478,13
6	944.269,34	481.952,42
7	1.174.494,71	535.892,15
8	1.433.735,78	584.808,26
9	1.739.296,51	634.214,33
10	2.143.672,86	698.777,60
<b>TOTAL</b>		<b>3.897.473,47</b>

#### **TASA INTERNA DE RETORNO.**

La tasa interna de rendimiento de una inversión o proyecto es la "tasa de rendimiento compuesto anualizada efectiva" o tasa de rendimiento que hace que el valor actual neto de todos los flujos de efectivo (tanto positivos como negativos) de una inversión determinada sea igual a cero. También puede definirse como la tasa de descuento a la que el valor actual de todos los flujos de caja futuros es igual a la inversión inicial o, en otras palabras, la tasa a la que se rompe una inversión.

De forma equivalente, la TIR de una inversión es la tasa de descuento a la que el valor presente de los costos (flujos de efectivo negativos) de la inversión es igual al valor presente de los beneficios (flujos de efectivo positivos) de la inversión, resultando en un valor actual neto nulo.

$$\text{TIR} = 17.82 \%$$

### **PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN.**

Período de recuperación como una herramienta de análisis se utiliza a menudo porque es fácil de aplicar y fácil de entender para la mayoría de los individuos, independientemente de la formación académica o campo de trabajo. Cuando se utiliza con cuidado o para comparar inversiones similares, puede ser muy útil. Como herramienta independiente para comparar una inversión a "no hacer nada", el período de amortización no tiene criterios explícitos para la toma de decisiones (excepto, quizás, que el período de amortización debe ser inferior al infinito).

El período de amortización se considera un método de análisis con serias limitaciones y calificaciones para su uso, ya que no tiene en cuenta el valor temporal de dinero, riesgo, financiamiento u otras consideraciones importantes, como el costo de oportunidad. Si bien el valor temporal del dinero puede rectificarse mediante la aplicación de un descuento medio ponderado del costo del capital, generalmente se acepta que este instrumento para las decisiones de inversión no debe utilizarse de forma aislada. Las medidas alternativas de "retorno" que prefieren los economistas son el valor actual neto y la tasa interna de rendimiento. Una suposición implícita en el uso del período de amortización es que los retornos a la inversión continúan después del período de amortización. El período de recuperación no especifica ninguna comparación requerida con otras inversiones o incluso no realizar una inversión.



**Tabla 35**  
**Período de recuperación de la inversión**

AÑOS	FLUJO	FLUJO ACTUALIZADO	FLUJO ACUMULADO
	EFFECTIVO		
0	-1.070.000,00	-1.070.000,00	-1.070.000,00
1	396.388,67	354.355,59	-715.644,41
2	473.614,32	378.495,68	-337.148,74
3	561.898,93	401.432,33	64.283,59
4	657.728,05	420.066,99	484.350,58
5	836.302,23	477.478,13	961.828,71
6	944.269,34	481.952,42	1.443.781,13
7	1.174.494,71	535.892,15	1.979.673,28
8	1.433.735,78	584.808,26	2.564.481,54
9	1.739.296,51	634.214,33	3.198.695,87
10	2.143.672,86	698.777,60	3.897.473,47

El presente proyecto se recuperara al tercer año de su operación.

### **PUNTO DE EQUILIBRIO.**

El punto de equilibrio se produce cuando el ingreso total por volumen de ventas es igual a los costos totales en que incurre la empresa. A partir de ese punto, el incremento de las ventas origina un beneficio, mientras que por debajo de ese punto, el producto ocasiona pérdidas.

Matemáticamente para la determinación del punto de equilibrio se tiene la siguiente fórmula:

- **Punto de equilibrio de producción física:**

Fórmula:

$$PE = CF / (Pu - Cvu)$$

Donde:

Pu = Precio de venta unitario

CF = Costo Fijo

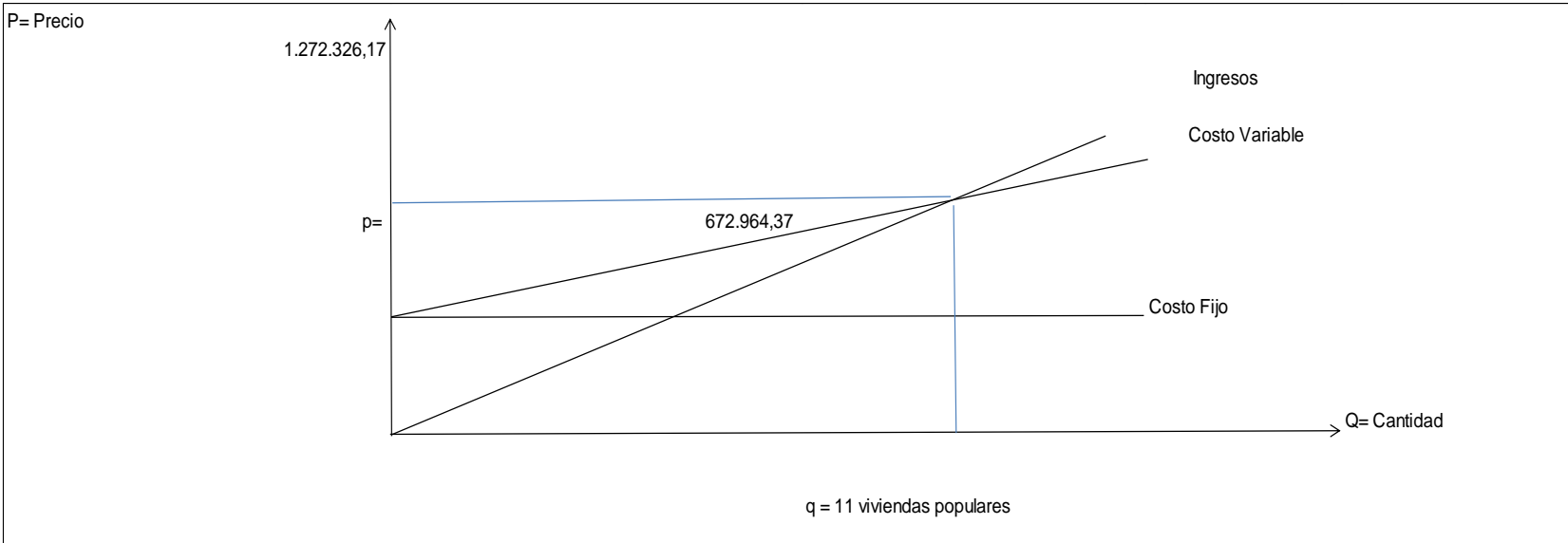
CV = Costo Variable

VT = Ventas Totales

CVu = Costo variable unitario

**Tabla 36**  
**Análisis y determinación del punto de equilibrio en dólares**

<b>AÑOS</b>	<b>Ventas</b>	<b>Costos</b>	<b>Costos</b>	<b>Unidades</b>	<b>Costo</b>	<b>Pto. Equilibrio USD. CF/1-(CV-VT)</b>	<b>Precio de vta. unitario</b>	<b>Pto. Equilibrio CF/(VT-CV)</b>
	<b>Totales</b>	<b>Fijos</b>	<b>Variables</b>	<b>Producidas</b>	<b>Total</b>			
1	1.272.326,17	312.489,98	608.972,95	20,00	1.060.271,80	0,4711	63.616,31	0,4711
2	1.456.177,30	315.442,63	663.780,51	21,00	1.123.320,54	0,3981	69.341,00	0,3981
3	1.662.815,79	318.661,01	723.520,76	22,00	1.191.957,67	0,3393	75.581,00	0,3393
4	1.894.854,17	320.707,20	788.637,63	23,00	1.265.213,98	0,2899	82.383,00	0,2899
5	2.244.990,27	324.530,96	859.615,01	25,00	1.346.548,91	0,2343	89.797,00	0,2343
6	2.642.802,55	53.998,67	936.980,36	27,00	1.160.382,98	0,0317	97.878,00	0,0317
7	3.094.036,61	58.541,68	1.021.308,60	29,00	1.256.750,02	0,0282	106.687,00	0,0282
8	3.605.086,11	63.493,57	1.113.226,37	31,00	1.361.638,56	0,0255	116.288,00	0,0255
9	4.183.062,82	68.891,12	1.213.416,74	33,00	1.475.797,33	0,0232	126.753,00	0,0232
10	4.835.874,13	74.774,46	1.322.624,25	35,00	1.600.040,29	0,0213	138.160,00	0,0213



**Figura 10** Análisis y determinación del punto de equilibrio en dólares

## **CAPÍTULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1 CONCLUSIONES**

- El fideicomiso mercantil tendrá un plazo de vigencia o, podrá subsistir hasta el cumplimiento de la finalidad prevista o de una condición.
  
- Al igual que con las hipotecas, escrituras de fideicomiso están sujetos a la regla de "primero en tiempo, primero en derecho", lo que significa que el beneficiario de la primera escritura registrada de confianza puede ejecutar la hipoteca y acabar con todas las obras juveniles de confianza registrados posterior en el tiempo.
  
- El fideicomiso inmobiliario se sustenta en que el constituyente propietario o dueño de un predio sobre el cual se desarrollará un proyecto, o un constituyente promotor (que no necesariamente será el dueño de un terreno), transfiere determinados bienes, corporales o incorporales, al fiduciario para que este cumpla diversas instrucciones que tengan relación con el desarrollo del proyecto inmobiliario.
  
- Se puede concluir que el fideicomiso mercantil inmobiliario es importante para todas las partes involucradas; especialmente para el consumidor final ya que con esta figura legal se tiene seguridad en lo que se adquiere y el constructor está obligado a cumplir todas las condiciones del contrato de compra en cada una de sus especificaciones.

#### **5.2 RECOMENDACIONES**

- Es importante tomar en cuenta que aún en el caso de que el fideicomisario tenga derechos, cuya existencia penda del cumplimiento de una condición, pues podrá

exigir al fiduciario el cumplimiento de las finalidades contractuales, considerando que la ley busca proteger la intención del constituyente así como los intereses del fideicomisario.

- Es muy importante que el contrato recoja otras situaciones, que de cumplirse, motiven la sustitución fiduciaria. Entre ellas, se pueden contemplar las siguientes: La quiebra, concurso preventivo, disolución o liquidación en la que incurra el fiduciario o la sociedad que haga la cabeza del grupo financiero; la pérdida de imparcialidad derivada de la variación de su paquete accionario a manos del beneficiario o de sociedades vinculadas con éste (especialmente en los casos de fideicomisos inmobiliarios.)
- Se recomienda utilizar esta herramienta para obtener nuevas formas de inversión que permitan alcanzar mejores beneficios o ganancias que ayuden a mejorar el desarrollo socioeconómico del país.

**ANEXO No. 1**  
**ENCUESTA A CONSUMIDORES FINALES.**

Estimado Sr./a la información que suministre en la presente encuesta tiene el carácter de análisis sobre gustos y preferencias de los consumidores de productos de la construcción, en relación a viviendas de tipo popular, no se verá comprometido por su información; por lo que de antemano agradezco su colaboración objetiva.

Edad:.....

Sexo:.....

Sector donde vive: .....

Ocupación: .....

Número de integrantes de su familia: .....

**1. ¿Qué tipo de servicios usted solicitó a la empresa constructora de vivienda popular?**

- Diseño de viviendas.
- Diseño y construcción de viviendas.
- Otros.

Porque?.....

**2. El servicio recibido por us (s) fue:**

- A tiempo.
- Existió retrasó.
- Otros.

**3. ¿Cómo calificaría usted el servicio recibido por la construcción de su vivienda?.**

- Malo
- Muy Malo
- Bueno
- Excelente

Porque?.....

**4. ¿Cuál es la manera que usted se enteró de los servicios proporcionados para la construcción de su vivienda?**

- Publicidad en internet.
- Compras públicas.
- Revistas especializadas.
- Recomendación.
- Otros.

**5. ¿Qué empresa constructoras de viviendas popular usted conoce?**

---

---

**6. ¿Qué recomienda usted al personal administrativo de la empresa vivienda popular para recibir un mejor servicio?**

---

---

**7. ¿Qué recomienda usted al personal operativo de la empresa vivienda popular para recibir un mejor servicio?**

---

---

**8. Comentarios**

---

---

---

---

MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCIÓN!!



**ANEXO No. 2**

Entrevista al personal administrativo de una empresa constructora de vivienda popular.

- 1.- Su empresa, tiene algún tipo de Fideicomiso Mercantil?
- 2.- Existe algún mecanismo de medir el grado de satisfacción de los clientes de la empresa?
- 3.- Qué opina de la situación actual del sector de la construcción?
- 4.- La empresa ha pasado por algún problema de iliquidez?



## BIBLIOGRAFÍA

- Cabezas & Gray. (2016). Obtenido de Fideicomiso Mercantil : <http://cywlegal.com/inter.asp?s=3&ss=8&n=113>
- CARVAJAL, L. (2013). “Metodología de la Investigación. Curso General y Aplicado”, (17ª edición). ., Pág. 35. Cali – Colombia: Editorial Fald.
- CLAUDIO M. KIPER – SILVIO V. LISOPRAWSKI. (2014). Tratado de Fideicomiso, . BUENOS AIRES: EDITORIAL DEPALMA,.
- CORNEJO José. (2013). “El Fideicomiso Mercantil y sus usos en el Sistema Financiero”, Ruptura No. 45, Tomo I, Asociación Escuela de Derecho, . Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- COSEDE . (2016). FIDUCIA. Obtenido de <http://www.cosede.gob.ec/?p=2340>
- ESCUELA POLITECNICA NACIONAL. (2008, Pag. 25). GERENCIA FINANCIERA. QUITO: EPN.
- FELABAN. (2016). Obtenido de FIDUCIA : [http://www.felaban.net/archivos\\_memorias/archivo20141107172300PM.pdf](http://www.felaban.net/archivos_memorias/archivo20141107172300PM.pdf)
- FIDEICOMISO MERCANTIL. (2015). Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/422/1/tesis.pdf>
- FIDUCIA . (2016). Obtenido de <http://www.fiducia.com.ec/pdfs/titulo15.pdf>
- GARCIA – MUÑOZ José Alpiniano. (2013). DERECHO ECONOMICO DE LOS CONTRATOS. Bogotá: Ediciones Librería del Profesional – Universidad de la Sabana.
- GIRALDI Pedro Mario. (2012). FIDEICOMISO; . Buenos Aires: Editorial DEPALMA.
- Krippendorff, Klaus. (1990). Metodología de Análisis de Contenido, . México: Editorial Paidós.
- LA HORA. (2016). Obtenido de [http://lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101232825/-1/D%C3%A9ficit\\_de\\_viviendas\\_en\\_Quito.html#.V-7f-PDhDcc](http://lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101232825/-1/D%C3%A9ficit_de_viviendas_en_Quito.html#.V-7f-PDhDcc)
- LEY DEL MERCADO DE VALORES. (2010). Art. 104. Quito: Bolsa de Valores de Quito - BBQal.

- Metodo de Linea Recta . (2016). Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos15/depreciacion-fiscal/depreciacion-fiscal.shtml>
- OLCESE, Aldo, RODRÍGUEZ, M. Ángel, ALFARO, Juan. (2008). Manual De La Empresa Responsable y Sostenible. Madrid: Mc Graw Hill. Primera Edición. España.
- RODRIGUEZ, V. H. (2010). Metodologia de la Investigaciòn. Quito: Ed. SERTEMAV.
- RON, F. (2010). Metodologoa de la Investigación. Quito: EPN.
- VALLEJO Bazante Wilson. (2013). EL FIDEICOMISO COMO FORMA DE FINANCIAMIENTO DE OBRA PUBLICA; . Quito: Corporación Editora Nacional,.
- WESTON, B. (2006). Gerencia Financiera. Bogotá: Norma.