



UNIVERSIDAD DEL ACONCAGUA

**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y
ADMINISTRATIVAS**

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA EL DESARROLLO
DE UN PROYECTO INMOBILIARIO.
42 DEPARTAMENTOS SITOS EN LA ZONA ALTA DE LA
CIUDAD DE MENDOZA.**

Alumno: LISANDRO MARTÍN FEMENIA

Tutora: LIC. MARÍA GABRIELA BIONDOLILLO

Año: 2.011

CALIFICACIÓN

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	6
I. INTRODUCCIÓN	7
PROPOSICIÓN.....	7
OBJETIVOS.....	8
JUSTIFICACIÓN	9
MARCO TEÓRICO - CONEPTUAL	10
METÓDICA ESPECÍFICA.....	12
Tipo y nivel de estudio	12
Fuentes de información	13
Hipótesis.....	13
II. DESARROLLO DE TESIS	14
CAPÍTULO 1: ANÁLISIS INTERNO DE LA EMPRESA	14
1.1 Estructura Organizacional.....	14
1.2 Fortalezas de la Empresa.....	19
1.3 Debilidades de la Empresa.....	21
CAPÍTULO 2: ANÁLISIS EXTERNO.....	23
2.1 Análisis del Macroentorno	23
2.2 Análisis del Microentorno.....	27
2.3 Misión.....	33
2.4 Visión	33
2.5 Objetivos del Proyecto	33
2.6 Definición Estratégica	35
CAPÍTULO 3: ANÁLISIS TÉCNICO	36
3.1 Ubicación del Proyecto	36
3.2 Proceso Productivo	37
3.3 Circuito Proceso Productivo	37
3.4 Distribución en planta	43
3.5 Tecnología.....	46
CAPÍTULO 4: ANÁLISIS COMERCIAL	52
4.1 Estrategia de Precio	52

4.2 Estrategia de Distribución (Plaza)	53
4.3 Estrategia de Promoción	53
4.4 Producto	55
CAPÍTULO 5: ANÁLISIS ADMINISTRATIVO	58
5.1 Forma Jurídica	58
CAPÍTULO 6: ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO	61
6.1 Introducción: Estudio de Costos	61
6.2 Costos de Estudio y Elaboración del Proyecto	61
6.3 Costos de Construcción	61
6.4. Presupuesto de Obra, Plan de Trabajos, y Flujo de Fondos, VAN y TIR.....	66
III. CONCLUSIÓN	67
IV. BIBLIOGRAFÍA GENERAL Y ESPECIAL	68
V. ANEXOS DOCUMENTALES Y GRÁFICOS	69

RESUMEN EJECUTIVO

Este trabajo propone el desarrollo de un proyecto inmobiliario. Concretamente, un complejo de 42 departamentos, donde se prioriza la calidad de vida. Orientado a personas de clase media alta, que disfruten del aire puro, a sólo 5 minutos del centro. El negocio aparece rentable, con una TIR del 10,46%, un VAN de \$2.715.944,03, en el cual se requiere la venta de entre 18 y 19 unidades para amortizar el total de la inversión. La principal ventaja competitiva es la de ser el único proyecto en la zona con sus características; y comparado con otros, se encuentra emplazado en una zona privilegiada y en cercanía de la ciudad. Por la estructura organizacional, la viabilidad legal y técnica, y el resultado del estudio económico financiero, se concluye que el proyecto es factible de realización, que se realizará a través de la creación de una nueva Unidad de Negocios encargada de administrar el flujo de ingresos y egresos del proyecto.

I. INTRODUCCIÓN

PROPOSICIÓN

El proyecto como idea

El emprendimiento se emplaza en la zona alta de Mendoza, a 500 mts. de la Av. Champagnat por la calle Acceso Aeroparque. Comprende la construcción de dos torres de 21 departamentos de primer nivel cada una. Con dos y tres dormitorios cada uno, los primeros con una superficie de 100 m² propios y los segundos con 112,50 m² propios. Además de los departamentos se planea la construcción de espacios comunes que incluyen, cocheras subterráneas para 60 vehículos, piscina con solarium, gimnasio, vestuarios, salón de usos múltiples y enfermería.

Se pretende construir en dos torres porque lo que se prioriza de la zona es el aire puro, la luminosidad, la vista (tanto hacia la ciudad como hacia la montaña) y la armonía, y de esta manera se cree que existe menos posibilidad de afectar alguno de estos factores, sobre todo para la vecindad.

El proyecto como negocio de inversión

Ahora bien, saliéndonos un poco del proyecto en su cara arquitectónica y abordando el proyecto como negocio, se define de la siguiente manera: por un lado el emprendimiento está orientado a captar a inversores como consumidor final del producto, es decir a aquellos compradores que quieren el departamento para hacer uso de éste como vivienda. Y por otro lado está enfocado en captar a aquellos que quieren colocar su dinero con el fin de obtener una rentabilidad futura, ya sea porque venden el departamento o porque retiran los dividendos generados por la inversión realizada una vez concretado el proyecto.

En este último punto es donde nos detenemos, ya que la mayoría de los fideicomisos de inversión inmobiliaria están orientados al canje de un departamento por materiales, bienes o servicios, pero el valor del canje tiene que ser igual al valor del departamento con lo cual aquellos proveedores que con su venta no llegan al monto de un departamento quedan prácticamente sin posibilidades de participar en el negocio.

La idea de inversión que se propone es la de permitir entrar a cualquier inversor (según la necesidad que tenga el proyecto) sea cual sea el origen del mismo y sin importar el monto con el que quiera participar.

El mecanismo de funcionamiento sería el siguiente, el inversor aporta recursos (dinero, materiales de construcción, capital de trabajo, etc.) al fideicomiso por una cantidad determinada de dinero, este monto representa un porcentaje sobre la inversión final realizada para llevar a cabo el proyecto, entonces una vez deducidos todos los gastos por la realización del mismo se le distribuye la utilidad en relación al porcentaje de participación que tenga sobre el costo final de obra.

OBJETIVOS

Este trabajo comprende un objetivo general bien claro, el cual sienta bases en determinar la viabilidad económica, financiera, y técnica, de llevar adelante la construcción y desarrollo comercial con éxito de un complejo de 42 departamentos, ubicado en la zona alta de la Ciudad de Mendoza.

Asimismo, se fijan objetivos específicos los que son fundamentales para cumplir con el anterior antes fijado: el primero contempla conocer la factibilidad legal para el desarrollo, es decir, tener la certeza de que el proyecto encuadra dentro la ley de uso de suelos de la zona, y de la normativa municipal; el segundo consiste en estudiar la conveniencia económica financiera de llevarlo a cabo, para lo cual se formula un plan de negocios, tendiente a realizar un análisis interno de la organización que desarrollará el proyecto, un análisis externo de las diferentes fuerzas y variables que pueden afectar tanto al proyecto como a la empresa en cuestión. Es por ello que se fijan objetivos hipotéticos de venta, que permiten “obtener” recursos para determinar si el proyecto es viable en los términos anteriormente mencionados.

JUSTIFICACIÓN

¿Cómo surge la idea?

No se puede decir que la idea surge de un día para el otro, sino que como casi todo proyecto surge por una conjunción de factores que se van sumando y que van haciendo que la idea se vaya materializando hasta tomar su forma final. Aunque siempre analizando las distintas alternativas de inversión que se van presentando.

En un primer plano, encontramos que la actividad de la empresa desarrolladora es la construcción, motivo por el cual siempre se encuentra presente la idea de emprendimientos inmobiliarios privados.

Otro factor que es de una gran importancia, que se mencionó en la introducción de este trabajo, es la corriente por la que se atraviesa en la actualidad de invertir en “ladrillos” como normalmente se dice. El impulso existente por invertir en cualquier negocio inmobiliario genera expectativas de venta, lo cual genera confianza y seguridad para realizar este tipo de emprendimientos.

Como tercer factor se destaca que la empresa es propietaria del inmueble donde se emplaza el proyecto. Frente a esto existían dos alternativas: la primera consistía en incorporar el terreno a una fracción mayor que fue destinada al desarrollo de un loteo privado; y la segunda era la de armar la construcción de los departamentos con lo cual además de obtener el beneficio propio por la venta del terreno al fideicomiso, se obtiene el valor agregado del desarrollo en sí del proyecto.

La manera en la que se va a llevar adelante la obra es en dos etapas, en una primera el levantamiento de la Torre N° 1 junto con los espacios comunes, y en una segunda etapa la Torre N° 2. Además de lo expuesto en el párrafo anterior se estudia la construcción en dos torres por un problema de riesgo financiero, sin dudas que es menor el riesgo y la inversión necesaria para construir 21 departamentos que para construir 42.

MARCO TEÓRICO - CONCEPTUAL

Para comenzar con el análisis teórico conceptual, se analizará los orígenes de la organización, la cual forma uno de los cimientos que dieron el punta pie inicial a la idea del presente trabajo de tesina.

Se trata de una empresa constructora (de la cual formo parte actualmente) que se podría llamar “familiar” ya que sus inicios se remontan a treinta años con la unión de dos amigos de la infancia que hasta el día de hoy siguen juntos.

En sus comienzos la actividad principal estuvo relacionada con pequeñas obras privadas, lo que en un plazo de 7 años les permitió tener capacidad técnica para poder presentarse en licitaciones públicas.

Las obras del estado en los años 80 permitieron tener un gran crecimiento, lo que motivó a realizar a finales de esta década inversiones en otros campos, como el turismo y la agricultura.

Durante los años 90 existió en la Argentina una gran disminución de la construcción, pero sobre todo en el sector público, lo que llevó a disminuir las fuerzas en la actividad principal y concentrarlas en las dos nuevas actividades, que fueron mencionadas en el párrafo anterior, sumando el rubro de expendio minorista de combustibles líquidos.

Si bien esta decisión de ampliar el espectro permitió atomizar el riesgo empresario, llevó a que las fuerzas se distribuyeran en los distintos focos de inversiones perdiendo así eficiencia en cada sector atacado y por sobre todas las cosas el posicionamiento en el mercado de la construcción que se había alcanzado en la década del 80.

En la actualidad se ha dado un cambio de dirección y se ha decidido concentrar las fuerzas nuevamente en la actividad que dio origen a esta empresa: la construcción. Como consecuencia de esto se vendió una propiedad agrícola, se alquiló la llave de negocios de un complejo turístico en alta montaña, se pretende alquilar la llave de una estación de servicios en Luján, y se está estudiando el destino de una finca con plantación de cerezos en la zona de Agrelo. Quedando en dominio administrativo de la empresa la explotación de una estación de servicios en Uspallata y una plantación forestal en el Departamento de San Carlos.

Por estos días se goza de una muy buena salud empresaria, con una sólida situación económica y financiera, producto de la reactivación en la construcción (en el sector público y privado) de los últimos años y de las decisiones explicadas en el párrafo anterior.

Para continuar con el estudio de este marco teórico, se realiza un análisis de otras organizaciones, que llevan adelante proyectos inmobiliarios similares al que aquí se expone. Uno de esos casos es *Dalvian S.A.*, una organización constituida en su concepción general de modo similar a *Acotur S.A.*, quien desarrolla un complejo de departamentos y dúplex en una ubicación similar al proyecto en este trabajo propuesto, y cuya orientación se centra en satisfacer la demanda de necesidades inmobiliarias de la clase alta de la población. Dentro del microcentro del Gran Mendoza, se encuentran proyectos inmobiliarios de características similares en cuanto a calidades constructivas, y prestaciones de servicios, los cuales también son desarrollados por compañías constituidas de forma semejante a *Acotur S.A.*. Es el caso de empresas como *Oha Construcciones*, *Ares*, *Cioffi*, *Zod*, y tantas otras que se pueden ver al recorrer las veredas de esta ciudad.

Antes de finalizar con este apartado, y para facilitar la interpretación del trabajo, se explican algunos términos específicos:

S.U.M. (salón de usos múltiples): espacio cerrado con churrasquera, destinado a que los habitantes del complejo tengan un lugar distinto al propio, donde poder realizar reuniones, practicar juegos de mesa, y cualquier otra actividad de fines similares.

Solarium: sector próximo a la piscina destinado generalmente a tomar sol.

Tender: área al aire libre con el que cuenta cada departamento para secar la ropa lavada.

Bauleras: recinto destinado a officar como depósito o lugar de guarda.

Superficie Propia: aquella superficie que es propiedad individual de cada uno de las personas que viven en el complejo, y a la cual el resto de los habitantes no tienen acceso. La misma está conformada por la superficie del departamento, las cochera/s, y baulera/s.

Superficie Común: superficie a la que todos los habitantes del complejo, y visitantes autorizados tiene acceso. La misma está conformada por espacio para circulaciones (pasillos, escaleras, veredas), gimnasio, salón de usos múltiples, piscina, y solarium.

Propiedad Horizontal: en un sentido general y relacionado a la construcción propiamente dicha, se entiende por propiedad horizontal a cualquier construcción edilicia que tiene más de 2 plantas contadas a partir del nivel de suelo, y en su origen tiene como finalidad ser viviendas familiares, y/u oficinas.

Fideicomiso¹: habrá fideicomiso cuando una persona (fiduciante) transmita la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otra (fiduciario), quien se obliga a ejercerla en beneficio de quien se

¹ Ley 24.441.

designe en el contrato (beneficiario), y a transmitirlo al cumplimiento de un plazo o condición al fiduciante, al beneficiario o al fideicomisario.

Venta en Pozo: se utiliza este término, a la venta de aquellas unidades que son realizadas antes de comenzar el proyecto. Generalmente se hacen a un valor menor al de venta de unidades terminadas.

METÓDICA ESPECÍFICA

Tipo y nivel de estudio

El presente trabajo será desarrollado sobre las bases de una metodología organizacional creativa², recorriendo las cuatro primeras etapas, excluyendo las últimas tres conocidas como presentación del proyecto, implementación o puesta en marcha, y, evaluación y control.

Se aplica este tipo metodológico, porque si bien en un inicio se realiza un estudio preliminar de la organización existente para conocer las fortalezas y debilidades de la empresa que desarrollará el proyecto, se creará una nueva organización a través de la figura del fideicomiso que será la que se encargue de realizar el desarrollo del mismo.

Continuando cronológicamente con las etapas de la metodología creativa, una vez realizado el estudio interno, se procede a analizar el contexto en el cual está inmersa la organización, detectando amenazas, oportunidades, demanda insatisfecha, nichos de mercado, y legislación vigente.

Por último, se realizará el diseño del modelo, el cual tiene dos aspectos diferentes por un lado es la formación de la nueva unidad de negocio que se formará en la empresa, que es la que está relacionada con todo lo concerniente a la elaboración y desarrollo del proyecto, y como segundo basamento la constitución de un fideicomiso que sea quien se encargue de vincular a los inversores, al administrador del proyecto, y a la empresa constructora.

² FARRÉS CAVAGNARO, Juan. Metodología Administrativa. (Buenos Aires, Desalma, 1982).

Fuentes de información

Dentro de las fuentes de información que se manejaron para la elaboración de este trabajo, se encuentran:

a) las primarias: constituidas en este caso particular por entrevistas realizadas a proveedores, competidores actuales, y funcionarios estatales, en su mayoría de la municipalidad de Las Heras;

b) las secundarias: conformadas por aportes bibliográficos, en el cual encontramos libros como: *Metodología Administrativa*³, *Estrategia Competitiva*⁴, revistas especializadas on line como *Entorno Económico de Cuyo*, *Punto a Punto*, *Revista Vivienda*. Además de estos medios, se obtuvieron datos de los dos periódicos más tradicionales de Mendoza como los son el *Diario Uno* y el *Diario Los Andes*. Y para finalizar se recabaron datos también de sitios web gubernamentales como la página de la *Dirección de Estadística e Investigaciones Económicas de Mendoza*⁵, y la de la *Municipalidad de Las Heras*⁶.

Hipótesis

Formular un proyecto de desarrollo inmobiliario de 42 departamentos para clase media alta en la zona alta de la ciudad de Mendoza, y determinar si es una oportunidad rentable de negocio.

³ FARRÉS CAVAGNARO, Juan. *Metodología Administrativa*. (Buenos Aires, Depalma, 1.982).

⁴ PORTER, Michael E. *Estrategia Competitiva*. (Madrid, Ediciones Pirámide, 2.009).

⁵ DIRECCIÓN DE ESTADÍSTICA E INVESTIGACIONES ECONÓMICAS. Publicaciones Económicas, *Sector Construcción*. En línea: http://www.deie.mendoza.gov.ar/publicaciones/menu_publicaciones.asp?filtro=Publicaciones%20Económicas#. (Consultado: 10 nov. 2010).

⁶ MUNICIPALIDAD DE LAS HERAS. *Ordenanzas Municipales, Descargas en línea*. En línea: <http://www.lasheras.gov.ar/index.php/ley-7314-mainmenu-9>. (Consultado: 15 ene. 2010).

II. DESARROLLO DE TESIS

CAPÍTULO 1: ANÁLISIS INTERNO DE LA EMPRESA

Introducción

Para realizar un diagnóstico interno de la empresa se la estudia desde un enfoque funcional, con el cual se podrá determinar con claridad y exactitud cuáles son las fortalezas y debilidades de la organización.

Vale la aclaración que al ser una empresa mediana y “familiar” no existe una división taxativa de cargo y funciones, aunque sí están claras cuáles son las actividades que debe realizar cada integrante de la organización.

Por ello es que se decide analizar la empresa tomando una fotografía de la misma tratando de vislumbrar las “áreas” existentes y las relaciones que entre ellas se generan.

1.1 Estructura Organizacional

La empresa en cuanto a estructura, tiene una forma piramidal aunque no existe división de gerencias, existen recursos humanos que son comunes entre las distintas Unidades de Negocios.

En el extremo superior de la pirámide se encuentran los socios fundadores (*Alberto Racconto* y *Oscar Femenia*), la decisión final de temas importantes recae sobre ellos.

En un segundo nivel se encuentran diferenciadas, las actividades de tesorería y manejo de caja, comercialización de negocios, encargado de obras (públicas y privadas), encargado de

personal, oficina de compras y mantenimiento general, y por último un responsable de licitaciones y nuevos proyectos. Por debajo de ellos y según el nivel de importancia se encuentran secretarías y operarios en general. Capataces de obra y encargados de actividades específicas son propios de cada Unidad de Negocio.

Los responsables de las actividades anteriormente mencionadas son comunes a todas las Unidades de Negocios, llevando de esta manera una administración central. Además, dentro de cada UEN existen recursos operarios y administrativos que trabajan dentro de ella de manera exclusiva.

Además se cuenta con el apoyo externo de un estudio jurídico y otro estudio contable que trabajan de manera permanente en todas las actividades que desarrolla la empresa.

Hecho este pequeño detalle se realiza un estudio de los distintos sectores que conforman esta estructura piramidal.

1.1.1 Cúpula Directiva

Como se mencionó recientemente está formada por los socios fundadores de la organización, son ellos los encargados de tomar las decisiones finales de los asuntos más importantes, destacando que al contrario de lo que se puede pensar la idea, que tienen es la de delegar permanentemente.

Son quienes hace más de 35 años dieron inicio a través de la actividad de la construcción lo que hoy se conoce como *Acotur S.A.*, predicando con el ejemplo del esfuerzo y el empeño.

Si bien, como se mencionó en el comienzo de este apartado las decisiones más importantes las toman entre ambos, las actividades que cada uno desarrolla están bien definidas y nada tiene que ver unas con las otras. Es decir que en toda la empresa no hay una sola tarea que sea realizada por ambos.

Justamente el esfuerzo y empeño del que hablábamos en el segundo párrafo se transforma en un arma de doble filo, encontrando el lado positivo no hace falta explicar demasiado, ya que no hay nada mejor que la dedicación para el cumplimiento de metas y objetivos. Buscando el punto de vista negativo el involucrar tanto los sentimientos en un proyecto hace que en algunas ocasiones sea muy difícil para los socios deshacerse de ellos en el caso que no den los resultados previstos, lo que lleva en algunos casos a sostener negocios que no son rentables.

Por último se puede destacar que son personas muy dinámicas que entienden la evolución de la sociedad, de la economía y de la política, lo que hace que prácticamente no exista resistencia al cambio.

1.1.2 Manejo de Caja y Tesorería

No existe mucho por destacar en este sector, simplemente mencionar cómo es el funcionamiento. Este es un manejo centralizado, con un código por actividad. Básicamente lo que se hace diariamente es realizar imputación de ingresos y egresos de dinero, asentando a qué código (cada actividad posee un código diferente) pertenece ese movimiento.

Todos los ingresos aunque sean de distintas sucursales son ingresados, ya sea en el mismo día o con posterioridad, por esta caja central.

Para este trabajo se utilizan tres personas, una encargada de registrar todos los movimientos, de manejar la caja diaria, y de pagar adelantos y quincenas. La segunda persona está encargada de realizar los estudios económicos financieros de la empresa, los movimientos de mayor volumen, el control previo a los pago de quincena, y por último se encarga de supervisar a la persona a la cual se hizo referencia con anterioridad.

Así llegamos a la tercer persona, que es uno de los socios fundadores, que entre sus funciones encontramos la de controlar a los otros dos encargados de caja, y de supervisar también que todos los comprobantes de pago tengan su orden de compra debidamente autorizada. En teoría una factura que no tiene su orden de compra no está autorizada para ser hecha la compra (esto lo veremos luego en el circuito de compra).

Se puede decir que no existe ningún tipo de inconvenientes en este sector, y que funciona con normalidad.

1.1.3 Comercialización de Negocios

Como comercialización de negocios se entiende todas aquellas actividades y estrategias de comunicación y venta que son necesarias para que los productos sean conocidos y estén al alcance del consumidor.

Se cuenta con una oficina de ventas que se encuentra ubicada en pleno centro, en la misma trabajan dos personas con distintas jerarquías. Esta oficina fue creada con la idea de atender a todos los clientes que estén relacionados con la actividad inmobiliaria, no hay que olvidar que además de la construcción, existe la comercialización de madera (para lo cual hay un depósito de venta en Godoy Cruz), combustibles (para lo cual no se realiza publicidad), y hotelería de alta montaña (para lo cual la publicidad es esporádica y principalmente en la temporada de invierno).

Aparte de la oficina de venta que se encarga de la comercialización de los proyectos inmobiliarios, existe una persona encargada del desarrollo de la publicidad para todas las Unidades de Negocio. Entre algunos de los medios publicitarios podemos mencionar: avisos en diarios y revistas, pautas radiales, presencia en eventos sociales y económicos, y por último desarrollo de folletería.

Para finalizar una de las deficiencias más grande que tiene Acotur S.A. es la falta de publicidad como empresa misma, ya que la filosofía siempre ha sido mantenerla en el anonimato para evitar presiones impositivas.

El efecto que se produce es el de en vez de que un proyecto sea respaldado por la trayectoria de la empresa, la empresa obtiene buen respaldo por los proyectos realizados en el pasado, pero esto sucede una vez que los clientes potenciales se han interesado en nuestro proyectos y han pedido referencias de la empresa que los lleva adelante.

1.1.4 Encargado General de Obras

Esta es una tarea para la cual está abocada una sola persona, y en la actualidad es llevada a cabo por un miembro del equipo que lleva más de 25 años trabajando en la organización. Recae sobre él la responsabilidad final de control y ejecución en tiempo y forma de cualquiera de los emprendimientos constructivos que se comiencen.

1.1.5 Oficina de Personal

Para realizar este trabajo existe una sola persona encargada, su tarea específicamente está limitada a la liquidación de sueldos de todos los recursos humanos que trabajan en cualquiera de las distintas Unidades de Negocio. Además de esto su tarea también se relaciona con tener a todas las personas en regla, dándole el alta temprana apenas comienzan a trabajar y la baja cuando dejan de hacerlo, inscribiéndolo en la Aseguradora de Riesgo de Trabajo, etc..

Algo de lo que no se encarga esta persona es del proceso de reclutamiento y selección de personal, de esta actividad se encarga el responsable con mayor nivel jerárquico de cada Unidad de Negocios.

No se posee una dependencia para este proceso, porque realmente no se justifica, debido a que no es común la incorporación de nuevas personas al equipo de trabajo, y sería demasiado costoso mantener una estructura para esto.

La mayor incorporación de recursos humanos se lleva a cabo cuando se comienzan nuevos emprendimientos (públicos o privados), y está encargado de esta tarea el capataz de obra, no siendo esta una actividad realmente importante ya que los recursos humanos que se incorporan no son muy calificados, en su mayoría son oficiales de obra y ayudantes.

1.1.6 Oficina de Compras y Mantenimiento General

Se encuentra compuesta por dos personas que se encargan de pedir presupuestos a los distintos proveedores y de realizar planillas comparativas para obtener el mejor presupuesto.

Esta oficina realiza las compras más importantes para las distintas Unidades de Negocio que tiene la empresa. Además de esta tarea se encargan de llevar las fichas de mantenimiento de las maquinarias y equipos con los que cuenta la organización. Los servicios de reparaciones son realizados por talleres que no son propiedad de la empresa, es decir que es una actividad tercerizada.

El circuito de compra es muy sencillo, para comenzar esta oficina recibe las órdenes de compra de cualquiera de las Unidades de Negocio (las que ya han sido autorizadas previamente por uno de los dueños de la organización), una vez recibida esta se piden cotizaciones de presupuesto a los distintos proveedores, obtenidos los precios se los carga en una planilla comparativa en donde se

obtiene el presupuesto ideal. Luego se negocia mejor precio y forma de pago con el comercio escogido, se realiza la compra y se entregan los materiales contra firma de remito a la dependencia que realizó el requerimiento.

Luego, caja y tesorería se encarga de controlar que la salida de dinero esté respaldada por su correspondiente nota de pedido autorizada, en el caso que sea una compra de urgencia y que no sea posible esperar para realizar nota de pedido, se autoriza la factura con una firma de control.

1.1.7 Área de Licitaciones y Nuevos Proyectos

Por último, se encuentra el área de licitaciones y nuevos proyectos, este sector se encarga tanto del estudio de obras públicas como del desarrollo de emprendimientos.

Está conformado por tres personas, dos de ellas encargadas de analizar aspectos exclusivamente relacionados con la construcción (técnicos de obra), y una tercera abocada al estudio de nuevos emprendimientos inmobiliarios privados, y también al estudio y armado de licitaciones públicas.

Como conclusión de este análisis interno de la empresa se determinan las fortalezas y debilidades que a continuación se enuncian:

1.2 Fortalezas de la Empresa

Adaptabilidad al Cambio: esto surge principalmente de la actitud de los fundadores de la empresa, personas muy dinámicas y aunque con una edad que podría generar una mayor resistencia al cambio son ellos los que lo promueven constantemente, y sin dudas que quien mejor y más rápido se adapta a las fluctuaciones del contexto y también de la misma organización mejores resultados tendrá.

Empresa con más de 30 años de experiencia en la construcción: dicha experiencia se traduce en disminución de tiempos improductivos, mejor aprovechamiento de materiales, mayor coordinación logística, etc., lo que permite mejorar la eficiencia y maximizar el aprovechamiento de los recursos con los que cuenta la empresa.

Recursos Humanos calificados y muy identificados con la empresa: para este análisis no se tiene en cuenta el personal específico de obra y construcción ya que como se sabe que este específicamente es un recurso que varía permanentemente en las empresas constructoras, y no se lo considera salvo contadas excepciones personal permanente.

Ahora bien, dentro de la plantilla de colaboradores permanentes con los que se cuenta, encontramos personas que llevan trabajando en la empresa más de 10, 20 y 30 años. Esto implica dos cosas: la primera, y podría decirse que la más importante es que sienten a la organización como propia, y el sentimiento del trabajo va más allá del cumplimiento de un horario o una tarea. La segunda es la calificación que han ido obteniendo las personas con el correr de los años, la misma es producto de la experiencia adquirida con el paso del tiempo y también de las capacitaciones prácticas y teóricas a las que han sido sometidos.

Dueña de muy buen concepto de proveedores: no cabe duda alguna que el gozar de buenas referencias entre los comercios que proveen materiales es por demás importante. Esta situación permite obtener beneficios que se ven reflejados en bonificaciones de precio y extensión en el plazo de pago.

Solidez Económica y Financiera: el contar con los recursos económicos para poder hacer frente al proyecto hace el emprendimiento mucho más manejable. Más allá de esto como en cualquier proyecto siempre se estudia la posibilidad de financiamiento de terceros ya que como se sabe en algunos casos mejora la rentabilidad del proyecto, y además de esto permite comenzar nuevos emprendimiento, traducido en definitiva en una mejor relación tiempo/dinero.

Además de las fortalezas mencionadas, que están directamente relacionadas con el análisis de la empresa pero no con el proyecto, a continuación se destacan otras dos que están directamente relacionadas con el proyecto. Y que por su importancia no pueden dejar de ser mencionadas y que son factores de suma relevancia a la hora de tomar la decisión de desarrollar o no el proyecto.

Ubicación privilegiada: cada día es más común el éxodo para buscar un mejor estilo de vida de la ciudad hacia los alrededores.

Precisamente la zona donde se encuentra ubicado el proyecto está creciendo día a día. No caben dudas de que para quienes aman la vida en cercanía a la naturaleza, es uno de los lugares

ideales para vivir. Ya que a pocos minutos del centro se encuentra un ámbito de vida completamente diferente al de la ciudad, rodeado por la precordillera mendocina, el aire puro, y los mejores soles.

Único proyecto similar en la zona: el emprendimiento cuenta con la gran ventaja de ser el único en los alrededores. No existe en la zona proyectos de esta categoría. Sólo los Condominios *Dalvian* tienen un concepto similar, pero haciendo una comparación bien detallada entre ambos encontramos que son totalmente distintos. Cabe recordar que **Mont Arc Departamentos** es un complejo de tan sólo 42 departamentos, lo que lo hace totalmente tranquilo y exclusivo.

1.3 Debilidades de la Empresa

Empresa no conocida en el Medio Mendocino: este es uno de los puntos más débiles con los que cuenta el proyecto y también la empresa. Si bien la misma tiene más de 35 años de antigüedad, no posee un nombre reconocido en el mercado.

Esto genera algo de duda en el comprador, o aunque no sea duda, en el momento de elegir en igualdad de condiciones con otro proyecto, el escogido es el de una marca conocida y posicionada en el mercado.

Falta de eficiencia en las Unidades de Negocios: si bien cada uno de las unidades de negocios y de las actividades están constituidas por empresas diferentes, esto es sólo en cuestiones administrativas y contables. En la práctica están administradas por la misma cabeza (un grupo de tres o cuatro personas). Lo que trae como consecuencia falta de eficiencia en cada una de las actividades, como dice el dicho: “el que mucho abarca, poco aprieta”. Y es precisamente esa una de las fallas importantes que tiene la organización.

Subsidio entre Unidades de Negocios: al estar todas las actividades en la misma “bolsa” se ha perdido la objetividad de cada uno de los negocios, y en algunos casos no son sustentables por sí mismo, por el contrario dependen de los ingresos que generan los otros para poder funcionar.

Se hace una salvedad, y se explica que esto no siempre es así, porque en un país tan cambiante como Argentina, el haber tenido actividades tan desvinculadas muchas veces ha sido la solución para poder sobrepasar las crisis vividas.

De todos modos dentro de la “cabeza” de toda la empresa, se es consiente de estas dos falencias, la falta de eficiencia y el subsidio entre negocios, y se está analizando la manera de cambiar, de reestructurar la organización, y de desprenderse de los negocios que no son rentables.

Subjetividad para la toma de decisiones: sin dudas que los dos puntos anteriores, pero mayormente el último analizado, son producto de la falta de objetividad para tomar decisiones.

Esta deficiencia radica principalmente en que a los socios fundadores les cuesta mucho desprenderse de los negocios que no funcionan por la carga emocional y el esfuerzo que han puesto en ellos.

Aunque estas últimas tres debilidades le quitan eficiencia a la organización, no afectan la ejecución del proyecto, debido a la muy buena situación económica financiera de la empresa.

Además es de suma importancia destacar que los mandos directivos han tomado conciencia de que es muy importante revertir esta situación y actualmente se está trabajando en la reestructuración de la empresa.

Principalmente lo que se está haciendo es trazar nuevos objetivos, y también estudiar y analizar de manera objetiva a cada unidad de negocio para luego tomar la decisión si vale la pena continuar invirtiendo tiempo y dinero, o es mejor opción deshacerse de ella. Para finalizar...el cambio está en marcha.

CAPÍTULO 2: ANÁLISIS EXTERNO

Introducción

A continuación se realiza un Análisis Externo, con el cual se determinará cuáles son las amenazas y las oportunidades presentes. Para ello se hace un estudio del Macroentorno, enfatizado más precisamente en el Ámbito Político, Económico, y Legal; y un estudio del Microentorno a través de las cinco fuerzas competitivas.

2.1 Análisis del Macroentorno

2.1.1 Ámbito Político

En la actualidad si se hace referencia al marco político nacional, se advierte una gran turbulencia. El enfrentamiento que comenzó en el 2.008, entre el Gobierno de la Nación y el Sector Agrario, debido al aumento de las retenciones con las que fueron gravadas las exportaciones de algunos productos, principalmente la soja, sigue teniendo en la actualidad sus consecuencias. Dicho conflicto generó gran incertidumbre en el pueblo argentino, que aún se encuentra en una situación de stand by, y a la espera de una resolución que le permita tomar decisiones acertadas.

Además de este problema, que fija su razón de ser en una demostración de poder del Gobierno, nos encontramos con dos variables más que son de suma importancia, el valor del dólar y el aumento inflacionario que se vive día a día. Las mismas están referidas tanto al ámbito político como al económico y serán explicadas en el siguiente punto del trabajo.

A nivel provincial, este segundo semestre del 2.009, encuentra un ámbito político mucho mas calmo que el año fenecido y también que los primeros seis meses del presente periodo.

Referido a la obra pública, se pudo observar, antes de las elecciones legislativas del 28 de junio, el apoyo que tuvieron para el llamado a licitaciones, los departamentos cuyos intendentes están alineados junto al gobierno oficialista.

En el estrato departamental, existe una relación muy cercana entre el intendente de la Municipalidad de Las Heras, Rubén Miranda, y la empresa. Se han mantenido reuniones con el mandatario, en las que manifestó su compromiso para agilizar las aprobaciones concernientes al proyecto, y donde también ofreció cualquier tipo de ayuda que esté a su disposición.

2.1.2 Ámbito Económico

Sin duda que el ámbito económico está íntimamente relacionado con las decisiones políticas que tome el sector gubernamental. Como se mencionó anteriormente, cuando se hacía referencia al entorno político nacional existen dos variables que son de suma importancia para el proyecto, la inflación y el valor del dólar. Ambas provocan el mismo efecto en el mercado potencial, temor e incertidumbre, lo que desalienta las inversiones, sobre todo para aquellos compradores que no tienen la totalidad del dinero para adquirir un departamento al contado.

Un gran problema que existe entre la inflación y el dólar es que el valor de cambio del segundo no refleja el aumento del primero. Es decir que existe un dólar devaluado, mantenido a bajo precio por el sector gubernamental.

En años anteriores el fijar precios en dólares daba a las empresas seguridad de que en caso de existir un aumento en los costos, la divisa norteamericana también aumentaba de precio, y por ende el valor de los departamentos se actualizaba automáticamente ya que la mayoría, por no decir todos los contratos, se veían expresados en dólares.

Por lo tanto las empresas se encuentran en una especie de encrucijada, si fijan los valores en dólares, y la inflación sigue creciendo (con una tipo de cambio estable) los precios no se actualizan, y si se fijan los valores en moneda nacional tampoco se puede actualizar debido a que está prohibido por la ley de convertibilidad.

Más allá de lo anteriormente señalado existen dos nuevos íconos económicos que no se pueden dejar de mencionar.

El primero es el que atravesó nuestro país a comienzos de Mayo de 2.008 y que se extendió hasta fines de Julio del mismo año, producto de la discrepancia entre el campo y el sector

gubernamental. Este enfrentamiento contrajo el mercado en una manera muy notoria, provocando una marcada recesión y desacelerando el crecimiento de la economía general.

El segundo hecho es el derrumbamiento de la economía de Estado Unidos. Fenómeno que ha afectado no sólo a la Argentina sino también al resto del mundo. Todo este revuelo económico, amén de afectar de manera directa la economía de nuestro país lo que ha generado es incertidumbre en los consumidores. Y frente a este estado de ánimo los primeros mercados que se resienten son los inmobiliarios y los automotrices.

2.1.3 Ámbito Legal

Más allá de las leyes y convenios laborales que norman cualquier actividad, se destacan tres leyes a tener presentes para el desarrollo del emprendimiento.

La primera, básica y fundamental, es la Ley Provincial N° 4.886/83 que determina el uso del suelo de la zona donde se emplaza el proyecto. La misma fija la densidad máxima neta habitada permitida (175 hab/Ha).

Teniendo en cuenta esta restricción y calculando que el terreno del proyecto tiene una superficie de 4995 m², arroja una cantidad total para el proyecto de 87,41 habitantes. Con un máximo de 87 personas en los metros cuadrados mencionados sería imposible pensar en construir 42 departamentos de dos y tres dormitorios ya que excedería la densidad permitida.

Es aquí donde aparece la segunda ley, la Ley Nacional de Higiene y Seguridad N° 19.587/79 que fija el factor de ocupación para viviendas privadas y colectivas en espacios destinados a habitaciones, el mismo es de 12m²/persona.

Aplicando esta ley y viendo que el proyecto completo tiene una superficie total destinada a habitaciones de 972,60 m² arroja una capacidad máxima de personas que es igual a 81 que es menor que las 87 permitidas por la Ley N° 4.886/83.

En resumen en función a lo normado por la Ley Nacional de Higiene y Seguridad N° 19.587/79 el proyecto se encuentra dentro de los límites permitidos, y no existiendo una ordenanza municipal que restrinja la construcción del edificio en altura (lo cual podría haber sido otra limitación) permite que el proyecto siga adelante con su estudio.

Cambiando ahora el enfoque normativo, y pensando siempre que la figura legal que se le va a dar al emprendimiento es la del fideicomiso se debe mencionar la Ley Nacional N° 24.441 que

rige los Fideicomisos Ordinarios Administración e Inversión. De esta ley no se hará ningún tipo de análisis sólo se comenta a los fines de tenerla presente al momento de redactar el contrato de fideicomiso.

Por destacar en cuanto al ámbito legal se refiere, queda la Ordenanza Municipal N° 15/2006 (Modificatoria Ordenanza N° 84/2003), dicha ordenanza lo que busca es incentivar las inversiones en el Departamento de Las Heras. Está referida a cualquier tipo de emprendimiento, ya sea comercial, industrial, turístico, etc..

Específicamente esta ordenanza realiza un descuento en los aforos municipales que se pagan para obtener, en el caso concreto de los departamentos, los derechos de construcción. Con la aplicación de este beneficio correspondería un descuento del 40% en el pago de aforos para la aprobación de los planos de arquitectura y estructura, traducido en pesos y teniendo en cuenta que el monto total a pagar en derechos municipales es de aproximadamente \$22.000 se estaría obteniendo una disminución de \$8.800.

En pocas palabras lo que esta norma pretende es reactivar la economía nacional, otorgando beneficios fiscales a quienes se adhieran a ella. Específicamente quienes inviertan en proyectos inmobiliarios ya sea construidos o en construcción van a poder blanquear su dinero a un costo de un uno por ciento, algo que no tiene precedentes en nuestro país, y que sin dudas es una gran oportunidad para aquellos que tienen dinero no declarado.

Luego de haber realizado el estudio del ámbito legal, político, y económico, se concluye en las amenazas y oportunidades que brinda el contexto en el cual se encuentra inmerso la empresa y el proyecto propiamente dicho:

2.1.4 Amenazas

Falta de Control Gubernamental de la Actividad: Esta es una materia pendiente que tiene el Estado, para con las empresas constructoras. Básicamente los controles sobre empleados no tienen la misma equidad. Vale decir que es más fácil tener empleados y construir para un pequeño constructor que para una empresa que está bien organizada y constituida.

Mientras los pequeños constructores tienen al personal en negro, no pagan aportes, seguros de trabajo, etc., los empresarios son perseguidos y deben cumplir al pie de la letra con la normativa vigente. Lo que deriva directamente en una competencia desigual, y en la pérdida del mercado.

Esta falta de control fomenta el ingreso de los pseudo constructores que se hablaba en el punto anterior, permitiéndoles ahorrar dinero al contratar a subcontratistas (constructores) que tienen a cuatro o cinco empleados en negro.

2.1.5 Oportunidades

Seguridad de invertir en ladrillos: Está demostrado y esto no es ninguna novedad, que en Argentina y me atrevería a decir que en el resto del mundo es igual, no existe inversión más segura, que la inmobiliaria. Esto la gente lo sabe, y más allá de que el mercado pueda especular en si es el momento o no para comprar o invertir, genera una oportunidad para la realización de nuevos emprendimientos inmobiliarios.

Excelente relación con el Municipio en donde se encuentra el proyecto: Sin dudas que el tener un muy buen trato con el municipio, y más precisamente con el Intendente de la Municipalidad de Las Heras, el Sr. Rubén Miranda, es algo ventajoso y positivo. Ya que en definitiva en sus manos recae la aprobación del proyecto, y como es sabido ellos cuentan con todas las armas para dar o no el visto bueno.

Más allá que el proyecto está enmarcado perfectamente dentro de las disposiciones que regulan el código de construcción del mencionado municipio, y que no se debería tener inconveniente alguno, el Sr. Intendente ha demostrado todo su apoyo, e inclusive ofrecimiento de ayuda para llevarlo adelante.

2.2 Análisis del Microentorno

Como se anticipó anteriormente, para realizar el análisis del microentorno se recurre al estudio de las cinco fuerzas competitivas de Michael Porter⁷.

⁷ PORTER, Michael E. Estrategia Competitiva. (Madrid, Ediciones Pirámide, 2.009).

2.2.1 Competidores Actuales

Tanto el análisis de los competidores actuales como el de los competidores potenciales es de suma importancia para el desarrollo del proyecto, sobre todo tratándose de una provincia como Mendoza, en la cual a diferencia de las del resto del país, existe una enorme cantidad de empresas constructoras.

En la actualidad existen un sinnúmero de empresas que compiten de manera directa, entre ellas podemos mencionar *Grupo Presidente*, *Oha Construcciones S.R.L.*, *C.E.O.S.A.*, *Chioffi*, *Dalvian*, algunos recientemente desembarcados en la provincia como *ARES* y *E.C.I.P.S.A.*, y también se puede encontrar aquellos pequeños emprendedores que en la realidad no compiten en manera directa debido al tipo de emprendimientos que realizan.

Todas estas empresas mencionadas anteriormente (salvo *ARES* y *E.C.I.P.S.A.*) son de reconocido nombre y con un fuerte posicionamiento de mercado, lo que en la realidad puede dificultar el desarrollo del emprendimiento.

Podría decirse que el problema más grande se presenta al desarrollar proyectos similares al de estos competidores, ya que frente a dos productos iguales (a la vista) el consumidor, con toda la lógica del mundo, se inclinaría por el desarrollado por los grupos empresarios más conocidos en el medio.

Para finalizar la idea y como conclusión, se está en condiciones de decir que existe una oferta muy amplia, y lo es, en cantidad, en variedad, y en precio.

No obstante esto, en el análisis FODA y del Mercado del Proyecto que se realizarán a continuación se observarán pequeñas diferencias que minimizan en gran medida los riesgos competitivos que existen frente a marcas tan bien posicionadas y frente a la gran variedad de productos.

2.2.2 Competidores Potenciales

En una actividad como la construcción es muy difícil el surgimiento de empresas de un día para el otro. Aunque sí pueden desembarcar en Mendoza empresas extranjeras y también con orígenes en otras provincias, como fueron los casos de los grupos *ARES* y *E.C.I.P.S.A.*, que tienen

origen catalán y cordobés respectivamente. No debemos olvidarnos también de mencionar como ejemplo el Grupo Dinosaurio que tuvo su llegada hace más de una década.

Este tipo de competidores potenciales, si bien llegan con mucho capital de inversión y con la idea de posicionar su marca en el mercado, no es el que más preocupa a las empresas del medio, esto es debido a que los mendocinos somos muy escépticos y desconfiados, y no elegirán a estas empresas de manera rápida y fácil.

Como competidores potenciales existe un sector que podría decirse que tiene igual o mayor importancia que el mencionado anteriormente. Y está dado por todos aquellos profesionales con excedente de dinero que buscan invertir. Se advierte que no sólo existe este grupo de profesionales, sino que también aparecen medianos y grandes comerciantes con capital inmovilizado que buscan alternativas de inversión. Si bien esto representa una amenaza, como respuesta a ello lo que se pretende es trabajar en la captación de estos capitales, y hacerlos partícipe de este emprendimiento y de proyectos futuros, de manera tal de transformar una amenaza en una oportunidad.

2.2.3 Productos Sustitutos

Haciendo referencia específicamente a los departamentos, existe una muy baja, por no decir nula, probabilidad de ingreso de productos sustitutos. Ya que este es un producto único con características muy bien definidas.

Podría llegar a considerarse como productos sustitutos al grupo formado por dúplex o loft, pero en la realidad más que ser productos sustitutos son diferentes formas que pueden adoptar los departamentos.

Sí podemos mencionar como bien sustitutos a las viviendas tipo casas, y casas industrializadas. Estas últimas quedan fuera de análisis ya que por el tipo de producto que ofrece el presente proyecto, las viviendas tipo prefabricadas están orientadas a un mercado totalmente distinto.

Párrafo aparte merece el de las viviendas tradicionales tipo casas. Este tipo de producto es un bien sustituto que compite, se podría decir, de manera directa con la oferta de departamentos. Y decimos “se podría decir” porque si bien parecen alternativas parecidas en la práctica no lo son. Ya que ambas tienen mercados distintos y también muy definidos, y por lo general quien está pensando

en comprar o construir una casa para vivir no tiene en cuenta la alternativa de los departamentos y viceversa.

Después de haber recorrido un largo camino y haber hablado con una gran cantidad de personas se ha llegado a la conclusión que quienes buscan departamentos son matrimonios recién conformados, donde tanto el hombre como la mujer trabajan, y todavía no tienen hijos. Por el contrario quienes piensan en una casa son familias un poco más establecidas, con hijos, que necesitan un poco más de espacio.

Además si se piensa en la compra ya sea de departamentos o de casas como alternativa de inversión y no como alternativa de vivienda, se encuentra que la gran mayoría cuando se trata de colocar dinero para obtener un beneficio económico lo hace en proyectos tipo departamentos.

El último producto que queda por analizar es el conformado por barrios privados, si bien es una alternativa distinta de inversión, no compite ni es sustituta de manera directa. Ya que por los valores económicos que se manejan, son productos orientados a un mercado totalmente distinto.

Visto y estudiado por completo esta fuerza competitiva (productos sustitutos), se concluye que la rivalidad de la misma es baja.

2.2.4 Poder de Negociación con Clientes

Al existir en el mercado una gran oferta, se entiende por sobremanera que quienes tienen mayor poder de negociación son los clientes. No obstante ello, la empresa cuenta con una fuerte estabilidad económica y financiera, y si bien es por demás importante concretar ventas, permite aumentar el poder negociación con los clientes debido a que la finalización del proyecto no está condicionada a la venta de una cantidad determinada de departamentos.

De todas maneras al tratarse de un bien que no se compra todos los días y ser de un valor económico alto, siempre existe una negociación previa a la compra tanto en las condiciones de precio como así también de financiación.

Más allá de esto, cada negociación es distinta y dependerá tanto del poder económico que tengan los compradores y de las necesidades de financiación que tengan, como las necesidades financieras que tenga la empresa al momento de concretarse cada una de las operaciones.

2.2.5 Poder de Negociación con Proveedores

Como se mencionó en el comienzo del trabajo, esta empresa cuenta con más de 30 años en el medio. En un periodo tan largo de vida, son muchas las crisis económicas que se debieron afrontar, siempre con la premisa de pagar a los acreedores. Esta política ha llevado a que *Acotur S.A.* para los proveedores sea conocida como “pagadora”.

Esta buena reputación sumada a la fidelidad que se tiene hacia los proveedores han llevado a tener un muy buen poder de negociación con los proveedores. Obteniendo ventajas en las compras traducidas específicamente en mayores plazos de pago y mejores descuentos.

Es importante mencionar que ya se ha llegado a un acuerdo de palabra entre una empresa proveedora de materiales de construcción y una elaboradora de hormigón, que para el caso que este proyecto se lleve a cabo, realizar un canje al 100% de un departamento por materiales. Es muy importante de mencionar primero porque un acuerdo así amplía la capacidad financiera de cualquier empresa, y segundo porque por lo general los proveedores dan en canje hasta un 20% de la operación.

El realizar un estudio del Entorno en el que está inmersa la empresa, nos permite detectar una serie de amenazas y oportunidades que están directamente relacionadas con la factibilidad de llevar el proyecto adelante o desistir de la idea. A continuación se realiza un análisis detallado de las mismas.

Del mismo modo que para el macroentorno, pero ubicados en el sector micro, luego de realizar el análisis del mismo se establecen conclusiones que forman el **atractivo del sector:**

Ingreso de Nuevos Competidores: Tal como se explicó con anterioridad, existe una gran motivación por invertir en la construcción debido al crecimiento que ha tenido la actividad en los últimos años. Esto deriva en que existe un sin número de pequeños proyectos que son emprendidos por profesionales que cuentan con algunos ahorros y que no están relacionados con la actividad. Como es el caso de médicos, abogados, escribanos, etc., que se reúnen, forman un fondo de inversión y comienzan con la construcción de departamentos.

Además de estos pequeños competidores, es sabido que Argentina, y en gran medida Mendoza, es un foco de atracción para inversiones extranjeras. Con lo cual la amenaza de que ingresen nuevos competidores extranjeros siempre está latente.

Producto Sustituto de aquellos ofrecidos por Dalvian: Es lo que vulgarmente dentro de la empresa llamamos el funcionar como rebote del *Dalvian*. En nuestras dos experiencias anteriores: el *Barrio RAIZ*, y el *Barrio Privado Pórtico del Sol*, el haber funcionado detrás de ellos ha significado una gran oportunidad.

Existe un mercado potencial muy interesado en la zona de El Challao, pero las ofertas realmente atractivas y serias son muy pocas. La principal oferta es la de *Dalvian*, y a continuación en un producto similar la que nosotros hemos ofrecido y queremos ofrecer.

La oportunidad radica en dos aspectos fundamentales, uno el que ya se explicó, carencia de alternativas. Y el otro es que mucha gente viviría o elegiría *Dalvian* por la zona y los servicios que brinda pero no lo hace porque no está de acuerdo con el sistema de administración e imposición que se maneja.

Para aprovechar este defecto que encuentran los consumidores, lo que se ha promocionado es que la administración del complejo de departamentos, estará a cargo de los propietarios, y que en definitiva el costo de las expensas estará en relación a lo que ellos decidan.

Barrio RAIZ, mercado potencial: Hace aproximadamente unos veinte años, a 500 metros de donde se emplazará el proyecto en estudio, *Acotur S.A.* construyó un barrio de 110 viviendas orientados a un mercado familiar de clase media alta.

Hoy en día los chicos de esas familias han crecido y en la mayoría de los casos han comenzado una nueva vida, por lo que los compradores originales de las casas encuentran una unidad demasiado grande para ellos. Hay que tener en cuenta que estamos hablando de matrimonios de 60 a 70 años de edad. Y la idea de cambiar una vivienda tan grande por un departamento ubicado en la misma zona realmente les parece atractiva.

Una vez realizado los análisis internos de la empresa (fortalezas y debilidades), y el estudio de su entorno (oportunidades y amenazas), vinculados directamente con el proyecto, el paso siguiente es tomar toda esta información, relacionarla, y analizarla en conjunto para obtener el resultado objeto del primer análisis: el proyecto es viable o no es viable.

La conclusión derivada de este estudio, es que el proyecto a priori es viable, con lo cual se continuará con la realización del plan de negocios. Dentro de este estudio se incluirán estudios de

costos y precios de venta de mercado, que combinados darán la conclusión final sobre si el proyecto es o no viable.

2.3 Misión

La misión de esta UEN de la empresa *Acotur S.A.*, consiste en la edificación de un Complejo Habitacional de propiedad horizontal de cuarenta y dos departamentos, diez de ellos de tres dormitorios y el resto de dos. El mismo se emplaza en la zona alta de la Ciudad de Mendoza, 500 metros hacia el Este de Av. Champagnat. Está previsto desarrollarlo en dos torres de veintiuna unidades cada una.

Además de ello, contempla la construcción de 55 cocheras subterráneas, piscina con solarium, gimnasio y vestuarios, salón de usos múltiples y sala de lectura.

2.4 Visión

La visión, consiste en desarrollar un espacio de convivencia en donde lo que se prioriza es la **calidad de vida**. Este concepto entendido de dos maneras: a) en la interrelación con los demás habitantes del complejo, un proyecto de 42 departamentos permite un vida sumamente tranquila con una combinación equilibrada en costos de expensas; b) El otro concepto de “calidad de vida” que se contempla, es justamente el de aire puro, sol y luminosidad, excelente vistas a los cuatro puntos cardinales, y sumado a todo ello, la paz y tranquilidad de no vivir en el corazón de la ciudad.

Además, lo que se pretende, es transformar el emprendimiento en el primer ícono de propiedad horizontal, fundado sobre la zona alta de la ciudad de Mendoza. Hecho tal, que facilitará el desarrollo de nuevos emprendimientos en el lugar. Específicamente, el segmento al cual está dirigido el emprendimiento, es a la clase media-alta, y alta de la población de nuestra provincia.

2.5 Objetivos del Proyecto

A modo de establecer diferencias, se plantean los objetivos para tres etapas distintas, las mismas se encuentran basadas en la construcción del emprendimiento: Etapa N° 1, elaboración y

aprobación del proyecto; Etapa N° 2, construcción de la torre número uno, cocheras, salón de usos múltiples, gimnasio, vestuarios y piscina; y Etapa N° 3, construcción de la torre número dos.

2.5.1 Objetivos Etapa N° 1: Elaboración y Aprobación de Proyecto

El objetivo principal de esta etapa consiste en dar inicio de obra a los 8 meses de tomada la decisión de llevar el proyecto adelante. Se establecen a continuación metas previas para llegar:

- 1) Desarrollar la “idea emprendimiento” en un período de 5 meses.
- 2) Lograr Aprobación de Proyecto en la Municipalidad de Las Heras.
- 3) Tener el Fideicomiso debidamente inscripto en el Registro correspondiente al inicio de la obra.

2.5.2 Objetivos Etapa N° 2: Construcción y Comercialización

- 1) Por el lado de la construcción, el objetivo consiste en tener finalizada la primer etapa, según lo estipulado en el plan de trabajos correspondiente, éste será desarrollado en su momento por el área técnica. A priori, el período de construcción está previsto más menos 17 meses.
- 2) Lograr dentro de los 3 primeros meses de obra, dos acuerdos comerciales importantes: uno es referido a la provisión de hormigón elaborado, y el otro a la de materiales de construcción.
- 3) Finalizada la construcción de la primera etapa, haber logrado una venta del 50% de las unidades.

2.5.3 Objetivos Etapa N° 3: Construcción y Comercialización

- 1) Comenzar la construcción de la segunda torre tres meses antes de la finalización de la primera etapa.
- 2) Finalizar la construcción del proyecto 14 meses más tarde de iniciada ésta.
- 3) Haber vendido el 85% de la torre número uno, y el 40% de la torre número dos para cuando el proyecto esté finalizado.

2.6 Definición Estratégica

Desde los inicios, cuando se comenzó con la idea proyecto, se pensó en una estrategia de diferenciación por producto, adoptando como premisa principal la de **calidad de vida**. Este concepto, generado no sólo por los atributos del emplazamiento del proyecto, los cuales se repiten una vez más: el aire puro, la baja contaminación sonora, los mejores soles, excelentes accesos, y la cercanía a la ciudad, sino también generados por el confort de los departamentos con inigualables vistas a los cuatro puntos cardinales, y también del proyecto en general.

CAPÍTULO 3: ANÁLISIS TÉCNICO

3.1 Ubicación del Proyecto

Como se mencionó anteriormente en el comienzo del trabajo, el proyecto se encuentra emplazado en la zona alta de Mendoza, zona que se está transformando en una de las preferidas por los mendocinos para la construcción de emprendimientos residenciales y comerciales, específicamente en calle Acceso Aeroparque y calle Pública N° 11 a 500 metros de Av. Champagnat, del departamento de Las Heras.

Dentro de las bondades del emplazamiento del proyecto podemos mencionar:

- La cercanía y lejanía al mismo tiempo con la ciudad, ¿qué significa esto? Que en 8 minutos reales podemos estar en el corazón de Mendoza, o que por el contrario en el mismo tiempo podemos encontrarnos “lejos” del tránsito, los ruidos, y disturbios propios de las urbanizaciones.
- Un acceso privilegiado, como lo es la salida por Av. Emilio Civit (pasando por los portones del parque), atravesando la Av. Libertador para acceder a la Av. Champagnat y finalmente llegar a calle Acc. Aeroparque.
- Pero sin duda que estos factores no serían tan importantes si no estuvieran acompañados por: centros comerciales cercanos, como el supermercado Átomo que se encuentra frente al complejo, la heladería Sopolssa y la estación de servicios Shell (ubicados en la entrada al Barrio Dalvian), el hipermercado Wall Mart recientemente inaugurado (en Av. Regalado Olguín), y por último el nuevo shopping que también está siendo construido en Av. Regalado Olguín.
- Para terminar y colocar en letras mayúsculas se destaca la existencia en la zona de educación primaria (incluyendo jardín maternal), secundaria, y universitaria.

3.2 Proceso Productivo

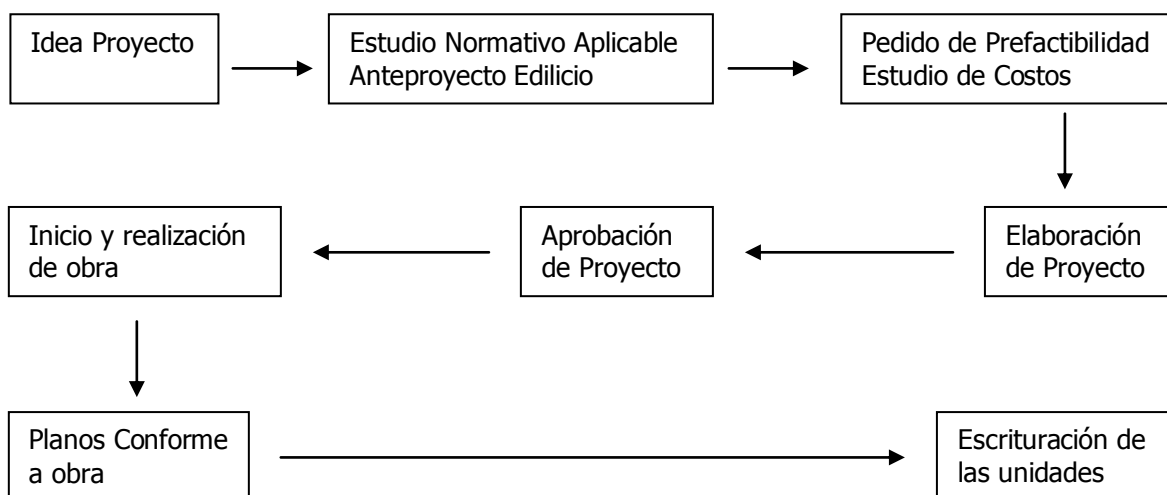
En cuanto al proceso productivo se refiere se limitará a explicar todos aquellos pasos necesarios para alcanzar la finalización del proyecto y obra, pero excluyendo el proceso de construcción propiamente dicho, ya que no tiene más importancia que la de saber cómo se lleva a cabo la obra, no siendo tema concerniente al estudio de esta tesis.

Además de la acotación en el párrafo, se deja en claro que el proceso que a continuación se va a explicar no es taxativo, y que tampoco es el único modelo existente, ya que para un mismo proceso productivo puede haber diferentes caminos a seguir, pero siempre con una correlatividad lógica inalterable. Que en menor o mayor medida es la que se explica en este trabajo.

Ahora bien, metiéndonos de lleno en la producción del proyecto, el proceso hasta llegar al inicio de obra, se puede decir que es un tanto lento. Requiere de mucho estudio y organización, y también de tiempos que son ajenos a la empresa, como los tiempos de los municipios, en relación a los cuales, de no tener cercanía a la gente que trabaja en este tipo de reparticiones puede significar semanas y en algunos casos meses de demora.

A continuación se muestra gráficamente el circuito del mismo, que si bien tiene correlatividad y concordancia, también tiene superposición de tareas, inclusive muchas de ellas difíciles de ubicar en un punto determinado.

3.3 Circuito Proceso Productivo



Fuente: Elaboración Propia

3.3.1 Idea Proyecto

El comienzo de cualquier emprendimiento es la idea, y la mayoría de las veces no es el producto de la concentración de esfuerzo para dar origen a la misma, sino que por el contrario es un proceso que se va dando prácticamente sin darnos cuenta.

Es así como surge la idea de este emprendimiento. Frente a diferentes posibilidades de inversión que se fueron desechando, y claramente impulsados por la posesión de un terreno con una muy buena ubicación, es que se decide dar comienzo a los estudios necesarios para analizar la factibilidad del mismo. En los puntos siguientes se detalla los pasos a seguir para llevar la idea a la realidad.

3.3.2 Estudio Normativo Aplicable – Anteproyecto Edificio

Una vez que la idea es fijada, el paso siguiente es estudiar las leyes provinciales y ordenanzas municipales. De esta manera se tiene bien en claro cuáles son las posibilidades constructivas que existen. En el caso de este proyecto la única “traba” que se encontró fue la de la Ley Provincial N° 4.886/83 salvada por la Ley Nacional de Higiene y Seguridad N° 19.587/79 (ya explicado en el punto relacionado al *Ámbito Legal*).

Ahora bien, luego que se tiene bien en claro qué es lo que se puede hacer y qué es lo que no, el paso siguiente es empezar a trabajar en el proyecto edilicio. Según el tamaño de la empresa y también del emprendimiento es la manera en que se va a encarar el trabajo. Por lo general las grandes empresas llaman a concurso entre varios estudios de arquitectura y de allí se elige el mejor proyecto. Por otro lado, otra posibilidad es la que llevan adelante las PyMEs, que tienen dentro de su planta, colaboradores arquitectos e ingenieros y son ellos los que llevan el proyecto adelante. En el caso de nuestra empresa se realizó de esta manera, con Recursos Humanos propios.

Además de decidir quiénes son los encargados de proyectar el emprendimiento, también hay que decidir a qué mercado va a estar dirigido el producto, ya que el proyecto varía totalmente según la clase social a la que esté enfocado.

Frente a esto, el primer punto que se tuvo en cuenta es el valor del terreno, que es de USD 95 por m². Con un costo tan alto de terreno, aunque menor de lo que se paga en Capital, el mismo pasa a tener una influencia muy grande en el proyecto. Con lo cual existen dos posibilidades: o se

construye una gran cantidad de departamentos para amortizar el costo de la propiedad o se hace un emprendimiento orientado a un target más alto para minimizar la influencia relativa del terreno. Y estando limitados por la cantidad de departamentos a construir se optó por la segunda opción: la construcción de departamentos para clase media/alta y alta.

Pero vale la acotación de que no sólo la incidencia del terreno fue lo que motivó a tomar la decisión de construir departamentos de primera categoría. También lo fue el hecho de no perturbar el entorno y respetar la idea de naturaleza y paz, factor muy importante para las personas que eligen vivir en la zona.

El hecho de haber decidido construir los 42 departamentos en dos torres tiene fundamento en las siguientes explicaciones: 1) por un lado, reafirmando lo comentado en el párrafo anterior la idea de no irrumpir con la naturaleza, y si bien a los futuros habitantes del complejo el desarrollarlo en 8 o 9 pisos no les iba a influir en nada, sino que por el contrario mejoraría las vistas tanto a la ciudad como a la montaña, las personas que se verían perjudicadas serían aquellas que nos compraron lotes en el Loteo Privado Pórtico del Sol, ya que en este caso el tener un edificio de semejante magnitud si influiría en la vista (en este caso a la ciudad); 2) por el otro lado, y factor más importante, es la desventaja de no tener un nombre conocido en emprendimientos privados. El tener que comercializar sólo 21 departamentos en la primera torre minimiza el 50% del riesgo del proyecto respecto de los 42 que deberían ser si se pensara en construir una sola torre.

Una vez que se realizó el estudio normativo, y se fijaron las premisas del tipo de proyecto a realizar el paso siguiente es comenzar con el anteproyecto edilicio. Esta tarea le corresponde en un todo al departamento técnico. En nuestro caso debido a las necesidades de la empresa, está conformado por un ingeniero civil y un arquitecto, con un colaborador que ayuda con el dibujo de planos.

El realizar el anteproyecto es un proceso que tiene avances y retrocesos, se muestra la idea en un boceto, al cual se le buscan puntos fuertes y débiles del mismo, y se le realizan las modificaciones generales que se crean convenientes. Si bien es importante tener el anteproyecto lo más definido posible, no es conveniente perder demasiado tiempo en el mismo hasta tener aprobado el pedido de prefactibilidad que es otorgado por la municipalidad correspondiente al departamento en el cual se va a realizar la obra, en nuestro caso la Comuna de Las Heras.

Es importante volver a mencionar que las distintas etapas del proceso productivo e inclusive los diferentes momentos dentro de cada una de ellas, no son herméticos y desvinculados uno con los otros, sino que en todo momento existe comunicación entre los distintos sectores de trabajo. Un ejemplo de esto lo encontramos en el anteproyecto. Si bien es realizado en la manera anteriormente descrita, a medida que se toman decisiones en cuanto a las características del proyecto van siendo comunicadas al arquitecto, para que de esta manera, se vaya formando una idea previa en su cabeza, y así ir masticando el proyecto de a poco.

3.3.3 Pedido de Prefactibilidad – Elaboración del Proyecto y Estudio de Costos

Una vez finalizado el anteproyecto edilicio, el paso siguiente es el pedido de prefactibilidad en la municipalidad. En muchos casos este pedido no es necesario, ya que dependerá del tipo de emprendimiento a desarrollar, y también de la zona involucrada. Por ejemplo en el caso que se quisiera construir una vivienda familiar en una zona residencial sólo sería necesario presentar en la municipalidad los planos de arquitectura y estructura para que se apruebe el proyecto.

Para dar inicio a este trámite administrativo se inicia un expediente, y se presenta una nota elevada al intendente del municipio pidiendo por favor se otorgue factibilidad para la realización del proyecto. Y en la misma deberá detallarse en qué consiste el proyecto, informándose cantidad de departamentos, metros cuadrados, y espacios comunes. Además de esta pequeña reseña es necesario acompañar la escritura de la propiedad en la cual va a realizarse la construcción.

Una vez en mesa de entradas general del municipio, el expediente recién iniciado pasa a la Dirección de Obras Privadas, en donde es estudiado, y es de ahí de donde sale o no la aprobación de factibilidad. En algunos casos, dependiendo de la influencia que vaya a tener el proyecto en el medio, es necesario presentar un informe de impacto ambiental.

Mientras el proyecto espera por ser aprobado en el municipio, se comienza a trabajar en el estudio de costo de obra. Se hace un pequeño paréntesis para aclarar que si bien el estudio de costos y la elaboración del proyecto están dibujados en el diagrama en cuadros separados, la explicación se va a hacer de manera conjunta ya que son etapas que van muy de la mano. Para poder comenzar con el mismo, es necesario que estén definidas todas las aristas que tiene el proyecto. En la práctica se divide el proyecto constructivo en dos partes, la de arquitectura y la de estructura.

En lo que al aspecto arquitectónico se refiere, el responsable de esta área, lo que ha ido haciendo a medida que progresaba el proyecto antes de ser presentado en la municipalidad, es ir armando lo que se llama una planilla de locales. En ella se detallan los materiales con los que se va a construir el complejo.

Y desde lo estructural, el ingeniero comienza a calcular la estructura que va a sostener la edificación. En el caso de nuestra empresa, si bien cuenta con un ingeniero en construcciones, este cálculo lo realizó una persona especialmente contratada a tal efecto.

Ambos trabajos no son independientes el uno con el otro, sino todo lo contrario. Es necesario que exista comunicación fluida entre ambos debido a que en muchas oportunidades los diseños arquitectónicos no son viables estructuralmente.

Una vez hermanadas las partes, y con la idea proyecto completamente terminada, sigue el cómputo y presupuesto de la obra. En pocas palabras lo que se hace es calcular las cantidades de los materiales y establecer un presupuesto de obra. A este presupuesto se lo conoce como “costo seco” ya que a él es necesario sumarle todos los costos indirectos de construcción. Dentro de los costos indirectos de construcción podemos mencionar: gastos generales de la empresa, construcción de obrador, ploteo de planos, honorarios de profesionales, seguros exigidos, cuadrilla tipo de trabajadores, etc. Todo esto, sumado al costo seco de obra y calculado los impuestos que gravan la actividad, arroja el “costo final de obra”.

3.3.4 Aprobación del Proyecto

Una vez terminado con la elaboración del proyecto y el estudio de costos, y con la información certera de que el proyecto es viable uno de los tópicos que queda por completar es la aprobación del proyecto. Con el pedido de prefactibilidad aprobado existe el 90% de certeza de que el proyecto puede realizarse, pero con el proyecto aprobado tenemos el 100% de seguridad. Esto es hablando en lo concerniente a permisos de construcción.

Para iniciar el trámite de aprobación del proyecto es necesario presentar de manera completa los planos de arquitectura y estructura. Esta presentación se hace por mesa de entrada general, con referencia al expediente iniciado cuando se pidió que se le diera prefactibilidad al emprendimiento. Una vez en mesa de entradas pasa a la Dirección de Obras Privadas donde será aprobada. Previo a la firma del director de esta dependencia, y ya habiendo sido informado de manera extraoficial que

el proyecto será aprobado, es necesario hacer efectivo el pago de los aforos relacionados a los derechos de construcción.

3.3.5 Inicio y Realización de Obra

Con el proyecto aprobado por la municipalidad, se está en condiciones de dar inicio y realizar la obra.

Como se mencionó con anterioridad no se realizará un análisis de este proceso ya que no es tema de estudio, sólo se deja mencionado que así como en el punto anterior fue necesaria la aprobación de planos de arquitectura y estructura, durante la ejecución de obra es necesaria la aprobación de planos sanitarios, eléctricos y del sistema contra incendios.

3.3.6 Planos Conforme a Obra – Escrituración de las unidades vendidas

Siguiendo el concepto que fue utilizado anteriormente, estos pasos que gráficamente se encuentran en cuadros distintos serán explicados en forma integrada.

Una vez terminada la construcción de los edificios se presentan en la municipalidad los planos conforme a obra, y los sectores involucrados son los de arquitectura, estructura, planos sanitarios, eléctricos y sistema contra incendios. Estos también deberán ser aprobados por la Dirección de Obras Privadas. Estos nuevos planos surgen como consecuencia misma de la ejecución de la obra. Ya que la mayoría de las veces durante la construcción se realizan modificaciones con respecto a los planos originales. Todas estas modificaciones quedan registradas en lo que en la jerga de la construcción se conoce como “conforme a obra”.

La escrituración de las unidades vendidas es el punto que falta para poner fin a la explicación del proceso productivo. Esta es una tarea que no tiene muchos secretos y que es realizada por personas idóneas. La única mención especial que se puede hacer al tema, es que en nuestro caso se piensa en la posibilidad de armar un pequeño concurso entre 2 o 3 escribanías distintas y así obtener las mejores condiciones para la escrituración.

3.4 Distribución en planta

Se puede hacer mención a dos distribuciones de planta completamente diferentes una que está relacionada a la manera en que van a estar ubicados los edificios y espacios comunes, y la otra que está relacionada con el proceso productivo y que tiene que ver con la forma en que se organizan los espacios de obra.

Para comenzar con el análisis de la distribución del complejo se puede hacer la siguientes distinción: 1) la referida al proyecto en su conjunto; 2) la que tiene que ver con cómo están compuestas las plantas dentro de cada edificio; 3) la organización funcional de cada departamento. Introduciéndonos en el proyecto en conjunto, el mismo está conformado como ya se explicó por dos torres. Una de la otra se encuentran a más de 35 metros de distancia lo que asegura que todos los departamentos tenga luz y sol. Entre ambas torres se encuentran lo que se puede llamar espacios comunes de esparcimiento como lo son la piscina, el gimnasio, y el SUM, todas estas construcciones se encuentran en planta baja y su altura no excede los 3 metros, posibilitando así la visibilidad de cada una de las unidades. Y debajo de estos espacios comunes se emplazan las cocheras quedando de esta manera a nivel subsuelo.

Continuando con el análisis y refiriéndonos a las plantas dentro de cada edificio, se comienza destacando que ambas torres son exactamente iguales. Y que cada planta dentro de cada edificio es una igual a la otra a excepción de la planta número 6 que cuenta con sólo un departamento de dos dormitorios y está rodeada por una terraza inaccesible. Ahora bien, las 5 plantas restantes tienen 3 departamentos de 2 dormitorios cada una, y 1 departamento de 3 habitaciones. Constando cada planta con dos unidades que tienen su vista principal a la montaña y dos que tienen su mejor vista a la ciudad.

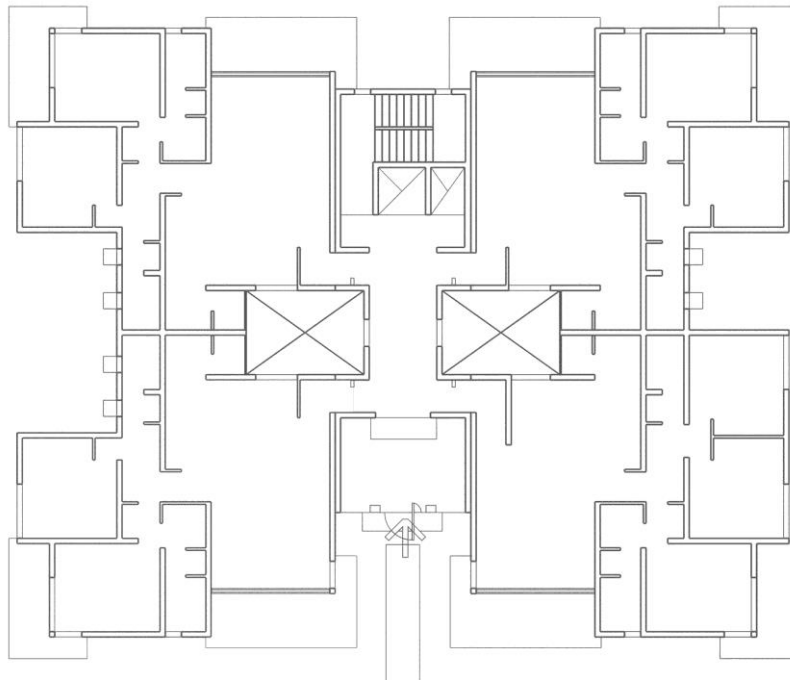
Existen dos aspectos que son importantes de mencionar: el primero está referido al desplazamiento vertical, es decir, los ascensores. Se prevé la colocación de dos unidades por torre, lo que da un promedio de un elevador cada 10,5 departamentos, algo que no es común ver en ningún proyecto, ya que por lo general para tan pocos departamentos lo que se acostumbra es la colocación de solamente uno.

La segunda mención, que no está vinculada a la distribución específicamente de las plantas, pero sí a la calidad edilicia, está referida al cielo raso de los departamentos. El mismo no será sobre losa como es común ver en la actualidad, sino que será suspendido, generando un colchón de aire

entre el piso del departamento superior y el cielo raso de la unidad que se encuentre debajo lo que disminuye considerablemente el paso de ruidos de un piso a otro.

A fin de ayudar visualmente a entender la distribución de los departamentos y las circulaciones por los espacios comunes dentro de cada piso, se adjunta planta tipo:

Distribución General Planta Baja Torre N° 1



Fuente: Acotur S.A.

Pasamos ahora a explicar cómo está compuesto cada departamento. Los departamentos de dos dormitorios son exactamente iguales entre sí, sólo cambia la orientación de los mismos. Y los departamentos de 3 habitaciones tienen la misma disposición que los de 2 agregando un cuarto más. Por lo anteriormente expuesto alcanzará con explicar la tipología de un sólo departamento. Básicamente las unidades cuentan con un living comedor, una cocina con lavandería y tendedero, dos baños zonificados, un dormitorio principal en suite con un vestidor y un dormitorio secundario.

En las figuras que se encuentran a continuación se puede apreciar lo expuesto en el párrafo anterior.

Planta Tipo Departamento 2 Dormitorios



Fuente: Acotur S.A.

Para el caso de los departamentos con 3 habitaciones se adiciona el 2 dormitorio secundario. Todos con un patio interno lo que es muy importante ya que permite una ventilación cruzada.

Planta Tipo Departamento 3 Dormitorios



Fuente: Acotur S.A.

3.5 Tecnología

Dentro de este apartado se incluirán no sólo temas relacionados con la tecnología de construcción, sino también con la selección de proveedores, gestión de stock de los principales insumos y materiales, control de calidad y mantenimiento.

3.5.1 Tecnología de Construcción

No es ninguna novedad que existen avances tecnológicos día a día, pero para el caso específico de la construcción estas mejoras no son tan vertiginosas.

El sistema de edificación escogido para el desarrollo del emprendimiento, es el de construcción tradicional, lo que se traduce en: pozos de fundación o zapata corrida, según las estimaciones del calculista. Tabiques estructurales, losas, y columnas, serán construidas de hormigón armado, y las divisiones internas variarán entre mampostería de ladrillón tradicional, y tabiques de yeso (sistema tipo durlok) sólo para la división de los baños zonificados.

Para este tipo de desarrollo, hablando específicamente de la construcción estructural, no se necesita más que el conocido sistema de encofrado, para lo que es necesario: puntales de álamo, fenólicos, alambres, y clavos.

El transporte vertical de los materiales de construcción se realizará a través de un guinche ubicado estratégicamente, el cual será manejado por un único responsable.

En planta baja en el perímetro del edificio se prevé transportar los materiales con carretillas manuales, y con bolquetas las cuales también tienen sus responsables individuales. Estas bolquetas sirven tanto para el traslado de materiales, como así también para las mezclas utilizadas en los revoques.

El hormigón para la construcción de las fundaciones y los tabiques estructurales, será el que comúnmente se conoce como hormigón elaborado, y el transporte vertical del mismo para los pisos superiores se hace a través de cañerías por donde el material es transportado, impulsado por una bomba que se ubica en planta baja.

3.5.2 Selección de Proveedores

Sin duda que la selección de los proveedores, es un punto fundamental una vez que la obra ha dado comienzo. Una adecuada elección de los mismos puede hacer aumentar o disminuir sensiblemente la rentabilidad de un proyecto.

Esta tarea, no sólo contempla el estudio del mejor precio y la mejor financiación, sino también la capacidad de respuesta y el respaldo que tenga el proveedor. En otras palabras, de nada serviría escoger el comercio de precios más bajos y con las mejores alternativas de financiación, si al momento de hacer efectiva la entrega no cuenta con las cantidades requeridas y tampoco cumple con los plazos de entrega solicitados. En este caso la experiencia que tenga el encargado de compras juega un papel muy importante.

Más allá de todas estas acotaciones, el proceso de selección de proveedores es el siguiente: se parte de la premisa que por lo general, cada empresa tiene de cuatro a cinco proveedores de confianza por cada rubro. A partir de allí, una vez que el encargado de compras ha recibido la nota de pedido correspondiente, con el detalle exacto de los materiales a comprar lo que hace es pedir presupuesto a cada uno de los proveedores con los que opera. Una vez obtenidos los datos de precios y formas de pago, se cargan en una planilla comparativa.

El resultado de esta planilla, no sólo permite ver cuál es el proveedor con el valor total más bajo, sino que también entrega el valor del “presupuesto ideal”, que no es otra cosa que la sumatoria de cada uno del mejor precio de cada material sin importar de qué proveedor provenga. Obtenido este importe, lo que se hace es volver a comunicarse con cada uno de los oferentes, y comunicarles, en cuánto se exceden del presupuesto. En algunos casos se obtienen disminuciones que se sitúan por debajo del valor ideal, y en otros casos no se corre con la misma suerte. Conjuntamente con los descuentos, se negocia la forma de pago, no hay que olvidarse que en periodos inflacionarios obtener una buena financiación es tan o más importante que obtener el mejor precio.

Vale destacar, que en la compra de algunos materiales, no sólo se busca el mejor precio entre proveedores, sino también se buscan bonificaciones de fábrica. En el caso de obtenerlas, son traducidas por intermedio del comerciante.

Un aspecto que es importante recordar, que no sólo se seleccionan los proveedores, sino también los insumos y los materiales. Este punto no dependerá del encargado de compras, sino que

quienes están vinculados son el encargado y jefe de obra, y el arquitecto que desarrolla el proyecto, este último por cuestiones estéticas y visuales, y los primeros por prestaciones y calidades.

Como acotación final, el pedido de presupuestos se hace siempre sobre la base de materiales de idénticas cualidades, ya que caso contrario sería imposible establecer bases para una correcta comparación.

Un aspecto que no tiene que ver específicamente con la tecnología de construcción, pero es importante mencionar, son las conexiones de los aires acondicionados. Las mismas ya se encuentran proyectadas, y serán provistas por la empresa (tanto la conexión eléctrica, la descarga de agua producida por la condensación, y la cañería que transporta el gas de los equipos). De modo tal que cada propietario o inquilino, no tiene más que conectar los equipos, sin realizar ningún tipo de rotura.

3.5.3 Gestión de Stock

Otro aspecto muy importante dentro de la cadena de producción. Cuando se habla de stock en la actividad de la construcción se hace referencia principalmente, a los bienes y materiales que están en poder de la empresa, y que son utilizados para construir y no para ser revendidos, como es el caso de cualquier comercio en donde la actividad principal se basa en la compra y venta de bienes o artículos.

Como se mencionó en el párrafo anterior esta gestión es de suma importancia, por un lado, asegura continuidad de actividades dentro del circuito de producción, no hay que olvidar que no contar con los materiales en tiempo y forma, se traduce en la mayoría de los casos en recursos humanos ociosos, lo que deriva en aumento de costos de producción. Y por el otro, el contar con exceso de stock, le resta capacidad financiera a la empresa. Con lo cual se requiere estar en un equilibrio permanente entre un enfoque y el otro.

Ahora bien, internándonos más en la gestión de stock propiamente dicha, la manera en que se lleva a cabo la misma, es a través de un registro de entradas y salidas de materiales e insumos, entre los distintos depósitos. A través de un programa de computación diseñado según los requerimientos de la empresa, es que se tiene el control de todo lo que ingresa y egresa.

Sin duda que el avance de la tecnología ha facilitado mucho esta tarea. El programa mencionado, se encuentra conectado a través de Internet entre todos los depósitos de la empresa, situación que hace más fácil la actualización de los datos. Para saber qué cantidades y en dónde se encuentra ubicado un determinado material o insumo, basta con ingresar a Internet por medio de una página web (especialmente diseñada) y consultar por la información que se necesita. Dentro de los datos proporcionados se encuentran: tipo de materiales, cantidad, fecha y lugar de ingreso, lugar de almacenamiento, y movimientos internos.

Más allá del control de stock y los programas de gestión, el capataz de obra tiene un papel fundamental dentro de los requerimientos de materiales. Ya que es él, quien debe encargarse de realizar los pedidos con la anticipación suficiente según el insumo que se requiera, esto es debido a que no todos tienen el mismo periodo de entrega. En este sentido, el capataz o jefe de obra tiene que proyectarse en el tiempo veinte o treinta días antes de la necesidad real, lo que permite asegurar la continuidad normal de obra. Realizada esta previsión, es tarea del encargado de depósito y del encargado de compras que los materiales se encuentren en condiciones al momento de ser utilizados.

3.5.4 Control de Calidad y Mantenimiento

La construcción, ya sea de viviendas, oficinas, edificios, etc., requiere de un control de calidad totalmente distinto al que normalmente se acostumbra a ver en productos elaborados en serie.

Estos controles, se van efectuando de manera cronológica conforme se realiza el avance de obra. Es decir que al finalizar la misma, se encuentra un producto íntegro y sin fisuras. Claro está, que esto también depende de la seriedad del constructor y del nivel de responsabilidad que tenga.

En este caso particular, la empresa *Acotur S.A.*, surgió como consecuencia de la pasión que tienen, y tuvieron en su momento los socios fundadores por el arte de la construcción. Esto, aunque no lo parezca, tiene suma importancia ya que el sentimiento de toda la organización es el de construir de la mejor manera posible. Tal es así, que tratándose de construcciones públicas, en reiteradas ocasiones se han obtenido felicitaciones por parte del comitente e inclusive del gobernador de turno.

Volviendo al proyecto en sí mismo, como se mencionó el proceso de control de calidad se realiza de manera cronológica y continua. Desde el comienzo, cuando se realicen las fundaciones del edificio, lo que se hace es extraer muestras, llamadas ensayos de probeta, que comprueban que la rigidez y resistencia del hormigón sean las adecuadas. El mismo proceso se realiza cuando se trata de los tabiques estructurales, los cuales también son de hormigón elaborado.

Continuando con los encofrados, y con colocación de la mampostería, la tarea es llevada a cabo por el capataz de obra, quien deberá controlar primordialmente que todas las alineaciones se encuentren en plomo. Lo mismo sucede con los tabiques de yeso y con el cielo raso, pero además de controlar que no se encuentren fuera de nivel, es necesario verificar, que la estructura que sostiene los paneles de yeso se encuentre colocada a la distancia correspondiente.

Por otro lado encontramos las conexiones de agua y los desagües. En la actualidad las fábricas que venden estas cañerías ofrecen garantías de hasta 50 años, con lo cual el control de calidad se hace de manera conjunta con personal de la fábrica a la cual se le compraron los materiales. Una vez hecha la prueba hidráulica, y controlado que no existan pérdidas, la fábrica emite un certificado con la garantía correspondiente. Caso similar ha comenzado a ocurrir con las instalaciones de gas.

Para finalizar queda el control de pisos, cerámicos, aberturas de madera y aluminio, etc., su correcta instalación y colocación dependerá de lo detallista que sea el capataz de obra y sus respectivos jefes.

No se debe olvidar, que la gran mayoría de las instalaciones que no se construyen in situ, son provistas por terceros, y el control durante su producción es constante y de suma importancia.

Como se mencionó al comienzo del trabajo, en el análisis interno de la empresa, el seguimiento del mantenimiento de maquinarias lo realiza la oficina de compras. El mismo es un control sencillo basado en fichas individuales, en los cuales se deja registro de todas las reparaciones que se van realizando.

Cuando se hace visible una falla, se recurre a talleres especializados externos a la empresa, según la máquina de la cual se trate. En la empresa no existe taller de reparación y mantenimiento.

Por lo general no se efectúa, o si se hace es mínimo, mantenimiento preventivo mientras dura la obra. El mantenimiento durante la obra, se realiza por rotura, pero cuando un proyecto ya sea público o privado finaliza, se dejan todos los equipos en condiciones a la espera de un nuevo trabajo.

Además de ello, por utilizarse materiales altamente abrasivos, al finalizar el día laboral se realiza una limpieza de todas las herramientas utilizadas, tarea fundamental para prolongar su vida útil.

CAPÍTULO 4: ANÁLISIS COMERCIAL

4.1 Estrategia de Precio

Sin dudas que un adecuado estudio de determinación de precio puede marcar la diferencia entre el éxito del proyecto o su fracaso. Al fijar una estrategia de diferenciación por producto, se marcan lineamientos para la estrategia de precio a seguir.

Como primer medida, lo que se pretende es tener un conocimiento lo más cercano posible del valor final de construcción por metro cuadrado. Esto, analizando todos los espectros referido al mismo, lo que incluye valor del terreno, gastos en publicidad y comisiones, costos de financiamiento externo (en caso que lo hubiera), gastos administrativos, etc..

Luego, se hará una investigación de mercado orientada a conocer los parámetros en los que se mueven los proyectos de la competencia. Simplemente la tarea consiste en enviar a una persona de la empresa a que realice un relevamiento cualitativo y cuantitativo tanto de los emprendimientos que se encuentran en el mismo segmento, como los que están posicionados por arriba y por debajo. En realidad no es otra cosa, que actualizar y completar (en el caso de nuevos proyectos) la información obtenida del análisis externo.

Una vez recaudada toda la información necesaria, la estrategia a seguir para la fijación del precio, es ubicarse entre un 10% y 15% por debajo del precio promedio de nuestros competidores, y a medida que el emprendimiento vaya evolucionando tanto en ventas como en desarrollo constructivo ir incrementando los valores.

Hay que recordar que a diferencia de otros mercados, el de los bienes raíces manejan valores muy fluctuantes, que no sólo están referidos a la variable oferta y demanda, sino también al avance constructivo del proyecto.

Se contempla también destinar como máximo tres departamentos, para lo que comúnmente se conoce “inversión en pozo”, que es la posibilidad de comprar un departamento a valores muy cercanos a los costos de construcción.

4.2 Estrategia de Distribución (Plaza)

No es mucho, por no decir nada, lo que se puede hablar de la estrategia de distribución a seguir. Al tratarse de un bien inmueble es imposible fijar canales de distribución, métodos de despacho, costos de fletes y seguros, etc.

Lo que se puede mencionar, y que está íntimamente relacionado a la estrategia de promoción, es la oficina comercial. *Acotur S.A.* será la encargada tanto de la construcción como del desarrollo y comercialización del emprendimiento, (aunque en el fideicomiso, figurará como administradora del mismo una empresa distinta, también de nuestro control y dominio, ya que la persona jurídica que administra el fideicomiso no puede ser la misma que construye para él) por lo que la oficina de ventas será la misma que se mencionó cuando se hizo el estudio del análisis interno de la organización.

4.3 Estrategia de Promoción

Sin duda alguna, la estrategia de promoción que se vaya a implementar tiene que tener una estrecha relación con el tipo de producto a comercializar. No es ningún secreto, que depende el mercado a donde se quiera llegar, sean los canales de comunicación que se van a utilizar. Además de ello, el cuerpo de mensaje deberá estar íntimamente vinculado con los canales seleccionados, y demás está decir, con el producto.

La promoción merece una especial atención, en definitiva depende de esta el concepto que va a tener el mercado potencial de nuestro proyecto. Por lo tanto, la selección de una mala estrategia conduciría al proyecto al fracaso casi seguro.

De lleno en esta etapa, la misma contempla desde la selección del nombre, pasando por el desarrollo de imágenes y maquetas, el diseño de folletería y página web, selección de medios de publicidad, hasta terminar incluso con la elección de la imprenta encargada de plasmar los bocetos en papeles reales.

Como se lo mencionó en el análisis interno de la organización, existe en la empresa un área encargada de la comercialización de negocios. Ella será la encargada de seleccionar la agencia de publicidad que tendrá como objetivo principal la de llevar a nuestra oficina de venta, la mayor

cantidad de clientes potenciales. Además de ello, esta área deberá encargarse de encontrar al estudio o persona que se encargue de generar imágenes y renderizados (maquetas virtuales) para llenar de contenido visual la comunicación que la agencia de publicidad cree. A continuación, se realiza un breve desglose de cada actividad, y aunque figuran en itemizados separados, son tareas que se realizan simultáneamente, y con una vinculación y comunicación entre ellas que es permanente. Ya que la conclusión final de esta etapa deberá entregar un único producto final.

Para finalizar, vale la pena destacar, que no se contempla la posibilidad de que el proyecto sea comercializado de manera exclusiva por agentes inmobiliarios. Aunque esto, no quita que si existe una propuesta de venta concreta de un departamento a través de algún intermediario, se acepte y se le pague la comisión o los honorarios correspondientes.

4.3.1 Imágenes, Maqueta, y Video

Es fundamental, que la imagen del proyecto sea la mejor, ya que como es sabido todo entra por los ojos. Por ello, una vez que el proyecto arquitectónico esté finalizado, y no se vayan a producir más modificaciones, lo que se hará es llevar el mismo a especialistas que se dedican a la realización de maquetas, renderizados, y videos.

El renderizado, no es otra cosa que tomar las formas y dimensiones desde los archivos de *Autocad* (programa para la realización de planos), y modificarlos dándole vida propia, colocándole texturas, mobiliarios, personas, colores, para hacer que parezca una fotografía a futuro de los ambientes que se quieren mostrar.

Una vez hecho estos renderizados, el mismo estudio de diseño se encarga de compaginar las imágenes para armar el video de presentación. Finalizada esta tarea, el material se le entrega a un locutor, para que grave sonido y voces (en el caso que se quiera un video con relato).

4.3.2 Agencia de Publicidad

Nuestra empresa, opera con una agencia de publicidad que es de extremada confianza (*Jira S.A.*), por lo cual no se realizará proceso de búsqueda y selección. Aunque no lo parezca, es de suma importancia que los publicistas entiendan y conozcan la filosofía y la manera de pensar que

tiene la empresa que los contrata, ya que de esta manera se ahorra mucho tiempo, factor que se traduce en dinero.

Jira S.A. nos brinda el servicio de diseño de folletería, diseño de página web, publicidad estática en vía pública, siendo la responsable del lanzamiento del proyecto y su posterior difusión.

Además de la estrategia de lanzamiento de producto que decida implementar Jira S.A., se tiene pensado realizar desayunos de trabajo para 8 o 10 personas, en salones privados de hoteles de primera categoría, a fin de presentar el proyecto a empresarios y profesionales que puedan estar interesados en invertir en inmuebles.

4.4 Producto

Mucho es lo que se ha exployado del tipo de proyecto que se pretende lanzar al mercado. Se sabe que está orientado a una diferenciación por producto, que lo que se prioriza es la calidad de vida, del cual se estima no existen dudas.

Este producto, del que se ha hablado hasta ahora, está referido únicamente al proyecto orientado a la compra de departamentos, ya sea para vivir o como destino de inversión de capital.

Pero además de ello, se contempla ofrecer un producto distinto de inversión, y está orientando a aquellos inversores que no poseen el 100% del capital como para adquirir una unidad completa.

Específicamente, se van a ofrecer dos alternativas de inversión: la primera consiste en pactar con el inversor una rentabilidad anual, y un plazo de inversión. Entonces una vez finalizado este plazo se le entregará a este el capital original incrementado por la rentabilidad pactada; la segunda alternativa da la posibilidad de adquirir un porcentaje menor del departamento, esperar a su venta, y obtener la proporción del importe de venta en relación al capital aportado, esto supone un doble beneficio, por un lado el valor de adquisición del metro cuadrado será menor por tratarse de un inversor, y por el otro el incremento del valor de mercado sólo por el hecho de estar finalizada la construcción. A continuación se detalla a modo de ejemplo el lineamiento general de inversión:

*** Ejemplo Lineamiento de Inversión**

- Monto a invertir determinado por el inversor, mínimo U\$10.000.
- Garantía de rentabilidad fijada: 12% anual.
- En base al monto integrado y a la rentabilidad se determina el porcentaje de copropiedad del departamento.
- La integración del monto a invertir debe realizarse al contado.
- En el caso que en el futuro se pudiera aumentar la inversión, aumenta por consiguiente el porcentaje de copropiedad, permitiéndose incluso llegar a integrar el 100%.
- La integración de los aportes se realizan a través de certificados de participación del fideicomiso que ya se encuentra correctamente inscripto en el Registro correspondiente.
- En cada certificado se deja claramente establecido cual es el porcentaje del departamento que se adquiere con respecto a la integración que se realiza.
- Los importes integrados y a integrar, serán calculados sin IVA, como así también las bases de cálculo de la rentabilidad. En el caso que el inversor opte por quedarse con su participación del departamento, deberá pagar la alícuota de IVA correspondiente.

Alternativas del Inversor una vez realizado los aportes

- 1) Pasado los 12 meses se le reintegra el capital aportado más la rentabilidad pactada.
- 2) O puede decidir quedarse con el porcentaje del departamento que le corresponde según la inversión realizada. En el caso que eligiera esta alternativa no podrá hacer uso de la alternativa número 1 (retiro de capital).

*Dentro de los 60 días de adquirir la participación debe realizarse la elección de las alternativas 1 o 2.

Ejemplo de Inversión

El Valor del Departamento es de U\$146.000, el inversor aporta de contado la suma de U\$80.000, y se pacta una rentabilidad del 12% anual.

Se le entrega un Certificado de Participación (Aporte de inversión) por U\$89.600, los cuales contemplan los U\$80.000 + 12% de rentabilidad, este importe representa el 61,37% del valor total de la unidad original.

En base a esto el inversor, llegado los 90 días de realizada la inversión deberá decidir si al cabo de 12 meses le reintegran los U\$89.600, o se queda con el 61,37% del departamento.

Ejemplo de Venta del Departamento posterior a la inversión

En el supuesto que el inversor decidiera quedarse con el 61,37% del departamento, y llegada la venta del mismo con un incremento de valor del 7% inicial, (Valor Venta Dpto. U\$156.220), obtendría el 61,37% de U\$156.220 que representa una rentabilidad del 19,84% sobre la inversión original.

CAPÍTULO 5: ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

5.1 Forma Jurídica

El proyecto se encuadrará jurídicamente bajo las normas que rigen los Fideicomisos Ordinarios de Administración e Inversión de conformidad a las disposiciones de la Ley N° 24.441. Es una parte muy importante a la hora de materializar el emprendimiento, ya que del mismo nacen los derechos y obligaciones de las partes que intervengan en el futuro.

Las dos maneras más utilizadas para perfeccionar el contrato de fideicomiso son la escritura pública, y el contrato privado con certificación de firmas ante notario público. La forma elegida es la primera, ya que brinda mayor seguridad a los compradores e inversores, por ser una escritura pública, debidamente inscripta en el registro de la propiedad.

Un aspecto importante de destacar, es que la integración del “Primer Fiduciante”, es decir la transferencia del dominio fiduciario del bien donde se construirá el proyecto se realizará de manera simultánea a la constitución del fideicomiso, es más se realizarán ambas cosas, el fideicomiso y la transferencia del bien, en la misma escritura pública.

5.1.1 Objeto del Fideicomiso

El **objeto 1º)** es la aplicación de los aportes realizados por los FIDUCIANTES, o de su producido, para que el FIDUCIARIO construya dos Torres de 21 unidades de departamentos cada una destinados a vivienda, una edificación en subsuelo donde se emplazarán aproximadamente 60 cocheras, según lo pactado en Artículo 2º dentro del régimen de la Ley N° 13.512, un edificio en el que se construirá un SUM (Salón de Usos Múltiples), otro cuyo destino será el de Gimnasio, Vestuarios y Enfermería, y espacio común con piscina destinados a circulación, recreo, vista, esparcimiento, aire y luz. El fiduciario resolverá la causa y título al que quedará afectada esta

fracción de conformidad con el proyecto arquitectónico que se generará al efecto. **El objeto 2º)** consiste en transferir a los Fiduciantes Asociados la/s unidad/es consignada/s en el formulario de adhesión, dentro de las prescripciones del Régimen de Prehorizontalidad o de Propiedad Horizontal, durante la etapa de la construcción y/o una vez terminado el edificio. **El objeto 3º)** consiste en adjudicar las unidades y/o los fondos líquidos producidos con su venta a los Fiduciantes Aportantes al final del Fideicomiso, en forma detallada en los certificados de aportes.

5.1.2 Partes del Fideicomiso

a) Fiduciante Institucional: En este caso coincide con la empresa que realizará la obra, aportará una suma determinada pero en vez de ser en dinero la aportará en obra durante el primer mes de certificación. Por ello se le entregará un certificado de participación en el cual figurará la suma exacta integrada. Al momento de liquidar los beneficios, del obtenido recibirá la parte proporcional a la inversión total realizada.

b) Primer Fiduciante: Persona Jurídica distinta a la del “Fiduciante Institucional” que aporta un terreno fraccionado en dos. La Fracción “A” de una superficie mayor a la “B”. El motivo de dicho fraccionamiento se fundamenta en darle seguridad al “Primer Fiduciante”.

Como el proyecto contempla dos etapas: la Fracción “A” estará destinada a la Etapa N° 1 donde se construirá la Torre N° 1 más los espacios comunes, entiéndase por ellos el Salón de Usos Múltiples, el gimnasio, los vestuarios, y las chocheras. Y la Fracción “B” a la construcción de la Segunda Torre.

La seguridad se encuentra en que sólo se dará comienzo a la Segunda Etapa cuando el Primer Fiduciante lo mencione expresamente. De este modo y al tener el inmueble dividido en dos, en el caso hipotético que el proyecto fracasara y no se pudiera cumplir con la primer etapa sólo quedaría involucrada la Fracción “A”, volviendo la Fracción “B” al poder del “Primer Fiduciante”.

c) Fiduciario: Administrador

d) Fiduciantes Asociados: Las personas físicas o jurídicas, que adhieren al presente contrato de fideicomiso, suscribiendo cada formulario de adhesión cuyo modelo se acompaña⁸. Este tipo de fiduciante no es ni más ni menos que aquellos que están interesados en comprar un departamento.

e) Fiduciantes Aportantes: Las personas físicas o jurídicas, que se adhieren al contrato de fideicomiso, suscribiendo cada certificado de aporte⁹.

f) Beneficiarios: Se designa como beneficiarios a: a) El Primer Fiduciante; b) El Fiduciante Institucional; y c) Las personas físicas o jurídicas, que adhieran al presente contrato mediante la suscripción del respectivo formulario de adhesión o certificados de aporte, según correspondiere. Los beneficiarios tendrán derechos diferenciados respecto del mecanismo y forma de pago, y la distribución de su beneficio.

5.1.3 Valuación del Beneficio

El beneficio a favor de los BENEFICIARIOS será el siguiente:

- a) El FIDUCIANTE INSTITUCIONAL tendrá derecho a percibir la totalidad de la suma entregada como aporte más una suma en concepto de intereses devengados que asciende al dieciocho por ciento (18%) anual total del capital aportado;
- b) Los FIDUCIANTES ASOCIADOS adherentes al contrato de fideicomiso, tendrán derecho a percibir la/s unidad/es funcional/es y/o cocheras para cuya dación y/o cesión realizaron aportes;
- c) Los FIDUCIANTES APORTANTES adheridos al contrato de fideicomiso, tendrán derecho a percibir la totalidad de la suma entregada como aporte más la suma o porcentaje que se determine en el certificado de aporte.
- d) El PRIMER FIDUCIANTE tendrá derecho a percibir el resto del resultado final del fideicomiso.

⁸ Ver Anexo II

⁹ Ver Anexo III.

CAPÍTULO 6: ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO

6.1 Introducción: Estudio de Costos

Para comenzar con el análisis del último módulo, se hará una primera diferenciación, la cual consiste en separar los costos de estudio y elaboración del proyecto, de los costos de construcción.

6.2 Costos de Estudio y Elaboración del Proyecto

En el proceso de Estudio y Elaboración del Proyecto interviene en mayor medida, dos áreas distintas de la empresa, por un lado el sector técnico y por el otro el encargado de nuevos proyectos. Como se lo mencionó al comienzo del trabajo todos trabajarán en conjunto para llevar a cabo el análisis de factibilidad de proyecto.

Mencionamos nuevamente que el diseño de proyecto se realizará con recursos humanos propios, es importante recordarlo porque también existe la alternativa de contratar a un estudio de arquitectura que se encargue de esto pero se traduciría en nuestro caso en mayores costos al final del proyecto.

Para cerrar la idea, concretamente para nuestra empresa no existirán costos representativos de estudio y elaboración del proyecto, debido a que todas las tareas se realizarán con recursos propios, dentro de las tareas cotidianas que tiene cada uno en la organización.

6.3 Costos de Construcción

Para determinar el costo de construcción del proyecto, es primordial contar con el cómputo exacto (o lo más aproximado posible) de los materiales que se requerirá para el desarrollo del mismo.

Una vez que se tiene el cómputo de materiales, se procede a confeccionar el cómputo y presupuesto, del cual se obtendrá lo que en nuestra empresa se conoce como costo seco de obra. A continuación se explica brevemente cómo se compone cada uno de estos conceptos:

6.3.1 Cómputo y Presupuesto

Esta es una planilla en la cual se detallan los distintos rubros que componen la obra, la cual incluye cantidades y precios por rubro, y en la cual se obtiene el porcentaje de incidencia que tiene cada ítem dentro del presupuesto total.

Cada uno de estos rubros, están compuestos por diferentes materiales y también tienen influencias distintas de mano de obra, así también en varios casos es necesario estudiar el uso de maquinarias. Para hacerlo un poco más entendible y como ejemplo, no es lo mismo colocar piso cerámico que armar vigas de hormigón. Es por ello que para obtener el costo final que es necesario confeccionar un análisis por cada rubro que compone el presupuesto. A continuación se adjuntan dos modelos de análisis de precio, uno de lo que sería la colocación de pisos cerámicos y otro de lo que sería armar las vigas de hormigón:

Análisis de Precio Colocación Piso Cerámico

OBRA CONSTRUCCION DEPARTAMENTOS					
FECHA					
SUBGRUPO					
RUBRO	REVESTIMIENTOS Y PISOS				UNIDAD
ITEM	PISOS				m2
168	PISO CERAMICO (Mood Arena 35x 70) Cocina-Comedor y Dormitorio P.B.				

ORDEN	RUBRO PARTICULAR	Unidad	Cantidad	Unitario	Total
A	MAQUINARIA O EQUIPO				
COSTO DE MAQUINARIA SUBTOTAL A					\$ 0,00
B	MATERIALES				
1	Ceramico Mood Arena 35 x 70	m2	1,05	27,30	28,67
2	Pegamento	Kg	6,25	0,81	5,06
3	Pastina	Kg	0,25	3,15	0,79
SUBTOTAL MATERIALES					\$ 34,52
COSTO DE MATERIALES SUBTOTAL B					\$ 34,52
C	MANO DE OBRA				
1	Ayudante	hs.	0,500	\$ 0,00	\$ 0,00
2	Oficial	hs.	1,200	\$ 0,00	\$ 0,00
3	Precio al tanto	m2	1,00	\$ 17,00	\$ 17,00
COSTO DE MANO DE OBRA SUBTOTAL C					\$ 17,00
D	COSTO - COSTO				\$ 51,52

Fuente: Acotur S.A.

Análisis de Precio Vigas Planta Baja

OBRA CONSTRUCCION DEPARTAMENTOS					
FECHA					
SUBGRUPO					
RUBRO	HORMIGONES				UNIDAD
ITEM	VIGAS				m3
33	VIGAS VD P.B. (In Situ 17x17 4Ø8+ estr. Ø 6 c/15cm 350 Kg + 3 caras encofr.)				

ORDEN	RUBRO PARTICULAR	Unidad	Cantidad	Unitario	Total
A	MAQUINARIA O EQUIPO				
	Alquiler Bomba (\$dia/247,93)	Hs	0,000	\$ 46,49	\$ 0,00
COSTO DE MAQUINARIA SUBTOTAL A					\$ 0,00
B	MATERIALES				
	Hº Elaborado (350 Kg/m3)	m3	0,00	177,50	0,00
	Cemento	Kg	367,50	0,29	106,58
	Arena	m3	0,50	24,80	12,40
	Ripio	m3	0,70	24,80	17,36
	Hierro Ø 12	Kg	0,00	2,34	0,00
	Hierro Ø 10	Kg	0,00	2,36	0,00
	Hierro Ø 8	Kg	59,24	2,30	136,25
	Hierro Ø 6	Kg	36,98	2,42	89,48
	Madera p/ encofrado 17,65m2 (3 Usos)	Pulg.	235,29	0,34	80,00
	Tirante 3" x 3" (10 Usos)	ml	12,32	3,06	37,69
	Puntales (12 Usos)	ml	8,60	2,20	18,92
	Antisol (0,10 lts/m2)	Lts.	1,76	3,55	6,26
	Clavos punta Paris de 2,5"	Kg	1,50	3,88	5,82
	Alambre Nº 17	Kg	0,60	3,93	2,36
	Alambre Nº 14	Kg	0,60	3,68	2,21
	Alambre p/encofrado Nº 8	Kg	0,10	3,51	0,35
SUBTOTAL MATERIALES					\$ 515,68
COSTO DE MATERIALES SUBTOTAL B					\$ 515,68
C	MANO DE OBRA				
1	Ayudante	hs.	21,918	\$ 0,00	\$ 0,00
2	Oficial	hs.	28,674	\$ 0,00	\$ 0,00
3	Oficial encofrador	m2	17,65	\$ 19,00	\$ 335,29
4	Oficial armador	Kg	96,22	\$ 2,60	\$ 250,16
5	Colado	m3	1,000	\$ 116,00	\$ 116,00
COSTO DE MANO DE OBRA SUBTOTAL C					\$ 701,45
D	COSTO - COSTO				\$ 1.217,14

Fuente: Acotur S.A.

6.3.2 Costo Seco de Obra

El resultado que nos entrega el cómputo y presupuesto, es lo que en *Acotur S.A.* se conoce como costo seco. El monto que arroja esta planilla es lo que cuesta hacer el edificio pero sin tener en cuenta la incidencia del capataz de obra, de los serenos, de los ayudantes de gremio, los impuestos, ganancia, gastos generales de la empresa, etc.

Existen dos maneras de calcular estos valores y obtener el precio final de obra, el primero es a través de la experiencia, y lo que se hace es aplicar un índice de incidencia que afecta a todos los rubros del cómputo. El segundo método, que es el que se utiliza en nuestra empresa, es calcular estos costos de manera particular y sumárselos al costo seco.

Los costos que están dentro del costo seco de obra, son costos variables de producción, es decir que si la obra no avanza no se generan, en cambio aquellas erogaciones que se encuentran comprendidas fuera del costo seco de obra, por lo general son costos fijos, que se encuentran permanente una vez que se dio comienzo a la obra, y que no se ven afectados por el avance o no de la misma. Es ahí donde radica la importancia de finalizar lo más rápido posible una vez que se da inicio.

6.3.3 Costos Indirectos

Además del costo seco de obra, como se explicó en el punto anterior, tenemos los costos indirectos, que en su mayoría permanecen presentes la obra avance o no avance. Estos costos, se pueden traducir brevemente en salarios de serenos, personal mínimo de mantenimiento, servicios de agua y electricidad, impuestos, etc..

Éstos, se suman al costo seco, y de ahí se obtiene el costo total de obra. Como se podrá ver luego en el presupuesto, el mismo está compuesto por diferentes rubros, que tienen avances de obra distintos, para lo cual es necesario desarrollar un plan de trabajos, que indicará en qué momento realizar cada tarea.

A los fines de poder aplicar estos costos indirectos al costo seco, y poder aplicarlos de manera equitativa a cada uno de los rubros, es que se determina el coeficiente de impacto y se lo multiplica por el valor unitario de cada uno de los rubros, que a su vez multiplicado por la cantidad arroja el monto total del ítem. La manera de sacar el coeficiente de impacto es dividir el monto total de obra por el de costo seco. A modo de ejemplo, y que no está relacionado con el proyecto en cuestión, se expone: Costo Total de Obra \$1.500.000; Costo Seco de Obra \$900.000; Coeficiente de Impacto: $\$1.500.000/\$900.000 = 1,67$. Este es el número hipotético por el cual se multiplicarían los importes unitarios del presupuesto de obra para obtener el total.

6.3.4 Otros costos e inversiones

Hasta acá se ha explicado cómo se determina el costo de construcción del proyecto como obra de arquitectura, pero este no es el costo del desarrollo del emprendimiento, para obtenerlo habrá que adicionar los ítems a continuación se detallan:

6.3.4.1 Valor del Terreno

Es muy sencillo de calcular, y se puede obtener el valor real de comercialización, ya que el terreno del proyecto colinda con el barrio privado que desarrolló nuestra empresa, y por lo tanto el costo es el derivado de multiplicar la superficie por el valor actual del metro cuadrado al momento de comenzar el estudio del proyecto. Dentro del valor del terreno estará contemplado también, el costo de transferencia del inmueble, entiéndase por ello gastos de honorarios de escrituración, y pago de sellados provinciales.

6.3.4.2 Costos de Comercialización

Los mismos quedan determinados por la suma de los costos de: publicidad, comisiones, y alquiler de oficina.

El rubro publicidad queda compuesto tanto por, las erogaciones relacionadas con las tareas de la agencia publicista, como lo son: la elección del nombre del proyecto, el diseño de la marca o logo, desarrollo de folletería y sitio web; como también los costos de publicidad radial, estática, gráfica, etc.

Si bien, está contemplado que el proyecto sea comercializado de manera propia, y no depender de ningún intermediario, es importante tener previsto un porcentaje de comisiones ya que en la sumatoria final afectan el resultado del proyecto. Estas comisiones son repartidas de manera proporcional a responsabilidades que cada una de las personas tiene en el sector de ventas.

6.4. Presupuesto de Obra, Plan de Trabajos, y Flujo de Fondos, VAN y TIR

Junto con el Presupuesto Final de Obra¹⁰, para la construcción de los 42 departamentos, se confecciona el plan de trabajo¹¹, el cual se expresa tanto en valores monetarios como en términos relativos, y luego se plasma en el flujo de fondos¹², que arrojará el resultado final de proyecto.

Sin perjuicio de lo mencionado, el plan de trabajos, proporciona una idea general de cómo será el avance de la construcción. Es la manera más práctica que existe para tener una idea general de la obra.

Realizando un rápido análisis del flujo de fondos, se advierte que el momento en que se llega al punto de equilibrio entre ingresos e inversiones con la venta de entre 18 y 19 unidades aproximadamente. Requiriendo el proyecto de una inversión total de \$10.122.323,52 y un egreso máximo acumulado en el mes diez de \$1.351.562,09. Por otra parte la TIR es del 10,46% y el Valor Actual Neto es de \$2.715.944,03.

Otro aspecto que es importante rescatar, es que el proyecto nunca llega a necesitar una inversión mensual acumulada superior a los \$2.000.000, con lo cual no se ve comprometida la finalización y por lo tanto la ejecución del proyecto, ya que *Acotur S.A.* cuenta con un capital inicial que ronda en los \$4.000.000.

¹⁰ Ver Anexo IV

¹¹ Ver Anexo V

¹² Ver Anexo VI

III. CONCLUSIÓN

Para finalizar, se realiza la conclusión final de trabajo, la misma se encuentra íntegramente relacionada con los objetivos planteados de modo general en el comienzo.

No si antes hacer un pequeño racconto, de cómo fue planteada exposición. En un primer momento se realizó un estudio interno de la organización determinando fortalezas y debilidades de la misma, y del emprendimiento propiamente dicho. A continuación se pasó a conocer el entorno en el cual se encuentra sumergida la organización, detectando amenazas y oportunidades, descifrando también el contexto político y legal que afecta tanto a *Acotur S.A.* como al proyecto. Y finalmente analizadas todas estas variables, se prosiguió con el análisis económico financiero, para lo cual se estudiaron todos los costos intervinientes.

En base a lo anteriormente expuesto, se concluye que el desarrollo de un complejo de 42 departamentos ubicado en la zona alta de la Ciudad de Mendoza, es de viable: *a) técnicamente*, ya que se encuentra perfectamente encuadrado en la normativa municipal y provincial; *b) organizacional*: debido a que la empresa cuenta con la infraestructura y el know how necesario para llevar adelante un emprendimiento de similares envergaduras; y por último *c: financiera y económicamente*: fundamentada la presente afirmación en base a los números arrojados los cuales muestran una TIR del 10,46% y un Valor Actual Neto que asciende a la suma de \$2.715.944,03.

IV. BIBLIOGRAFÍA GENERAL Y ESPECIAL

FARRÉS CAVAGNARO, Juan. Metodología Administrativa. (Buenos Aires, Depalma, 1.985).

PORTER, Michael E. Estrategia Competitiva. (Madrid, Ediciones Pirámide, 2.009).

GIORGI, Débora. Giorgi explica el crecimiento inmobiliario. Diario Los Andes, 11 de Octubre de 2010, sección 1ra. Pág.

BUSTELO, Gastón. Creció 10% la compra y venta de inmuebles en Mendoza. Diario Los Andes, 09 de Febrero de, sección 1ra. Pág.

DIRECCIÓN DE ESTADÍSTICAS E INVESTIGACIONES ECONÓMICAS. Publicaciones Económicas, Sector Construcción. En línea: http://www.deie.mendoza.gov.ar/publicaciones/menu_publicaciones.asp?filtro=Publicaciones%20Económicas#. (Consultado: 10 nov. 2010).

REVISTA ENTORNO ECONÓMICO. ¿Qué pasó en 2010? ¿Qué pasará en 2011?. En línea: <http://entornoeconomico.com/2011/02/%c2%bfque-paso-en-2010-%c2%bfque-pasara-en-2011/>. (Consultado: 10 ene. 2011).

REVISTA PUNTO A PUNTO. Desarrollos inmobiliarios. En línea: http://www.papmendoza.com/desarrollos_inmobiliarios.html. (Consultado: 4 jul. 2010)

MUNICIPALIDAD DE LAS HERAS. Ordenanzas Municipales, Descargas en línea. En línea: <http://www.lasheras.gov.ar/index.php/ley-7314-mainmenu-9>. (Consultado: 15 ene. 2010).

V. ANEXOS DOCUMENTALES Y GRÁFICOS

ANEXO I

FINANCIAMIENTO DE LA VIVIENDA Y LA CONSTRUCCION

Ley N° 24.441

Fideicomiso. Fiduciario. Efectos del fideicomiso. Fideicomiso financiero. Certificados de participación y títulos de deuda. Insuficiencia del patrimonio fideicomitado en el fideicomiso financiero. Extinción del fideicomiso. Contrato de "leasing". Letras hipotecarias. Créditos hipotecarios para la vivienda. Régimen especial de ejecución de hipotecas. Reformas al Código Civil. Modificaciones al régimen de corretaje. Modificaciones a la Ley de Fondos Comunes de Inversión. Modificaciones al Código Procesal Civil y Comercial de la Nación. Modificaciones al Régimen Registral. Modificaciones al Código Penal. Modificaciones a las leyes impositivas. Desregulación de aspectos vinculados a la construcción en el ámbito de la Capital Federal.

Sancionada: Diciembre 22 de 1994.

Promulgada: Enero 9 de 1995.

El senado y Cámara de Diputados de la Nación Argentina, reunidos en Congreso, etc. sancionan con fuerza de Ley:

TITULO I

Del fideicomiso

CAPITULO I

ARTICULO 1° — Habrá fideicomiso cuando una persona (fiduciante) transmita la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otra (fiduciario), quien se obliga a ejercerla en beneficio de quien se designe en el contrato (beneficiario), y a transmitirlo al cumplimiento de un plazo o condición al fiduciante, al beneficiario o al fideicomisario.

ARTICULO 2° — El contrato deberá individualizar al beneficiario, quien podrá ser una persona física o jurídica, que puede o no existir al tiempo del otorgamiento del contrato; en este último caso deberán constar los datos que permitan su individualización futura.

Podrá designarse más de un beneficiario, los que salvo disposición en contrario se beneficiarán por igual; también podrán designarse beneficiarios sustitutos para el caso de no aceptación, renuncia o muerte.

Si ningún beneficiario aceptare, todos renunciaren o no llegaren a existir, se entenderá que el beneficiario es el fideicomisario. Si tampoco el fideicomisario llegara a existir, renunciare o no aceptare, el beneficiario será el fiduciante.

El derecho del beneficiario puede transmitirse por actos entre vivos o por causa de muerte, salvo disposición en contrario del fiduciante.

ARTICULO 3º — El fideicomiso también podrá constituirse por testamento, extendido en alguna de las formas previstas por el Código Civil, el que contendrá al menos las enunciaciones requeridas por el artículo 4. En caso de que el fiduciario designado por testamento no aceptare se aplicará lo dispuesto en el artículo 10 de la presente ley.

CAPITULO II

El fiduciario

ARTICULO 4º — El contrato también deberá contener:

- a) La individualización de los bienes objeto del contrato. En caso de no resultar posible tal individualización a la fecha de la celebración del fideicomiso, constará la descripción de los requisitos y características que deberán reunir los bienes;
- b) La determinación del modo en que otros bienes podrán ser incorporados al fideicomiso;
- c) El plazo o condición a que se sujeta el dominio fiduciario, el que nunca podrá durar más de treinta (30) años desde su constitución, salvo que el beneficiario fuere un incapaz, caso en el que podrá durar hasta su muerte o el cese de su incapacidad;
- d) El destino de los bienes a la finalización del fideicomiso;
- e) Los derechos y obligaciones del fiduciario y el modo de sustituirlo si cesare.

ARTICULO 5º — El fiduciario podrá ser cualquier persona física o jurídica. Sólo podrán ofrecerse al público para actuar como fiduciarios las entidades financieras autorizadas a funcionar como tales sujetas a las disposiciones de la ley respectiva y las personas jurídicas que autorice la Comisión Nacional de Valores quien establecerá los requisitos que deban cumplir.

ARTICULO 6º — El fiduciario deberá cumplir las obligaciones impuestas por la ley o la convención con la prudencia y diligencia del buen hombre de negocios que actúa sobre la base de la confianza depositada en él.

ARTICULO 7º — El contrato no podrá dispensar al fiduciario de la obligación de rendir cuentas, la que podrá ser solicitada por el beneficiario conforme las previsiones contractuales ni de la culpa o dolo en que pudieren incurrir él o sus dependientes, ni de la prohibición de adquirir para sí los bienes fideicomitados.

En todos los casos los fiduciarios deberán rendir cuentas a los beneficiarios con una periodicidad no mayor a un (1) año.

ARTICULO 8º — Salvo estipulación en contrario, el fiduciario tendrá derecho al reembolso de los gastos y a una retribución. Si ésta no hubiese sido fijada en el contrato, la fijará el juez teniendo en consideración la índole de la encomienda y la importancia de los deberes a cumplir.

ARTICULO 9º — El fiduciario cesará como tal por:

- a) Remoción judicial por incumplimiento de sus obligaciones, a instancia del fiduciante; o a pedido del beneficiario con citación del fiduciante;
- b) Por muerte o incapacidad judicialmente declarada si fuera una persona física;
- c) Por disolución si fuere una persona jurídica;
- d) Por quiebra o liquidación;
- e) Por renuncia si en el contrato se hubiese autorizado expresamente esta causa. La renuncia tendrá efecto después de la transferencia del patrimonio objeto del fideicomiso al fiduciario sustituto.

ARTICULO 10. — Producida una causa de cesación del fiduciario, será reemplazado por el sustituto designado en el contrato o de acuerdo al procedimiento previsto por él. Si no lo hubiere o no aceptare, el juez designará como fiduciario a una de las entidades autorizadas de acuerdo a lo previsto en el artículo 19. Los bienes fideicomitados serán transmitidos al nuevo fiduciario.

CAPITULO III

Efectos del fideicomiso

ARTICULO 11. — Sobre los bienes fideicomitados se constituye una propiedad fiduciaria que se rige por lo dispuesto en el título VII del libro III del Código Civil y las disposiciones de la presente ley cuando se trate de cosas, o las que correspondieren a la naturaleza de los bienes cuando éstos no sean cosas.

ARTICULO 12. — El carácter fiduciario del dominio tendrá efecto frente a terceros desde el momento en que se cumplan las formalidades exigibles de acuerdo a la naturaleza de los bienes respectivos.

ARTICULO 13. — Cuando se trate de bienes registrables, los registros correspondientes deberán tomar razón de la transferencia fiduciaria de la propiedad a nombre del fiduciario. Cuando así resulte del contrato, el fiduciario adquirirá la propiedad fiduciaria de otros bienes que adquiera con los frutos de los bienes fideicomitados o con el producto de actos de disposición sobre los mismos, dejándose constancia de ello en el acto de adquisición y en los registros pertinentes.

ARTICULO 14. — Los bienes fideicomitados constituyen un patrimonio separado del patrimonio del fiduciario y del fiduciante. La responsabilidad objetiva del fiduciario emergente del artículo 1113 del Código Civil se limita al valor de la cosa fideicomitada cuyo riesgo o vicio fuese causa del daño si el fiduciario no pudo razonablemente haberse asegurado.

ARTICULO 15. — Los bienes fideicomitados quedarán exentos de la acción singular o colectiva de los acreedores del fiduciario. Tampoco podrán agredir los bienes fideicomitados los acreedores del fiduciante, quedando a salvo la acción de fraude. Los acreedores del beneficiario podrán ejercer sus derechos sobre los frutos de los bienes fideicomitados y subrogarse en sus derechos.

ARTICULO 16. — Los bienes del fiduciario no responderán por las obligaciones contraídas en la ejecución del fideicomiso, las que sólo serán satisfechas con los bienes fideicomitidos. La insuficiencia de los bienes fideicomitidos para atender a estas obligaciones, no dará lugar a la declaración de su quiebra. En tal supuesto y a falta de otros recursos provistos por el fiduciante o el beneficiario según visiones contractuales, procederá a su liquidación, la que estará a cargo del fiduciario, quien deberá enajenar los bienes que lo integren y entregará el producido a los acreedores conforme al orden de privilegios previstos para la quiebra; si se tratase de fideicomiso financiero registrarán en lo pertinente las normas del artículo 24.

ARTICULO 17. — El fiduciario podrá disponer o gravar los bienes fideicomitidos cuando lo requieran los fines del fideicomiso, sin que para ello sea necesario el consentimiento del fiduciante o del beneficiario, a menos que se hubiere pactado lo contrario.

ARTICULO 18. — El fiduciario se halla legitimado para ejercer todas las acciones que correspondan para la defensa de los bienes fideicomitidos, tanto contra terceros como contra el beneficiario.

El juez podrá autorizar al fiduciante o al beneficiario a ejercer acciones en sustitución del fiduciario, cuando éste no lo hiciera sin motivo suficiente.

CAPITULO IV

Del fideicomiso financiero

ARTICULO 19. — Fideicomiso financiero es aquel contrato de fideicomiso sujeto a las reglas precedentes, en el cual el fiduciario es una entidad financiera o una sociedad especialmente autorizada por la Comisión Nacional de Valores para actuar como fiduciario financiero, y beneficiario son los titulares de certificados de participación en el dominio fiduciario o de títulos representativos de deuda garantizados con los bienes así transmitidos.

Dichos certificados de participación y títulos de deudo serán considerados títulos valores y podrán ser objeto de oferta pública.

La Comisión Nacional de Valores será autoridad de aplicación respecto de los fideicomisos financieros, pudiendo dictar normas reglamentarias.

ARTICULO 20. — El contrato de fideicomiso deberá contener las previsiones del artículo 4 y las condiciones de emisión de los certificados de participación o títulos representativos de deuda.

CAPITULO V

De los certificados de participación y títulos de deuda

ARTICULO 21. — Los certificados de participación serán emitidos por el fiduciario. Los títulos representativos de deuda garantizados por los bienes fideicomitidos podrán ser emitidos por el fiduciario o por terceros, según fuere el caso. Los certificados de participación y los títulos representativos de deuda podrán ser al portador o nominativos, endosables o no, o escriturales conforme al artículo 8 y concordantes de la ley 23.576 (con las modificaciones de la ley 23.962).

Los certificados serán emitidos en base a un prospecto en el que constarán las condiciones de la emisión, y contendrá las enunciaciones necesarias para identificar el fideicomiso al que pertenecen, con somera descripción de los derechos que confieren.

Podrán emitirse certificados globales de los certificados de participación, para su inscripción en regímenes de depósito colectivo. A tal fin se considerarán definitivos, negociables y divisibles.

ARTICULO 22. — Pueden emitirse diversas clases de certificados de participación con derechos diferentes. Dentro de cada clase se otorgarán los mismos derechos. La emisión puede dividirse en series.

CAPITULO VI

De la insuficiencia del patrimonio fideicomitado en el fideicomiso financiero

ARTICULO 23. — En el fideicomiso financiero del capítulo IV, en caso de insuficiencia del patrimonio fideicomitado, si no hubiere previsión contractual, el fiduciario citará a asamblea de tenedores de títulos de deuda, lo que se notificará mediante la publicación de avisos en el Boletín Oficial y un diario de gran circulación del domicilio del fiduciario, la que se celebrará dentro del plazo de sesenta días contados a partir de la última publicación, a fin de que la asamblea resuelva sobre las normas de administración y liquidación del patrimonio.

ARTICULO 24. — Las normas a que se refiere el artículo precedente podrán prever:

- a) La transferencia del patrimonio fideicomitado como unidad a otra sociedad de igual giro;
- b) Las modificaciones del contrato de emisión, las que podrán comprender la remisión de parte de las deudas o la modificación de los plazos, modos o condiciones iniciales;
- c) La continuación de la administración de los bienes fideicomitados hasta la extinción del fideicomiso;
- d) La forma de enajenación de los activos del patrimonio fideicomitado;
- e) La designación de aquel que tendrá a su cargo la enajenación del patrimonio como unidad o de los activos que lo conforman;
- f) Cualquier otra materia que determine la asamblea relativa a la administración o liquidación del patrimonio separado.

La asamblea se considerará válidamente constituida cuando estuviesen presentes tenedores de títulos que representen como mínimo dos terceras partes del capital emitido y en circulación; podrá actuarse por representación con carta poder certificada por escribano público, autoridad judicial o banco; no es necesaria legalización.

Los acuerdos deberán adoptarse por el voto favorable de tenedores de títulos que representen, a lo menos, la mayoría absoluta del capital emitido y en circulación, salvo en el caso de las materias

indicadas en el inciso b) en que la mayoría será de dos terceras partes (2/3) de los títulos emitidos y en circulación.

Si no hubiese quórum en la primera citación se deberá citar a una nueva asamblea la cual deberá celebrarse dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha fijada para la asamblea no efectuada; ésta se considerará válida con los tenedores que se encuentren presentes. Los acuerdos deberán adoptarse con el voto favorable de títulos que representen a los menos la mayoría absoluta del capital emitido y en circulación.

CAPITULO VII

De la extinción del fideicomiso

ARTICULO 25. — El fideicomiso se extinguirá por:

- a) El cumplimiento del plazo o la condición a que se hubiere sometido o el vencimiento del plazo máximo legal;
- b) La revocación del fiduciante si se hubiere reservado expresamente esa facultad; la revocación no tendrá efecto retroactivo;
- c) Cualquier otra causal prevista en el contrato.

ARTICULO 26. — Producida la extinción del fideicomiso, el fiduciario estará obligado a entregar los bienes fideicomitidos al fideicomisario o a sus sucesores, otorgando los instrumentos y contribuyendo a las inscripciones registrales que correspondan.

TITULO II

Contrato de "leasing"

(Título derogado por el Art. 27 de la [Ley N° 25.248](#) B.O. 14/6/2000)

TITULO III

De las letras hipotecarias

ARTICULO 35. — Las letras hipotecarias son títulos valores con garantía hipotecaria.

ARTICULO 36. — La emisión de letras hipotecarias sólo puede corresponder a hipotecas de primer grado y estar consentida expresamente en el acto de constitución de la hipoteca.

ARTICULO 37. — La emisión de letras hipotecarias extingue por novación la obligación que era garantizada por la hipoteca.

ARTICULO 38. — La emisión de letras hipotecarias no impide al deudor transmitir el dominio del inmueble; el nuevo propietario tendrá los derechos y obligaciones del tercer poseedor de cosa hipotecada. La locación convenida con posterioridad a la constitución de la hipoteca será inoponible

a quienes adquieran derechos sobre la letra o sus cupones. El deudor o el tercero poseedor tienen la obligación de mantener la cosa asegurada contra incendio en las condiciones usuales de plaza; el incumplimiento causa la caducidad de los plazos previstos en la letra.

ARTICULO 39. — Las letras hipotecarias son emitidas por el deudor, e intervenidas por el Registro de la Propiedad Inmueble que corresponda a la jurisdicción donde se encuentre el inmueble hipotecado, en papel que asegure su inalterabilidad, bajo la firma del deudor, el escribano y un funcionario autorizado del registro, dejándose constancia de su emisión en el mismo asiento de la hipoteca. Las letras hipotecarias deberán contener las siguientes enunciaciones:

- a) Nombre del deudor y, en su caso, del propietario del inmueble hipotecado;
- b) Nombre del acreedor;
- c) Monto de la obligación incorporada a la letra, expresado en una cantidad determinada en moneda nacional o extranjera;
- d) Plazos y demás estipulaciones respecto del pago, con los respectivos cupones, salvo lo previsto en el artículo 41 para las letras susceptibles de amortizaciones variables;
- e) El lugar en el cual debe hacerse el pago;
- f) Tasa de interés compensatorio y punitivo;
- g) Ubicación del inmueble hipotecado y sus datos registrales y catastrales;
- h) Deberá prever la anotación de pagos de servicios de capital o renta o pagos parciales;
- i) La indicación expresa de que la tenencia de los cupones de capital e intereses acredita su pago, y que el acreedor se halla obligado a entregarlos y el deudor a requerirlos;
- j) Los demás que fijen las reglamentaciones que se dicten.

También se dejará constancia en las letras de las modificaciones que se convengan respecto del crédito, como las relativas a plazos de pago, tasas de interés, etcétera, las letras hipotecarias también podrán ser escriturales.

ARTICULO 40. — Las letras hipotecarias se transmiten por endoso nominativo que se hará en el lugar habilitado para ello en el título, o en su prolongación; deberá constar el nombre del endosatario, quien podrá volver a transmitir el título bajo las mismas formas, y la fecha del endoso. No es necesaria notificación al deudor, y éste no podrá oponer al portador o endosatario las defensas que tuviere contra anteriores endosarios o portadores del título salvo lo dispuesto en el artículo 42, in fine. El endoso de la letra hipotecaria es sin responsabilidad del endosante.

ARTICULO 41. — Las letras hipotecarias tendrán cupones para instrumentar las cuotas de capital o servicios de intereses. Quien haga el pago tendrá derecho a que se le entregue el cupón correspondiente como único instrumento válido acreditativo. Si la letra fuera susceptible de amortización en cuotas variables podrá omitirse la emisión de cupones; en ese caso el deudor tendrá

derecho a que los pagos parciales se anoten en el cuerpo de la letra, sin perjuicio de lo cual serán oponibles aun al tenedor de buena fe los pagos documentados que no se hubieren inscrito de esta manera.

ARTICULO 42. — El pago se hará en el lugar indicado en la letra. El lugar de pago podrá ser cambiado dentro de la misma ciudad, y sólo tendrá efecto a partir de su notificación al deudor.

ARTICULO 43. — Verificados los recaudos previstos en el artículo precedente, la mora se producirá en forma automática al solo vencimiento, sin necesidad de interpelación alguna.

ARTICULO 44. — El derecho real de hipoteca incorporado al título se rige por las disposiciones del Código Civil en materia de hipoteca.

ARTICULO 45. — El portador de la letra hipotecaria o de alguno de los cupones puede ejecutar el título por el procedimiento de ejecución especial previsto en el título IV de esta ley cuando así se hubiere convenido en el acto de constitución de la hipoteca. De ello deberá dejarse constancia en la letra y en los cupones.

ARTICULO 46. — Al título valor son subsidiariamente aplicables, en cuanto resulten compatibles, las reglas previstas por el decreto ley 5965/63 para la letra de cambio.

ARTICULO 47. — Las acciones emanadas de las letras hipotecarias prescriben a los tres (3) años contados desde la fecha del vencimiento de cada cuota de capital o interés.

ARTICULO 48. — La cancelación de la inscripción de la emisión de las letras, y por ende de la hipoteca, se podrá hacer a pedido del deudor mediante la presentación de las letras y cupones en su caso con constancia de haberse efectuado todos los pagos de capital e intereses. El certificado extendido por el juez tendrá el mismo valor que las letras y/o cupones a los efectos de su presentación para la cancelación de la hipoteca.

ARTICULO 49. — Las personas autorizadas a hacer oferta pública como fiduciarios o a administrar fondos comunes de inversión, podrán emitir títulos de participación que tengan como garantía letras hipotecarias o constituir fondos comunes con ellos, conforme las disposiciones reglamentarias que se dicten.

TITULO IV

De los créditos hipotecarios para la vivienda

ARTICULO 50. — En los créditos hipotecarios para la vivienda otorgados de conformidad con las disposiciones de esta ley, los gastos de escrituración por la traslación de dominio e hipoteca a cargo del cliente por todo concepto, excluidos los impuestos, e incluido el honorario profesional, no podrán superar el dos por ciento (2%) del precio de venta o la valuación del inmueble; cuando deba otorgarse hipoteca, el honorario podrá convenirse libremente. Los aportes a los regímenes de previsión para profesionales -si correspondiere- y otras contribuciones, exceptuadas las tasas retributivas de servicio de naturaleza local, serán proporcionales a los honorarios efectivamente percibidos por los profesionales intervinientes.

ARTICULO 51. — En los créditos hipotecarios para la vivienda el plazo se presume establecido en beneficio del deudor, salvo estipulación en contrario. Es inderogable por pacto en contrario la facultad del deudor de cancelar el crédito antes de su vencimiento cuando el pago fuere de la totalidad del capital adeudado, el contrato podrá prever una compensación razonable para el acreedor cuando la cancelación anticipada se hiciere antes de que hubiere cumplido la cuarta parte del plazo total estipulado.

TITULO V

Régimen especial de ejecución de hipotecas

(Nota Infoleg: Por art. 16 de la [Ley N° 25.563](#) B.O. 15/2/2002 se establece lo siguiente: "Suspéndese por el plazo de ciento ochenta (180) días contados a partir de la vigencia de la presente, la totalidad de las ejecuciones judiciales o extrajudiciales, incluidas las hipotecarias y prendarias de cualquier origen que éstas sean, incluso las previstas en la presente Ley. Exceptúense de esta disposición los créditos de naturaleza alimentaria y los derivados de la responsabilidad de la comisión de delitos penales, los créditos laborales, los que no recaigan sobre la vivienda del deudor o sobre otros bienes afectados por el mismo a producción, comercio o prestación de servicios, los derivados de la responsabilidad civil y contra las empresas aseguradoras, las obligaciones surgidas con posterioridad a la entrada en vigencia de la ley de referencia y los casos en que hubiera comenzado a cumplirse la sentencia de quiebra, con la correspondiente liquidación de bienes.

Suspéndese por el plazo de ciento ochenta (180) días las medidas cautelares trabadas y prohíbese por el mismo plazo las nuevas medidas cautelares sobre aquellos bienes que resulten indispensables para la continuidad de las actividades relacionadas con el giro habitual del deudor".)

ARTICULO 52. — Las hipotecas en las cuales se hayan emitido letras hipotecarias con la constancia prevista en el artículo 45, y todas aquellas en que se hubiere convenido expresamente someterse a las disposiciones de este título, podrán ejecutarse conforme las reglas siguientes.

ARTICULO 53. — En caso de mora en el pago del servicio de amortización o intereses de deuda garantizada por un plazo de sesenta (60) días, el acreedor intimará por medio fehaciente para que se pague en un plazo no menor de quince (15) días, advirtiéndolo al deudor que, de no mediar pago íntegro de la suma intimada, el inmueble será rematado por la vía extrajudicial. En el mismo acto, se le intimará a denunciar el nombre y domicilio de los acreedores privilegiados, embargantes y ocupantes del inmueble hipotecado.

ARTICULO 54. — Vencido el plazo de la intimación sin que se hubiera hecho efectivo el pago, el acreedor podrá presentarse ante el juez competente con la letra hipotecaria o los cupones exigibles si éstos hubiesen circulado, y un certificado de dominio del bien gravado, a efectos de verificar el estado de ocupación del inmueble y obtener el acreedor, si así lo solicita, la tenencia del mismo. El juez dará traslado de la presentación por cinco (5) días al deudor a los efectos de las excepciones previstas en el artículo 64. El juez ordenará verificar el estado físico y de ocupación, designando a tal fin al escribano que proponga el acreedor. Si de esa diligencia resulta que el inmueble se encuentra ocupado, en el mismo acto se intimará a su desocupación en el plazo de diez (10) días,

bajo apercibimiento de lanzamiento por la fuerza pública. El lanzamiento no podrá suspenderse, salvo lo dispuesto en el artículo 64.

No verificada en ese plazo la desocupación, sin más trámite se procederá al lanzamiento y se entregará la tenencia al acreedor, hasta la oportunidad prevista en el artículo 63. A estos fines, el escribano actuante podrá requerir el auxilio de la fuerza pública, allanar domicilio y violentar cerraduras y poner en depósito oneroso los bienes que se encuentren en el inmueble, a costa del deudor. Todo este procedimiento tramitará in audita parte, y será de aplicación supletoria lo establecido en los códigos de forma.

ARTICULO 55. — El acreedor estará facultado para solicitar directamente al Registro de la Propiedad un informe sobre el estado del dominio y gravámenes que afectaren el inmueble hipotecado, con indicación del importe de los créditos, sus titulares y domicilios.

ARTICULO 56. — Asimismo el acreedor podrá:

a) Solicitar directamente en el registro correspondiente la expedición de un segundo testimonio del título de propiedad del inmueble, con la sola acreditación de ese carácter y a costa del ejecutado;

b) Requerir la liquidación de las deudas que existan en concepto de expensas de la propiedad horizontal, impuestos, tasas y contribuciones que pesen sobre el inmueble, bajo apercibimiento que de no contarse con dichas liquidaciones en el plazo de diez (10) días hábiles desde la recepción de su solicitud, se podrá subastar el bien como si estuviera libre de deudas. Los reclamos que se dedujeran por aplicación de lo dispuesto anteriormente no afectarán el trámite de remate del bien gravado.

ARTICULO 57. — Verificado el estado del inmueble, el acreedor ordenará por sí, sin intervención judicial, la venta en remate público del inmueble afectado a la garantía, por intermedio del martillero que designe y con las condiciones usuales de plaza. Se deberán publicar avisos durante tres (3) días en el diario oficial y en dos (2) diarios de gran circulación, uno al menos en el lugar de ubicación del inmueble. El último aviso deberá realizarse con una anticipación no mayor de dos (2) días a la fecha fijada para el remate. En el remate estará presente el escribano quien levantará acta.

ARTICULO 58. — La base de la subasta será el monto de la deuda a la fecha de procederse a la venta y los avisos deberán —como mínimo— informar sobre la superficie cubierta, ubicación del inmueble, horario de visitas, estado de la deuda por tasas, impuestos, contribuciones y expensas, día, hora y lugar preciso de realización de la subasta.

ARTICULO 59. — El deudor, el propietario y los demás titulares de derechos reales sobre la cosa hipotecada deberán ser notificados de la fecha de la subasta por medio fehaciente con siete (7) días hábiles de anticipación, excluido el día de la subasta.

ARTICULO 60. — Realizada la subasta, el acreedor practicará liquidación de lo adeudado según el respectivo contrato y las pautas anteriormente dispuestas, más los gastos correspondientes a la ejecución, los que por todo concepto no podrán superar el tres por ciento (3%) del crédito. Procederá a depositar el remanente del precio a la orden del juez competente junto con la correspondiente rendición de cuentas documentada dentro de los cinco (5) días siguientes. El juez dará traslado al deudor de la citada presentación de la acreedora por el término de cinco (5) días a

los efectos de la impugnación o aceptación de la liquidación. De no mediar embargos, inhibiciones u otros créditos, y existiendo conformidad entre deudor y acreedor con respecto al remanente, éste podrá entregar directamente a aquél dicho remanente.

ARTICULO 61. — Si fracasare el remate por falta de postores, se dispondrá otro reduciendo la base en un veinticinco por ciento (25%). Si tampoco existieren postores se ordenará la venta sin limitación de precio y al mejor postor. No se procederá al cobro de suma alguna en concepto de honorarios por los remates fracasados. Si resultare adquirente el acreedor hipotecario procederá a compensar su crédito.

ARTICULO 62. — Cuando el comprador no abonare la totalidad del precio en tiempo, se efectuará nuevo remate. Aquél será responsable de la disminución real del precio que se obtuviere en la nueva subasta, de los intereses acrecidos y de los gastos ocasionados.

ARTICULO 63. — La venta quedará perfeccionada, sin perjuicio de lo dispuesto por el artículo 66, una vez pagado el precio en el plazo que se haya estipulado y hecha la tradición a favor del comprador, y será oponible a terceros realizada que fuere la inscripción registral correspondiente. El pago se hará directamente al acreedor cuando éste sea titular de la totalidad del crédito.

El remanente será depositado dentro del quinto día de realizado el cobro.

Si hubiere más de un acreedor el pago se hará al martillero interviniente, quien descontará su comisión y depositará el saldo a la orden del Juez para que éste cite a todos los acreedores para distribuir la suma obtenida.

Si el acreedor ostenta la tenencia del inmueble subastado, podrá transmitirla directamente al comprador; caso contrario y no habiendo mediado desposesión anticipada deberá ser realizada con intervención del juez, aplicándose en lo pertinente el artículo 54. La protocolización de las actuaciones será extendida por intermedio del escribano designado por el acreedor, sin que sea necesaria la comparecencia del ejecutado, y deberá contener constancia de:

- a) La intimación al deudor en los términos del artículo 53;
- b) La notificación del artículo 59;
- c) La publicidad efectuada;
- d) El acta de la subasta.

Los documentos correspondientes serán agregados al protocolo.

Los embargos e inhibiciones se levantarán por el juez interviniente con citación de los jueces que han trabado las medidas cautelares, conforme a las normas de procedimiento de la jurisdicción.

ARTICULO 64. — El ejecutado no podrá interponer defensas, incidente o recurso alguno tendiente a interrumpir el lanzamiento previsto por el artículo 54 ni la subasta, salvo que acredite verosímilmente alguno de los siguientes supuestos:

- a) Que no está en mora;
- b) Que no ha sido intimado de pago;
- c) Que no se hubiera pactado la vía elegida; o
- d) Que existieran vicios graves en la publicidad.

En tales casos el juez competente ordenará la suspensión cautelar del lanzamiento o de la subasta.

Si el acreedor controvierte las afirmaciones del ejecutado, la cuestión se sustanciará por el procedimiento más abreviado que consienta la ley local. Si por el contrario reconociese la existencia de los supuestos invocados por el ejecutado, el juez, dejará sin efecto lo actuado por el acreedor y dispondrá el archivo de las actuaciones salvo en el caso del inciso d), hipótesis en la cual determinará la publicidad que habrá que llevarse a cabo antes de la subasta.

ARTICULO 65. — Una vez realizada la subasta y cancelado el crédito ejecutado, el deudor podrá impugnar por la vía judicial, por el procedimiento más abreviado que solicite el deudor:

- a) La no concurrencia de los hechos que habilitan la venta;
- b) La liquidación practicada por el acreedor;
- c) El incumplimiento de los recaudos establecidos en el presente título por parte del ejecutante.

En todos los casos el acreedor deberá indemnizar los daños causados, sin perjuicio de las sanciones penales y administrativas a que se hiciera pasible.

ARTICULO 66. — Dentro de los treinta (30) días corridos de efectuada la ejecución extrajudicial, el deudor podrá recuperar la propiedad del inmueble si pagara al adquirente el precio obtenido en la subasta, más el tres por ciento (3%) previsto en el artículo 60.

ARTICULO 67. — Si el precio obtenido en la subasta no cubriera la totalidad del crédito garantizado con la hipoteca, el acreedor practicará liquidación ante el juez competente por el proceso de conocimiento más breve que prevé la legislación local. La liquidación se sustanciará con el deudor, quien podrá pedir la reducción equitativa del saldo que permaneciere insatisfecho después de la subasta, cuando el precio obtenido en ella fuera sustancialmente inferior al de plaza, teniendo en cuenta las condiciones de ocupación y mantenimiento del inmueble.

TITULO VI

Reformas al Código Civil

ARTICULO 68. — Incorpórase como párrafo final del artículo 980 del Código Civil el siguiente:

Los instrumentos públicos extendidos de acuerdo a lo que establece este código gozan de entera fe y producen idénticos efectos en todo el territorio de la República Argentina, cualquiera sea la jurisdicción donde se hubieren otorgado.

ARTICULO 69. — Incorpórase como párrafo final del artículo 997 del Código Civil el siguiente:

Cuando un acto fuere otorgado en un territorio para producir efectos en otro, las leyes locales no podrán imponer cargas tributarias ni tasas retributivas que establezcan diferencias de tratamiento, fundadas en el domicilio de las partes, en lugar del cumplimiento de las obligaciones o en el funcionario interviniente.

ARTICULO 70. — Se aplicarán las normas de este artículo y las de los artículos 71 y 72, cuando se cedan derechos como componentes de una cartera de créditos, para:

- a) Garantizar la emisión de títulos valores mediante oferta pública;
- b) Constituir el activo de una sociedad, con el objeto de que ésta emita títulos valores ofertables públicamente y cuyos servicios de amortización e intereses estén garantizados con dicho activo;
- c) Constituir el patrimonio de un fondo común de créditos.

ARTICULO 71. — La cesión prevista en el artículo anterior podrá efectuarse por un único acto, individualizándose cada crédito con expresión de su monto, plazos, intereses y garantías. En su caso, se inscribirá en los registros pertinentes.

Los documentos probatorios del derecho cedido se entregarán al cesionario o fiduciario o, en su caso, a un depositario o al depositario del fondo común de créditos.

ARTICULO 72. — En los casos previstos por el artículo 70:

- a) No es necesaria la notificación al deudor cedido siempre que exista previsión contractual en el sentido. La cesión será válida desde su fecha;
- b) Sólo subsistirán contra el cesionario la excepción fundada en la invalidez de la relación crediticia o el pago documentado anterior a la fecha de cesión;
- c) Cuando se trate de una entidad financiera que emita títulos garantizados por una cartera de valores mobiliarios que permanezcan depositados en ella, la entidad será el propietario fiduciario de los activos. Sin embargo los créditos en ningún caso integrarán su patrimonio.

ARTICULO 73. — Sustitúyese el artículo 2662 del Código Civil por el siguiente:

Artículo 2662: Dominio fiduciario es el que se adquiere con razón de un fideicomiso constituido por contrato o por testamento, y está sometido a durar solamente hasta la extinción del fideicomiso, para el efecto de entregar la cosa a quien corresponda según el contrato, el testamento o la ley.

ARTICULO 74. — Agrégase, como segundo párrafo del artículo 2670 del Código Civil, el siguiente:

Quedan a salvo los actos de disposición realizados por el fiduciario de conformidad con lo previsto en la legislación especial.

ARTICULO 75. — Agregase como segundo párrafo del artículo 3936 del Código Civil el siguiente:

Las legislaciones locales dispondrán el régimen procesal de la ejecución judicial de la garantía hipotecaria, conforme a las siguientes pautas:

- a) El procedimiento será el del juicio ejecutivo;
- b) el trámite informativo sobre las condiciones de dominio y sobre impuestos, tasas, contribuciones y expensas podrá tramitarse de manera extrajudicial, y el estado de ocupación podrá constatarse por acta notarial;
- c) No procederá la compra en comisión;
- d) En ningún caso podrá declararse la indisponibilidad de los fondos producidos en el remate, si bien el juez podrá exigir caución suficiente al acreedor;
- e) Si fuera solicitado por el acreedor, el juez decretará el desalojo del inmueble antes del remate.

ARTICULO 76. — Agrégase como último párrafo del artículo 3876 del Código Civil el siguiente:

Puede convenirse la postergación de los derechos del acreedor hasta el pago total o parcial de otras deudas presentes o futuras del deudor.

TITULO VII

Modificaciones al régimen de corretaje

ARTICULO 77. — Para la matriculación y el desempeño del corredor no será exigible el hallarse domiciliado en el lugar donde se pretende ejercer.

En los casos de corretaje inmobiliario de viviendas nuevas sólo se recibirá comisión del comitente. En las restantes operaciones la comisión al comprador no podrá exceder el 1 1/2 del valor de compra.

TITULO VIII

Modificaciones a la Ley de Fondos Comunes de Inversión

ARTICULO 78. — Modifícase la Ley 24.083, de la siguiente forma:

- a) Incorpóranse dos párrafos finales al artículo 1º, el que queda redactado de la siguiente forma:

Artículo 1º: Se considera fondo común de inversión al patrimonio integrado por valores mobiliarios con oferta pública, metales preciosos, divisas, derechos y obligaciones derivados de operaciones de futuros y opciones, instrumentos emitidos por entidades financieras autorizadas por el Banco Central de la República Argentina, y dinero, perteneciente a diversas personas a las cuales se las

reconocen derechos de copropiedad representados por cuotapartes cartulares o escriturales. Estos fondos no constituyen sociedades y carecen de personería jurídica.

Los fondos comunes se constituyen con una cantidad máxima de cuotapartes de acuerdo con el artículo 21 de esta ley, podrán tener objetos especiales de inversión e integrar su patrimonio con conjuntos homogéneos o análogos de bienes reales o personales, o derechos creditorios con garantías reales o sin ellas de acuerdo con lo que disponga la reglamentación del órgano de fiscalización previsto en el artículo 32 de esta ley.

Los fondos comunes de inversión podrán emitir distintas clases de cuotapartes con diferentes derechos. Las cuotapartes podrán dar derechos de copropiedad de acuerdo con lo previsto en el primer párrafo de este artículo y también podrán emitirse cuotapartes de renta con valor nominal determinado y una renta calculada sobre dicho valor cuyo pago será sujeto al rendimiento de los bienes que integren el haber del fondo.

b) Sustitúyese el artículo 2º por el siguiente:

Artículo 2: La denominación fondo común de inversión así como las análogas que determinen la reglamentación podrán utilizarse únicamente para los que se organicen conforme a las prescripciones de la presente ley, debiendo agregar la designación que les permita diferenciarse entre sí. La denominación fondo común de inversión inmobiliario así como las análogas que determine la reglamentación solo podrán ser utilizadas por aquellos fondos comunes de inversión con una cantidad máxima de cuotapartes cuyo patrimonio se hallare integrado, además de por los bienes previstos en el párrafo primero del artículo 1º de esta ley, por derechos sobre inmuebles, créditos hipotecarios en primero o ulterior grado y derechos de anticresis constituidos sobre inmuebles en las proporciones que establece en la reglamentación.

c) Modifícase el inciso a) del artículo 13, el que quedará redactado de la siguiente forma:

Artículo 13: El Reglamento de Gestión debe especificar:

a) Planes que se adoptan para la inversión del patrimonio del fondo, especificando los objetivos a alcanzar, las limitaciones a las inversiones por tipo de activo y, de incluir créditos, la naturaleza de los mismos y la existencia o no de coberturas contra el riesgo de incumplimiento.

d) Modifícase el inciso c) del artículo 14, el que queda redactado de la siguiente forma:

c) La guardia y el depósito de valores y demás instrumentos representativos de las inversiones, pago y cobro de los beneficios devengados, así como el producto de la compraventa de valores y cualquiera otra operación inherente a estas actividades. Los valores podrán ser depositados en una caja constituida según lo dispone la ley 20.643.

e) Incorporase como inciso e) del artículo 14 el siguiente:

e) En los casos de fondos comunes de inversión inmobiliaria:

I. Actuar como fiduciario, en los términos del artículo 2662 del Código Civil respecto de los inmuebles, derechos de anticresis y créditos hipotecarios, en beneficio de los cuotapartistas y

conforme a las instrucciones de la sociedad gerente. Esta última deberá prestar su asentimiento expreso en todo acto de adquisición o disposición de los bienes antes indicados.

II. Realizar respecto de los bienes inmuebles todos los actos de administración que sean necesarios para su conservación, venta, hipoteca o constitución de otros derechos reales, arrendamiento o leasing conforme a las instrucciones que imparta la sociedad gerente. El reglamento de gestión podrá asignar esas tareas directamente a la sociedad gerente, sin necesidad de ningún otro instrumento.

III. Custodiar los demás bienes que integran el fondo común.

IV. Llevar por sí a través de una caja constituida según la ley 20.643, el registro de cuotaparte escriturales o nominativas y expedir las constancias que soliciten los cuotapartistas.

f) Sustituyese el artículo 17 el que quedara redactado de la siguiente forma:

Artículo 17: el dinero en efectivo no invertido perteneciente al fondo, debe depositarse en entidades financieras autorizadas por el Banco Central de la República Argentina, o para el caso de los depósitos y otras transacciones en moneda extranjera que fueran necesarias para las operaciones de los fondos comunes en mercados del exterior en las entidades financieras internacionales que reúnan las condiciones que determine la reglamentación.

g) Incorporase un párrafo final al artículo 18, el que quedara redactado de la siguiente forma:

Artículo 18: Las cuotapartes emitidas por el fondo común de inversiones estarán representadas por certificados de copropiedad nominativos o al portador, en los cuales se dejara constancia de los derechos del titular de las copropiedad y deberán ser firmados por los representantes de ambos órganos del fondo. Las firmas podrán ser estampadas por medios mecánicos copiadore. Prodrán emitirse cuotapartes escriturales, estando a cargo de la depositaria el registro de cuotapartistas. Un mismo certificado podrá representar uno o más cuotapartes. La emisión de cuotapartes debe expedirse contra el pago total del precio de suscripción, no admitiéndose pagos parciales.

Los fondos cerrados podrán emitir certificados globales para su deposito en regímenes de deposito colectivo.

h) Agregase como ultimo párrafo del artículo 21 los siguientes:

El reglamento de gestión puede prever que al menos un (1) año antes de la expiración del plazo por el que se constituyo el fondo, una asamblea de cuotapartistas resuelva su prórroga. Los cuotapartistas disconformes con lo dispuesto por la asamblea, podrán solicitar el rescate de su cuotapartes, a las que se les integrara el valor de su participación en el termino máximo de un (1) año.

A la asamblea de cuotapartistas se aplicaran las disposiciones de la ley 19.550 de sociedades comerciales relativas a la asamblea extraordinaria.

i) Agréganse como segundo, tercero y cuarto párrafo del artículo 25 de la Ley 24.083, los siguientes:

Las cuotapartes y cuotapartes de renta de los fondos comunes de inversión, serán objeto del siguiente tratamiento impositivo:

a) Quedan exentas del impuesto al valor agregado las prestaciones financieras que puedan resultar involucradas en su emisión, suscripción, colocación, transferencia y renta:

b) Los resultados provenientes de su compraventa, cambio, permuta, conversión y disposición, así como también sus rentas, quedan exentos del impuesto a las ganancias, excepto para los sujetos comprendidos en el título VI de la Ley de Impuesto a las Ganancias (texto ordenado en 1986 y sus modificaciones). Cuando se trate de beneficiarios del exterior comprendidos en el título V de la citada norma legal, no regirá lo dispuesto en su artículo 21 y en el artículo 104 de la Ley 11.683 (texto ordenado 1978 y sus modificaciones).

El tratamiento impositivo establecido en el párrafo anterior será de aplicación cuando los referidos títulos sean colocados por oferta pública.

Asimismo, a los efectos del impuesto al valor agregado, las incorporaciones de créditos a un Fondo Común de Inversión, no constituirán prestaciones o colocaciones financieras gravadas. Cuando el crédito incorporado incluya intereses de financiación, el sujeto pasivo del impuesto por la prestación correspondiente a estos últimos continuará siendo el cedente, salvo que el pago deba efectuarse al cesionario o a quien éste indique, en cuyo caso será quien lo reciba el que asumirá la calidad de sujeto pasivo.

(Inciso i) sustituido por art. 1° de la [Ley N° 24.781](#) B.O. 4/4/1997)

TITULO IX

Modificaciones al Código Procesal Civil y Comercial de la Nación

ARTICULO 79. — Modificase el Código Procesal Civil y Comercial de la Nación de la siguiente forma:

Artículo 598: Dictada la sentencia de trance y remate se procederá de la siguiente forma:

1. El juez ordenará verificar el estado físico y de ocupación, designado a tal fin al escribano que proponga el acreedor. Si de esa diligencia resulta que el inmueble se encuentra ocupado, en el mismo acto se intimará a su desocupación en el plazo de diez (10) días, bajo apercibimiento de lanzamiento por la fuerza pública.

No verificada en ese plazo la desocupación, sin más trámite se procederá al lanzamiento y se entregará la tenencia al acreedor, hasta la aprobación del remate, con intervención del notario al que se refiere el párrafo anterior. A esos fines, el escribano actuante puede requerir el auxilio de la fuerza pública, allanar domicilio y violentar cerraduras y poner en depósito oneroso los bienes que se encuentren en el inmueble, a costa del deudor.

2. El acreedor estará facultado para solicitar directamente al Registro de la Propiedad un informe sobre el estado y gravámenes que afectaren el inmueble hipotecado, con indicación del importe de los créditos, sus titulares y domicilios.

3. Asimismo, el acreedor puede requerir la liquidación de las deudas que existan en concepto de expensas de la propiedad horizontal, impuestos, tasas y contribuciones que pesen sobre el inmueble, bajo apercibimiento que de no contarse con dichas liquidaciones en el plazo de diez (10) días hábiles desde la recepción de su solicitud, se podrá subastar el bien como si estuviera libre de deudas. Los reclamos que se dedujeron por aplicación de lo dispuesto en este inciso no afectarán el trámite de remate del bien gravado.

4. La venta quedará perfeccionada una vez pagado el precio en el plazo que se haya estipulado y realizada la tradición a favor del comprador. El pago se podrá realizar directamente al acreedor, quien deberá depositar el remanente dentro del quinto día verificado el cobro. Si el acreedor ostenta la tenencia del inmueble subastado, podrá transmitirla directamente al comprador: caso contrario y no habiendo mediado desposesión como lo prevé el inciso 1 deberá ser entregado con intervención del juez. La protocolización de las actuaciones será extendida por intermedio del escribano designado por el comprador, sin que sea necesaria la comparecencia del ejecutado.

5. El deudor ni el tercero, poseedor del inmueble hipotecado, pueden interponer incidente ni recurso alguno, salvo las defensas del artículo 64 en la oportunidad del artículo 54, sin perjuicio de que el deudor pueda ejercitar, en juicio sumarísimo posterior, los derechos que tenga que reclamar al acreedor. Si existiera peligro de desprotección de alguno de los interesados, se notificará al defensor oficial para que asuma el control del proceso de ejecución de la garantía.

6. Una vez realizada la subasta y cancelado el crédito ejecutado, el deudor podrá impugnar por la vía judicial:

a) La liquidación practicada por el acreedor, y

b) El incumplimiento de los recaudos establecidos en el presente artículo por parte del ejecutante.

En todos los casos el acreedor deberá indemnizar los perjuicios ocasionados, sin perjuicio de las sanciones penales y administrativas de que se hiciera pasible.

7. en los casos previstos en el presente artículo, no procederá la compra en comisión ni la indisponibilidad de los fondos de la subasta. No obstante el juez podrá pedir caución suficiente al acreedor.

TITULO X

Modificaciones al Régimen Registral

ARTICULO 80. — Cuando la ley lo autorice pueden ser inscritos los instrumentos privados, siempre que la firma de sus otorgantes esté certificada por escribano público.

ARTICULO 81. — La situación registral sólo variará a petición de:

a) El autorizante del documento que se pretende inscribir, o su reemplazante legal;

b) Quien tuviere interés para asegurar el derecho que se ha de registrar.

TITULO XI

Modificaciones al Código Penal

ARTICULO 82. — Agrégase al artículo 173 del Código Penal, los siguientes incisos:

12. El titular fiduciario, el administrador de fondos comunes de inversión o el dador de un contrato de leasing, que en beneficio propio o de un tercero dispusiere, gravare o perjudicare los bienes y de esta manera defraudare los derechos de los cocontratantes.

13. El que encontrándose autorizado para ejecutar extrajudicialmente un inmueble lo ejecutara extrajudicialmente un inmueble lo ejecutara en perjuicio del deudor, a sabiendas de que el mismo no se encuentra en mora, o maliciosamente omitiera cumplimentar los recaudos establecidos para la subasta mediante dicho procedimiento especial.

14. El tenedor de letras hipotecarias que en perjuicio del deudor o de terceros omitiera consignar en el título los pagos recibidos.

TITULO XII

Modificaciones a las leyes impositivas

CAPITULO I

ARTICULO 83. — Los títulos valores representativos de deuda y los certificados de participación emitidos por fiduciarios respecto de fideicomisos que se constituyan para la titulización de activos, serán objeto del siguiente tratamiento impositivo:

a) Quedan exentas del impuesto al valor agregado las operaciones financieras y prestaciones relativas a su emisión, suscripción, colocación, transferencia, amortización, intereses y cancelación, como así también las correspondientes a sus garantías;

b) Los resultados provenientes de su compraventa, cambio, permuta, conversión y disposición, como así también sus intereses, actualizaciones y ajustes de capital, quedan exentos del impuesto a las ganancias, excepto para los sujetos comprendidos en el Título VI de la Ley de Impuesto a las Ganancias (texto ordenado 1986) y sus modificaciones. Cuando se trate de beneficiarios del exterior comprendidos en el título V de la citada norma legal, no regirá lo dispuesto en su artículo 21 y en el artículo 104 de la Ley 11.683 (texto ordenado 1978) y sus modificaciones.

El tratamiento impositivo establecido en este artículo será de aplicación cuando los referidos títulos sean colocados por oferta pública.

ARTICULO 84. — A los efectos del impuesto al valor agregado, cuando los bienes fideicomitados fuesen créditos, las transmisiones a favor del fideicomiso no constituirán prestaciones o colocaciones financieras gravadas.

Cuando el crédito cedido incluya intereses de financiación, el sujeto pasivo del impuesto por la prestación correspondiente a estos últimos continuará siendo el fideicomitente, salvo que el pago

deba efectuarse al cesionario o a quien éste indique, en cuyo caso será quien lo reciba el que asumirá la calidad de sujeto pasivo.

ARTICULO 85. — Las disposiciones del presente capítulo entrarán en vigencia el primer día del mes subsiguiente al de la publicación de la presente ley.

TITULO XIII

Desregulación de aspectos vinculados a la construcción en el ámbito de la Capital Federal (artículos 86 al 98)

ARTICULO 86. — Agrégase al artículo 2.1.3.7 del Código de la Edificación (ordenanza 33.387 oficializada por ordenanza 33.515 de la Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires) el siguiente párrafo:

Ante la presentación de la documentación exigida para la ejecución de obras que requieran permiso, se expedirán inmediatamente y en un mismo acto, el número de expediente y la registración, postergando cualquier análisis sobre aquella documentación para la etapa siguiente de fiscalización, basada en la responsabilidad profesional.

ARTICULO 87. — Agrégase al inciso a) del artículo 2.1.2.2. del Código de la Edificación (ordenanza 33.387 oficializada por la 33 515 de la Municipalidad de Buenos Aires), como último párrafo el siguiente:

Cuando la entrega de los certificados exigidos para el permiso de obra demorase más de cuarenta y ocho (48) horas, el interesado quedará autorizado para suplirlos con la presentación de la solicitud correspondiente en la que constará el incumplimiento del plazo antes mencionado.

ARTICULO 88. — Derógase la exigencia del registro de gestores, prevista por el artículo 2.5.9.6. del Código de Edificación (ordenanza 33.387 oficializada por ordenanza 33.515).

ARTICULO 89. — Redúcese el costo del derecho de ocupación y uso de la vía pública con obradores de empresas privadas por cuenta de terceros, previsto por el artículo 26 de la Ordenanza Tarifaria para el año 1994 (47.548), a la suma de cinco centavos (\$ 0,05).

ARTICULO 90. — Redúcese la contribución por publicidad prevista por el artículo 65 de la Ordenanza Tarifaria para el año 1994 (47 548), al cinco por ciento (5%) del valor anual de la mayor tarifa para un aviso frontal simple conforme el artículo 13.4.14 del Código de la Publicidad (ordenanza 41.115), con un importe único para toda la Capital.

ARTICULO 91. — Derógase el artículo 2 y la obligación de percibir honorarios por etapas prevista en los capítulos II, III y IV del arancel aprobado por decreto ley 7887/55.

ARTICULO 92. — Derógase el artículo 2.1.1.4. del libro segundo del Código de Ética para la Agrimensura, Arquitectura e Ingeniería, aprobado por decreto 1099/84.

ARTICULO 93. — Derógase la intervención del Consejo Profesional respectivo en la extensión del certificado de encomienda de tareas profesionales, previsto en el apartado 4, inciso a), del

artículo 2 1.2.2. del Código de la Edificación (ordenanza 33.387, oficializada por ordenanza 33.515).

ARTICULO 94. — Prohíbese a los colegios profesionales de agrimensura, arquitectura e ingeniería exigir a sus matriculados, en forma previa a la realización de actividades en que éstos asuman responsabilidad profesional, cualquier clase de certificado de habilitación y registro de encomienda.

ARTICULO 95. — Suprímese el Registro Municipal de Profesionales al que se refiere el artículo 2.5.9.1. y concordantes del Código de la Edificación (ordenanza 33.387, oficializada por ordenanza 33.515) y créase, en su reemplazo un Registro de Profesionales Sancionados, donde figurarán exclusivamente aquellos profesionales que hayan sido suspendidos o inhabilitados para ejercer en el ámbito municipal.

Podrán ejercer libremente su profesión en el ámbito de la Capital Federal, de conformidad con lo establecido por el decreto 2293 del 2 de diciembre de 1992, quienes no se encuentren incluidos en el Registro de Profesionales Sancionados mencionado en el párrafo anterior.

ARTICULO 96. — Derógase el visado del consejo profesional respectivo del letrado reglamentario de obra, previsto en el apartado 5, inciso a), del artículo 2.1.2.2. del Código de la Edificación (ordenanza 33.387, oficializada por ordenanza 33.515).

ARTICULO 97. — Déjase sin efecto toda norma legal que se oponga al contenido de la presente ley.

ARTICULO 98. — Comuníquese al Poder Ejecutivo. — ALBERTO R. PIERRI. — FAUSTINO MAZZUCCO. — Esther H. Pereyra Arandía de Pérez Pardo. — Eduardo Piuzzi.

DADA EN LA SALA DE SESIONES DEL CONGRESO ARGENTINO, EN BUENOS AIRES, A LOS VEINTIDOS DIAS DEL MES DE DICIEMBRE DEL AÑO MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y CUATRO.

ANEXO II

FORMULARIO DE ADHESIÓN MODELO

Mendoza, de de 20xx.-

Sres.:
XXXXXXXX
Administrador Fiduciario del Fideicomiso xxxxxxxx
Presente

De mi consideración:

Me dirijo a Uds. en mi carácter de **Fiduciante Asociado** y posterior **Beneficiario**, a fin de hacerles llegar mi formal y expresa adhesión al contrato de **Fideicomiso xxxxxxxxxxxxxxxx** constituido por escritura número xxx el día xxx de xxxxxx de 2.0xx, aceptando de manera irrestricta todas y cada una de sus cláusulas.

Conozco los alcances y contenidos del contrato, del cual en este acto firmo y recibo una copia en muestra de conformidad, así también como que **xxxxxx**, con domicilio legal y especial en calle xxxxxxx, por ser el **Fiduciario** del fideicomiso, afectará los activos que le sean fideicomitados según establece el contrato de fideicomiso, disponiendo de las facultades necesarias para el cumplimiento de su función, recibiendo una fotocopia del mismo.

Está en mi conocimiento que **Xxxxxx** no garantiza de ningún modo la integración de los aportes comprometidos por los **Fiduciantes**, limitándose a administrar los activos fideicomitados a favor de los **Beneficiarios**, en la forma dispuesta en el contrato de **Fideicomiso**.

En el carácter mencionado acepto las siguientes condiciones:

1. Que recibiré como beneficio la **Unidad Funcional Individualizada** como **Departamento N° del Piso Torre N° del inmueble** que se construirá en la **Fracción "....."** en el lote de terreno sito en calle **Ex Ruta Provincial N° 99 (Acceso a Aeroparque) y Calle Pública N° 11, El Challo, Las Heras, Mendoza**. La individualización de la unidad resulta del plano presentado ante la Municipalidad de Las Heras, Mendoza. La dación y/o cesión que se me realizará comprenderá la propiedad exclusiva de la unidad funcional referenciada y las partes comunes del edificio a construirse.
2. Que la ubicación, comodidades, superficies y linderos de la unidad que recibiré como beneficio son las siguientes:
 - Ubicación:** Torre N°, piso, departamento
 - Superficie Propia:** m²
 - Superficie Común:** m²
 - Superficie Total:** m²
 - Comodidades:** Estar-comedor, cocina, lavandería, tendedero, dos (2) dormitorios (uno en suite y con vestidor), dos baños zonificados, balcón en estar-comedor y dormitorio principal.
 - Linderos:** Norte:.....; Sur:.....; Oeste:.....; Este:.....
3. Que conozco y acepto la calidad de los trabajos a realizar de acuerdo con las especificaciones que se detallan y surgen del plano que suscribo y del pliego de especificaciones técnicas, como parte integrante del presente y del cual firmo un ejemplar y recibo una copia.
4. Que el dominio del terreno se encuentra inscripto en el Registro de la Propiedad Inmueble, y pertenece a **Xxxxxx** en carácter de **Fiduciario del Fideicomiso Mont Arc Departamentos**.
5. Que los edificios a construirse y las unidades funcionales resultantes serán afectadas oportunamente por el **Fiduciario** al régimen de **Propiedad Horizontal establecido en la Ley N° 13.512**.
6. Que la unidad funcional que recibiré como beneficio tiene un porcentual estimado del **por ciento (.....%)** sobre el total de la obra a construirse, y que la

superficie y porcentual asignados se encuentran sujetos a reajustes definitivos por revestir el carácter de estimativas.

7. Que acepto desde ya el **Reglamento de Copropiedad y Administración**, que redactará el **Fiduciario**, obligándome a su fiel cumplimiento.
8. Que los gastos vinculados a la confección y redacción de dicho **Reglamento y Escritura y los Planos de Subdivisión** necesarios serán abonados por mí en la proporción de mi porcentual en los edificios, y hechos efectivos en el acto de escrituración.
9. Que el **Fiduciario** designará el Administrador en el momento y por el plazo que crea conveniente.
10. Que me comprometo a aportar la suma de **U\$S** (**Dólares:**) de la siguiente manera:
.....
.....
11. Que la suma comprometida podrá ser reajustada por el **Fiduciario** en el supuesto de producirse un aumento del índice de precios de la construcción superior al quince por ciento (**15 %**) durante el desarrollo de las obras, y respecto del actual, según índices que para el mismo tipo de construcción resulten de los informes oficiales de la Cámara Argentina de la Construcción.
12. Que el **Fiduciario** se reserva el derecho hasta la finalización de obra al uso sin cargo de cualquier muro del emprendimiento o fracción de terreno a los efectos de realizar propaganda sobre el mismo, sea por cuenta propia o de terceros.
13. Que tomaré posesión de la unidad en la fecha en que sea citado para ello por el **Fiduciario**, aunque no se haya escriturado la misma a mi favor, obligándome a suscribir el acta de entrega de la posesión, la que ratificará todos los términos del presente.
14. Que si no tomo la posesión, cualquiera que sea la causa que me lo impida y aún sin haberme otorgado la escritura traslativa, igualmente me haré cargo en forma exclusiva de todas las erogaciones proporcionales a la unidad, concurriendo en su proporción a los gastos generales, pago de los servicios y gastos, gravámenes, impuestos, seguros, sueldos, cargas sociales, mantenimiento de los servicios centrales, y todo otro gasto que pudiera surgir.
15. Que no podré oponerme a recibir la posesión ofrecida por no haberse concluido con los trabajos de construcción de los edificios, cuando la unidad, esté completamente terminada, así como las vías de acceso y servicios centrales.
16. Que la escritura traslativa se me otorgará y firmará ante el Escribano que designe el **Fiduciario**, una vez obtenidas las autorizaciones y recaudos de las oficinas públicas respectivas, y despachados los certificados, sobre la base de títulos perfectos.
17. Que deberé concurrir a firmar la escritura el día y la hora que fije el escribano, quien deberá notificarme con una anticipación no menor a quince (15) días corridos.
18. Que en caso de no concurrir al acto de escrituración, a pesar de encontrarme debidamente citado por el escribano designado, deberá abonar al **Fiduciario** una multa diaria de \$100 (pesos cien), como cláusula penal, que podrá exigirse sin necesidad de interpelación judicial o extrajudicial alguna.
19. Que los gastos de escrituración serán soportados por mí.
20. Que destinaré la unidad exclusivamente para vivienda, no pudiendo darle otro destino.
21. Que puedo ceder el beneficio que me corresponde en virtud del mencionado contrato en la forma y condiciones establecidas en el mismo.
22. Que en caso de atrasarme en la integración de los aportes comprometidos se originará a favor del **Fiduciario** un interés equivalente a la tasa activa que aplique el Banco de la Nación Argentina, a las fechas de pago más un recargo punitivo del 30 % sobre la misma.
23. Que la mora en el cumplimiento de mis obligaciones operará en forma automática y no requerirá de interpelación judicial o extrajudicial alguna.

24. Que en caso de no tomar posesión en las condiciones y plazos establecidos y/o no comparecer a suscribir la escritura traslativa y/o atrasarme en el pago de dos (2) cuotas, consecutivas o no, de las sumas comprometidas, el **Fiduciario** podrá optar por reclamarme judicialmente el cumplimiento del presente, con más los daños y perjuicios que correspondan, o declarar resuelto el contrato. En este último caso, quedará para el **Fiduciario** un monto equivalente al veinte por ciento (20%) del precio total de venta como indemnización, pudiendo el mismo disponer de la unidad. El saldo restante se me reintegrará una vez vendida la unidad y en las mismas condiciones de financiación concedidas al **Fiduciante Asociado**.
25. Que en caso de resolución, cualquiera sea su caso, si estoy en posesión de la unidad, deberé devolverla al **Fiduciario** dentro de los diez (10) días corridos siguientes a la notificación que a tal efecto me curse, estableciéndose una multa con carácter penal, equivalente a dos por mil (2/1000) del precio total por cada día de demora en la retribución de la posesión.
26. Que en caso de producirse mi muerte, mis herederos deberán unificar la representación dentro del término de treinta (30) días de producido el fallecimiento y dar cumplimiento a todas y cada una de las condiciones del contrato.
27. Que se estima que la unidad podrá ser terminada dentro del plazo de dieciocho meses (18) desde la suscripción del presente entregándome la misma oportunamente en condiciones de habitabilidad y con las características detalladas, salvo inconvenientes no imputables al **Fiduciario**, caso fortuito o fuerza mayor.
28. Que el sellado del presente en caso de corresponder será a mi cargo.
29. Que constituyo domicilio legal y especial, para todos los efectos judiciales y extrajudiciales derivados del contrato en
30. Que acepto someterme a la competencia de los Tribunales ordinarios con asiento en la Ciudad de Mendoza, en caso de controversia judicial haciendo expresa renuncia a los Tribunales Federales.
31. Que el presente formulario se entenderá como firme, si en un plazo de 10 (diez) días corridos a partir de la fecha no se recibe notificación alguna por parte del **Fiduciario** que exprese la no aceptación del mismo.
32. En este acto recibo copia del Presente.

Saludos a Ud. muy atentamente

Firma

ANEXO III

CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN N°

Xxxxxx, en este acto representado por el Sr. xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx, D.N.I. N° xxxxxxxxxxxx, en su carácter de Presidente, con domicilio en calle xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx, en su carácter de administrador fiduciario del FIDEICOMISO xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx, constituido por escritura número el día de de 2007, otorgada ante....., Notaria Pública, titular del Registro número ciento treinta y ocho de Capital

CERTIFICA

que el Sr. ha aportado en el día de la fecha a este FIDEICOMISO en carácter de FIDUCIANTE APORTANTE la suma de pesos representados en, y dentro de las prescripciones de los artículos y del Contrato de Fideicomiso.

El FIDUCIANTE Sr. declara que conoce todas las prescripciones de la Ley 24.441, y que conoce y acepta todos los términos del citado contrato de fideicomiso, cuyo texto se considera aquí reproducido, y una copia del cual recibe en este acto y otra que firma en prueba de adhesión y conformidad.

Valuación del Beneficio: de conformidad al art. 33 inc. c) del Contrato de Fideicomiso el aporte será incrementado a la fecha de pago del beneficio con

Fecha de pago: El beneficio será entregado

Inscripción: El presente certificado queda registrado al Número del Libro de Certificados del Fideicomiso.

Se extiende el presente en prueba del derecho que corresponde al FIDUCIANTE a días de de 200....., en la ciudad de Mendoza, República Argentina.

Fiduciante

Fiduciario

ANEXO IV
PRESUPUESTO DE OBRA

EMPRESA		ACOTUR S.A.							
ITEM	SUB ITEM	DESIGNACION DEL ITEM	UN	CANT.	IMPORTE			% DE INCIDENCIA	
					UNITARIO	TOTAL ITEM	TOTAL RUBRO	PARCIAL	TOTAL
1		TAREAS PREVIAS					\$ 32.703,85		0,39%
	1.1	Limpieza de terreno	Gl	1,00	\$ 5.585,77	\$ 5.585,77			0,07%
	1.4	Preparación y replanteo	m2	3000,00	\$ 9,04	\$ 27.118,08			0,32%
2		MOVIMIENTO DE SUELOS					\$ 3.576,36		0,04%
	2.1	Desmante con traslado de material	m3	100,00	\$ 35,76	\$ 3.576,36			0,04%
3		EXCAVACIONES					\$ 34.142,76		0,41%
	3.1	Excavación mecánica en Sub Suelo (Sin Traslado de Material)	m3	400,00	\$ 13,73	\$ 5.493,80			0,07%
	2.2	Excavación manual Vf y Bases	m3	400,00	\$ 15,20	\$ 6.080,00			0,07%
	2.3	Excavación manual en Pozos de Fundación	m3	200,00	\$ 112,84	\$ 22.568,96			0,27%
4		HORMIGON ARMADO					\$ 2.192.523,06		26,03%
	4.1	Hormigon de Limpieza	m3	49,16	\$ 302,82	\$ 14.886,43			0,18%
	4.2	Pozos de Fundación							0,00%
	4.2.1	Pozo de fundación PF1	m3	38,40	\$ 598,99	\$ 23.001,11			0,27%
	4.2.2	Pozo de fundación PF2	m3	17,28	\$ 666,34	\$ 11.514,33			0,14%
	4.2.3	Pozo de fundación PF3	m3	129,92	\$ 560,03	\$ 72.758,97			0,86%
	4.2.4	Pozo de fundación PF4	m3	20,80	\$ 1.062,55	\$ 22.100,97			0,26%
	4.2.5	Pozo de fundación PF5	m3	22,32	\$ 620,33	\$ 13.845,84			0,16%
	4.2.6	Pozo de fundación PF6	m3	3,82	\$ 1.258,37	\$ 4.806,96			0,06%
	4.2.7	Pozo de fundación PF7	m3	16,24	\$ 833,60	\$ 13.537,62			0,16%
	4.2.8	Pozo de fundación PF8	m3	26,50	\$ 652,61	\$ 17.294,29			0,21%
	4.2.9	Pozo de fundación PF9	m3	7,62	\$ 1.147,94	\$ 8.747,27			0,10%
	4.2.10	Pozo de fundación PF10	m3	8,26	\$ 1.429,33	\$ 11.806,26			0,14%
	4.2.11	Pozo de fundación PF11	m3	2,22	\$ 1.069,83	\$ 2.375,03			0,03%
	4.2.12	Pozo de fundación PF12	m3	8,06	\$ 622,44	\$ 5.016,83			0,06%
	4.2.13	Pozo de fundación PF13	m3	20,16	\$ 684,34	\$ 13.796,39			0,16%
	4.2.14	Pozo de fundación PF14	m3	7,82	\$ 715,63	\$ 5.596,22			0,07%
	4.3	Vigas de Fundación							0,00%
	4.3.1	Viga de Fundación VF1 Sub Suelo	m3	2,60	\$ 1.443,60	\$ 3.753,36			0,04%
	4.3.1	Viga de Fundación VF1	m3	6,30	\$ 1.410,28	\$ 8.884,78			0,11%
	4.3.2	Viga de Fundación VF2	m3	37,78	\$ 1.443,60	\$ 54.539,23			0,65%
	4.3.3	Viga de Fundación VF3	m3	0,86	\$ 1.256,54	\$ 1.080,63			0,01%
	4.3.4	Viga de Fundación VF4	m3	4,22	\$ 1.438,09	\$ 6.068,75			0,07%
	4.4	Columnas							0,00%
	4.4	Columnas P.B.							0,00%
	4.4.1	Columna C1	m3	1,84	\$ 2.154,82	\$ 3.964,87			0,05%
	4.4.2	Columna C1 Sub Suelo	m3	3,70	\$ 2.154,82	\$ 7.972,84			0,09%
	4.4.3	Columna C2	m3	6,12	\$ 1.867,80	\$ 11.430,93			0,14%
	4.4.4	Columna C3	m3	2,44	\$ 1.708,02	\$ 4.167,57			0,05%
	4.4.5	Columna C4	m3	6,58	\$ 2.224,13	\$ 14.634,76			0,17%
	4.4.6	Columna C5	m3	2,04	\$ 1.467,75	\$ 2.994,22			0,04%
	4.5	Columnas Planta 1º Piso							0,00%
	4.5.1	Columna C1	m3	1,84	\$ 2.185,74	\$ 4.021,75			0,05%
	4.5.2	Columna C2	m3	6,12	\$ 1.626,49	\$ 9.954,11			0,12%
	4.5.3	Columna C3	m3	2,44	\$ 1.732,38	\$ 4.227,02			0,05%
	4.5.4	Columna C4	m3	6,58	\$ 1.937,99	\$ 12.751,98			0,15%
	4.5.5	Columna C5	m3	2,04	\$ 1.488,80	\$ 3.037,15			0,04%
	4.6	Columnas Planta 2º Piso							0,00%
	4.6.1	Columna C1	m3	1,84	\$ 2.216,65	\$ 4.078,64			0,05%
	4.6.2	Columna C2	m3	6,12	\$ 1.649,45	\$ 10.094,64			0,12%
	4.6.3	Columna C3	m3	2,44	\$ 1.756,75	\$ 4.286,47			0,05%
	4.6.4	Columna C4	m3	6,58	\$ 1.964,97	\$ 12.929,48			0,15%
	4.6.5	Columna C5	m3	2,04	\$ 1.509,84	\$ 3.080,08			0,04%
	4.7	Columnas Planta 3º Piso							0,00%
	4.7.1	Columna C1	m3	1,84	\$ 2.247,56	\$ 4.135,52			0,05%
	4.7.2	Columna C2	m3	6,12	\$ 1.672,41	\$ 10.235,17			0,12%
	4.7.3	Columna C3	m3	2,44	\$ 1.781,11	\$ 4.345,91			0,05%
	4.7.4	Columna C4	m3	7,10	\$ 1.991,94	\$ 14.142,79			0,17%
	4.7.5	Columna C5	m3	2,04	\$ 1.530,88	\$ 3.123,00			0,04%
	4.7.6	Columna C6	m3	2,08	\$ 2.317,53	\$ 4.820,46			0,06%
	4.8	Columnas Planta 4º Piso							0,00%
	4.8.1	Columna C1	m3	1,84	\$ 2.278,48	\$ 4.192,40			0,05%
	4.8.2	Columna C2	m3	6,12	\$ 1.695,37	\$ 10.375,69			0,12%
	4.8.3	Columna C3	m3	2,44	\$ 1.805,48	\$ 4.405,36			0,05%
	4.8.4	Columna C4	m3	7,10	\$ 2.018,92	\$ 14.334,32			0,17%
	4.8.5	Columna C5	m3	2,04	\$ 1.551,93	\$ 3.165,93			0,04%
	4.8.6	Columna C7	m3	2,08	\$ 1.814,76	\$ 3.774,70			0,04%
	4.9	Columnas Planta 5º Piso							0,00%
	4.9.1	Columna C1	m3	0,30	\$ 2.309,39	\$ 692,82			0,01%
	4.9.2	Columna C2	m3	1,64	\$ 1.718,34	\$ 2.818,07			0,03%
	4.9.3	Columna C3	m3	0,62	\$ 1.829,84	\$ 1.134,50			0,01%
	4.9.4	Columna C4	m3	2,78	\$ 2.045,89	\$ 5.687,59			0,07%
	4.9.5	Columna C4 en cuerpo emergente	m3	1,04	\$ 2.045,89	\$ 2.127,73			0,03%
	4.9.6	Columna C5	m3	0,52	\$ 1.572,97	\$ 817,94			0,01%
	4.9.7	Columna C7	m3	0,52	\$ 1.814,76	\$ 943,67			0,01%

Vigas							0,00%
4.10	Vigas de Planta Baja						0,00%
4.10.1	Vigas VL	m3	1,04	\$ 1.672,21	\$ 1.739,10	0,02%	
4.10.2	Vigas VV	m3	0,00	\$ 1.672,21	\$ -	0,00%	
4.10.3	Vigas VD	m3	0,00	\$ 1.947,42	\$ -	0,00%	
4.10.4	Vigas V1	m3	1,34	\$ 1.534,08	\$ 2.055,66	0,02%	
4.10.5	Vigas V2	m3	4,38	\$ 1.534,08	\$ 6.719,26	0,08%	
4.10.6	Vigas V3	m3	3,92	\$ 1.945,71	\$ 7.627,17	0,09%	
4.10.7	Vigas V3 Sub Suelo	m3	2,60	\$ 1.945,71	\$ 5.058,83	0,06%	
4.10.8	Vigas V4	m3	0,90	\$ 1.852,34	\$ 1.667,11	0,02%	
4.10.9	Vigas V5	m3	0,90	\$ 1.725,84	\$ 1.553,25	0,02%	
4.10.10	Vigas V6	m3	7,80	\$ 1.409,83	\$ 10.996,66	0,13%	
4.10.11	Vigas V7	m3	4,68	\$ 1.910,58	\$ 8.941,49	0,11%	
4.10.12	Vigas V Sub Suelo	m3	2,40	\$ 1.910,58	\$ 4.585,38	0,05%	
4.10.13	Vigas V8	m3	8,52	\$ 1.623,86	\$ 13.835,28	0,16%	
4.11	Vigas de Planta 1º Piso						0,00%
4.11.1	Vigas VL	m3	1,08	\$ 1.695,80	\$ 1.831,47	0,02%	
4.11.4	Vigas V1	m3	1,34	\$ 1.556,28	\$ 2.085,42	0,02%	
4.11.5	Vigas V2	m3	4,38	\$ 1.556,28	\$ 6.816,51	0,08%	
4.11.6	Vigas V3	m3	3,72	\$ 1.972,66	\$ 7.338,31	0,09%	
4.11.7	Vigas V4	m3	0,90	\$ 1.878,73	\$ 1.690,86	0,02%	
4.11.8	Vigas V5	m3	0,90	\$ 1.750,56	\$ 1.575,51	0,02%	
4.11.9	Vigas V6	m3	7,80	\$ 1.430,40	\$ 11.157,14	0,13%	
4.11.10	Vigas V7	m3	4,68	\$ 1.937,82	\$ 9.069,01	0,11%	
4.11.11	Vigas V8	m3	8,52	\$ 1.647,26	\$ 14.034,68	0,17%	
4.11.12	Vigas V9	m3	0,00	\$ 1.533,17	\$ -	0,00%	
4.12	Vigas de Planta 2º Piso						0,00%
4.12.1	Vigas VL	m3	1,08	\$ 1.719,39	\$ 1.856,94	0,02%	
4.12.4	Vigas V1	m3	1,34	\$ 1.578,48	\$ 2.115,17	0,03%	
4.12.5	Vigas V2	m3	4,38	\$ 1.578,48	\$ 6.913,75	0,08%	
4.12.6	Vigas V3	m3	3,72	\$ 1.999,62	\$ 7.438,60	0,09%	
4.12.7	Vigas V4	m3	0,90	\$ 1.905,13	\$ 1.714,61	0,02%	
4.12.8	Vigas V5	m3	0,90	\$ 1.775,29	\$ 1.597,77	0,02%	
4.12.9	Vigas V6	m3	7,80	\$ 1.450,98	\$ 11.317,61	0,13%	
4.12.10	Vigas V7	m3	4,68	\$ 1.965,07	\$ 9.196,52	0,11%	
4.12.11	Vigas V8	m3	8,52	\$ 1.670,67	\$ 14.234,09	0,17%	
4.12	Vigas de Planta 3º Piso						0,00%
4.12.1	Vigas VL	m3	2,32	\$ 1.742,98	\$ 4.043,71	0,05%	
4.12.4	Vigas V1	m3	1,34	\$ 1.600,68	\$ 2.144,92	0,03%	
4.12.5	Vigas V2	m3	4,38	\$ 1.600,68	\$ 7.010,99	0,08%	
4.12.6	Vigas V3	m3	3,72	\$ 2.026,58	\$ 7.538,89	0,09%	
4.12.7	Vigas V4	m3	0,90	\$ 1.931,52	\$ 1.738,37	0,02%	
4.12.8	Vigas V5	m3	0,90	\$ 1.800,02	\$ 1.620,02	0,02%	
4.12.9	Vigas V6	m3	7,80	\$ 1.471,55	\$ 11.478,09	0,14%	
4.12.10	Vigas V7	m3	4,68	\$ 1.992,31	\$ 9.324,03	0,11%	
4.12.11	Vigas V8	m3	8,52	\$ 1.694,07	\$ 14.433,49	0,17%	
4.13	Vigas de Planta 4º Piso						0,00%
4.13.1	Vigas VL	m3	2,32	\$ 1.766,56	\$ 4.098,43	0,05%	
4.13.4	Vigas V1	m3	1,34	\$ 1.622,89	\$ 2.174,67	0,03%	
4.13.5	Vigas V2	m3	4,38	\$ 1.622,89	\$ 7.108,24	0,08%	
4.13.6	Vigas V3	m3	3,72	\$ 2.053,54	\$ 7.639,18	0,09%	
4.13.7	Vigas V4	m3	0,90	\$ 1.957,92	\$ 1.762,12	0,02%	
4.13.8	Vigas V5	m3	0,90	\$ 1.824,75	\$ 1.642,28	0,02%	
4.13.9	Vigas V6	m3	7,80	\$ 1.492,12	\$ 11.638,56	0,14%	
4.13.10	Vigas V7	m3	4,68	\$ 2.019,56	\$ 9.451,54	0,11%	
4.13.11	Vigas V8	m3	8,52	\$ 1.717,48	\$ 14.632,90	0,17%	
4.14	Vigas de Planta 5º Piso						0,00%
4.14.1	Vigas V3	m3	5,24	\$ 2.080,50	\$ 10.901,83	0,13%	
4.14.2	Vigas V3 Cuerpo emergente	m3	1,42	\$ 2.080,50	\$ 2.954,31	0,04%	
4.14.3	Vigas V5	m3	0,22	\$ 1.849,48	\$ 406,89	0,00%	
4.15	Tabiques						0,00%
4.15	Tabiques de Planta Baja						0,00%
4.15.1	Tabique T1/2 X	m3	9,68	\$ 1.609,77	\$ 15.582,56	0,19%	
4.15.2	Tabique T9/10 X	m3	9,68	\$ 1.926,28	\$ 18.646,37	0,22%	
4.15.4	Tabique T3/4/7/8 X	m3	18,16	\$ 1.621,06	\$ 29.438,52	0,35%	
4.15.5	Tabique TP 5X	m3	3,36	\$ 1.473,95	\$ 4.952,46	0,06%	
4.15.6	Tabique TP 6X	m3	2,96	\$ 1.445,97	\$ 4.280,06	0,05%	
4.15.7	Tabique TP 6X Sub Suelo	m3	48,00	\$ 1.445,97	\$ 69.406,45	0,82%	
4.15.8	Tabique T 1/2/9/10 Y	m3	12,48	\$ 1.702,29	\$ 21.244,54	0,25%	
4.15.9	Tabique T 3/4/7/8 Y	m3	12,48	\$ 1.756,93	\$ 21.926,52	0,26%	
4.15.10	Tabique TP 5/6 Y	m3	18,36	\$ 1.408,17	\$ 25.854,01	0,31%	
4.16	Tabiques de Planta 1º Piso						0,00%
4.16.1	Tabique T1/2 X	m3	9,68	\$ 1.551,14	\$ 15.015,02	0,18%	
4.16.2	Tabique T9/10 X	m3	9,68	\$ 1.551,14	\$ 15.015,02	0,18%	
4.16.3	Tabique T3/4/7/8 X	m3	18,16	\$ 1.557,08	\$ 28.276,55	0,34%	
4.16.4	Tabique TP 5X	m3	3,36	\$ 1.437,30	\$ 4.829,32	0,06%	
4.16.5	Tabique TP 6X	m3	2,96	\$ 1.467,00	\$ 4.342,33	0,05%	

5.3	Tabique Durlock			\$ -	\$ -		0,00%
5.3.1	Tabique Durlock Planta Baja	m2	156,00	\$ 70,08	\$ 10.932,48		0,13%
5.3.2	Tabique Durlock Planta 1º Piso	m2	156,00	\$ 70,48	\$ 10.995,63		0,13%
5.3.3	Tabique Durlock Planta 2º Piso	m2	156,00	\$ 70,89	\$ 11.058,78		0,13%
5.3.4	Tabique Durlock Planta 3º Piso	m2	156,00	\$ 71,29	\$ 11.121,93		0,13%
5.3.5	Tabique Durlock Planta 4º Piso	m2	156,00	\$ 71,70	\$ 11.185,08		0,13%
5.3.6	Tabique Durlock Planta 5º Piso	m2	156,00	\$ 72,10	\$ 11.248,22		0,13%
6	 AISLACIONES					\$ 62.250,78	0,74%
6.1	Aislación hidrófuga horizontal	m2	1776,00	\$ 22,82	\$ 40.526,90		0,48%
6.2	Aislación hidrófuga vertical	m2	952,00	\$ 22,82	\$ 21.723,88		0,26%
7	 REVOQUES					\$ 873.117,97	10,37%
7.1	Revoque Grueso y fino a la cal						
7.1.1	Revoque Grueso y fino a la cal Planta Baja	m2	1776,00	\$ 34,72	\$ 61.660,94		0,73%
7.1.2	Revoque Grueso y fino a la cal Planta 1º Piso	m2	1712,00	\$ 35,44	\$ 60.671,57		0,72%
7.1.3	Revoque Grueso y fino a la cal Planta 2º Piso	m2	1712,00	\$ 36,16	\$ 61.904,21		0,73%
7.1.4	Revoque Grueso y fino a la cal Planta 3º Piso	m2	1712,00	\$ 36,88	\$ 63.136,85		0,75%
7.1.5	Revoque Grueso y fino a la cal Planta 4º Piso	m2	1712,00	\$ 37,60	\$ 64.369,49		0,76%
7.1.6	Revoque Grueso y fino a la cal Planta 5º Piso	m2	348,00	\$ 38,32	\$ 13.335,01		0,16%
							0,00%
7.2	Enlucido de yeso						0,00%
7.2.1	Enlucido de yeso Planta Baja	m2	1776,00	\$ 23,00	\$ 40.856,24		0,49%
7.2.2	Enlucido de yeso Planta Baja 1º Piso	m2	1712,00	\$ 23,48	\$ 40.205,70		0,48%
7.2.3	Enlucido de yeso Planta Baja 2º Piso	m2	1712,00	\$ 23,96	\$ 41.027,46		0,49%
7.2.4	Enlucido de yeso Planta Baja 3º Piso	m2	1712,00	\$ 24,44	\$ 41.849,22		0,50%
7.2.5	Enlucido de yeso Planta Baja 4º Piso	m2	1712,00	\$ 24,92	\$ 42.670,98		0,51%
7.2.6	Enlucido de yeso Planta Baja 5º Piso	m2	348,00	\$ 25,40	\$ 8.840,81		0,10%
							0,00%
7.3	Revoque Grueso c/hidrófugo bajo revestimiento						0,00%
7.3.1	Revoque Grueso c/hidrófugo bajo revestimiento P. Baja	m2	364,00	\$ 28,89	\$ 10.517,56		0,12%
7.3.2	Revoque Grueso c/hidrófugo bajo revestimiento P. 1º Piso	m2	364,00	\$ 29,37	\$ 10.692,28		0,13%
7.3.3	Revoque Grueso c/hidrófugo bajo revestimiento P. 2º Piso	m2	364,00	\$ 29,85	\$ 10.867,00		0,13%
7.3.4	Revoque Grueso c/hidrófugo bajo revestimiento P. 3º Piso	m2	364,00	\$ 30,33	\$ 11.041,72		0,13%
7.3.5	Revoque Grueso c/hidrófugo bajo revestimiento P. 4º Piso	m2	364,00	\$ 30,81	\$ 11.216,44		0,13%
7.3.6	Revoque Grueso c/hidrófugo bajo revestimiento P. 5º Piso	m2	96,00	\$ 31,29	\$ 3.004,26		0,04%
							0,00%
7.4	Exterior grueso frataz. c/arena entrefina						0,00%
7.4.1	Exterior grueso frataz. c/arena entrefina Planta Baja	m2	782,00	\$ 33,27	\$ 26.018,39		0,31%
7.4.2	Exterior grueso frataz. c/arena entrefina Planta 1º Piso	m2	760,00	\$ 33,99	\$ 25.833,62		0,31%
7.4.3	Exterior grueso frataz. c/arena entrefina Planta 2º Piso	m2	760,00	\$ 34,71	\$ 26.380,82		0,31%
7.4.4	Exterior grueso frataz. c/arena entrefina Planta 3º Piso	m2	760,00	\$ 35,43	\$ 26.928,02		0,32%
7.4.5	Exterior grueso frataz. c/arena entrefina Planta 4º Piso	m2	760,00	\$ 36,15	\$ 27.475,22		0,33%
7.4.6	Exterior grueso frataz. c/arena entrefina Planta 5º Piso	m2	762,00	\$ 36,87	\$ 28.096,16		0,33%
							0,00%
7.5	Salpicado plástico exterior						0,00%
7.5.1	Salpicado plástico exterior Planta Baja	m2	782,00	\$ 24,19	\$ 18.913,14		0,22%
7.5.2	Salpicado plástico exterior Planta 1º Piso	m2	760,00	\$ 24,51	\$ 18.624,26		0,22%
7.5.3	Salpicado plástico exterior Planta 2º Piso	m2	760,00	\$ 24,83	\$ 18.867,46		0,22%
7.5.4	Salpicado plástico exterior Planta 3º Piso	m2	760,00	\$ 25,15	\$ 19.110,66		0,23%
7.5.5	Salpicado plástico exterior Planta 4º Piso	m2	760,00	\$ 25,47	\$ 19.353,86		0,23%
7.5.6	Salpicado plástico exterior Planta 5º Piso	m2	762,00	\$ 25,79	\$ 19.648,63		0,23%
							0,23%
8	 CONTRAPISOS					\$ 248.790,15	2,95%
8.1	Sobre terreno natural 0,10 m	m2	798,00	\$ 31,42	\$ 25.069,46		0,30%
							0,00%
8.2	Alivianado sobre losas						0,00%
8.2.1	Alivianado sobre losa Planta Baja	m2	180,00	\$ 52,58	\$ 9.464,43		0,11%
8.2.2	Alivianado sobre losa 1º Piso	m2	698,00	\$ 53,04	\$ 37.022,03		0,44%
8.2.3	Alivianado sobre losa 2º Piso	m2	698,00	\$ 57,31	\$ 40.001,10		0,47%
8.2.4	Alivianado sobre losa 3º Piso	m2	698,00	\$ 53,96	\$ 37.664,19		0,45%
8.2.5	Alivianado sobre losa 4º Piso	m2	698,00	\$ 54,42	\$ 37.985,27		0,45%
8.2.6	Alivianado sobre losa 5º Piso	m2	190,00	\$ 63,20	\$ 12.008,33		0,14%
							0,00%
8.3	Carpeta de nivelación p/ recibir cerámico						0,00%
8.3.1	Carpeta de nivelación p/ recibir cerámico Planta Baja	m2	600,00	\$ 15,24	\$ 9.146,88		0,11%
8.3.2	Carpeta de nivelación p/ recibir cerámico Planta 1º Piso	m2	600,00	\$ 15,48	\$ 9.290,88		0,11%
8.3.3	Carpeta de nivelación p/ recibir cerámico Planta 2º Piso	m2	600,00	\$ 15,72	\$ 9.434,88		0,11%
8.3.4	Carpeta de nivelación p/ recibir cerámico Planta 3º Piso	m2	600,00	\$ 15,96	\$ 9.578,88		0,11%
8.3.5	Carpeta de nivelación p/ recibir cerámico Planta 4º Piso	m2	600,00	\$ 16,20	\$ 9.722,88		0,12%
8.3.6	Carpeta de nivelación p/ recibir cerámico Planta 5º Piso	m2	146,00	\$ 16,44	\$ 2.400,94		0,03%
9	 PISOS					\$ 369.268,66	4,38%
9.1	Cerámico Mod arena 35x70 (Cocina-E. Comedor-Dorm.)						
9.1.1	Cerámico Mod arena 35x70 Planta Baja	m2	600,00	\$ 82,42	\$ 49.544,40		0,59%
9.1.2	Cerámico Mod arena 35x70 Planta 1º Piso	m2	600,00	\$ 83,10	\$ 49.862,40		0,59%
9.1.3	Cerámico Mod arena 35x70 Planta 2º Piso	m2	600,00	\$ 83,78	\$ 50.270,40		0,60%
9.1.4	Cerámico Mod arena 35x70 Planta 3º Piso	m2	600,00	\$ 84,46	\$ 50.678,40		0,60%
9.1.5	Cerámico Mod arena 35x70 Planta 4º Piso	m2	600,00	\$ 85,14	\$ 51.086,40		0,61%
9.1.6	Cerámico Mod arena 35x70 Planta 5º Piso	m2	146,00	\$ 85,82	\$ 12.530,30		0,15%

13		CARPINTERÍA METÁLICA			\$ 2.824,65	\$ 82.745,13	0,98%
13.1	Puerta tanques P3	Un.	2,00	\$ 1.412,33	\$ 2.824,65		0,03%
							0,00%
13.2	Provisión y coloc. De baranda de Balcones						0,00%
13.2.1	Prov. y coloc. De baranda de Balcones P. Baja AL 5º Piso	Gl	2,00	\$ 34.544,80	\$ 69.089,60		0,82%
							0,00%
13.3	Prov. y coloc. De baranda escalera de emerg.						0,00%
13.3.1	Prov. y coloc. De baranda escalera de emerg. P.B. al 5º Piso	ml	64,00	\$ 87,68	\$ 5.611,52		0,07%
							0,00%
13.4	Prov. y coloc. De pasamanos escalera de emerg.						0,00%
13.4.1	Prov. y coloc. De pasamanos esc. de emerg. P.B. al 5º Piso	ml	64,00	\$ 36,56	\$ 2.339,84		0,03%
							0,00%
13.5	Provisión y coloc. Baranda rampa acceso vehicular	ml	22,00	\$ 87,68	\$ 1.928,96		0,02%
13.6	Provisión y coloc. Pasamanos en acceso vehicular	ml	26,00	\$ 36,56	\$ 950,56		0,01%
							0,00%
14		CARPINTERÍA MADERA			\$ 1.795,20	\$ 650.340,92	7,72%
14.1	Provisión y colocación de puerta P1 (Guatambú)						
14.1.1	Prov. y coloc. De marco y hoja puerta P1 (Guatambú) P.B.	Un	8,00	\$ 1.093,93	\$ 8.751,41		0,10%
14.1.2	Prov. y coloc. De marco y hoja puerta P1 (Guatambú) P. 1º P	Un	8,00	\$ 1.095,13	\$ 8.761,01		0,10%
14.1.3	Prov. y coloc. De marco y hoja puerta P1 (Guatambú) P. 2º P	Un	8,00	\$ 1.096,33	\$ 8.770,61		0,10%
14.1.4	Prov. y coloc. De marco y hoja puerta P1 (Guatambú) P. 3º P	Un	8,00	\$ 1.097,53	\$ 8.780,21		0,10%
14.1.5	Prov. y coloc. De marco y hoja puerta P1 (Guatambú) P. 4º P	Un	8,00	\$ 1.098,73	\$ 8.789,81		0,10%
14.1.6	Prov. y coloc. De marco y hoja puerta P1 (Guatambú) P. 5º P	Un	2,00	\$ 1.099,93	\$ 2.199,85		0,03%
							0,00%
14.2	Provisión y colocación de puerta P2 Buñada						0,00%
14.2.1	Provisión y coloc. De marco y hoja puerta P2 Buñada P.B.	Un	34,00	\$ 725,93	\$ 24.681,50		0,29%
14.2.2	Provisión y coloc. De marco y hoja puerta P2 Buñada P.1º P	Un	34,00	\$ 727,13	\$ 24.722,30		0,29%
14.2.3	Provisión y coloc. De marco y hoja puerta P2 Buñada P.2º P	Un	34,00	\$ 728,33	\$ 24.763,10		0,29%
14.2.4	Provisión y coloc. De marco y hoja puerta P2 Buñada P.3º P	Un	34,00	\$ 729,53	\$ 24.803,90		0,29%
14.2.5	Provisión y coloc. De marco y hoja puerta P2 Buñada P.4º P	Un	34,00	\$ 730,73	\$ 24.844,70		0,29%
14.2.6	Provisión y coloc. De marco y hoja puerta P2 Buñada P.5º P	Un	8,00	\$ 731,93	\$ 5.855,41		0,07%
							0,00%
14.3	Provisión y colocación de puerta P4 Buñada						0,00%
14.3.1	Provisión y coloc. De marco y hoja puerta P4 Buñada P.B.	Un	2,00	\$ 725,93	\$ 1.451,85		0,02%
14.3.2	Provisión y coloc. De marco y hoja puerta P4 Buñada P.1º P	Un	2,00	\$ 727,13	\$ 1.454,25		0,02%
14.3.3	Provisión y coloc. De marco y hoja puerta P4 Buñada P.2º P	Un	2,00	\$ 728,33	\$ 1.456,65		0,02%
14.3.4	Provisión y coloc. De marco y hoja puerta P4 Buñada P.3º P	Un	2,00	\$ 729,53	\$ 1.459,05		0,02%
14.3.5	Provisión y coloc. De marco y hoja puerta P4 Buñada P.4º P	Un	2,00	\$ 730,73	\$ 1.461,45		0,02%
14.3.6	Provisión y coloc. De marco y hoja puerta P4 Buñada P.5º P	Un	2,00	\$ 731,93	\$ 1.463,85		0,02%
							0,00%
14.4	Provisión y colocación Placard Tipo 1						0,00%
14.4.1	Provisión y colocación Placard Tipo 1 P. B.	Un	10,00	\$ 3.169,13	\$ 31.691,26		0,38%
14.4.2	Provisión y colocación Placard Tipo 1 P. 1º P.	Un	10,00	\$ 3.177,13	\$ 31.771,26		0,38%
14.4.3	Provisión y colocación Placard Tipo 1 P. 2º P.	Un	10,00	\$ 3.185,13	\$ 31.851,26		0,38%
14.4.4	Provisión y colocación Placard Tipo 1 P. 3º P.	Un	10,00	\$ 3.193,13	\$ 31.931,26		0,38%
14.4.5	Provisión y colocación Placard Tipo 1 P. 4º P.	Un	10,00	\$ 3.201,13	\$ 32.011,26		0,38%
14.4.6	Provisión y colocación Placard Tipo 1 P. 5º P.	Un	2,00	\$ 3.209,13	\$ 6.418,25		0,08%
							0,00%
14.5	Provisión y colocación Placard Tipo 2						0,00%
14.5.1	Provisión y colocación Placard Tipo 2 P. B.	Un	8,00	\$ 2.289,13	\$ 18.313,01		0,22%
14.5.2	Provisión y colocación Placard Tipo 2 P. 1º P.	Un	8,00	\$ 2.295,93	\$ 18.367,41		0,22%
14.5.3	Provisión y colocación Placard Tipo 2 P. 2º P.	Un	8,00	\$ 2.302,73	\$ 18.421,81		0,22%
14.5.4	Provisión y colocación Placard Tipo 2 P. 3º P.	Un	8,00	\$ 2.309,53	\$ 18.476,21		0,22%
14.5.5	Provisión y colocación Placard Tipo 2 P. 4º P.	Un	8,00	\$ 2.316,33	\$ 18.530,61		0,22%
14.5.6	Provisión y colocación Placard Tipo 2 P. 5º P.	Un	2,00	\$ 2.323,13	\$ 4.646,25		0,06%
							0,00%
14.6	Provisión y colocación Placard Tipo 3						0,00%
14.6.1	Provisión y colocación Placard Tipo 3 P. B.	Un	8,00	\$ 1.641,13	\$ 13.129,01		0,16%
14.6.2	Provisión y colocación Placard Tipo 3 P. 1º P.	Un	8,00	\$ 1.646,33	\$ 13.170,61		0,16%
14.6.3	Provisión y colocación Placard Tipo 3 P. 2º P.	Un	8,00	\$ 1.651,53	\$ 13.212,21		0,16%
14.6.4	Provisión y colocación Placard Tipo 3 P. 3º P.	Un	8,00	\$ 1.656,73	\$ 13.253,81		0,16%
14.6.5	Provisión y colocación Placard Tipo 3 P. 4º P.	Un	8,00	\$ 1.661,93	\$ 13.295,41		0,16%
14.6.6	Provisión y colocación Placard Tipo 3 P. 5º P.	Un	2,00	\$ 1.667,13	\$ 3.334,25		0,04%
							0,00%
14.7	Provisión y colocación de mueble bajo mesada						0,00%
14.7.1	Prov. y coloc. de mueble bajo mesada P.B.	Un	8,00	\$ 2.196,48	\$ 17.571,84		0,21%
14.7.2	Prov. y coloc. de mueble bajo mesada P. 1º P.	Un	8,00	\$ 2.201,52	\$ 17.612,16		0,21%
14.7.3	Prov. y coloc. de mueble bajo mesada P. 2º P.	Un	8,00	\$ 2.201,52	\$ 17.612,16		0,21%
14.7.4	Prov. y coloc. de mueble bajo mesada P. 3º P.	Un	8,00	\$ 2.211,60	\$ 17.692,80		0,21%
14.7.5	Prov. y coloc. de mueble bajo mesada P. 4º P.	Un	8,00	\$ 2.216,64	\$ 17.733,12		0,21%
14.7.6	Prov. y coloc. de mueble bajo mesada P. 5º P.	Un	2,00	\$ 2.221,68	\$ 4.443,36		0,05%
							0,00%
14.8	Provisión y colocación de mueble alacena						0,00%
14.8.1	Provisión y colocación de mueble alacena P. B.	Un	8,00	\$ 209,28	\$ 1.674,24		0,02%
14.8.2	Provisión y colocación de mueble alacena P. 1º Piso	Un	8,00	\$ 214,32	\$ 1.714,56		0,02%
14.8.3	Provisión y colocación de mueble alacena P. 2º Piso	Un	8,00	\$ 219,36	\$ 1.754,88		0,02%
14.8.4	Provisión y colocación de mueble alacena P. 3º Piso	Un	8,00	\$ 224,40	\$ 1.795,20		0,02%
14.8.5	Provisión y colocación de mueble alacena P. 4º Piso	Un	8,00	\$ 229,44	\$ 1.835,52		0,02%
14.8.6	Provisión y colocación de mueble alacena P. 5º Piso	Un	8,00	\$ 234,48	\$ 1.875,84		0,02%
							0,00%
14.9	Provisión y colocación de mueble desayunador						0,00%
14.9.1	Prov. y coloc. de mueble desayunador Planta Baja	Un	8,00	\$ 727,36	\$ 5.818,88		0,07%
14.9.2	Prov. y coloc. de mueble desayunador 1º Piso	Un	8,00	\$ 729,36	\$ 5.834,88		0,07%
14.9.3	Prov. y coloc. de mueble desayunador 2º Piso	Un	8,00	\$ 731,36	\$ 5.850,88		0,07%
14.9.4	Prov. y coloc. de mueble desayunador 3º Piso	Un	8,00	\$ 733,36	\$ 5.866,88		0,07%
14.9.5	Prov. y coloc. de mueble desayunador 4º Piso	Un	8,00	\$ 735,36	\$ 5.882,88		0,07%
14.9.6	Prov. y coloc. de mueble desayunador 5º Piso	Un	2,00	\$ 737,36	\$ 1.474,72		0,02%

15		CARPINTERÍA ALUMINIO				\$ 396.268,54		4,70%	
15.1	Provisión y colocación de Puerta Ventana PV1								
15.1.1	Provisión y colocación de Puerta Ventana	PV1 P.B.	Un	8,00	\$ 1.293,79	\$ 10.350,34		0,12%	
15.1.2	Provisión y colocación de Puerta Ventana	PV1 P. 1º P.	Un	8,00	\$ 1.293,79	\$ 10.350,34		0,12%	
15.1.3	Provisión y colocación de Puerta Ventana	PV1 P. 2º P.	Un	8,00	\$ 1.293,79	\$ 10.350,34		0,12%	
15.1.4	Provisión y colocación de Puerta Ventana	PV1 P. 3º P.	Un	8,00	\$ 1.293,79	\$ 10.350,34		0,12%	
15.1.5	Provisión y colocación de Puerta Ventana	PV1 P. 4º P.	Un	8,00	\$ 1.293,79	\$ 10.350,34		0,12%	
15.1.6	Provisión y colocación de Puerta Ventana	PV1 P. 5º P.	Un	2,00	\$ 1.293,79	\$ 2.587,58		0,03%	
								0,00%	
15.2	Provisión y colocación de Puerta Ventana V1							0,00%	
15.2.1	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V1 P. B.	Un	8,00	\$ 2.052,00	\$ 16.416,00		0,19%	
15.2.2	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V1 P. 1º P	Un	8,00	\$ 2.052,00	\$ 16.416,00		0,19%	
15.2.3	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V1 P. 2º P	Un	8,00	\$ 2.052,00	\$ 16.416,00		0,19%	
15.2.4	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V1 P. 3º P	Un	8,00	\$ 2.052,00	\$ 16.416,00		0,19%	
15.2.5	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V1 P. 4º P	Un	8,00	\$ 2.052,00	\$ 16.416,00		0,19%	
15.2.6	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V1 P. 5º P	Un	2,00	\$ 2.052,00	\$ 4.104,00		0,05%	
								0,00%	
15.3	Provisión y colocación de Puerta Ventana V2							0,00%	
15.3.1	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V2 P. B.	Un	12,00	\$ 996,56	\$ 11.958,72		0,14%	
15.3.2	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V2 P. 1º P	Un	12,00	\$ 996,56	\$ 11.958,72		0,14%	
15.3.3	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V2 P. 2º P	Un	12,00	\$ 996,56	\$ 11.958,72		0,14%	
15.3.4	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V2 P. 3º P	Un	12,00	\$ 996,56	\$ 11.958,72		0,14%	
15.3.5	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V2 P. 4º P	Un	12,00	\$ 996,56	\$ 11.958,72		0,14%	
15.3.6	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V2 P. 5º P	Un	2,00	\$ 996,56	\$ 1.993,12		0,02%	
								0,00%	
15.4	Provisión y colocación de Puerta Ventana V3							0,00%	
15.4.1	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V3 P. B.	Un	20,00	\$ 307,04	\$ 6.140,80		0,07%	
15.4.2	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V3 P. 1º P	Un	24,00	\$ 307,04	\$ 7.368,96		0,09%	
15.4.3	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V3 P. 2º P	Un	24,00	\$ 307,04	\$ 7.368,96		0,09%	
15.4.4	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V3 P. 3º P	Un	24,00	\$ 307,04	\$ 7.368,96		0,09%	
15.4.5	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V3 P. 4º P	Un	24,00	\$ 307,04	\$ 7.368,96		0,09%	
15.4.6	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V3 P. 5º P	Un	10,00	\$ 307,04	\$ 3.070,40		0,04%	
								0,00%	
15.5	Provisión y colocación de Puerta Ventana V4							0,00%	
15.5.1	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V4 P. B.	Un	18,00	\$ 1.238,80	\$ 22.298,40		0,26%	
15.5.2	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V4 P. 1º P	Un	18,00	\$ 1.238,80	\$ 22.298,40		0,26%	
15.5.3	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V4 P. 2º P	Un	18,00	\$ 1.238,80	\$ 22.298,40		0,26%	
15.5.4	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V4 P. 3º P	Un	18,00	\$ 1.238,80	\$ 22.298,40		0,26%	
15.5.5	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V4 P. 4º P	Un	18,00	\$ 1.238,80	\$ 22.298,40		0,26%	
15.5.6	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V4 P. 5º P	Un	4,00	\$ 1.238,80	\$ 4.955,20		0,06%	
								0,00%	
15.6	Provisión y colocación de Puerta Ventana V5							0,00%	
15.6.1	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V5 P. B.	Un	12,00	\$ 527,97	\$ 6.335,62		0,08%	
15.6.2	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V5 P. 1º P	Un	12,00	\$ 527,97	\$ 6.335,62		0,08%	
15.6.3	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V5 P. 2º P	Un	12,00	\$ 527,97	\$ 6.335,62		0,08%	
15.6.4	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V5 P. 3º P	Un	12,00	\$ 527,97	\$ 6.335,62		0,08%	
15.6.5	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V5 P. 4º P	Un	12,00	\$ 527,97	\$ 6.335,62		0,08%	
15.6.6	Provisión y colocación de Puerta Ventana	V5 P. 5º P	Un	4,00	\$ 527,97	\$ 2.111,87		0,03%	
								0,00%	
15.7	Provisión y colocación de Puerta Ventana PV2							0,00%	
15.7.1	Provisión y colocación de Puerta Ventana	PV3	Un	4,00	\$ 1.258,59	\$ 5.034,37		0,06%	
								0,00%	
16	CUBIERTAS DE TECHO						\$ 122.464,47	1,45%	
16.3	Aislación termica e hidrófuga en terraza inaccesible		m2	516,00	\$ 88,19	\$ 45.505,66		0,54%	
								0,00%	
16.4	Cubierta de techo de chapa en 5º Piso		m2	240,00	\$ 320,66	\$ 76.958,82		0,91%	
17	INSTALACIONES ESPECIALES						\$ 2.212.257,99	26,27%	
17.1	Instalación sanitaria								
17.1.1	Instalación sanitaria (Agua y cloacas)		Gl	2,00	\$ 413.894,02	\$ 827.788,03		9,83%	
17.1.2	Mesada granito natural e=2cm Cocina (No Incl. Bacha)		Un	42,00	\$ 843,45	\$ 35.424,92		0,42%	
17.1.3	Mesada granito natural e=2cm Baño (Incl. Bacha Murano Ferrum)		Un	84,00	\$ 996,15	\$ 83.676,71		0,99%	
								0,00%	
17.2	Instalación de gas		Gl.	2,00	\$ 64.159,36	\$ 128.318,72		1,52%	
17.3	Instalación eléctrica		Gl.	2,00	\$ 304.640,00	\$ 609.280,00		7,23%	
17.4	Calefacción		Gl.	2,00	\$ 38.352,00	\$ 76.704,00		0,91%	
17.5	Aire Acondicionado		Gl.	2,00	\$ 22.880,00	\$ 45.760,00		0,54%	
17.6	Ascensores							0,00%	
17.6.1	Ascensor Nº 1 (1700 x 1700mm)		Gl.	2,00	\$ 32.800,00	\$ 65.600,00		0,78%	
17.6.2	Ascensor Nº 2 (1300 x 1700mm)		Gl.	2,00	\$ 30.160,00	\$ 60.320,00		0,72%	
17.7	Sistema contra incendio							0,00%	
1.7.1	Red de Bocas de Incendio Equipadas		Gl.	2,00	\$ 44.304,00	\$ 88.608,00		1,05%	
1.7.2	Equipos de Bombeo		Gl.	2,00	\$ 66.211,20	\$ 132.422,40		1,57%	
1.7.3	Equipo manual		Gl.	2,00	\$ 6.420,80	\$ 12.841,60		0,15%	
1.7.4	Sistema de detección		Gl.	2,00	\$ 17.633,60	\$ 35.267,20		0,42%	
1.7.5	Señalización e iluminación de emergencia		Gl.	2,00	\$ 4.851,20	\$ 9.702,40		0,12%	
1.7.6	Señalectica		Gl.	2,00	\$ 272,00	\$ 544,00		0,01%	

18		PINTURAS				\$ 278.410,19		3,31%	
18.1	Latex en muros								
18.1.1	Latex en muros en Planta Baja	m2	1776,00	\$	20,43	\$	36.275,87		0,43%
18.1.2	Latex en muros en Planta 1º Piso	m2	1712,00	\$	20,71	\$	35.447,99		0,42%
18.1.3	Latex en muros en Planta 2º Piso	m2	1712,00	\$	20,99	\$	35.927,35		0,43%
18.1.4	Latex en muros en Planta 3º Piso	m2	1712,00	\$	21,27	\$	36.406,71		0,43%
18.1.5	Latex en muros en Planta 4º Piso	m2	1712,00	\$	21,55	\$	36.886,07		0,44%
18.1.6	Latex en muros en Planta 5º Piso	m2	348,00	\$	21,83	\$	7.595,31		0,09%
									0,00%
18.2	Latex en cielorrasos								0,00%
18.2.1	Latex en cielorrasos en Planta Baja	m2	744,00	\$	19,54	\$	14.535,97		0,17%
18.2.2	Latex en cielorrasos en Planta 1º Piso	m2	698,00	\$	19,82	\$	13.832,68		0,16%
18.2.3	Latex en cielorrasos en Planta 2º Piso	m2	698,00	\$	20,10	\$	14.028,12		0,17%
18.2.4	Latex en cielorrasos en Planta 3º Piso	m2	698,00	\$	20,38	\$	14.223,56		0,17%
18.2.5	Latex en cielorrasos en Planta 4º Piso	m2	698,00	\$	20,66	\$	14.419,00		0,17%
18.2.6	Latex en cielorrasos en Planta 5º Piso	m2	698,00	\$	20,94	\$	14.614,44		0,17%
									0,00%
18.3	Esmalte sintético en carpintería metálica								0,00%
18.3.1	Esmalte sintético en carpintería metálica Planta Baja	m2	11,44	\$	24,32	\$	278,19		0,00%
18.3.2	Esmalte sintético en carpintería metálica Planta 1º Piso	m2	11,44	\$	24,72	\$	282,77		0,00%
18.3.3	Esmalte sintético en carpintería metálica Planta 2º Piso	m2	11,44	\$	25,12	\$	287,35		0,00%
18.3.4	Esmalte sintético en carpintería metálica Planta 3º Piso	m2	11,44	\$	25,52	\$	291,92		0,00%
18.3.5	Esmalte sintético en carpintería metálica Planta 4º Piso	m2	11,44	\$	25,92	\$	296,50		0,00%
18.3.6	Esmalte sintético en carpintería metálica Planta 5º Piso	m2	11,44	\$	26,32	\$	301,07		0,00%
									0,00%
18.4	Barniz en carpintería madera								0,00%
18.4.1	Barniz en carpintería madera Planta Baja	m2	19,48	\$	23,39	\$	455,55		0,01%
18.4.2	Barniz en carpintería madera Planta 1º Piso	m2	19,48	\$	23,79	\$	463,34		0,01%
18.4.3	Barniz en carpintería madera Planta 2º Piso	m2	19,48	\$	24,19	\$	471,14		0,01%
18.4.4	Barniz en carpintería madera Planta 3º Piso	m2	19,48	\$	24,59	\$	478,93		0,01%
18.4.5	Barniz en carpintería madera Planta 4º Piso	m2	19,48	\$	24,99	\$	486,72		0,01%
18.4.6	Barniz en carpintería madera Planta 5º Piso	m2	4,87	\$	25,39	\$	123,63		0,00%
PRECIO TOTAL							\$ 8.422.549,24		100,00%

**ANEXO V
PLAN DE TRABAJO**

OBRA		Construccion 42 Departamentos																	
ITEM	DESIGNACION DEL ITEM	TOTAL RUBRO	% DE INCIDENCIA																
			TOTAL	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14		
1	TAREAS PREVIAS	\$ 32.703,85	0,39%	50,00%														50,00%	
				\$ 16.351,92														\$ 16.351,92	
2	MOVIMIENTO DE SUELOS	\$ 3.576,36	0,04%	50,00%														50,00%	
				\$ 1.788,18														\$ 1.788,18	
3	EXCAVACIONES	\$ 34.142,76	0,41%	25,00%	25,00%													25,00%	
				\$ 8.535,69	\$ 8.535,69													\$ 8.535,69	
4	HORMIGON ARMADO	\$ 2.192.523,06	26,03%		8,00%		8,00%		8,00%		8,00%		8,00%		8,00%				
				\$ 175.401,85	\$ 175.401,85	\$ 175.401,85	\$ 131.551,38	\$ 131.551,38	\$ 131.551,38	\$ 131.551,38	\$ 109.626,15	\$ 109.626,15							
5	MAMPUESTOS	\$ 366.544,45	4,35%			5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	
						\$ 18.327,22	\$ 18.327,22	\$ 18.327,22	\$ 18.327,22	\$ 18.327,22	\$ 18.327,22	\$ 18.327,22	\$ 18.327,22	\$ 18.327,22	\$ 18.327,22	\$ 18.327,22	\$ 18.327,22	\$ 18.327,22	
6	AISLACIONES	\$ 62.250,78	0,74%				8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	
							\$ 5.187,56	\$ 5.187,56	\$ 5.187,56	\$ 5.187,56	\$ 5.187,56	\$ 5.187,56	\$ 5.187,56	\$ 5.187,56	\$ 5.187,56	\$ 5.187,56	\$ 5.187,56	\$ 5.187,56	
7	REVOQUES	\$ 873.117,97	10,37%					5,56%	5,56%	5,56%	5,56%	5,56%	5,56%	5,56%	5,56%	5,56%	5,56%	5,56%	
								\$ 48.506,55	\$ 48.506,55	\$ 48.506,55	\$ 48.506,55	\$ 48.506,55	\$ 48.506,55	\$ 48.506,55	\$ 48.506,55	\$ 48.506,55	\$ 48.506,55	\$ 48.506,55	
8	CONTRAPISOS	\$ 248.790,15	2,95%							8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	
										\$ 20.732,51	\$ 20.732,51	\$ 20.732,51	\$ 20.732,51	\$ 20.732,51	\$ 20.732,51	\$ 20.732,51	\$ 20.732,51	\$ 20.732,51	
9	PISOS	\$ 369.268,66	4,38%										8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	
													\$ 30.772,39	\$ 30.772,39	\$ 30.772,39	\$ 30.772,39	\$ 30.772,39	\$ 30.772,39	
10	ZÓCALOS	\$ 60.110,52	0,71%															12,50%	
																		\$ 7.513,82	
11	REVESTIMIENTOS	\$ 142.039,73	1,69%					8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	
								\$ 11.836,64	\$ 11.836,64	\$ 11.836,64	\$ 11.836,64	\$ 11.836,64	\$ 11.836,64	\$ 11.836,64	\$ 11.836,64	\$ 11.836,64	\$ 11.836,64	\$ 11.836,64	
12	CIELORRASOS	\$ 294.993,69	3,50%											8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	
														\$ 24.582,81	\$ 24.582,81	\$ 24.582,81	\$ 24.582,81	\$ 24.582,81	
13	CARPINTERÍA METÁLICA	\$ 82.745,13	0,98%															12,50%	
																		\$ 10.343,14	
14	CARPINTERÍA MADERA	\$ 650.340,92	7,72%					10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	
								\$ 65.034,09	\$ 65.034,09	\$ 65.034,09	\$ 65.034,09	\$ 65.034,09	\$ 65.034,09	\$ 65.034,09	\$ 65.034,09	\$ 65.034,09	\$ 65.034,09	\$ 65.034,09	
15	CARPINTERÍA ALUMINIO	\$ 396.268,54	4,70%												10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	
															\$ 39.626,85	\$ 39.626,85	\$ 39.626,85	\$ 39.626,85	
16	CUBIERTAS DE TECHO	\$ 122.464,47	1,45%															12,50%	
																		\$ 15.308,06	
17	INSTALACIONES ESPECIALES	\$ 2.212.257,99	26,27%					3,21%	3,21%	3,21%	3,21%	3,21%	3,21%	3,21%	3,21%	3,21%	3,21%	3,21%	
								\$ 71.013,48	\$ 71.013,48	\$ 71.013,48	\$ 71.013,48	\$ 71.013,48	\$ 71.013,48	\$ 71.013,48	\$ 71.013,48	\$ 71.013,48	\$ 71.013,48	\$ 71.013,48	
18	PINTURAS	\$ 278.410,19	3,31%												10,00%	3,00%	5,00%	5,00%	
															\$ 27.841,02	\$ 8.352,31	\$ 13.920,51	\$ 13.920,51	
PRECIO TOTAL		\$ 8.422.549,24	100,00%																
Avance Mensual en Pesos				\$ 26.675,80	\$ 207.452,32	\$ 269.930,11	\$ 302.950,39	\$ 351.456,94	\$ 372.189,45	\$ 372.189,45	\$ 307.883,59	\$ 319.167,26	\$ 267.482,33	\$ 267.482,33	\$ 303.799,83	\$ 246.279,55	\$ 245.923,84		
Avance Acumulado en Pesos				\$ 26.675,80	\$ 234.128,12	\$ 504.058,23	\$ 807.008,62	\$ 1.158.465,56	\$ 1.530.655,02	\$ 1.902.844,47	\$ 2.210.728,06	\$ 2.529.895,32	\$ 2.797.377,65	\$ 3.064.859,98	\$ 3.368.659,81	\$ 3.614.939,36	\$ 3.860.863,21		

OBRA		Construccion 42 Departamentos																	
ITEM	DESIGNACION DEL ITEM	TOTAL RUBRO	% DE INCIDENCIA																
			TOTAL	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28		
1	TAREAS PREVIAS	\$ 32.703,85	0,39%																
2	MOVIMIENTO DE SUELOS	\$ 3.576,36	0,04%																
3	EXCAVACIONES	\$ 34.142,76	0,41%	25,00%															
				\$ 8.535,69															
4	HORMIGON ARMADO	\$ 2.192.523,06	26,03%	8,00%	8,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	5,00%	5,00%								
				\$ 175.401,85	\$ 175.401,85	\$ 131.551,38	\$ 131.551,38	\$ 131.551,38	\$ 131.551,38	\$ 109.626,15	\$ 109.626,15								
5	MAMPUESTOS	\$ 366.544,45	4,35%		5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	7,50%	7,50%						
					\$ 18.327,22	\$ 18.327,22	\$ 18.327,22	\$ 18.327,22	\$ 18.327,22	\$ 18.327,22	\$ 18.327,22	\$ 27.490,83	\$ 27.490,83						
6	AISLACIONES	\$ 62.250,78	0,74%			8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%								
						\$ 5.187,56	\$ 5.187,56	\$ 5.187,56	\$ 5.187,56	\$ 5.187,56	\$ 5.187,56								
7	REVOQUES	\$ 873.117,97	10,37%				7,14%	7,14%	7,14%	7,14%	7,14%	7,14%	7,14%						
							\$ 62.365,57	\$ 62.365,57	\$ 62.365,57	\$ 62.365,57	\$ 62.365,57	\$ 62.365,57	\$ 62.365,57	\$ 62.365,57	\$ 62.365,57	\$ 62.365,57	\$ 62.365,57		
8	CONTRAPISOS	\$ 248.790,15	2,95%						8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%				
								\$ 20.732,51	\$ 20.732,51	\$ 20.732,51	\$ 20.732,51	\$ 20.732,51	\$ 20.732,51	\$ 20.732,51	\$ 20.732,51				
9	PISOS	\$ 369.268,66	4,38%							8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%		
										\$ 30.772,39	\$ 30.772,39	\$ 30.772,39	\$ 30.772,39	\$ 30.772,39	\$ 30.772,39	\$ 30.772,39	\$ 30.772,39		
10	ZÓCALOS	\$ 60.110,52	0,71%	12,50%	12,50%									12,50%	12,50%	12,50%	12,50%		
				\$ 7.513,82	\$ 7.513,82									\$ 7.513,82	\$ 7.513,82	\$ 7.513,82	\$ 7.513,82		
11	REVESTIMIENTOS	\$ 142.039,73	1,69%			8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%								
						\$ 11.836,64	\$ 11.836,64	\$ 11.836,64	\$ 11.836,64	\$ 11.836,64	\$ 11.836,64								
12	CIELORRASOS	\$ 294.993,69	3,50%	8,33%								10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%		
				\$ 24.582,81								\$ 29.499,37	\$ 29.499,37	\$ 29.499,37	\$ 29.499,37	\$ 29.499,37	\$ 29.499,37		
13	CARPINTERÍA METÁLICA	\$ 82.745,13	0,98%									12,50%	12,50%	25,00%					
												\$ 10.343,14	\$ 10.343,14	\$ 20.686,28					
14	CARPINTERÍA MADERA	\$ 650.340,92	7,72%				5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	10,00%	10,00%				
							\$ 32.517,05	\$ 32.517,05	\$ 32.517,05	\$ 32.517,05	\$ 32.517,05	\$ 32.517,05	\$ 32.517,05	\$ 65.034,09	\$ 65.034,09	\$ 65.034,09	\$ 65.034,09		
15	CARPINTERÍA ALUMINIO	\$ 396.268,54	4,70%											12,50%	12,50%	12,50%	12,50%		
														\$ 49.533,57	\$ 49.533,57	\$ 49.533,57	\$ 49.533,57		
16	CUBIERTAS DE TECHO	\$ 122.464,47	1,45%	12,50%	12,50%	12,50%								12,50%	12,50%	12,50%	12,50%		
				\$ 15.308,06	\$ 15.308,06	\$ 15.308,06								\$ 15.308,06	\$ 15.308,06	\$ 15.308,06	\$ 15.308,06		
17	INSTALACIONES ESPECIALES	\$ 2.212.257,99	26,27%	3,21%	7,02%	8,75%	3,75%	3,75%	3,75%	3,75%	3,75%	3,75%	3,75%	3,75%	3,75%	3,75%	3,75%		
				\$ 71.013,48	\$ 155.300,51	\$ 193.572,57	\$ 82.959,67	\$ 82.959,67	\$ 82.959,67	\$ 82.959,67	\$ 82.959,67	\$ 82.959,67	\$ 82.959,67	\$ 82.959,67	\$ 82.959,67	\$ 82.959,67	\$ 110.612,90		
18	PINTURAS	\$ 278.410,19	3,31%	3,50%	5,00%			5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%		
				\$ 9.744,36	\$ 13.920,51	\$ 13.920,51		\$ 13.920,51	\$ 13.920,51	\$ 13.920,51	\$ 13.920,51	\$ 13.920,51	\$ 13.920,51	\$ 13.920,51	\$ 13.920,51	\$ 13.920,51	\$ 13.920,51		
PRECIO TOTAL		\$ 8.422.549,24	100,00%																
				Avance Mensual en Pesos	\$ 330.427,28	\$ 385.771,96	\$ 389.703,96	\$ 344.745,11	\$ 379.398,13	\$ 379.398,13	\$ 388.245,28	\$ 426.908,27	\$ 360.134,61	\$ 307.640,55	\$ 315.227,76	\$ 294.541,48	\$ 119.702,06	\$ 139.841,47	
				Avance Acumulado en Pesos	\$ 4.191.290,48	\$ 4.577.062,45	\$ 4.966.766,40	\$ 5.311.511,51	\$ 5.690.909,64	\$ 6.070.307,76	\$ 6.458.553,05	\$ 6.885.461,31	\$ 7.245.595,93	\$ 7.553.236,48	\$ 7.868.464,23	\$ 8.163.005,71	\$ 8.282.707,77	\$ 8.422.549,24	

ANEXO VI FLUJO DE FONDOS

FLUJO DE FONDOS 42 DEPARTAMENTOS

CONCEPTO		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	
Egresos																				
1	Costo Inmueble	1.154.387,30	6.014,00																	
2	Honorarios Transferencia Inmueble	7.500,00	7.500,00																	
Inversión 42 Departamentos																				
3	Tareas Previas	32.703,85	18.351,92	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	16.351,92	-	-	-	-	-
5	Movimiento de Suelo	3.676,36	1.788,18	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.788,18	-	-	-	-	-
6	Excavaciones	34.142,78	8.535,69	8.535,69											8.535,69	8.535,69				
7	Normado Armado	2.192.523,38	178.401,85	178.401,85	178.401,85	131.551,38	131.551,38	131.551,38	131.551,38	109.626,15	109.626,15				178.401,85	178.401,85	178.401,85	131.551,38	131.551,38	
8	Mampuesto	366.544,45	-	-	18.327,22	18.327,22	18.327,22	18.327,22	18.327,22	18.327,22	18.327,22	18.327,22	18.327,22	-	-	-	-	-	-	-
9	Aislaciones	62.250,78	-	-	5.187,56	5.187,56	5.187,56	5.187,56	5.187,56	5.187,56	5.187,56	5.187,56	5.187,56	-	-	-	-	-	-	-
10	Revoque	673.117,97	-	-	-	-	48.506,55	48.506,55	48.506,55	48.506,55	48.506,55	48.506,55	48.506,55	48.506,55	48.506,55	-	-	-	-	-
11	Contrachos	248.790,15	-	-	-	-	20.732,51	20.732,51	20.732,51	20.732,51	20.732,51	20.732,51	20.732,51	-	-	-	-	-	-	-
12	Pisos	369.268,66	-	-	-	-	-	-	30.772,39	30.772,39	30.772,39	30.772,39	30.772,39	-	-	-	-	-	-	-
13	Zócalos	60.110,52	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7.513,82	7.513,82	7.513,82	7.513,82	-	-	
14	Revoque	142.039,73	-	-	-	11.836,64	11.836,64	11.836,64	11.836,64	11.836,64	-	-	-	-	-	-	-	-	11.836,64	
15	Calafateos	294.993,69	-	-	-	-	-	-	-	24.582,81	24.582,81	24.582,81	24.582,81	24.582,81	24.582,81	24.582,81	24.582,81	24.582,81	24.582,81	11.836,64
16	Carpintería Metálica	82.745,13	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10.343,14	20.686,29	-	-	-	-	-
17	Carpintería Madera	650.340,92	-	-	-	65.034,09	65.034,09	65.034,09	65.034,09	-	-	-	-	65.034,09	-	-	-	-	-	32.517,05
18	Carpintería Aluminio	396.266,54	-	-	-	-	-	-	-	39.626,85	39.626,85	39.626,85	39.626,85	-	-	-	-	-	-	-
19	Cubiertas de Techo	122.464,47	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15.308,06	15.308,06	15.308,06	15.308,06	-	-	
20	Instalaciones Especiales	2.212.257,99	-	-	71.013,48	71.013,48	71.013,48	71.013,48	71.013,48	71.013,48	71.013,48	71.013,48	71.013,48	71.013,48	71.013,48	155.300,51	193.572,57	82.959,67	-	-
21	Pruebas	278.410,18	-	-	-	-	-	-	27.841,02	8.352,31	13.920,51	13.920,51	13.920,51	13.920,51	9.744,36	9.744,36	3.000,00	3.000,00	3.000,00	-
Gastos Comercialización y Venta																				
22	Publicidad	192.500,00	12.500,00	-	-	-	45.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	-	-	-	-	-
23	Venta Comisiones	174.889,43	-	9.045,71	-	-	7.916,60	16.716,76	7.760,61	7.760,61	-	-	-	16.775,44	-	-	-	-	-	25.307,89
Total Egresos		9.951.425,97	52.689,80	192.983,25	269.930,11	302.950,39	404.373,54	391.906,22	375.189,45	323.831,76	329.927,87	270.482,33	287.257,77	325.127,05	248.923,84	315.100,06	388.771,96	392.703,96	373.053,00	
Total Acumulado Egresos		52.689,80	245.673,05	515.603,16	818.553,55	1.222.927,09	1.614.833,30	1.990.022,76	2.313.854,52	2.643.782,39	2.914.264,72	3.201.522,50	3.526.649,55	3.833.605,53	4.082.529,38	4.397.629,43	4.786.401,39	5.179.105,35	5.552.158,35	

Ingresos Venta Dptos. y Cocheras		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	
1	Dpto A - PB	517.374,00					155.212,20	32.923,80	32.923,80	32.923,80	32.923,80	32.923,80	32.923,80	32.923,80	32.923,80	32.923,80	32.923,80	32.923,80	32.923,80	
2	Dpto B - PB	517.374,00						155.212,20	32.923,80	32.923,80	32.923,80	32.923,80	32.923,80	32.923,80	32.923,80	32.923,80	32.923,80	32.923,80	32.923,80	
3	Dpto C - PB	517.374,00							206.949,60	20.694,96	20.694,96	20.694,96	20.694,96	20.694,96	20.694,96	20.694,96	20.694,96	20.694,96	20.694,96	
4	Dpto D - PB	585.312,00																		
5	Dpto A - 1° Piso	522.547,74																		
6	Dpto B - 1° Piso	522.547,74																		
7	Dpto C - 1° Piso	522.547,74																		
8	Dpto D - 1° Piso	591.155,12																		
9	Dpto A - 2° Piso	527.773,22				158.331,97	30.786,77	30.786,77	30.786,77	30.786,77	30.786,77	30.786,77	30.786,77	30.786,77	30.786,77	30.786,77	30.786,77	30.786,77	30.786,77	
10	Dpto B - 2° Piso	527.773,22																		
11	Dpto C - 2° Piso	527.773,22																		
12	Dpto D - 2° Piso	597.076,77					35.122,16	35.122,16	35.122,16	35.122,16	35.122,16	35.122,16	35.122,16	35.122,16	35.122,16	35.122,16	35.122,16	35.122,16	35.122,16	
13	Dpto A - 3° Piso	533.050,95																		
14	Dpto B - 3° Piso	533.050,95																		
15	Dpto C - 3° Piso	533.050,95																		
16	Dpto D - 3° Piso	603.047,54	37.690,47	37.690,47	37.690,47	37.690,47	37.690,47	37.690,47	37.690,47	37.690,47	37.690,47	37.690,47	37.690,47	37.690,47	37.690,47	37.690,47	37.690,47	37.690,47	37.690,47	
17	Dpto A - 4° Piso	538.381,46																		
18	Dpto B - 4° Piso	538.381,46																		
19	Dpto C - 4° Piso	538.381,46																		
20	Dpto D - 4° Piso	609.078,01																		
21	Dpto C - 5° Piso	543.765,27																		
22	Dpto A - PB	577.071,00																		
23	Dpto B - PB	577.071,00																		
24	Dpto C - PB	577.071,00																		
25	Dpto D - PB	652.848,00																		
26	Dpto A - 1° Piso	582.841,71																		
27	Dpto B - 1° Piso	582.841,71																		
28	Dpto C - 1° Piso	582.841,71																		
29	Dpto D - 1° Piso	659.376,48																		
30	Dpto A - 2° Piso	588.870,13																		
31	Dpto B - 2° Piso	588.870,13																		
32	Dpto C - 2° Piso	588.870,13																		
33	Dpto D - 2° Piso	665.870,24																		
34	Dpto A - 3° Piso	594.556,83																		
35	Dpto B - 3° Piso	594.556,83																		
36	Dpto C - 3° Piso	594.556,83																		
37	Dpto D - 3° Piso	672.629,95																		
38	Dpto A - 4° Piso	600.502,40																		
39	Dpto B - 4° Piso	600.502,40																		
40	Dpto C - 4° Piso	600.502,40																		
41	Dpto D - 4° Piso	678.556,25																		
42	Dpto C - 5° Piso	608.507,42																		
Total Ingresos		24.214.441,34		37.690,47	37.690,47	37.690,47	196.022,44	258.811,61	136.523,21	281.735,41	376.396,61	190.141,97	637.487,15	234.876,48	652.914,68	287.496,68	287.496,68	287.496,68	287.496,68	803.265,71
Ingresos - Egresos			52.689,80	155.292,78	232.239,64	265.259,92	208.351,10	133.094,61	239.666,25	32.096,36	46.466,73	80.340,37	350.229,37	90.250,57	345.958,60	38.572,83	27.603,38	101.275,29	105.207,28	430.212,71
Ac. Ingresos - Egresos			52.689,80</																	

