



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

SECCIÓN DE POSGRADO

**LOS COSTOS DE FINANCIAMIENTO Y LA OFERTA
INMOBILIARIA DE LOS PROYECTOS DE EDIFICACIÓN
HABITACIONAL EN LOS SECTORES SOCIO ECONÓMICOS “C”
Y “D” EN LIMA METROPOLITANA Y EL CALLAO, PERÍODO:**

2010-2014

**PRESENTADA POR
LUZ MARÍA GALINDO URIBE**

TESIS

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE DOCTOR EN
CONTABILIDAD Y FINANZAS**

LIMA – PERÚ

2015



**Reconocimiento - No comercial - Sin obra derivada
CC BY-NC-ND**

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA DE POSTGRADO**

**LOS COSTOS DE FINANCIAMIENTO Y LA OFERTA INMOBILIARIA DE
LOS PROYECTOS DE EDIFICACIÓN HABITACIONAL EN LOS SECTORES
SOCIO ECONÓMICOS “C” Y “D” EN LIMA METROPOLITANA Y EL
CALLAO, PERÍODO: 2010-2014**

TESIS

PARA OPTAR EL GRADO DE DOCTOR EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

PRESENTADA POR

LUZ MARÍA GALINDO URIBE

LIMA, PERÚ

2015



TÍTULO

**LOS COSTOS DE FINANCIAMIENTO Y LA OFERTA INMOBILIARIA DE LOS
PROYECTOS DE EDIFICACIÓN HABITACIONAL EN LOS SECTORES
SOCIO ECONOMICOS “C” Y “D” EN LIMA METROPOLITANA Y EL
CALLAO, PERÍODO: 2010-2014”**

ASESOR:

Dr. DEMETREO PEDRO DURAND SAAVEDRA

PRESIDENTE DEL JURADO:

Dr. JUAN AMADEO ALVA GOMEZ

SECRETARIO:

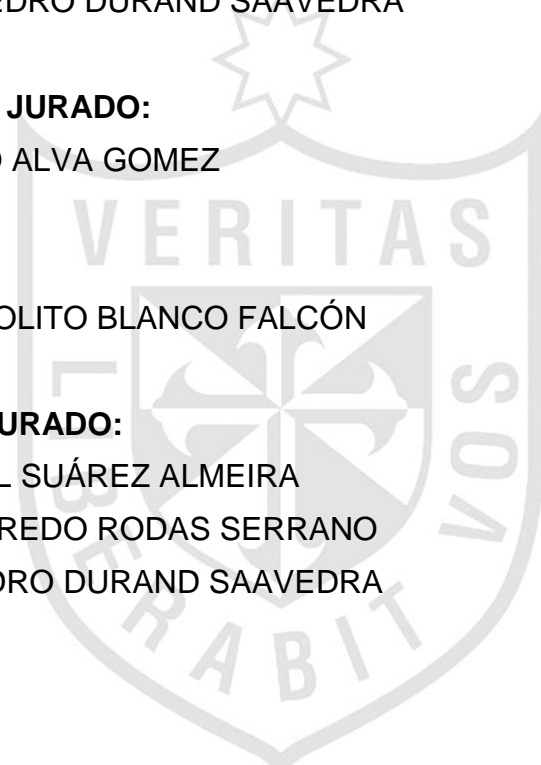
Dr. AUGUSTO HIPOLITO BLANCO FALCÓN

MIEMBROS DEL JURADO:

Dr. MIGUEL ÁNGEL SUÁREZ ALMEIRA

Dr. VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO

Dr. DEMETRO PEDRO DURAND SAAVEDRA



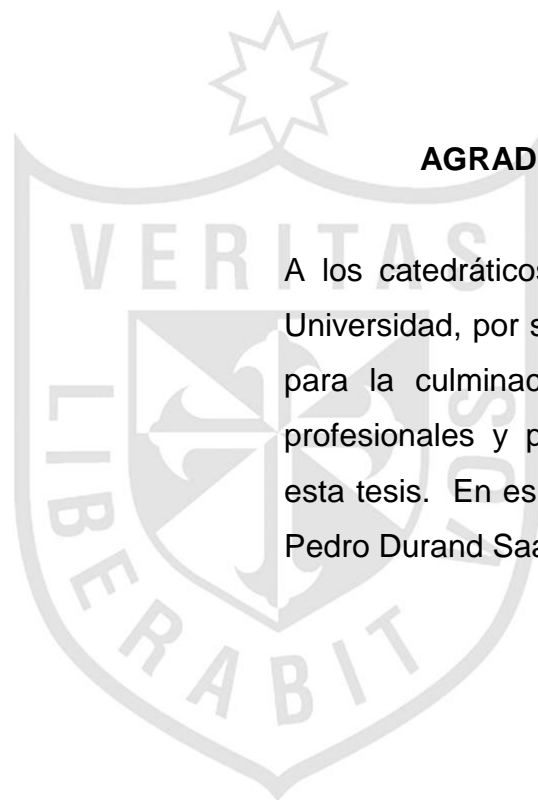
DEDICATORIA

A Dios

Por haberme permitido vivir hasta este día, guiarme a lo largo de mi vida, por ser mi apoyo, mi luz y mi camino. Por darme la fortaleza para seguir adelante en aquellos momentos de debilidad.

A mi familia

Que hicieron todo para que yo pudiera lograr mis sueños, por motivarme y darme la mano cuando sentía que el camino se terminaba. Por ser el motor que me impulsa para seguir adelante.



AGRADECIMIENTO

A los catedráticos de esta prestigiosa Universidad, por su apoyo y motivación para la culminación de mis estudios profesionales y por la elaboración de esta tesis. En especial al Dr. Demetrio Pedro Durand Saavedra.

ÍNDICE

	pág.
CARATULA	i
TÍTULO	ii
ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE	vi
RESUMEN	viii
ABSTRACT	x
RESUMO	xii
INTRODUCCIÓN	xiv
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	
1.1 Descripción de la realidad problemática	1
1.2 Formulación del problema	20
1.2.1 Problema general	20
1.2.2 Problemas específicos	20
1.3 Objetivos de la investigación	21
1.3.1 Objetivo general	21
1.3.2 Objetivos específicos	21
1.4 Justificación de la investigación	22
1.4.1 Justificación	22
1.4.2 Importancia	22
1.5 Limitaciones del estudio	22
1.6 Viabilidad del estudio	22
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	
2.1 Antecedentes de la investigación	23
2.2 Marco histórico	29
2.3 Marco legal	32
2.4 Bases teóricas	47
2.5 Definiciones conceptuales	107

2.6	Formulación de hipótesis	112
2.6.1	Hipótesis general	112
2.6.2	Hipótesis específicas	112
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA		
3.1	Diseño metodológico	114
3.2	Población y muestra	114
3.3	Operacionalización de variables	116
3.4	Técnicas de recolección de datos	117
3.5	Técnicas para el procesamiento y análisis de la información	117
3.6	Aspectos éticos	118
CAPÍTULO IV: RESULTADOS		
4.1	Interpretación de resultados	119
4.2	Contrastación de hipótesis	148
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		
5.1	Discusión	156
5.2	Conclusiones	159
5.3	Recomendaciones	160
FUENTES DE INFORMACIÓN		
	Referencias bibliográficas	162
	Referencias electrónicas	164
ANEXOS		
	Anexo N° 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA	167
	Anexo N° 2: ENCUESTA	168
	Anexo N° 3: ENTREVISTA	173

RESUMEN

Los proyectos de inversión inmobiliaria en su mayoría se desarrollan a través del financiamiento que otorgan las entidades financieras, y esta modalidad presenta a veces un grado de dificultad debido a que los desarrolladores inmobiliarios no disponen de la infraestructura económica necesaria (solvencia) que les permita acceder a estos créditos de una forma total y efectiva.

El costo del financiamiento que se genera son los intereses en los que la empresa inmobiliaria incurre, por los fondos que ha tomado prestado, estos se haya estrechamente ligado al riesgo económico y financiero de la empresa y, en consecuencia, también con su estructura financiera, es decir, con el grado de endeudamiento.

A medida que la empresa aumenta el grado de endeudamiento, no solo se incrementan los tipos de interés requeridos por los acreedores (principal integrante del costo de la deuda), sino que se incrementa también el resultado exigido por los dueños (costo del capital patrimonial).

Por tal motivo, el tema del financiamiento es una de las barreras más importante del crecimiento empresarial, como norma general en el caso de los proyectos inmobiliarios debe invertirse al menos el 30% del capital propio y el 70% en pasivos o préstamos.

Cabe señalar, que el tiempo también es un factor importante ya que mientras el costo directo es proporcional a la construcción, los costos indirectos, principalmente los costos fijos y de financiamiento siguen corriendo en función de las manecillas del reloj.

Por otro lado, las empresas de desarrollos inmobiliarios ponen su atención por lo general, en complacer la exigencia de vivienda de los sectores económicamente más altos de la sociedad (NSE A y B). Esto sin duda se

justifica, por el poder adquisitivo de estos sectores, y el conocimiento de sus gustos y preferencias relacionados con los productos inmobiliarios, la accesibilidad a los créditos hipotecarios que otorgan las entidades financieras, disponibilidad de terrenos, entre otros.

Caso contrario ocurre con la oferta inmobiliaria para los sectores C y D de la población, los cuales se tienen que contentar por el momento con una limitada oferta de productos inmobiliarios para ellos. Entre los factores que originan esta situación, se encuentra la dificultad por la falta de disponibilidad y obtención de títulos de los terrenos, la falta de factibilidad de los servicios públicos, sobre todo los de agua y desagüe, ambigüedad en la normatividad municipal de los predios, lentitud excesiva en los trámites administrativos y todavía el mínimo conocimiento de parte de los desarrolladores inmobiliarios con relación a los gustos y necesidades de estos sectores de la población, las limitaciones en la capacidad adquisitiva de estos sectores, entre otros.

Palabras Clave: Costos de Financiamiento – Oferta Inmobiliaria

ABSTRACT

The real estate investment projects are mostly developed through financing granted by financial institutions, and this method has sometimes a degree of difficulty because real estate developers do not have the economic infrastructure necessary (solvency) to access these credits fully and effectively.

The financing cost is the interest incurred by the real estate company involved in the borrowing of funds, these are closely linked to economic and financial risk of the company and, consequently, also to their financial structure, that is, the level of debt.

As the company increases the level of debt, not just increase the interest rates demanded by creditors (the main component of the cost of debt), but also increase the yield demanded by the owners (cost of equity capital).

Therefore, financing is one of the main barriers for business development, as a general rule in the case of real estate projects, it must be invested at least 30% of equity capital and 70% in liabilities or loans.

It should be noted that the time is also an important factor because while the direct cost is proportional to the construction, the indirect costs, mostly fixed costs and financing are still increasing over time.

Furthermore, companies engaged in the real estate development generally focus on meeting the demand for housing spaces to sectors of greater purchasing power in the society (SES A and B). This certainly is justified, by purchasing power of these sectors, the clear and proven knowledge of their tastes and preferences about the real estate products, the mortgage credit availability, land availability, among others.

Otherwise happens to real estate offer for C and D sectors of the population, which currently must be content with a limited offer of real estate

products. Clearly, some of the factors causing this situation lie in the difficulty of little availability and titling of lands, lack of feasibility of public services, mainly water and sewage, ambiguity in the municipal regulations of property, too slowly in administrative procedures and still little knowledge of the real estate developers regarding the tastes and needs of these sectors of the population, the limited purchasing power of these sectors, among others.

Keywords: Borrowing Costs - Real Estate Offer



RESUMO

Os projetos de investimento imobiliário na maior parte desenvolvida através de financiamentos concedidos por instituições financeiras , e este método tem às vezes um grau de dificuldade porque promotores imobiliários não têm a infra-estrutura econômica necessária (solvência) permitindo o acesso esses créditos para completar e eficaz.

Os custos de empréstimos são gerados interesse na empresa imobiliária incorre por fundos emprestados, estes têm sido intimamente ligada ao risco económico e financeiro da empresa e, por tanto, também a sua estrutura financeira , isto é, o grau de endividamento.

Como a empresa aumenta o nível da dívida , e não apenas as taxas de juro exigidas pelos credores (o componente principal do custo da dívida) aumentou, mas também aumenta exigida pelos proprietários (custo de capital próprio) .

Por tanto, a questão do financiamento é um dos obstáculos mais importantes para o desenvolvimento de negócios, como regra geral , no caso de empreendimentos imobiliários devem ser investidos pelo menos 30% de capital próprio e 70% em obrigações ou créditos .

Deve notar-se, que o tempo é também um factor importante porque quando o custo é proporcional directa com a construção , os custos indirectos , custos e principalmente de financiamento são fixos ainda em funcionamento de acordo com a dos ponteiros do relógio .

Por outro lado, as empresas envolvidas nos empreendimentos imobiliários geralmente o foco em satisfazer a procura de espaços de habitação mais elevados setores economicamente da sociedade (NSE A e B). Isto está ocorrendo, entre outras razões, pelo poder de compra comprovada desses setores, conhecimento claro e comprovado de seus gostos e preferências em

relação a produtos imobiliários, a disponibilidade de hipotecas para eles, disponibilidade de terras, entre outros.

Não é assim com imóveis para setores C e D da população, que deve ser conteúdo para o momento com uma oferta muito tímida de produtos imobiliários para eles. É claro que alguns dos fatores que causam esta situação encontram-se na dificuldade para a fraca disponibilidade e titulação de terras, falta de viabilidade dos serviços públicos, em especial os problemas de água e esgoto nos regulamentos municipais de terra, burocracia nos procedimentos administrativos e ainda pouco conhecimento de promotores imobiliários em relação aos gostos e necessidades desses sectores da população, o limitado poder de compra desses setores, entre outros.

Palavras-chave: Custos de Empréstimos - Real Estate uma oferta



INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de tesis *“Los Costos de Financiamiento y la Oferta Inmobiliaria de los Proyectos de Edificación Habitacional en los Sectores Socioeconómicos C y D en Lima Metropolitana y el Callao, 2010-2014”*, fue estructurado en cinco capítulos: Planteamiento del Problema, Marco Teórico, Metodología, Resultados, finalizando con las Discusiones, Conclusiones y Recomendaciones, acompañada de una amplia fuente de información, así como los anexos correspondientes.

Así, en el primer capítulo: Planteamiento del Problema, se empleó la metodología científica, el mismo que fue utilizado desde la descripción de la realidad problemática, formulación de problemas, objetivos de la investigación, justificación de la investigación, limitaciones del estudio y variabilidad del estudio.

En el segundo capítulo: Marco Teórico, abarcó desde los antecedentes de la investigación, bases teóricas de la investigación, que dan respaldo al trabajo, así como también las definiciones conceptuales con el desarrollo de sus respectivas conceptualizaciones sobre los temas tratados, las mismas que se llevaron a cabo, con el apoyo de material especializado que enriqueció el estudio, la formulación de hipótesis, general y específica.

En el tercer capítulo: Metodología, se desarrolló sobre el diseño metodológico, donde destaca el nivel de investigación, como también el método y diseño, complementado con la población y muestra, operacionalización de variables, técnicas de recolección de datos, procesamiento y análisis de la información, hasta los aspectos relacionados con la parte ética.

El capítulo cuarto, Resultados, abarcó desde la Interpretación y Análisis de Resultados y Contrastación de Hipótesis, se sirvió de la técnica del cuestionario, el mismo que estuvo compuesto por una encuesta de 14

preguntas en su modalidad cerradas; tanto efectuadas a los profesionales especialistas en actividades inmobiliarias, cuyos resultados sirvieron para graficarlo, así como realizar la interpretación de cada una de ellas; luego se realizó la contrastación de las hipótesis planteadas, para lo cual se eligió la probabilidad Exacta de Fisher.

Finalmente, en el quinto capítulo: Discusión, Conclusiones y Recomendaciones, resultados que fueron obtenidos de la contrastación de hipótesis.



CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

La vivienda es uno de los anhelos más importante del hombre, representa no sólo satisfacer una de las necesidades humanas básicas de las familias en la sociedad; sino, la opción de ser parte de la estructura económica del mercado, si este objetivo es alcanzado mediante la obtención de un préstamo hipotecario de vivienda.

No obstante, las circunstancias que debieron darse en el contexto macroeconómico no siempre fueron las más recomendables para incentivar este tipo de mecanismo de financiamiento para la vivienda.

El sector construcción se ha convertido en un sector “motor” de la economía como consecuencia del acelerado ritmo de las inversiones en los últimos años. Durante el 2012, la inversión privada se manifestó con gran dinamismo en el segmento inmobiliario. En las principales ciudades del país se desarrollaron numerosos proyectos de viviendas multifamiliares, edificios de oficinas y grandes centros comerciales¹.

“A pesar de la buena coyuntura política y económica que vive nuestro país, el impulso promotor de las empresas dedicadas a los desarrollos

¹ www.proinversión.gob.pe

inmobiliarios se concentra, a satisfacer la demanda de espacios de vivienda de los sectores económicamente más altos de la sociedad (NSE A y B). Esto viene ocurriendo, entre otras razones, por la comprobada capacidad adquisitiva de estos sectores, el conocimiento claro y comprobado de sus gustos y preferencias frente a los productos inmobiliarios, la disponibilidad de créditos hipotecarios para ellos, disponibilidad de terrenos, entre otros”².

No ocurre lo mismo con la oferta inmobiliaria para los sectores C y D de la población, los cuales se tienen que contentar por el momento con una oferta muy tímida de productos inmobiliarios para ellos. Es evidente que algunos de los factores que originan esta situación residen en la dificultad por la poca disponibilidad y la titulación de las tierras, la falta de factibilidad de los servicios públicos, sobre todo los de agua y desagüe, problemas en la normatividad municipal de los predios y todavía el poco conocimiento de parte de los desarrolladores inmobiliarios respecto a los gustos y necesidades de estos sectores de la población, las limitaciones en la capacidad de compra de estos sectores, entre otros³.

La Cámara Peruana de la Construcción CAPECO en el último XIX Estudio de Mercado de Edificaciones Urbanas en Lima Metropolitana y El Callao realizada en el año (2014), nos señala que la mayor parte de departamentos en oferta se presenta en el sector urbano de Lima Moderna con 9,743 unidades, mientras que en menor cantidad en el Callao con 2,235 unidades (Ver cuadro N° 01).

² **Hoyos Vertiz, C.** (2008) Tesis de Maestría “Estudio de Viabilidad de un Proyecto de Vivienda Social Unifamiliar en un Terreno de propiedad privada”. Pontificia Universidad Católica del Perú – Universidad Politécnica de Madrid, p.10

³ **Hoyos Vertiz, C.** (2008) Tesis de Maestría “Estudio de Viabilidad de un Proyecto de Vivienda Social Unifamiliar en un Terreno de propiedad privada”. Pontificia Universidad Católica del Perú – Universidad Politécnica de Madrid.

CUADRO N° 01
OFERTA DE DEPARTAMENTOS POR SECTOR URBANO

Sector	Número de Unidades
1 Lima Top	5205
2 Lima Moderna	9743
3 Lima Centro	4083
4 Lima Este	2266
5 Lima Norte	2255
6 Lima Sur	2728
7 Callao	2235
Total	28515

Fuente: Capeco - 2014

A nivel distrital, la mayor cantidad de departamentos en oferta se presenta en el distrito de San Miguel con 3,270 unidades y la menor oferta en los distritos de Santa Anita, Santa María Del Mar, San Juan de Lurigancho y Ancón, en donde la oferta de departamentos es mínima (Ver cuadro N° 02).

CADRO N° 02
OFERTA DE DEPARTAMENTOS POR DISTRITO

Sector	Distrito	Número de Unidades
1	Miraflores	1747
	San Isidro	1093
	La Molina	302
	Santiago de Surco	1491
	San Borja	572
2	Jesús María	1416
	Lince	742
	Magdalena del Mar	1110
	Pueblo Libre	1505
	San Miguel	3270
	Barranco	791
3	Surquillo	909
	Cercado de Lima	1977
	Breña	343
	La Victoria	347
	Rímac	395
4	San Luis	21
	Ate	1176
	Chaclacayo	349
	Lurigancho	331
	Santa Anita	15
	El Agustino	356
San Juan de Lurigancho	39	

5	Carabaylo	435
	Comas	655
	Los Olivos	162
	Puente Piedra	218
	San Martín de Porres	713
	Ancón	30
	Santa Rosa	42
6	Chorrillos	1257
	Lurín	48
	Pachacamac	89
	San Juan de Miraflores	105
	Villa El Salvador	975
	Villa María Del Triunfo	16
	Punta Hermosa	140
	San Bartolo	70
7	Santa María del Mar	28
	Bellavista	87
	Callao	666
	La Perla	1227
	Ventanilla	255
Total		28515

Fuente: Capeco – 2014

“Entre los aspectos más significativos encontrados a través del análisis de los cuadros 01 y 02 se observa que existe mayor oferta de departamentos en las zonas residenciales, y menor oferta en las zonas donde habitan las familias de menores recursos, originando demanda insatisfecha en los sectores menos favorecidos”⁴.

De acuerdo al comportamiento de la economía y las perspectivas de los sectores económicos se puede realizar proyecciones durante el periodo 2014-2016. Ver cuadro N° 03.

En el siguiente cuadro podemos apreciar que el PBI del Sector construcción se incrementó notablemente en el año 2012 con una proyección favorable para el año 2015-2016.

⁴ CAPECO, (2014). El Mercado de Edificaciones Urbanas en Lima Metropolitana y el Callao. pp. 151,152

CUADRO N° 03
COMPORTAMIENTO DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO

(Variación Porcentual Anual)

SECTORES ECONÓMICOS	Peso	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
PRODUCTO BRUTO INTERNO	100.0	8.8	6.9	6.3	5.9	6.3	6.3	6.3
AGROPECUARIO	7.6	4.3	3.8	5.1	5.0	4.1	4.2	4.2
PESCA	0.7	-16.6	29.7	-11.9	-1.7	5.0	3.5	4.0
MINERÍA E HIDROCARBUROS	4.7	-0.8	-0.2	2.2	4.7	9.0	11.7	9.1
MANUFACTURA	16.0	13.6	5.6	1.3	3.4	5.2	5.4	5.4
Procesadora de recursos primarios	3.7	-2.3	12.3	4.0	2.5	3.5	3.5	3.5
Industria no primaria	12.3	16.9	4.4	4.5	3.5	5.5	5.8	5.8
ELECTRICIDAD Y AGUA	1.9	7.7	7.4	5.2	6.5	6.4	6.4	6.4
CONSTRUCCIÓN	5.6	17.4	3.4	15.2	11.5	9.2	9.0	9.0
COMERCIO	14.6	9.7	8.8	6.7	6.3	6.0	6.0	6.0
SERVICIOS	50.8	7.5	8.6	6.7	6.7	6.3	6.2	6.2

Fuente: BCRP, INEI, Proyecciones MEF

La orientación de inversión inmobiliaria de los sectores C y D implicarían atender una potencial demanda del 11% de la PEA (Ver cuadro N° 04).

“El sector C y D de la demanda inmobiliaria no sólo constituye más del 11% de la PEA, sino que además formaría parte significativa del 80% de la demanda insatisfecha que estaría dispuesta a pagar el 5% del programa de vivienda social Mivivienda, razón suficiente para que los inversionistas inmobiliarios desarrollen proyectos de vivienda exclusivamente para estos sectores”.⁵

En la actualidad “el mercado inmobiliario ha registrado que más del 22% de viviendas adquiridas a un precio de hasta US\$ 50 dólares, es una evidencia de la fortaleza y crecimiento de los sectores C y D, que refleja además los niveles de confianza en los sistemas de crédito y en las oportunidades que brinda el sector inmobiliario (Ver cuadro N° 04)”⁶

⁵ Ibíd. p. 28

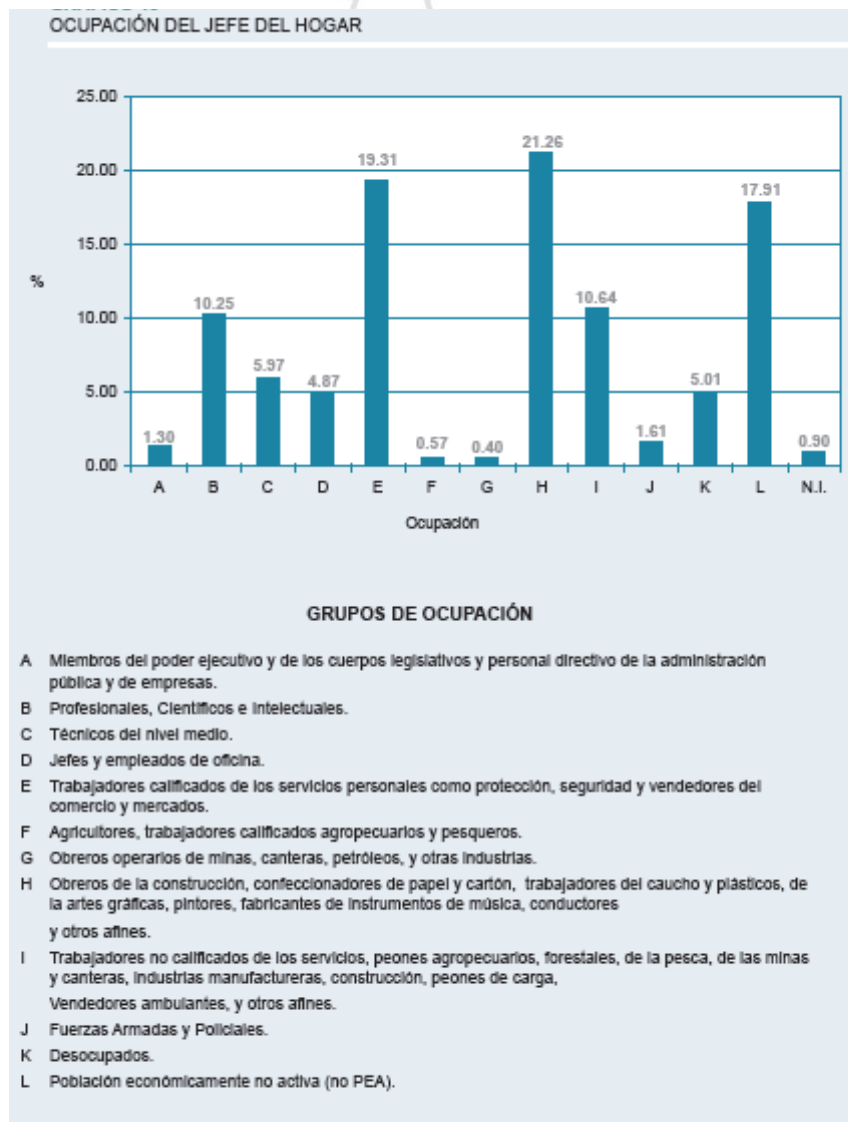
⁶ Ibíd. p. 318

CUADRO Nº 04

EL MERCADO DE EDIFICACIONES URBANAS EN LIMA METROPOLITANA Y EL CALLAO
OCUPACIÓN PRINCIPAL DEL JEFE DE HOGAR SEGÚN ESTRATO SOCIOECONÓMICO
JULIO DE 2014

ESTRATO	OCUPACIÓN PRINCIPAL DEL JEFE DE HOGAR													TOTAL
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	N.I.	
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
ALTO	7.13	30.34	1.11	4.30	13.27	0.00	0.00	1.84	1.35	0.98	8.11	29.48	2.09	100.00
MEDIO ALTO	2.55	22.29	3.66	5.41	18.95	0.00	0.00	8.60	3.82	1.91	3.50	28.34	0.96	100.00
MEDIO	1.24	10.25	7.14	6.37	21.89	0.93	0.31	15.53	8.07	2.48	4.50	20.03	1.24	100.00
MEDIO BAJO	0.15	2.78	6.80	3.55	17.31	0.62	0.46	32.77	16.23	0.62	6.03	12.21	0.46	100.00
BAJO	0.00	3.53	5.21	2.91	20.09	0.31	1.53	37.42	18.71	1.38	4.45	4.14	0.31	100.00
TOTAL	1.30	10.25	5.97	4.87	19.31	0.57	0.40	21.26	10.64	1.61	5.01	17.91	0.90	100.00

FUENTE: CAPECO. Encuesta de Hogares



Fuente: Capeco – El Mercado de Edificaciones Urbanas en Lima Metropolitana y el Callao 2014

CUADRO N° 05
OFERTA TOTAL DE EDIFICACIONES SEGUN DESTINO
2013-2014

Destino	Año 2013		Año 2014	
	m ²	%	m ²	%
Vivienda	1 839 066	76,48	2 527 868	73,89
Locales Comerciales	26 908	1,12	10 145	0,30
Oficinas	306 500	12,75	532 014	15,55
Otros destinos	232 194	9,65	351 081	10,26
Total	2 404 668	100,00	3 421 108	100,00

Fuente: Capeco – El Mercado de Edificaciones Urbanas en Lima Metropolitana y el Callao 2014

Según lo observado en el cuadro N° 05, al interior del mercado de edificaciones de la ciudad de Lima Metropolitana y el Callao, el tipo de mayor participación corresponde al destino vivienda con 2 527 868 m² y 73.89% (Año 2013 76.48%) de participación.

Con relación al financiamiento este es un elemento central dentro de toda política habitacional, los gobiernos en las últimas décadas han aplicado diferentes políticas para solucionar el problema de la vivienda mediante el desarrollo de un mercado de crédito hipotecario. Desafortunadamente, ninguno de esos programas ha podido eliminar el déficit habitacional ni desarrollar un mercado sólido y estable que solucione este problema; por las características estructurales del Mercado Interno Peruano.

“Ante la necesidad de reducir el déficit, y tomando en consideración los principales determinantes de la oferta, la demanda de terrenos y viviendas terminadas, y en particular los bajos ingresos de los estratos socioeconómicos C y D y las restricciones al acceso a las fuentes de financiamiento hipotecario tradicionales, se formó el Fondo Mivivienda que tiene por objeto principal la promoción del desarrollo del mercado inmobiliario y facilitar el acceso a la vivienda a la población de menores recursos, implementando los servicios necesarios para generar oferta y demanda inmobiliaria con fines de vivienda, en 1998 se iniciaron programas habitacionales liderados por el Programa Mivivienda, orientados a la construcción de viviendas económicas con el objetivo de

atender a un mercado antes no explorado y que contaba con un gran potencial de crecimiento. En la práctica, con el desarrollo gradual del Programa Mivivienda, y el Programa Techo Propio, ha surgido un nuevo mercado de viviendas, orientado a satisfacer las necesidades de un segmento de la población con ingresos menores al tradicionalmente atendido”⁷.

Los programas Nuevo crédito Mi Vivienda y Techo Propio, constituyen parte de la Política Habitacional del estado cuyo propósito es desarrollar soluciones habitacionales que contemplen todas las formas para dotarse de viviendas, compra de vivienda nueva, construcción sobre terreno, sobre aires independizados y mejoramiento de vivienda, para los segmentos socioeconómicos dependiendo de su capacidad de ahorro y sus ingresos.

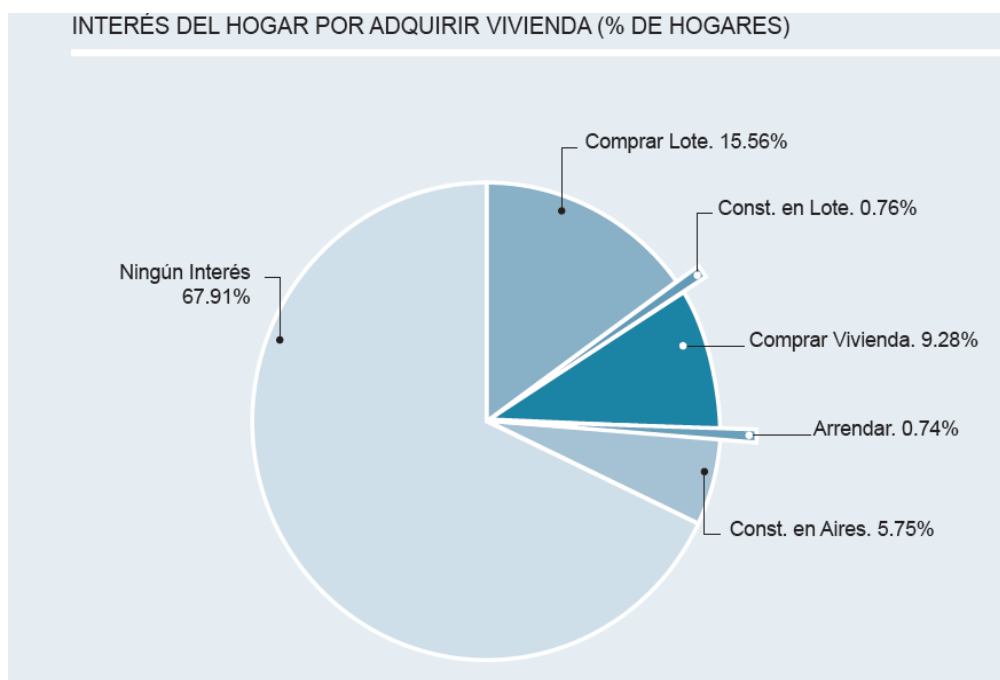
CUADRO N° 06
INTERES DE ADQUIRIR VIVIENDA

INTERÉS DEL HOGAR POR:	# HOGARES	%
COMPRAR LOTE PARA CONSTRUIR	334 912	15,56
CONSTRUIR EN LOTE PROPIO	16 944	0,76
COMPRAR VIVIENDA	205 695	9,28
ARRENDAR VIVIENDA	16 301	0,74
CONSTRUIR EN AIRES INDEPENDIZADOS	127 518	5,75
NINGUN INTERES	1 505 724	67,91
TOTAL	2 217 094	100,00

Fuente: Capeco – El Mercado de Edificaciones Urbanas en Lima Metropolitana y el Callao 2014

El cuadro N° 06 nos muestra que el 32,09% (Año 2013 35,33%) de los hogares están interesados en comprar una vivienda, arrendar, comprar un lote para construir, construir en aires independizados o hacerlo en un lote que ya posee.

⁷ CAPECO, (2014). El Mercado de Edificaciones Urbanas en Lima Metropolitana y el Callao. p. 31



Fuente: Capeco – El Mercado de Edificaciones Urbanas en Lima Metropolitana y el Callao 2014

A nivel de estrato socioeconómico y considerando la importancia del nivel de ingresos para cualquier tipo de vivienda que se piense adquirir o construir para un total de 1 550 724 hogares se observa que un 67.91% (Año 2013 64.67%), manifiestan no tener ningún interés por adquirir vivienda.

“Tomando en consideración los hogares interesados en la adquisición de algún tipo de solución habitacional se encontró que el 9.28% le interesa comprar vivienda (Año 2013 8.62%) mientras que el porcentaje de aquellos hogares que optarían por comprar un lote para construir asciende a 15.56% (Año 2013 15.03%)”¹⁰.

Anteriormente, el Estado asumía la cadena total de “producción de viviendas” con resultados negativos, atendiendo un porcentaje mínimo de

⁸ CAPECO, (2014). El Mercado de Edificaciones Urbanas en Lima Metropolitana y el Callao. p. 33

los sectores C, D y E, produciéndose la invasión como patrón de crecimiento.

Con el “Plan Nacional Vivienda para todos, se integra la participación de los sectores estatales, privado y de la ciudadanía, el Estado actúa como promotor, facilitador y supervisor. Mediante la modalidad de venta de terrenos propios o de terceros, por encargo, (Concursos Públicos), dirigida a promotores constructores privados, para el fin específico de generar proyectos de vivienda social, bajo las condiciones y parámetros que el Fondo MIVIVENDA estipula en las bases”⁹

Luego de la convocatoria, se realiza una evaluación de méritos técnicos y/o económicos de los postores, buscando la mejor calidad y la excelencia de las condiciones complementarias a la vivienda que le son ofrecidas al beneficiario final.

“La empresa privada, promotora/constructora a la que se le otorga la Buena Pro de los Concursos Públicos, invierte con financiamiento privado para construir y vender viviendas a precios accesibles para la población de bajos recursos”¹⁰

En el siguiente cuadro N° 06, se detallan los distritos preferidos para el Programa Mivivienda.

⁹ Ibíd. p. 15

¹⁰ Ibíd. p. 15

CUADRO N° 06

PREFERENCIA DE DISTRITO PARA MIVIVIENDA

DISTRITO	PARTICIPACION
	%
SAN JUAN DE LURIGANCHO	11.56
ATE-VITARTE	9.78
CÓMAS	7.11
SANTIAGO DE SURCO	5.78
SAN MARTIN DE PORRES	5.78
LOS OLIVOS	5.33
VILLA MARIA DEL TRIUNFO	4.44
JESUS MARIA	4.44
PUENTE PIEDRA	3.56
CALLAO	3.56
VILLA EL SALVADOR	3.11
VENTANILLA	3.11
CHORRILLOS	3.11
SAN JUAN DE MIRAFLORES	2.67
PUEBLO LIBRE	2.22
CARABAYLLO	1.78
SAN MIGUEL	1.78
SAN BORJA	1.78
MIRAFLORES	1.78
LA VICTORIA	1.78
SANTA ANITA	1.33
CERCADO DE LIMA	1.33
CIENEGUILLA	1.33
CHACLACAYO	1.33
LURIGANCHO	0.89
PACHACAMAC	0.89
OTROS	6.67
N.I.	1.78
TOTAL	100.00

FUENTE: CAPECO. Encuesta de Hogares

En el siguiente cuadro N° 07, se detallan los distritos preferidos por los demandantes de vivienda que califican al Programa Techo Propio.

CUADRO N° 07

PREFERENCIA DE DISTRITO PARA TECHO PROPIO

DISTRITO	PARTICIPACION
	%
SAN JUAN DE LURIGANCHO	13.48
ATE-VITARTE	11.24
CÓMAS	7.30
SANTIAGO DE SURCO	5.62
SAN MARTIN DE PORRES	5.62
VILLA MARIA DEL TRIUNFO	5.62
LOS OLIVOS	5.06
PUENTE PIEDRA	4.49
VILLA EL SALVADOR	3.93
JESUS MARIA	3.93
OTROS	33.71
TOTAL	100.00

FUENTE: CAPECO. Encuestas de Hogares

El Fondo Mivivienda “no financia al constructor/promotor para el desarrollo de un proyecto de viviendas. El financiamiento de las obras debe ser con recursos propios y/o con recursos de la banca privada. Son las entidades financieras quienes evalúan su proyecto inmobiliario, Mivivienda apoya en la gestión, facilita información y promueve la venta de sus proyectos”¹¹

Los proyectos de inversión inmobiliaria en su mayoría se desarrollan a través del financiamiento que otorgan las entidades financieras, y esta modalidad presenta a veces un grado de dificultad debido a que los desarrolladores inmobiliarios no disponen de la infraestructura económica necesaria (solventía) que les permita acceder a estos créditos de una forma total y efectiva.

El costo del financiamiento que se genera son los intereses en los que la empresa inmobiliaria incurre, por los fondos que ha tomado prestado, estos se haya estrechamente ligado al riesgo económico y financiero de la empresa y, en consecuencia, también con su estructura financiera, es decir, con el grado de endeudamiento.

A medida que la empresa aumenta el grado de endeudamiento, no solo se incrementan los tipos de interés requeridos por los acreedores (principal integrante del costo de la deuda), sino que se incrementa también el resultado exigido por los dueños (costo del capital patrimonial).

Por tal motivo, el tema del financiamiento es una de las barreras más importante del crecimiento empresarial, como norma general en el caso de los proyectos inmobiliarios debe invertirse al menos el 30% del capital propio y el 70% en pasivos o préstamos.

Cabe señalar, que el tiempo también es un factor importante ya que mientras el costo directo es proporcional a la construcción, los costos

¹¹ CAPECO, (2014). El Mercado de Edificaciones Urbanas en Lima Metropolitana y el Callao. p.18.

indirectos, principalmente los costos fijos y de financiamiento siguen corriendo en función de las manecillas del reloj.

Con relación al beneficio económico o ganancia de un proyecto esta varia y va de acuerdo a varios factores entre ellos, el costo financiero y la presión de la oferta y la demanda del servicio, para el inversionista medir la utilidad en términos de Tasa Interna de Retorno es mejor, ya que esta hace un balanceo entre lo invertido y lo ganado, pasando los flujos al valor presente.

Las entidades financieras presentan una estructura de financiamiento, en gran medida rígida, para evaluar proyectos inmobiliarios en general. La misma comprende los siguientes puntos:

Evaluación Económica-Financiera de la empresa constructora y/o promotor inmobiliario:

- EE.FF. - Rentabilidad, Generación y Solvencia.
- Capacidad gerencial, antecedentes y respaldo patrimonial de los accionistas.
- Situación en el sistema financiero y acceso al crédito.

La principal consideración en este punto es “analizar la fortaleza financiera de las empresas constructoras, dado que una empresa financieramente débil o con problemas de pago con otras entidades, podría desviar recursos del proyecto financiado o reducir sus costos en perjuicio del mismo (mayor tiempo o menor calidad), ante presiones de terceros”¹²

Experiencia en el Negocio

Currículum de la empresa, experiencia en construcciones y/o negocios similares.

Evaluación técnica del Proyecto Inmobiliario.

¹² FONDO MIVIVIENDA (2014). Techo propio. www.mivvienda.gob.pe.

Revisión de los planos de ingeniería y costos del proyecto a cargo de un perito.

Evaluación Económica y Financiera del Proyecto Inmobiliario

Análisis de Rentabilidad, sensibilidades. Dichos análisis buscan determinar la viabilidad y el nivel de carga financiera máximo que puede absorber el proyecto.

Aporte Propio - Compromiso con el Proyecto

Con el aporte propio las entidades financieras buscan obtener un compromiso tangible de parte del Constructor y/o Promotor, a fin de garantizar su permanencia en él hasta la culminación total del proyecto y evitar que éste desista o abandone el proyecto apenas surjan problemas que le signifiquen asumir alguna pérdida o reduzcan significativamente su rentabilidad. A mayor aporte propio, el compromiso con el proyecto es mayor y el interés en terminarlo también. Por lo general se solicita que el Constructor y/o Promotor aporte alrededor de un 30% (terreno, planos, licencias y/o aportes en efectivo) de la inversión total de un proyecto. De esta forma, el promotor y/o constructor se verá alentado a abandonar el proyecto únicamente cuando el continuar en el mismo le signifique una pérdida mayor al 30% de la inversión total, previo a ello buscará maximizar su rentabilidad o en caso de problemas buscará minimizar su pérdida culminando lo antes posible con el proyecto.

Pre-venta

En este sentido se busca establecer de manera concreta un mínimo de demanda o masa crítica que permita iniciar las obras. Generalmente el nivel de pre-venta exigido por las instituciones financieras varía entre 30 a 50% en función de la empresa constructora y/o del proyecto.

Financiamiento

“El constructor y/o promotor que decida operar con una entidad bancaria tiene acceso a tres modalidades de financiamiento adicionales a sus recursos propios:

- Recursos del banco a través de una Línea de pagarés bajo la modalidad de desembolsos parciales contra verificación de avance de obra.
- Recursos del Fondo MIVIVIENDA a través de créditos MIVIVIENDA, producto de la pre-venta y/o créditos concedidos por la entidad durante la construcción.

Recursos del banco a través de una línea de cartas fianzas para garantizar los créditos otorgados por otras instituciones financieras por el 100% del préstamo concedido por este último”¹³

Garantías

- Hipoteca sobre el terreno objeto del proyecto de construcción
- Otras garantías extra-negocio en función a los puntos analizados.

En la actualidad existen dos mercados de viviendas formales en el Perú: el mercado tradicional, al cual tienen acceso los estratos socioeconómicos A y B; y el mercado de viviendas económicas, incentivado por programas del Estado, con participación del sector privado, que está en capacidad de atender a buena parte de los hogares de los estratos C y D, el cual es más reciente y presenta señales de expansión acelerada. Cabe precisar, que un gran porcentaje de los estratos C y D y en forma integral el estrato E, todavía utilizan la modalidad de la autoconstrucción, dado que la oferta formal es escasa, en parte por no existir aún en el mercado local alternativas de construcción que generen ganancia a la inversión inmobiliaria en estos segmentos.

El autor CAÑA RAMOS, C. y ESCAJADILLO IRING, P. de la tesis al respecto que es importante para determinar la posibilidad de habilitar y urbanizar una zona, es la disponibilidad de vías de comunicación con otras partes de la ciudad. Las preferencias de la demanda se orientan a lugares con vías de acceso rápidas, que se encuentren relativamente

¹³ FONDO MIVIVIENDA (2013). Techo propio. www.mivvienda.gob.pe.

cerca de sus centros de trabajo y que cuenten con servicios públicos. Adicionalmente, los habilitadores orientados a los estratos de mayores ingresos (A y B) prefieren terrenos ubicados en zonas residenciales con determinadas características.

La compra y habilitación de terrenos es una actividad que tiene un carácter de largo plazo, dado que la construcción de infraestructura o la tramitación de licencia y cambio de zonificación toman tiempo. Así, durante los periodos de "inactividad", el capital se encuentra inmovilizado, lo cual genera ciertas restricciones al promotor (sobre todo cuando tiene obligaciones financieras).

“El acceso al crédito determina las posibilidades del hogar para adquirir una vivienda, dado que constituye una inversión de largo plazo. Así, mientras que los estratos A y B no tienen mayores problemas para acceder al financiamiento tradicional, dicho acceso está restringido para los estratos de menores ingresos, por lo que su demanda inmobiliaria es muy sensible a las condiciones financieras ofrecidas por los Programas Habitacionales”¹⁴

“Los atributos propios de la vivienda, tales como ubicación geográfica, materiales utilizados y tipo de edificación (casa o departamento), están determinados por el segmento al cual se dirigen las viviendas. Así, la demanda de los estratos A y B se caracteriza por las particularidades tecnológicas y variedades estéticas requeridas por los compradores, lo que genera una mayor diferenciación en el producto final y reduce la intensidad de la competencia en la oferta”¹⁵

Los especialistas indican “toda ciudad debe crecer por inversión no por invasión para tener una expansión ordenada y planificada. Por eso, ahora nuestra solidez económica ha traído inversión extranjera en el rubro,

¹⁴ CAPECO, (2014). El Mercado de Edificaciones Urbanas en Lima Metropolitana y el Callao. p.32

¹⁵ *Ibíd.* 32

tenemos el caso de las empresas Paz Centenario (Chile), Urbana (Colombia), Los Portales (México)”¹⁶

Para una inmobiliaria, el precio costo del metro cuadrado de un baldío puede alcanzar los noventa dólares solo como terreno. Sobre el porcentaje de ganancia con respecto al precio de compra, los proyectos se desarrollan con márgenes superiores al 12% o 15% sobre las ventas. Es un negocio de bajo margen y alta rotación.

Actualmente existe escasez de terrenos para aumentar la oferta de viviendas hacia los sectores poblacionales C y D, de escasos recursos económicos, por lo que podría acelerarse la licitación de terrenos del Estado. Existe una demanda habitacional importante en estos segmentos socioeconómicos de bajos ingresos, ante una insuficiente oferta de viviendas porque no hay terrenos disponibles para construir. Los promotores están a la expectativa de los terrenos que está subastando el gobierno porque el crecimiento de la oferta inmobiliaria hacia los sectores socioeconómicos C y D, es menor que la orientada a los segmentos poblacionales A y B, será acorde a la disponibilidad de terrenos.

Con relación al aspecto social, según el autor HOYOS VERTIZ, C. (2008) “se puede comentar que si bien es cierto, la concentración de la población en áreas urbanas representa una ventaja desde el punto de vista de desarrollo económico y social, ésta viene originando un proceso de emigración acelerado de la población de la Sierra a la Costa y Selva, proceso que el Estado tiene la obligación de controlar dotando de mejor infraestructura vial longitudinal a la Sierra peruana para así integrar mejor a sus principales mercados con el resto de poblados enormemente dispersos en dicha región”¹⁷

¹⁶ Diario Gestión. (2013). Lima

¹⁷ HOYOS VERTIZ, C.(2008) Tesis de Maestría “Estudio de Viabilidad de un Proyecto de Vivienda Social Unifamiliar en un Terreno de propiedad privada”.Pontificia Universidad Católica del Perú – Universidad Politécnica de Madrid.

Por otro lado, el autor mencionado precisa que la pobreza disminuye gradualmente a un ritmo aceptable, pero aún muy lejos de los niveles deseados y los servicios de educación y la salud pública representan aún un gran reto para el Estado Peruano. Este escenario configura por ahora a la Región de la Costa como la destinada a recibir la mayor oferta inmobiliaria en desmedro de las otras regiones lo que podría seguir alimentando el proceso migratorio hacia esta región. El entorno social es todavía una amenaza para el sistema, dado que una porción importante de la población no recibe aún los beneficios del crecimiento económico y la descentralización emprendidos.

Así mismo, en el aspecto contable y tributario las normas contables y tributarias por si solas no son suficientes para que las empresas de los sectores construcción e inmobiliario puedan determinar su Impuesto General a las Ventas e Impuesto a la Renta de forma adecuada, debido principalmente a que dentro de ellas no existe una buena definición de las actividades que desarrollan las empresas de cada sector dando lugar a que se genere confusión existente sobre la metodología que deben aplicar las empresas constructoras e inmobiliarias para la determinación de sus impuestos.

A pesar de las miles de viviendas que se han construido en los últimos años, existe una demanda insatisfecha en el país, se construyen un total de 50 mil viviendas, mientras que cada año se forman 100 mil hogares. Esto nos indica que la industria de la construcción e inmobiliaria tiene todavía un amplio campo de acción.

El autor tomado como referencia por la presente investigación que “cada sector económico tiene sus propias particularidades y los de construcción e inmobiliario no son una excepción. Si bien entre la actividad de construcción y la inmobiliaria existe una relación muy fuerte, existen muchos factores que hacen que sean diferentes entre ellas. No hay una buena comprensión de lo que implica ser una empresa constructora y una

inmobiliaria, lo cual conlleva a que se confundan los términos al referirse a un sector o el otro”¹⁸

El Gobierno, a través del Decreto Legislativo N° 1112, modificó la Ley del Impuesto a la Renta, señalando que las empresas constructoras deberán pagar el Impuesto a la Renta (IR) de sus contratos de obra cada año; eliminado el método del diferimiento, esta medida entró en vigencia el 01 de enero de 2013. Hasta diciembre de 2012 podían pagar dicho tributo cuando terminaran las obras si tomaban hasta tres años.

Esta modificación a la Ley, afecta principalmente a las empresas constructoras que contratan obras con el Estado, mientras que en las obras privadas hay costumbre de tributar cada año; con el método del diferimiento se permitía postergar los resultados, al derogar la norma generó un impacto negativo fuerte en los proyectos de construcción. El objetivo de eliminar el diferimiento es incrementar de forma inmediata la recaudación, pero en una coyuntura de crisis no sería el momento de cambiar ese tipo de norma.

Al respecto, CAPECO, (2013). señala “que la medida no va a redundar en una mayor recaudación para el fisco, pero podría afectar el flujo financiero de las empresas. Las empresas constructoras al aplicar el método del diferimiento, tenían gran ventaja en relación a las empresas que desarrollan otro tipo de actividades, quienes deben reconocer sus rentas atendiendo a las reglas generales del devengo”.

Ante los múltiples y variados problemas de carácter económico, normativo, financiero y gerencial, que existen en el sector inmobiliario especialmente del enfocado en el rubro de viviendas para los sectores C y D, es necesario realizar una investigación que dilucide el crecimiento de la oferta inmobiliaria y su impacto en proyectos de edificación habitacional

¹⁸ HOYOS VERTIZ, C.(2008) Tesis de Maestría “Estudio de Viabilidad de un Proyecto de Vivienda Social Unifamiliar en un Terreno de propiedad privada”. Pontificia Universidad Católica del Perú – Universidad Politécnica de Madrid.

en los sectores socio económicos C y D localizados en Lima Metropolitana y el Callao.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿En qué medida los costos de financiamiento influyen en la oferta inmobiliaria de los proyectos de edificación habitacional en los sectores socioeconómicos C y D en Lima - Callao, 2010 - 2014?

1.2.2 Problemas específicos

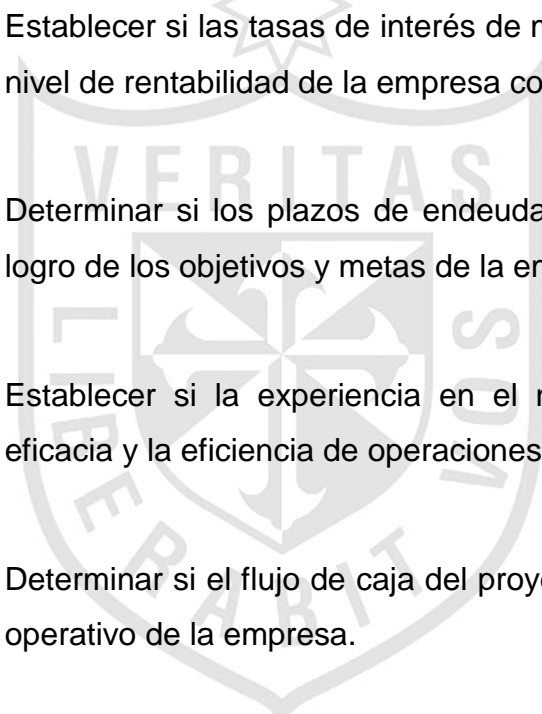
- a. ¿En qué forma las tasas de interés de mercado influyen en el nivel de rentabilidad de la empresa constructora?
- b. ¿De qué manera los plazos de endeudamiento influyen en el logro de los objetivos y metas de la empresa?
- c. ¿En qué forma la experiencia en el negocio influye en la eficacia y eficiencia de operaciones de la empresa?
- d. ¿En qué forma el flujo de caja del proyecto influye en el plan operativo de la empresa?
- e. ¿De qué manera la estructura del financiamiento deseado influye en el nivel de estrategia empresarial?
- f. ¿En forma el cronograma de inversión del proyecto influye en el nivel de ingresos de la empresa?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Determinar si los costos de financiamiento influyen en la oferta inmobiliaria de los proyectos de edificación habitacional en los sectores socioeconómicos C y D en Lima -Callao, 2010 - 2014.

1.3.2 Objetivos específicos

- 
- a. Establecer si las tasas de interés de mercado influyen en el nivel de rentabilidad de la empresa constructora.
 - b. Determinar si los plazos de endeudamiento influyen en el logro de los objetivos y metas de la empresa.
 - c. Establecer si la experiencia en el negocio influye en la eficacia y la eficiencia de operaciones de la empresa.
 - d. Determinar si el flujo de caja del proyecto influye en el plan operativo de la empresa.
 - e. Establecer si la estructura del financiamiento deseado influye en el nivel de estrategia empresarial.
 - f. Determinar si el cronograma de inversión del proyecto influye en el nivel de ingresos de la empresa.

1.4 Justificación e importancia

1.4.1 Justificación

Se justifica la investigación en diversos aspectos, a nivel institucional porque revaloriza el rol investigativo de la universidad contribuyendo al desarrollo económico y social del país, en el aspecto teórico esta investigación desarrolla conceptualmente los indicadores de las variables principales que contribuyan para futuras investigaciones y en el aspecto personal es un reto que me obliga a profundizar los estudios epistemológicos e incrementar mi conocimiento sobre el sector.

1.4.2 Importancia

El presente estudio es importante por la coyuntura que se vive en el país, el boom de la construcción a nivel nacional, siendo interés de la suscrita, investigar el costo de financiamiento y la oferta inmobiliaria de los proyectos de edificación habitacional e los sectores socioeconómicos “C” y “D” en Lima Metropolitana y en Callao.

1.5 Limitaciones del estudio

No existieron restricciones, para el desarrollo del presente estudio.

1.6 Viabilidad del estudio

El presente tema de investigación reúne las condiciones necesarias para realizarse contando con la disponibilidad de tiempo, de recursos bibliográficos, financieros, humanos (competencia técnica, laboral y académica) y materiales que determinan los alcances de la investigación. Por lo tanto, el presente estudio es viable.



CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la Investigación

Al consultar las diferentes Facultades de Ciencias Contables, Económicas y Financieras, así como también de Ingeniería Civil y escuelas de post grado de las universidades, se ha constatado que en relación al tema que se está investigando existen algunos estudios que han tratado sobre la problemática habitacional de los sectores socioeconómicos C y D que sirven de guía y orientación al desarrollo de la presente tesis.

Acuña Kuchenbecker, Ursula y Maciotta Pulisci, Renato (2005)¹⁹ en su tesis para optar el título de Ingeniero Civil, titulada “Estudio para el Desarrollo y Construcción de un Proyecto inmobiliario” de la Pontificia Universidad Católica del Perú, menciona lo siguiente:

“Que debido a la gran competencia que existe actualmente en el mercado, se hace necesario buscar métodos alternativos que abaraten el costo de construcción. Se deben realizar bien los análisis de rentabilidad

¹⁹ Acuña Kuchenbecker, Ursula, y Maciotta Pulisci, Renato, (2005) “Estudio para el Desarrollo y Construcción de un Proyecto inmobiliario”, tesis para optar el título de ingeniero civil, pp.97,98

del proyecto, el estimado de los parámetros que intervienen para el desarrollo del proyecto deben ser lo más cercanos a la realidad (se necesita experiencia en el área y mucho criterio).

Que vale la pena evaluar la posibilidad de ejecutar edificios de hasta 4 pisos, pues no se piden muchos requisitos (ascensores, sistemas contra incendios, etc.), así como de hacer obras más pequeñas para que no intervenga el sindicato.

Que se ha visto, que la mayoría de las ventas de este tipo de proyectos se hacen con la población de los conos, por lo que debe enfatizarse la publicidad en estas zonas.

Que se debe llevar control de todas las actividades. Debido al contexto en el que se desarrolla el proyecto, es necesario no solo controlar desde el inicio cada una de las actividades que intervienen en la construcción, sino también las que intervienen en el desarrollo del proyecto integral para lograr que los resultados que se obtengan estén dentro de los montos estimados”.

Marroquín Alvarez, Daniel (2008)²⁰ en su tesis de Maestría titulada “Estudio Financiero para la Construcción de un Edificio de Apartamentos” de la Universidad de San Carlos de Guatemala, sostiene lo siguiente:

“Que para volver más eficiente un proyecto de construcción es necesario hacer un plan de ventas, que sea atractivo para el cliente, pero que a la vez sea funcional para el inversionista, y que esto le permita agenciarse de ingresos para el desarrollo de la ejecución del proyecto.

Que es necesario evaluar el impacto financiero y las diferentes formas de riesgo al ejecutar un proyecto de magnitud, que la edificación tenga un atractivo diferente que permita motivar al cliente a comparar y a elegir por

²⁰ Marroquín Alvarez, D., (2008) “Estudio Financiero para la Construcción de un Edificio de Apartamentos”, tesis para optar el grado de maestro, p.80

esa razón, se debe hacer un buen análisis técnico, de mercado, de ventas y financiero para el desarrollo de proyectos constructivos, con el propósito de volver más eficiente la inversión para los accionistas”.

Hoyos Vértiz, Carlos (2008)²¹ en su tesis de Maestría titulada “Estudio de Viabilidad de un Proyecto de Vivienda Social Unifamiliar en un Terreno de propiedad privada” de la Pontificia Universidad Católica del Perú – Universidad Politécnica de Madrid llegó a las siguientes conclusiones:

“Que el desarrollo de proyectos inmobiliarios en general forma parte importante en la estructura de crecimiento y desarrollo socio económico de un país, pero a la vez requieren de una serie de condiciones favorables del macroentorno político, social y económico, que pocas veces en la historia, como ahora, se han venido dando en los últimos años.

Que a pesar de las inmejorables condiciones para el desarrollo de este tipo de proyectos que presenta actualmente el macroentorno existen amenazas importantes en la estructura social, política y económica del país que será necesario analizar y monitorear, siempre antes y durante el desarrollo de un emprendimiento. Los cambios y las crisis en un mundo globalizado como el actual pueden afectar de manera importante las condiciones de análisis de un emprendimiento local por lo que debemos también estar bien informados y de buena fuente de los acontecimientos que afectan el entorno.

Hace énfasis en que “la oferta inmobiliaria de viviendas en la actualidad se ha concentrado en la atención de las necesidades de las familias de los niveles socioeconómicos A y B, siendo las que concentran la mayor demanda insatisfecha los sectores de NSE C y D. Sostiene que intenta encontrar una explicación a este comportamiento y encuentra muchas

²¹ Hoyos Vértiz, C.;(2008) “Estudio de Viabilidad de un Proyecto de Vivienda Social Unifamiliar en un Terreno de Propiedad Privada”; tesis para optar el grado de maestro pp.34-35

razones por las cuales el desarrollador considera como de menos riesgo la inversión inmobiliaria para viviendas en los sectores A y B”.

Monteverde Isaza, Alvaro (2010)²² en su tesis de Maestría titulada “Propuesta Metodológica para el Análisis de Riesgos de Crédito en el Sector de la Construcción Ecuatoriana” de la Universidad Andina Simón Bolívar. menciona lo siguiente:

“Que el financiamiento de un proyecto inmobiliario requiere de un análisis exhaustivo en cuanto a su flujo de inversión, concatenado con el flujo de ingresos ya sea por ventas, aportación de los inversionistas y de la entidad financiadora que permita llevar a cabo una planificación sostenida de la construcción, pues si uno de estos tres pilares de financiamiento se ve mermado se podría incurrir en costos innecesarios, demoras en las entregas y un riesgo reputacional para los promotores en un mercado muy sensible y con alta competencia.

Que de los tres pilares, la pre-venta o venta en planos, se constituye como el de mayor representatividad, pues cumple tres funciones esenciales: financiar parte del flujo operativo del proyecto, es una herramienta de medición de la aceptación de la propuesta inmobiliaria en el mercado y, se constituye como fuente primaria de pago del financiamiento bancario solicitado.

Que la figura más idónea para el desarrollo de un proyecto inmobiliario es un fideicomiso inmobiliario integral, pues se constituye como una herramienta de confianza para todas las partes participantes. Los inversionistas se garantizan la utilización de sus fondos de manera adecuada y controlada toda vez que se han cumplido todos los requisitos con respecto a los puntos de equilibrio financiero, administrativo, legal y comercial. Los compradores obtienen la seguridad de la restitución de los

²² Monteverde Isaza, Alvaro, (2010) “Propuesta Metodológica para el Análisis de Riesgos de Crédito en el Sector de la Construcción Ecuatoriana”, tesis para optar el grado de maestro, pp.80-82

valores entregados por concepto de entrada o reserva en caso que el proyecto no se realice. Los promotores muestran una imagen de solvencia hacia el mercado. Y por último, pero no menos importante, la institución financiadora se asegura tener un control, a través de la fiduciaria, que permite el desarrollo adecuado del proyecto y consecuentemente se mitiga el riesgo de crédito”.

Mesias Romero, John, Gamio Chirinos, Breno, Castañeda Layseca, Sheila y Marquez Oppe, Jessika (2011)²³ en su tesis para optar el título de Ingeniero Civil “Riesgos y/o Oportunidades de la Informalidad en el Sector Construcción en la Provincia de Arequipa” mencionan lo siguiente:

Para el constructor se le hace más difícil conseguir financiamiento para la construcción de sus viviendas, ya que uno de los principales requisitos es el ser una empresa formal.

El sector construcción cada año está creciendo, convirtiéndose en una de las variables que está impulsado el crecimiento del PBI, lo cual significa que debemos de analizarlo para determinar si su desenvolvimiento en el sector inmobiliario está contribuyendo en su verdadera magnitud al crecimiento.

Existe una alta informalidad en el sector inmobiliario en Arequipa, lo cual da como resultado que los más afectados sean los promotores y/o constructores, además de los compradores”.

Huari Wilson, Luis y Rojas Reyes, Renato (2012)²⁴ “en su tesis para optar el título de Ingeniero Civil “Propuesta de Guía Metodológica para la

²³ Mesias Romero, John, Gamio Chirinos, Breno, Castañeda Layseca Sheila, y Marquez Oppe, Jessika;(2011) “Riesgos y/o Oportunidades de la Informalidad en el Sector Construcción en la Provincia de Arequipa” tesis para optar el título de ingeniero civil.

²⁴ Huari Wilson, Luis, y Rojas Reyes Renato, (2012) “Propuesta de Guía Metodológica para la Planificación y Control de Tiempo aplicada a la Construcción de Proyectos de Edificaciones Multifamiliares en Lima Metropolitana” Tesis para optar el Título Profesional de Ingeniero Civil. Lima – Perú. – Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas

Planificación y Control de Tiempo aplicada a la Construcción de Proyectos de Edificaciones Multifamiliares en Lima Metropolitana” de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas mencionan lo siguiente:

La Economía Peruana en los últimos años ha progresado notablemente y junto con ella el sector construcción, donde se ha registrado crecimientos del PBI en proporciones alrededor de 50% mayores que el PBI Global.

Se ha demostrado que, tanto en la actividad edificadora de Lima Metropolitana como en la oferta total de edificaciones, la vivienda sigue siendo el destino predominante. Luego, el tipo de vivienda que destaca es la multifamiliar frente a la unifamiliar con un 93% aproximadamente en la ciudad de Lima y son el tipo de construcción con mayor demanda en el mercado”.

Bustos Cobos, Nora (2013)²⁵ en su tesis de Maestría titulada “Administración de las Empresas Constructoras de Desarrollos Habitacionales en el Estado de Zulia” de la Universidad de Zulia, concluye lo siguiente:

“Que las fuentes de financiamiento de las empresas constructoras de desarrollos habitacionales son puestas en práctica por los gerentes financieros a través de préstamos a socios, preventas, intereses, préstamos bancarios, financiamientos del proyecto, pero estos procesos generan limitaciones en tiempo para el término del proyecto; ya que los procesos legales de las fuentes de corto y largo plazo, establecidas por el gobierno nacional presentan requisitos engorrosos de cumplir”

“Que los factores económicos y financieros juegan un papel determinante dentro del proceso productivo”.

²⁵ Bustos Cobos, Nora. (2013) Administración de las Empresas Constructoras de Desarrollos Habitacionales en el Estado de Zulia”, tesis para optar el grado de maestro.

Becerra Cueva, Vanesa (2014)²⁶ en su tesis para optar el título de Licenciado en Administración de Empresas “Dinámica de Precios del Sector Inmobiliario de la Ciudad de Chiclayo Periodo 2008-2013” de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, manifiesta lo siguiente: “Que las perspectivas futuras del sector inmobiliario peruano son favorables, se espera que la demanda efectiva de vivienda continúe elevándose en los próximos años, de la mano del crecimiento económico previsto; siempre y cuando el gobierno monitoreo a los operadores financieros. Como toda actividad económica, la actividad inmobiliaria enfrenta riesgos, es un sector altamente volátil. Se debe consolidar en el país la institucionalidad política, de tal manera que se reduzca la incertidumbre para ofertantes y demandantes de vivienda y se favorezca así el desarrollo del sector.

Que el sector inmobiliario seguirá una tendencia de crecimiento pausado debido a que se prevé una descentralización de las zonas que han generado en los últimos años el dinamismo de precios y centralismos de las actividades empresariales, ya que se guiarán por las futuras ubicaciones de los focos inversores”.

2.2 Marco Histórico

2.2.1 Costos de Financiamiento

El acceso al financiamiento es un aspecto fundamental del proceso de desarrollo en las economías emergentes. Aunque en la actualidad este punto de vista puede parecer obvio, no siempre se aceptó tan ampliamente. La tendencia en la economía del desarrollo durante la mayor parte de la posguerra fue centrarse en el sector “real” de la economía, es decir, la industrialización, la transferencia de tecnología y el intercambio internacional de

²⁶ Becerra Cueva, Vanesa. (2014), “Dinámica de Precios del Sector Inmobiliario de la Ciudad de Chiclayo Periodo 2008-2013”, tesis para optar el título de Licenciado en Administración.

mercancías, dejándose de lado al sector financiero. En la medida en que el financiamiento integró el conjunto de temas prioritarios, la atención se centró en el financiamiento internacional: la inversión extranjera directa, la asistencia bilateral y multilateral y los préstamos de bancos comerciales internacionales.

En la década de los 80's y 90's el Perú experimentó un proceso vigoroso de libre comercio, intercambio de avances culturales, financieros, tecnológicos y sociales, y esto generó un impacto en la economía de los países; las empresas no sólo competían con otras de su país, sino también con la de otros países y continentes; trayendo así una competencia más fuerte, en calidad, velocidad de producción, innovación de productos, etc.

Debido a la Globalización se incrementó la necesidad de las empresas de financiarse, pues para que se lleven a cabo todos sus cambios estratégicos como son: ser más eficientes, mejorar su rentabilidad, aumentar la productividad, entrar en nuevos mercados etc., para convertirse en empresas de clase mundial, requieren realizar fuertes inversiones que originan nuevas necesidades de financiamiento.

La globalización originó una apertura mayor en los sistemas financieros de cada país, ocasionando así, la eliminación de la segmentación de los distintos mercados de capitales, así como la interpenetración de los mercados monetarios, los mercados financieros nacionales y la integración con los mercados mundializados.

2.2.2 Oferta Inmobiliaria

Desde los orígenes de la especie humana, la construcción de viviendas y otros refugios son, junto con el vestido, las más importantes creaciones del hombre, lo que pone de relieve su

capacidad de adaptación al entorno, capaz de sobrevivir en pueblos tan diferentes como el Polo Norte y el Polo Sur.

Las aves y otros animales son constructores y excavadores, pero están limitados a sus propios instintos, mientras que el hombre ha adaptado su hábitat a toda clase de situaciones, a todas las temperaturas, a todos los materiales y a su conveniencia, según el gusto, el hábito y la organización económica y social de cada momento. De esa forma los hombres hallándose aún de esa fase muy modesta de desarrollo, construyeron con hojas, con pieles, ramas arbustos y maderos; con huesos de madera y mamut; con piedras tierra y adobe; con hielo y con nieve, construyeron en las selvas y en las laderas; a orillas del río o en la costa; sobre pantanos y agua; diseñaron sus casas para una pequeña familia o para grupos, como lugares de reunión o albergues multifamiliares que permitían convivir bajo un mismo techo, para la paz o para la guerra. Se establecieron aisladamente o en pequeños grupos que rara vez, mientras fueron cazadores, fueron lo bastante grandes y permanentes como para formar verdaderas aldeas.

De esta manera, la construcción de viviendas se convirtió desde la antigüedad, en una de las actividades culturales más importantes que el hombre ha desarrollado a través del tiempo.

Con relación a la actividad inmobiliaria, esta nace cuando las personas comenzaron a viajar en busca de nuevos horizontes, por medio y autorizados por los reyes que gobernaban en las colonias de las cuales provenían; que a su vez se adueñaban inapropiadamente de tierras desconocidas por ellos y los grandes demográficos que existían en la época.

Esta actividad se originó en la época de la colonia, cuando los Reyes de colonias otorgaban Cédulas Reales a aquellas personas

que vinieron a conquistar América y otros continentes; a éstos, se les concedía lotes de tierras para que fueran explotadas; y el hecho de que se registraba legalmente la propiedad, quedando constancia de la misma, se estaba dando origen a la actividad inmobiliaria.

A través de los años, la actividad inmobiliaria se ha desarrollado en distintas partes del mundo, por cuanto a la imperiosa necesidad que existía y que existe actualmente para obtener viviendas.

El sector inmobiliario y de construcción en el Perú son las actividades económicas más importantes del país. A lo largo de los años han sido una unidad de medición del bienestar económico nacional.

2.3. Marco Legal

2.3.1 Costos de Financiamiento

Ley N° 26702 publicada el 09 de diciembre de 1996. Texto Concordado de la ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros

Artículo 9º.- Libertad para fijar Intereses, comisiones y tarifas

Las empresas del sistema financiero pueden señalar libremente las tasas de interés, comisiones y gastos para sus operaciones activas y pasivas y servicios. Sin embargo, para el caso de la fijación de las tasas de interés deberán observar los límites que para el efecto señale el Banco Central, excepcionalmente, con

arreglo a lo previsto en su Ley Orgánica. La disposición contenida en el primer párrafo del artículo 1243º del Código Civil no alcanza a la actividad de intermediación financiera.

Las empresas del sistema de seguros determinan libremente las condiciones de las pólizas, sus tarifas y otras comisiones.

Las tasas de interés, comisiones, y demás tarifas que cobren las empresas del sistema financiero y del sistema de seguros, así como las condiciones de las pólizas de seguros, deberán ser puestas en conocimiento del público, de acuerdo con las normas que establezca la Superintendencia.

LEY N° 29571 fecha de publicada el 02 de setiembre de 2010
Código de protección y defensa del consumidor
Capítulo V. Productos o servicios financieros

Artículo 81.- Marco legal

La materia de protección al consumidor de los servicios financieros prestados por las empresas supervisadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones se rige por las disposiciones del presente Código, así como por las normas especiales establecidas en la Ley N° 28587, Ley Complementaria a la Ley de Protección al Consumidor en Materia de Servicios Financieros, y las normas reglamentarias emitidas para garantizar su cumplimiento.

La regulación y supervisión del sistema financiero así como los productos y servicios se rige en virtud del principio de especialidad normativa por la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros.

Artículo 82.- Transparencia en la información de los productos o servicios financieros

Los proveedores de servicios financieros están obligados a difundir y otorgar a los consumidores o usuarios, en todos los medios empleados que tengan por finalidad ofrecer productos o servicios, incluyendo el presencial, información clara y destacada de la tasa de costo efectivo anual (TCEA) y la tasa de rendimiento efectivo anual (TREA), aplicable a las operaciones activas o pasivas, respectivamente. En caso de que el consumidor o usuario solicite o se le otorgue información de forma oral, debe indicarse las mencionadas tasas.

La TCEA es aquella tasa que permite igualar el valor actual de todas las cuotas y demás pagos que serán efectuados por el cliente con el monto que efectivamente ha recibido del préstamo y la TREA es aquella tasa que permite igualar el monto que se ha depositado con el valor actual del monto que efectivamente se recibe al vencimiento.

La TCEA y la TREA deben comprender tanto la tasa de interés como todos los costos directos e indirectos que, bajo cualquier denominación, influyan en su determinación, de conformidad con lo dispuesto por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones mediante norma de carácter general.

La TCEA, en el caso de operaciones bajo el sistema de cuotas, corresponde al costo del crédito; y, en el caso de créditos otorgados bajo el sistema revolvente, atendiendo a sus características, a un patrón estandarizado de comparación de costos del producto.

La TREA, en el caso de depósitos a plazo fijo, corresponde al rendimiento del depósito realizado; y, en el caso de depósitos distintos al previamente indicado, a un patrón estandarizado de comparación de rendimiento del producto.

La TCEA y TREA se presentan de acuerdo a los parámetros que para tal efecto fije la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones.

La Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones regula la información que las instituciones financieras deben proporcionar al consumidor o usuario en cualquier operación que conlleve el cobro de intereses, comisiones y gastos y la forma en que dicha información debe ser presentada a lo largo de toda la relación contractual.

Artículo 83.- Publicidad en los productos o servicios financieros de crédito

En la publicidad de productos o servicios financieros de crédito que anuncien tasas de interés activa, monto o cuota, el proveedor debe consignar de manera clara y destacada la tasa de costo efectivo anual (TCEA) calculada para un año de trescientos sesenta (360) días y presentada conforme a los parámetros que para tal efecto establezca la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 82 del presente código.

No está permitido, bajo ninguna denominación, hacer referencia a tasas de interés distintas a la indicada en el cuerpo principal del anuncio, las que podrán incluirse en las notas explicativas, en caso de que corresponda.

Artículo 84.- Publicidad en los productos o servicios financieros pasivos

En la publicidad de productos o servicios financieros que anuncien tasas de interés pasivas, el proveedor debe anunciar la tasa de rendimiento efectivo anual (TREA) calculada para un año de trescientos sesenta (360) días.

No está permitido, bajo ninguna denominación, hacer referencia a tasas de interés distintas a la indicada en el cuerpo principal del anuncio, las que podrán incluirse en las notas explicativas, en caso de que corresponda.

Las empresas del sistema financiero no pueden denominar a un producto o servicio financiero pasivo como “libre” o “sin costo”, o presentar algún otro término que implique gratuidad si bajo algún supuesto es posible que se trasladen conceptos a los consumidores como cargos por mantenimiento, actividad u otros.

2.3.2 Oferta Inmobiliaria

El Perú cuenta con un detallado marco legal referido al tema de costos de financiamiento, el mismo que está respaldado por la ley de leyes: la Constitución Política del Perú y así como otras leyes enmarcadas en su debida competencia.

Constitución Política del Perú, publicada el 30 de diciembre de 1993.

Título III, Capítulo I, Principios Generales

Artículo 58°.- Economía Social de Mercado

La iniciativa privada es libre. Se ejerce en una economía social de mercado. Bajo este régimen, el Estado orienta el desarrollo del

país, y actúa principalmente en las áreas de promoción de empleo, salud, educación, seguridad, servicios públicos e infraestructura.

Artículo 59°.- Rol Económico del Estado

El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral, ni a la salud, ni a la seguridad pública. El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades.

Ley N° 29090 publicada el 25 de setiembre de 2007

Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y Edificaciones

TÍTULO I DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1°.- Objeto de la Ley

La presente Ley tiene por objeto establecer la regulación jurídica de los procedimientos administrativos para la obtención de las licencias de habilitación urbana y de edificación, con la finalidad de facilitar y promover la inversión inmobiliaria.

Artículo 2°.- Ámbito de aplicación y principios

2.1 Los procedimientos administrativos, regulados en la presente Ley, son únicos y de aplicación obligatoria a nivel nacional; además, determinan las responsabilidades de los sujetos implicados en los procedimientos de habilitación urbana y de edificación. Ninguna persona o entidad, además de las descritas en la presente Ley, podrá participar, directa o indirectamente, en la aprobación y ejecución de habilitaciones urbanas y edificaciones.

2.2 Los requisitos establecidos en la presente Ley y su reglamento, se aplican a nivel nacional. El retraso administrativo en la tramitación del expediente no autoriza que se le exija al solicitante

la actualización de la documentación que fuera presentada en la fecha de ingreso del expediente ante la municipalidad respectiva.

2.3 La presente Ley establece los límites para determinar los derechos que se cobrarán en los procedimientos administrativos mencionados en ella.

2.4 Los procedimientos administrativos, regulados en la presente Ley, se sujetan a lo siguiente:

- a. Principio de Unidad.- Las normas que se expidan, a partir de la presente Ley, deberán guardar coherencia con el ordenamiento jurídico, de forma tal que las normas que lo conforman se integren armónicamente evitando contradicciones.
- b. Principio de Transparencia.- El régimen normativo debe ser explícito y público para los sujetos involucrados en los procedimientos contenidos en la presente Ley.
- c. Principio de Participación.- Intervención conjunta del Gobierno Nacional, local y de las organizaciones representativas de los profesionales y de las actividades vinculadas a la presente Ley.
- d. Principio de Subordinación.- En los procedimientos de habilitación urbana y de edificación deberá primar el interés general sobre el interés particular, a fin de lograr un desarrollo urbano armónico.

Asimismo, serán de aplicación los principios contenidos en la Ley N° 27444 Ley del Procedimiento Administrativo General.

Artículo 3º.- Definiciones

Para los fines de la presente Ley, entiéndase por:

1. Habilidadación Urbana: El proceso de convertir un terreno rústico o eriazos en urbano, mediante la ejecución de obras de

accesibilidad, de distribución de agua y recolección de desagüe, de distribución de energía e iluminación pública, pistas y veredas. Adicionalmente, el terreno podrá contar con redes para la distribución de gas y redes de comunicaciones. El proceso de habilitación urbana requiere efectuar aportes gratuitos para fines de recreación pública, que son áreas de uso público irrestricto; así como para servicios públicos complementarios, que son áreas edificables que constituyen bienes de dominio público del Estado. Los propietarios y/o promotores de las habilitaciones urbanas deberán efectuar, a título gratuito, aportes obligatorios para recreación pública, servicios públicos complementarios y de educación, y otros fines, en lotes regulares edificables, los que se inscribirán en el Registro de Predios. El área del aporte se calcula como porcentaje del área bruta deducida de la cesión para vías expresas, arteriales y colectoras, así como de las reservas para obras de carácter regional o provincial. Los aportes para cada entidad se ubicarán de manera concentrada, siendo el área mínima la siguiente: Para recreación pública 800 m².

Ministerio de Educación	Lote normativo
Otros fines	Lote normativo
Parques zonales	Lote normativo

Los aportes para recreación pública, establecidos en el Reglamento Nacional de Edificaciones, no podrán disminuirse ni redimirse en dinero.

2. Edificación: Resultado de construir una obra cuyo destino es albergar al hombre en el desarrollo de sus actividades. Comprende las instalaciones fijas y complementarias adscritas a ella. Para efectos de la presente Ley, se considerarán las siguientes obras de edificación:

- a. Edificación nueva: Aquella que se ejecuta totalmente o por etapas, sobre un terreno sin construir.
- b. Ampliación: Obra que se ejecuta a partir de una edificación preexistente, incrementando el área techada. Puede incluir o no la remodelación del área techada existente.
- c. Remodelación: Obra que modifica total o parcialmente la tipología y/o el estilo arquitectónico original de una edificación existente.
- d. Refacción: Obra de mejoramiento y/o renovación de instalaciones, equipamiento y/o elementos constructivos. No altera el uso, el área techada, ni los elementos estructurales de la edificación existente.
- e. Acondicionamiento: Trabajos de adecuación de ambientes a las necesidades del usuario, mediante elementos removibles, como tabiquería, falsos cielos rasos, ejecución de acabados e instalaciones.
- f. Puesta en valor histórico monumental: Obra que comprende, separada o conjuntamente, trabajos de restauración, recuperación, rehabilitación, protección, reforzamiento y mejoramiento de una edificación. El Instituto Nacional de Cultura – INC deberá remitir a la municipalidad distrital, provincial y a la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos – SUNARP, el listado de bienes inmuebles y ambientes considerados como patrimonio cultural monumental y arqueológico, para los fines a que se contrae el artículo 29º de la Ley N° 28296, Ley General del Patrimonio Cultural de la Nación.

- g. Cercado: Obra que comprende exclusivamente la construcción de muros perimétricos en un terreno y vanos de acceso siempre que lo permita la municipalidad.
- h. Demolición: Acción mediante la cual se elimina total o parcialmente una edificación existente.

TÍTULO II ACTORES

Artículo 4º.- Actores y responsabilidades

Los actores son las personas naturales o jurídicas, y entidades públicas que intervienen en los procesos de habilitación urbana y de edificación. Éstos son:

1. El Promotor Inmobiliario o Habilitador Urbano: Es la persona natural o jurídica, pública o privada, que ejecuta la obra directamente o bajo contrato con terceros; asimismo, administra, promueve, habilita y comercializa un proyecto y/o edificación.
2. Los propietarios: Son las personas naturales o jurídicas, públicas o privadas, que ejercen el derecho de propiedad sobre el terreno rústico o urbano que será objeto de los proyectos de habilitación urbana y de edificación.
3. Profesionales responsables del proyecto Según su especialidad son: el arquitecto, para el proyecto de arquitectura y/o de habilitación urbana; el ingeniero civil, para el proyecto de estructuras y/o de habilitación urbana; el ingeniero sanitario, para el proyecto de instalaciones sanitarias; el ingeniero electricista o electromecánico, para el proyecto de instalaciones eléctricas y electromecánicas. En el caso que se necesiten proyectos especializados como seguridad integral, redes de información y otros, se requerirá la participación del profesional especialista. Los arquitectos e

ingenieros deberán ser colegiados hábiles, a la fecha de presentación del proyecto.

4. Responsable de la habilitación urbana y/o edificación: Es la persona natural o jurídica responsable de la ejecución de la obra, de las medidas de seguridad y fallas de la construcción, incluyendo las obras realizadas por subcontratistas, y por el uso de materiales o insumos defectuosos, sin perjuicio de las acciones legales que puedan repetirse en contra de los proveedores fabricantes o subcontratistas.
5. Comisión Técnica: Es el órgano colegiado regulado por la Ley N° 27444 - Ley del Procedimiento Administrativo General, cuya función es emitir dictámenes de carácter vinculante para el otorgamiento o no de una autorización o licencia de habilitación urbana y edificación, publicada el 25 de setiembre de 2007, para el caso del procedimiento de otorgamiento de licencia para habilitaciones urbanas, la Comisión Técnica está conformada por:
 - a. Un (1) representante de la municipalidad a cuya jurisdicción corresponde la solicitud, quien la preside.
 - b. Un (1) representante del Colegio de Arquitectos del Perú – CAP.
 - c. Un (1) representante del Colegio de Ingenieros del Perú – CIP.
 - d. Un (1) representante de la Cámara Peruana de la Construcción – CAPECO en aquellas localidades donde dicha institución tenga representación.

Los representantes de las entidades prestadoras de los servicios públicos. Para el caso del procedimiento de otorgamiento de licencia para edificaciones, está conformada por:

- a. Un (1) representante de la municipalidad, quien la preside.
- b. Dos (2) representantes del Colegio de Arquitectos del Perú.
- c. Tres (3) representantes del Colegio de Ingenieros del Perú, con las especialidades de civil, sanitario y eléctrico o electromecánico.

Los dictámenes de las Comisiones Técnicas deberán versar sobre el cumplimiento de los requisitos, condiciones y parámetros de los respectivos proyectos y serán aprobados por mayoría simple de los asistentes a las sesiones. Las municipalidades que no cuenten con las Comisiones Técnicas, antes mencionadas, están facultadas para celebrar convenios con las municipalidades distritales del lugar más próximo, acreditando ante ellas a un funcionario municipal. Las municipalidades distritales, y en su caso las provinciales, podrán acordar entre ellas, y con las entidades integrantes de las Comisiones Técnicas, la conformación de una Comisión Técnica Común para la revisión de los proyectos presentados en sus jurisdicciones. Cada colegio profesional seleccionará a sus delegados mediante concurso interno de méritos y los acreditará ante la Comisión Técnica correspondiente con credenciales emitidas por sus filiales, en las que deberá consignarse su calidad (calificador, titular o alterno), su especialidad y el período en que ejercerá el cargo. Las entidades prestadoras de servicios de agua y alcantarillado, energía eléctrica, redes de comunicación y gas, designarán a sus delegados ante la Comisión Técnica. Las instituciones con funciones específicas designarán a su delegado ad hoc ante la Comisión Técnica.

6. Los Revisores Urbanos

6.1 Los profesionales que deseen desempeñarse como Revisores Urbanos deberán inscribirse en el Registro de Revisores Urbanos de cada provincia que, para el efecto, elaborará cada municipalidad provincial, previo proceso de selección y acreditación. Un Revisor Urbano puede inscribirse en más de una (1) provincia, de acuerdo a las condiciones establecidas en el reglamento de la presente Ley. En aquellas provincias donde no se hubiese acreditado Revisores Urbanos, se admitirá la participación de Revisores Urbanos acreditados en provincias vecinas. La selección y acreditación de Revisores Urbanos se efectuará por concurso de méritos, a cargo de Comisiones Especiales conformadas por: - El representante de la municipalidad provincial, quien la presidirá. - El Director Regional de Vivienda, Construcción y Saneamiento. - Un representante del Colegio de Arquitectos del Perú. - Un representante del Colegio de Ingenieros del Perú. El trabajo realizado por los Revisores Urbanos podrá efectuarse de manera individual o asociada, de acuerdo a lo que establezca el Reglamento de Revisores Urbanos; la supervisión está a cargo de un órgano colegiado el cual funciona de conformidad con el citado Reglamento.

6.2 Los Revisores Urbanos son profesionales registrados y autorizados para verificar que los proyectos de habilitación urbana y/o edificación, de los interesados que se acojan a la Modalidad C para el otorgamiento de las licencias que establece la presente Ley, cumplan con las disposiciones urbanísticas y/o edificatorias que regulan el predio materia de trámite, de conformidad con las Normas de Acondicionamiento Territorial y/o

Desarrollo Urbano, el Reglamento Nacional de Edificaciones y otras normas que sean de competencia; emitiendo el informe técnico de su especialidad, para la obtención de la respectiva licencia de habilitación o de edificación. Cada Revisor Urbano es autónomo en el ejercicio de sus funciones y responsable conforme a la presente Ley, no pudiendo emitir Informe Técnico respecto de una especialidad distinta para la que se encuentre registrado, ni sobre aquellos proyectos en que participe directa o indirectamente, sea por vinculación familiar, laboral o contractual. Los campos de especialidad, las categorías, los requisitos y procedimientos para la inscripción serán establecidos mediante Reglamento aprobado por Decreto Supremo.

7. Delegados Ad hoc: Son representantes Ad hoc los acreditados por instituciones, con funciones específicas para la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación ante la Comisión Técnica o ante los Revisores Urbanos. Las instituciones con funciones específicas acreditarán Delegados Ad hoc en los siguientes casos: a. Instituto Nacional de Cultura – INC, para proyectos de habilitación urbana y/o edificación en los inmuebles o predios comprendidos en el listado de bienes considerados como patrimonio cultural monumental y arqueológico mencionado en el numeral 2, inciso f, del artículo 3º. b. Instituto Nacional de Defensa Civil – INDECI, para proyectos de edificación de más de cinco (5) pisos de uso residencial, aquellas edificaciones de concurrencia masiva de público, y para aquellas habilitaciones urbanas que se ubican, o que se encuentran próximas a las zonas de huaycos o en las riberas de los ríos. No requerirán pronunciamiento del Delegado Ad hoc del INDECI las edificaciones de vivienda de más de cinco

- (5) pisos en las cuales la circulación común llegue sólo hasta el quinto piso, y el (los) piso(s) superior(es) forme(n) una unidad inmobiliaria. c. Instituto Nacional de Recursos Naturales – INRENA, para proyectos de habilitación urbana, con la finalidad de preservación y conservación de las áreas naturales protegidas, con sujeción al Plan Urbano.
8. Delegados de Servicios Públicos: Las entidades y/o empresas prestadoras de servicios remitirán a la municipalidad provincial la relación de Delegados de Servicios Públicos acreditados, para su participación en las Comisiones Técnicas y Revisores Urbanos. Su participación se efectuará en el caso de proyectos de habilitación urbana nueva.
 9. Las municipalidades: Las municipalidades distritales, en el ámbito de su jurisdicción, las municipalidades provinciales y la Municipalidad Metropolitana de Lima, en el perímetro del Cercado, tienen competencia para la aprobación de proyectos de habilitación urbana y de edificación, de conformidad con lo dispuesto en la Ley N° 27972 - Ley Orgánica de Municipalidades.
 10. Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento: En su condición de ente rector, es competente para diseñar, normar y ejecutar la política nacional en materia de vivienda, así como para ejercer la función de promoción de la actividad edificatoria y habilitadora.
 11. El Registrador Público: Es el funcionario encargado de inscribir en el Registro de Predios, los documentos previos, los proyectos de habilitación urbana y/o edificación, la recepción de obras de habilitación urbana, las declaratorias de fábrica y los demás actos que ameriten inscripción, de

conformidad con los requisitos y procedimientos establecidos en la presente Ley, bajo responsabilidad.

2.4 Bases Teóricas

2.4.1 Costo de Financiamiento

Según **Villarreal Samaniego, Jesús**, “los costos de financiamiento no deben incluirse dentro de los cálculos de los flujos de efectivo relevantes en un presupuesto de capital. Si se va a llevar a cabo una inversión, se requieren recursos financieros adicionales para hacerlo. Entonces, estos recursos no tienen un costo, los recursos financieros (o de cualquier otro tipo) tienen un costo. Sin importar si se usa capital propio, deuda o una combinación de ambos para financiar los desembolsos que se necesitan hacer para llevar a cabo el proyecto, este dinero tiene un costo. La empresa tiene que pagar a los inversionistas –accionistas o acreedores– por el uso de sus recursos a través de dividendos e intereses.

Sin embargo, el costo de los recursos financieros no forma parte de los flujos de efectivo relevantes. Más bien se usa dentro de los métodos de valuación para comparar los flujos de efectivo que se espera que genere el proyecto contra los desembolsos requeridos para llevarlo a cabo. La mezcla de deuda o capital propio es una variable que pertenece a la política de financiamiento de la empresa la cual determina la forma en la que los flujos de efectivo se distribuirán entre los acreedores y los propietarios. Esta política de distribución no tiene por qué afectar a los flujos de efectivo del proyecto en sí mismo”.²⁷

Asimismo, **González Galván, G, Montejo, Pérez Pantoja y Rodríguez Viera** describe: “El concepto de costo de financiamiento

²⁷ Villarreal Samaniego, Jesús, ADMINISTRACION FINANCIERA II, p.101

se haya estrechamente ligado a los de riesgo económico y financiero de la empresa y, en consecuencia, también con su estructura financiera, o sea, con el grado de endeudamiento. A medida que la empresa aumenta el grado de endeudamiento, no solo se incrementan los tipos de interés exigidos por los acreedores (principal componente del costo de la deuda), sino que se incrementa también el rendimiento exigido por los dueños (costo del capital propio). En otras palabras, lo que es costo de financiamiento para la empresa, es el rendimiento de sus correspondientes inversores”.²⁸

Cabe señalar que, **Jaramillo Garza, Juvencio** declara que “los pasivos acumulados representan una fuente de financiamiento sin costo explícito lo que se llama costo de financiamiento gratuito, éstos son obligaciones que se establecen por servicios absorbidos que aún no han sido pagados. Los conceptos más relevantes que acumula una empresa son impuestos y salarios, como los impuestos son pagos al gobierno, la empresa no puede manipular su acumulación, sin embargo, puede manipular de cierta forma la acumulación de los salarios”.²⁹

Ortega Salavarría, Rosa, expresa que “los costos de financiamiento o costos por préstamo (**NIC 23**), son los intereses y otros costos en los que la entidad incurre que están relacionados con los fondos que ha tomado prestado. En otras palabras, el concepto de costo de financiamiento incorpora tanto los intereses propiamente dichos, así como los costos directos que se generan

²⁸ González Galbán, G, Montejo, Pérez Pantoja y Rodríguez Viera, "*¿Disminuir el riesgo financiero o el costo del financiamiento? Las fuentes de financiamiento*" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 140, 2010. Texto completo en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2010>

²⁹ Jaramillo Garza, Juvencio, "Propuesta de un Modelo de Rentabilidad Financiera para las Pymes exportadoras en Monterrey, Nuevo León México, p.65

por la constitución, renovación o cancelación de cualquier financiamiento para la empresa”.³⁰

García-Agulló, Miguel, describe: “Los costos financieros de un proyecto no derivan del proceso productivo sino de la utilización de capitales ajenos.

Los capitales concedidos por entidades financieras tienen un costo conocido, que se compone de los intereses (que se calculan aplicando la tasa de interés a los saldos dispuestos en cada periodo), más las comisiones, más los gastos; la consideración de gasto fiscal minorará su coste”.³¹

Cabe señalar, que **Delfín Fernández, Martín**, expresa que “el promotor recurrirá a la obtención de recursos ajenos para la promoción inmobiliaria. Con independencia de que pueda recurrir adicionalmente a otras formas de financiación, la obtención de un préstamo con garantía hipotecaria suele ser el método de financiación más utilizado en ese sector.

Esta forma de financiación implica para el promotor una serie de gastos que se resumen a continuación:

- Gastos de Tasación; por concepto de servicio de estudio de las entidades de tasación del valor real del bien a hipotecar.
- Comisión de estudio y apertura de préstamo; gastos que cargan las entidades financieras por el servicio de estudio de la operación y la comisión de apertura del préstamo.

³⁰ Ortega Salavarría, Rosa, NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD

³¹ García-Agulló, Miguel, “El estudio de Viabilidad de la Promoción Inmobiliaria” 2004 pp. 42-44

- Gastos Notariales y Registrales; gastos inherentes al otorgamiento de la escritura pública de hipoteca y de inscripción registral.
- Intereses financieros; carga financiera inherente a la amortización aplazada en el tiempo, del préstamo.

Con respecto a la amortización del principal y los intereses financieros, hay que decir que, en este tipo de préstamos suele pactarse un periodo de carencia, durante el cual el promotor prestatario solo abonará intereses de aplazamiento, sin amortización, durante este periodo, del principal. El tipo de interés se encontrará normalmente referenciado al interés del mercado interbancario, y la fijación del diferencial aplicado sobre este tipo dependerá también de la negociación llevada a cabo con la entidad financiera prestamista”.³²

También se define “El costo de financiamiento es la principal variable que se debe tener en cuenta al elegir un préstamo personal, prendario o hipotecario, ya que es el mejor indicador del costo global que deberá afrontar el cliente, está compuesto por la tasa de interés nominal anual y por todos aquellos costos asociados a la operación que impliquen la retribución de un servicio efectivamente prestado o un genuino reintegro de gastos.

Estos costos pueden ser periódicos, por una única vez, un monto fijo o una tasa calculada sobre el monto del préstamo, el capital adeudado, o la cuota”.³³

Cabe señalar, la siguiente definición “Son costos de financiamiento los intereses y otros costos que una entidad incurre, en relación con financiamientos obtenidos.

³² Delfín Fernández, Martín, “La Promoción Inmobiliaria, Aspectos Prácticos”, pp. 49,50

³³ <http://www.clientebancario.gov.ar/default.asp>

Entre los costos de financiamiento de los préstamos obtenidos se incluyen:

- Los intereses de sobregiros bancarios y de préstamos a corto y largo plazo;
- La amortización de primas de emisión o descuentos correspondientes a préstamos obtenidos.
- La amortización de los gastos de formalización de contratos de préstamos.
- Los cargos por financiamiento relacionados con los arrendamientos financieros contabilizado de acuerdo a la Nic 17 arrendamientos.
- Las diferencias de cambio procedentes de financiamiento obtenidos en moneda extranjera, en la medida que sean consideradas como ajustes de costos por intereses”.³⁴

Asimismo, se define “Está dado por la tasa de interés del préstamo o de descuento que exigen los inversionistas. En una emisión de bonos sería la tasa de colocación del instrumento. En el caso de una emisión de acciones, corresponde a la relación existente entre el aporte que realizará el nuevo accionista y las utilidades que se le repartirán como retribución, es decir, la relación precio/utilidad. Además hay que sumarle los costos asociados a trámites legales, impuestos, al agente colocador y apertura de la sociedad (abrir a la bolsa) si corresponde, etc. El otro factor que se debe considerar es el plazo del financiamiento, el bancario tiene un plazo fijo y el de la emisión de acciones es indefinido”.³⁵

“La lectura de artículos relacionados con los costos financieros generalmente da por sobreentendidos o superados temas que

³⁴ <https://www.clubensayos.com/Negocios/Costo-De-Financiamiento/1893581.html>

³⁵ <http://www.svs.cl/educa/600/w3-propertyvalue-1150.html>

constituyen el abc del análisis financiero de los costos (tasa de interés, rentas, sistemas de préstamos) y que en la práctica profesional atinente, por haber sido generalmente excluidos como criterios de decisión, en la negociación de las partes involucradas, para el financiamiento de procesos productivos, representan obstáculos insalvables cuando se pretende referir los cálculos a los algoritmos previstos por la teoría correspondiente.

La teoría matemática del Interés es una disciplina del conocimiento casi excluyente de la formación profesional del Contador Público Nacional y Licenciado en Administración, que al ser abandonados por estos en su gestión habitual, dan mayor participación a criterios jurídicos y subjetivos en la solución de los problemas de financiamiento, en detrimento de la aplicación del cálculo financiero, el cual facilita la consistencia de la formulación y cuantificación de realidades económicas.

Los costos de financiamiento tienen distintos niveles de tratamiento y análisis, ya sea que se traten de los específicos de producir (plazos para la cancelación de las deudas con proveedores, recargos por mora en el pago, bonificaciones por pronto pago, ajuste de valores por deudas impagas, stockeo de materiales, descuento de documentos), de retribuir a los factores productivos (cancelación de préstamos, rentabilidad, leverage financiero), de evaluar proyectos (TIR, VAN, Duration, Periodo de repago entre otros)".³⁶

“El costo por financiamiento es un costo que forma parte fundamental en la elaboración de un precio unitario ya que es en donde se considera el valor del dinero a través del tiempo, o lo que es lo mismo, el valor del tiempo en el dinero, esto es, es el costo

³⁶ <https://www.google.com.pe/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=costo+financiero+definicion>

que la contratante debe pagar al contratista por el recurso económico (dinero) que se necesita para poder solventar los supuestos gastos generados en la ejecución de los trabajos. Es representado por un porcentaje del costo directo más el costo indirecto de una obra (costo de venta). El costo por financiamiento es tan importante que de no hacerse su cálculo adecuadamente en una licitación, podría significar, por un lado, la pérdida de la utilidad propuesta e incluso la solvencia en el contrato; y por otro lado, la participación en la licitación con una propuesta de monto elevado”.³⁷

“El costo integral de financiamiento se compone de productos financieros, gastos por intereses, las fluctuaciones cambiarias y los resultados por posición monetaria. Esta expresión surge mediante el contexto de la administración, la organización de las empresas, los negocios y la gestación.

El costo integral de financiamiento es el conjunto de gastos y productos que se originan debido a la estructura de partidas monetarias de una entidad, y es el resultado de las inversiones y los financiamientos obtenidos y otorgados. Dentro del ámbito inflacionario, estos gastos y productos incluyen los derivados de las pérdidas en el poder adquisitivo de la moneda en que es reflejada.

Este costo integral de financiamiento es conformado por la suma algebraica de los gastos y productos financieros principalmente en los intereses en moneda nacional o extranjera con que se trabaja, las fluctuaciones cambiarias y el efecto monetario. Actualmente, la mayoría de las empresas grandes ha reconocido la importancia de expresar sus estados financieros y el gran significado que tiene.

³⁷ <http://www.ptolomeo.unam.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/132.248.52.100/382/A5.pdf?sequence=6>

Saben que la re expresión les vuelve a dar vida a sus estados financieros solo así pueden servir de base para conocer situaciones importantes como la rentabilidad real del negocio, o el crecimiento en términos reales de sus patrimonios y que es la única manera de poder realizar un análisis financiero orientado a tomar buenas decisiones de negocio.

Cada vez son más las empresas que quieren trabajar con esta actividad porque nunca tuvieron información exacta que les dijera en cifras o términos reales las ganancias o pérdidas que estaban obteniendo como empresa. Probablemente con su información histórica con la que trabajaban les indicaba solo lo que estaban generando, sin considerar que al descontar los efectos de la inflación realmente estaban teniendo pérdidas financieras”.³⁸

“El empréstito es el financiamiento que obtendría una empresa compuesta por partes alícuotas, negociables en el mercado bursátil, que se denominan obligaciones. En este caso los recursos financieros son captados directamente de ahorradores individuales, a través del mercado de capitales. La captación de este tipo de financiación se resume contablemente en tres etapas:

Etapa I: Emisión de obligaciones, donde se ofertan los títulos en el mercado de capitales.

Etapa II: Suscripción de obligaciones, que refleja la compra-venta de obligaciones por parte de los ahorradores individuales en el mercado de capitales.

³⁸ <http://financiamiento.org.mx/costo-integral-de-financiamiento/>

Etapa III: Desembolso de obligaciones, por parte de los obligacionistas. En este tipo de financiamiento, los gastos financieros que se originan son los siguientes:

– Gastos de Formalización de la Deuda. Timbres de pólizas, corretajes de agentes mediadores, aranceles notariales, comisiones, en los que se incurren cuando se lanza al mercado obligaciones. Su valoración y contabilización es idéntica a los gastos de formalización de gastos en préstamos.

– Gastos Financieros. Costes financieros soportados por el emisor de un empréstito. Son a su vez de dos tipos: (a) Explícitos (expresamente establecidos a pagar en forma autónoma al vencimiento del principal), (b) Implícitos, que se originan por la diferencia respecto al valor nominal del bono”.³⁹

Tasa de Interés de Mercado

Según Chu Rubio, Manuel “La tasa de interés es el precio pagado a los que prestan dinero, mientras en el caso del capital social, los inversionistas esperan compensación en la forma de dividendos y capital ganado.

El interés es el alquiler o rédito que se acuerda pagar por un dinero tomado como préstamo. La forma como se expresa el precio es la tasa de operación comercial. La unidad de tiempo es el año. La tasa se expresa en porcentajes.

El interés que se paga por una suma de dinero prestada depende de las condiciones contractuales y varía en razón directa con la cantidad de dinero prestada y con el tiempo de duración del

³⁹ http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/2011/Costos_por_prestamos.pdf

préstamo, así como también la oferta monetaria y variables socioeconómicas, etc.

Tasa Activa de Mercado

Son las tasas de interés aplicadas para fondos disponibles a colocaciones (préstamos), inversiones y otros tipos de operaciones que por su naturaleza son registrados en los distintos rubros del activo del balance como la mercadería de una entidad financiera es el dinero o papeles o títulos negociables, son tasas que cobran las empresas del sistema financiero, cuando efectúan colocaciones (préstamos).

Tasa Pasiva de Mercado

Es la remuneración que ofrecen las empresas financieras a las captaciones de fondos, a través de las cuentas corrientes, depósitos de ahorros, a plazos, emisión de títulos y valores. Son las obligaciones que tienen las entidades financieras (Ahorristas, inversionistas, etc)".⁴⁰

“Es la tasa que, aplicada sobre un monto de capital, establece su rendimiento o su costo por período. Representa el porcentaje adicional que va a recibir un inversionista. En la banca existen tres tipos de tasas:

La tasa de interés activa, que es el porcentaje que deben pagar los depositantes por recibir un préstamo por parte del banco.

La tasa de interés pasiva, que es el porcentaje que deben pagar los bancos a los depositantes por mantener su dinero en el banco.

⁴⁰ Chu Rubio, Manuel, Fundamento de Finanzas Un enfoque peruano, tercera edición, p. 87-125-126

La tasa de interés de los depósitos a plazo de 90 días, que es el porcentaje que reciben los depositantes por parte de los bancos por mantener su dinero a un plazo mínimo 90 días”.⁴¹

“Es un porcentaje que se traduce en un monto de dinero, mediante el cual se paga por el uso del dinero.

Es un monto de dinero que normalmente corresponde a un porcentaje de la operación de dinero que se esté realizando.

Si se trata de un depósito, la tasa de interés expresa el pago que recibe la persona o empresa que deposita el dinero por poner esa cantidad a disposición del otro. Si se trata de un crédito, la tasa de interés es el monto que el deudor deberá pagar a quien le presta, por el uso de ese dinero”.⁴²

“La tasa de interés es el precio del dinero en el mercado financiero. Al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez sube.

Cuando la tasa de interés sube, los demandantes desean comprar menos, es decir, solicitan menos recursos en préstamo a los intermediarios financieros, mientras que los oferentes buscan colocar más recursos (en cuentas de ahorros, CDT, etc.). Lo contrario sucede cuando baja la tasa: los demandantes del mercado financiero solicitan más créditos, y los oferentes retiran sus ahorros.

Existen dos tipos de tasas de interés: la tasa pasiva o de captación, es la que pagan los intermediarios financieros a los

⁴¹ <http://www.eluniversal.com/economia/150212/tasa-de-interes-de-mercado>

⁴² <http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.2&idPublicacion=1500000000000026&idCategoria=4>

oferentes de recursos por el dinero captado; la tasa activa o de colocación, es la que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. Esta última siempre es mayor, porque la diferencia con la tasa de captación es la que permite al intermediario financiero cubrir los costos administrativos, dejando además una utilidad. La diferencia entre la tasa activa y la pasiva se llama margen de intermediación”.⁴³

“Las tasas de interés son el precio del dinero. Si una persona, empresa o gobierno requiere de dinero para adquirir bienes o financiar sus operaciones, y solicita un préstamo, el interés que se pague sobre el dinero solicitado será el costo que tendrá que pagar por ese servicio. Como en cualquier producto, se cumple la ley de la oferta y la demanda: mientras sea más fácil conseguir dinero (mayor oferta, mayor liquidez), la tasa de interés será más baja. Por el contrario, si no hay suficiente dinero para prestar, la tasa será más alta.

Tasas de interés altas favorecen el ahorro y frenan la inflación, ya que el consumo disminuye al incrementarse el costo de las deudas. Pero al disminuir el consumo también se frena el crecimiento económico”.⁴⁴

“Se denomina tasa de interés al porcentaje de capital o principal, expresado en centésimas, que se paga por la utilización de éste en una determinada unidad de tiempo (normalmente un año).

La tasa de interés corriente o del mercado se calcula fundamentalmente atendiendo a la relación entre la oferta de dinero y la demanda de los prestatarios. Cuando la oferta de dinero disponible para la inversión aumenta más rápido que las

⁴³ <http://www.banrep.gov.co/es/contenidos/page/qu-tasa-inter-s>

⁴⁴ http://www.economia.com.mx/tasas_de_interes.htm

necesidades de los prestatarios, los tipos de interés tienden a caer. Análogamente, los tipos de interés tienden a aumentar cuando la demanda de fondos para invertir crece más rápido que la oferta de fondos disponibles a la que se enfrentan esas demandas”.⁴⁵

“Un movimiento de la tasa afecta a los bancos del país, específicamente, a los préstamos de muy corto plazo que se hacen entre ellos.

Si la tasa es más baja, habrá un incentivo para que los bancos se presten entre sí; por lo tanto, las entidades tendrán una mayor cantidad de dinero. Este dinero puede ser otorgado a las personas través de préstamos bancarios, estimulando la economía peruana.

Cabe resaltar que las tasas activas que se cobran a las personas por los préstamos son fijadas por el sistema financiero, pero no por el BCR. Sin embargo, el cambio de la tasa de interés de referencia podría tener un efecto sobre estas tasas en el largo plazo.

El BCR aumenta o disminuye su tasa de interés de referencia a través de operaciones de mercado abierto. Esto quiere decir que si es que el BCR quiere bajar su tasa, comprará bonos o certificados a los bancos, aumentando la cantidad de dinero en el sistema bancario.

Al haber más soles, será más fácil realizar préstamos entre los bancos, es decir, el costo del crédito interbancario será menor; por lo tanto, la tasa de interés referencial caerá.

⁴⁵ <http://www.gestiopolis.com/tasas-de-interes/>

La cantidad de puntos porcentuales que son reducidos o aumentados depende del llamado “efecto traspaso” que existe en el país”.⁴⁶

“La tasa de interés de referencia es la que establece la entidad encargada de la política monetaria de cada país para influenciar en el precio de las operaciones crediticias de muy corto plazo entre diferentes entidades bancarias, es decir, para servir de referencia a la tasa de interés interbancaria. De esta manera, si se quiere estimular la actividad económica, se disminuye la tasa de referencia para proveer incentivos para aumentar el nivel del crédito y, así, impulsar a la economía dado su impacto directo sobre los préstamos bancarios. Mientras que, si la economía esta sobrecalentada, se aumenta la tasa para desacelerar la economía.

En el Perú, el BCRP realiza operaciones de mercado abierto para inducir a que la tasa de interés interbancaria se sitúe al nivel de la tasa de referencia; estas operaciones pueden ser de inyección o de esterilización”.⁴⁷

“La tasa de interés interbancaria es aquella que se cobra por las operaciones de préstamos entre bancos. Estas operaciones son de muy corto plazo, generalmente a un día, y sirven para que la liquidez fluya transitoriamente entre bancos. Dado el dinamismo de los pagos de alto valor a través de la banca (compensaciones de cheques y otras transacciones del público), es común que el tamaño de los mercados interbancarios sea relativamente grande. Las operaciones de los bancos centrales en el mercado monetario (operaciones de mercado abierto) influyen en el volumen agregado de fondos de este mercado, por lo que la tasa interbancaria está

46 <http://elcomercio.pe/economia/peru/que-importante-tasa-referencia-bcr-noticia-1749062>

47 <http://www.ipe.org.pe/content/tasa-de-interes-de-referencia>

directamente influenciada por dichas transacciones. Es por ello que muchos bancos centrales, incluyendo al BCRP, utilizan la tasa de interés del mercado interbancario (o una tasa de muy corto plazo vinculada a ésta) como meta operativa de su política monetaria. En estos casos, los bancos centrales deciden un nivel de referencia para la tasa de interés interbancaria que esté de acuerdo con el objetivo de la política monetaria.

En nuestro caso particular, el Banco Central busca que el nivel de la tasa de interés interbancaria sea consistente con una tasa de inflación de 2,0 por ciento (con un margen de tolerancia de un punto porcentual hacia arriba y hacia abajo).

El BCRP realiza operaciones de mercado abierto para inducir que la tasa de interés interbancaria se sitúe en el nivel de la tasa de interés de referencia. Con estas operaciones se modifica la oferta de fondos líquidos en el mercado interbancario, inyectando o esterilizando liquidez según se observen presiones al alza o a la baja respecto al nivel de la tasa de interés de referencia.

Las operaciones de mercado abierto son las siguientes:

a. De inyección: Se dan cuando existe escasez de fondos líquidos en el mercado monetario, para evitar presiones al alza sobre la tasa de interés interbancaria por encima de la tasa de interés de referencia. Para inyectar liquidez, el Banco Central otorga fondos líquidos a las entidades financieras a cambio de títulos valores. Estas operaciones se realizan mediante subastas de repos (compra temporal con compromiso de recompra de valores emitidos por el BCRP o de bonos del Tesoro Público) entre las entidades financieras participantes, por lo general a un plazo de un día pero se puede extender hasta el plazo de un año. Cuando se trata de repos con valores del Banco Central, también pueden

participar en las subastas las AFPs y los fondos mutuos. También se inyecta liquidez mediante la subasta de recompra permanente de valores emitidos por el BCRP, la subasta de operaciones swaps de moneda extranjera, y la compra de valores del BCRP y de bonos del Tesoro en el mercado secundario. Además, el BCRP puede comprar con compromiso de recompra cartera de créditos representada en títulos valores a las empresas del sistema financiero.

b. De esterilización: Se efectúan cuando existe exceso de fondos líquidos en el mercado interbancario, para evitar presiones a la baja sobre la tasa de interés interbancaria por debajo de la tasa de interés de referencia. Para retirar liquidez e inducir a la tasa de interés hacia arriba, el Banco Central realiza colocaciones primarias de valores emitidos por el BCRP entre las entidades participantes, compuesta por entidades financieras y de seguros, AFPs, fondos mutuos, entre otras. Las entidades financieras le entregan fondos líquidos al Banco Central (se esteriliza el exceso de liquidez) a cambio de que éste les dé títulos valores que pagan una tasa de interés. Estos valores son negociados en el mercado secundario. En el contexto de importantes entradas de capitales de corto plazo a través del mercado secundario de Certificados de Depósito del BCRP (CDBCRP) el Banco Central reemplazó este tipo de instrumentos por los depósitos a plazo, los que no pueden ser vendidos a los inversionistas extranjeros especulativos al igual que los Certificados de Depósito de Negociación Restringida (CDBCRP-NR) que pueden ser adquiridos tanto en el mercado primario como secundario únicamente por las entidades participantes señalados por el Banco Central que excluye a no residentes. Posteriormente, a partir del 6 de octubre de 2010, el Banco Central crea nuevos instrumentos monetarios que permiten regular la liquidez del sistema financiero y aumentar la efectividad de la esterilización asociada con las intervenciones cambiarias. El

primero de ellos es el denominado Certificado de Depósito en Moneda Nacional con Tasa de Interés Variable del Banco Central de Reserva del Perú (cdv BCRP), que estará sujeto a un reajuste en función de la tasa de interés de referencia de la política monetaria. También se ha creado los Certificados de Depósito Liquidables en Dólares del Banco Central de Reserva del Perú (cdld BCRP). Este instrumento tendrá un rendimiento fijo o variable en función de la tasa de interés de referencia de la política monetaria o de otra variable que determine el Banco Central. El pago en la emisión y en la redención se realizará en dólares de los Estados Unidos de América”.⁴⁸

“En el Perú las tasas de interés que cobran las entidades financieras reguladas se rigen por el principio de libre mercado, habiendo propiciado una intensa competencia de los proveedores de servicios financieros a los diferentes sectores, y en especial ha permitido que el país sea un referente internacional del desarrollo microfinanciero, a pesar de ciertas barreras estructurales e institucionales, como son los aún altos niveles de pobreza, la baja cultura financiera y la elevada informalidad”.⁴⁹

Endeudamiento

Se define: “Conjunto de obligaciones de pago que una empresa o persona tiene contraídas con otras personas e instituciones.

Captación por parte de las empresas de recursos ajenos, es decir, de fuentes de financiación externas para poder desarrollar sus actividades”.⁵⁰

⁴⁸ <http://www.uap.edu.pe/intranet/fac/material/03/20122BX030203402030107021/20122BX03020340203010702136856pdf>

⁴⁹ http://www.asbanc.com.pe/Informes%20de%20Prensa/TASAS_DE_INTERES_Setiembre_2011_20121017110927746.pdf

⁵⁰ <http://www.economia48.com/spa/d/endeudamiento/endeudamiento.htm>

“Se denomina endeudamiento a la capacidad que tiene una persona de deber dinero sin caer en la morosidad. Los bancos manejan, entre otros, este concepto a la hora de decidir si se concede o no un préstamo. Al final se trata de un porcentaje que relaciona los ingresos de una persona con sus gastos periódicos.

Aunque existen variaciones, la fórmula del endeudamiento más común es la siguiente:

Endeudamiento = Gastos periódicos / Ingresos Mensuales Netos”⁵¹

“Toda empresa puede estar más o menos apalancada pero no existe un nivel exacto de endeudamiento ya que cada caso es único y cada tipo de actividad demanda un volumen determinado de deuda según sus características.

El control del endeudamiento es primordial a la hora de gestionar una sociedad por lo que se precisan herramientas concretas que midan su volumen, calidad, retornabilidad, coste y vencimiento para que la gestión de estos pasivos no pase factura a corto, medio o largo plazo”.⁵²

“El margen de endeudamiento es algo tan particular como la realidad económica de cada persona. El financiamiento propio, como resultado de un ahorro o de ingresos extraordinarios como el aguinaldo o una venta, permite a los consumidores tener dinero para utilizar en un objetivo especial, o para cancelar deudas. Lo importante es no tomar deuda excesiva y acostumbrarse a disfrutar de las posibilidades reales.

⁵¹ <http://www.quesignifica.es/glosario-de-terminos/glosario-financiero/endeudamiento-que-es/>

⁵² <http://www.abanza.es/el-endeudamiento-de-la-empresa/>

Acudir a financiamiento de terceros, en particular a la tarjeta de crédito, no es perjudicial mientras se mantenga un nivel de control que permita el cumplimiento de los pagos. El problema se presenta cuando usamos los fondos propios y los de terceros, es decir todo el crédito disponible, para consumos que no reportaran ganancia. Esto ocurre porque cedemos a la tentación. Financiar es traer ingresos futuros y consumirlos en el presente.

Para determinar la capacidad de endeudamiento, la clave es contabilizar los ingresos netos, que surgen luego de haber restado a los ingresos brutos los impuestos, las deudas contraídas y los gastos fijos en efectivo. “Se considera que las personas no pueden comprometer con deudas crediticias más del 30% de sus ingresos netos”.⁵³

Experiencia

Según Wikipedia “es una forma de conocimiento o habilidad derivados de la observación, de la participación y de la vivencia de un evento o proveniente de las cosas que suceden en la vida, es un conocimiento que se elabora colectivamente”.⁵⁴

“Se trata, simplemente, de capitalizar las experiencias pasadas, sistematizándolas y reutilizarlas como base para diseñar y resolver situaciones presentes y futuras. Nada más simple de contar pero difícil de lograr para muchas empresas. Quien logra esto, reduce costos, tiempos, aumenta productividad, eficiencia y logra consolidar un activo intangible en forma explícita.

El conocimiento es una mezcla fluida de experiencias, valores, información contextual y apreciaciones expertas que proporcionan

⁵³ <http://www.pressreader.com/argentina/diario-la-gaceta/20150815/283966061213497/TextView>

⁵⁴ <https://es.wikipedia.org/wiki/Experiencia>

un marco para su evaluación e incorporación de nuevas experiencias e información. Se origina y aplica en las mentes de los conocedores. En las organizaciones está, a menudo, embebido no sólo en los documentos y bases de datos, sino también en las rutinas organizacionales”.⁵⁵

Flujo de Caja del proyecto

Según **Chu Rubio, Manuel** “El flujo de caja de un proyecto podría ser definido como el estado de cuenta que resume las entradas y salidas efectivas de dinero a lo largo de la vida útil del proyecto, por lo que permite determinar la rentabilidad de la inversión”.⁵⁶

“Los flujos de caja son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado para una empresa.

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa. El flujo de caja se analiza a través del Estado de Flujo de Caja.

El objetivo del estado de flujo de caja es proveer información relevante sobre los ingresos y egresos de efectivo de una empresa durante un período de tiempo. Es un estado financiero dinámico y acumulativo.

La información que contiene un flujo de caja, ayuda a los inversionistas, administradores, acreedores y otros a:

Evaluar la capacidad de una empresa para generar flujos de efectivo positivos.

⁵⁵ <http://www.degerencia.com/articulo/el-conocimiento-un-buen-negocio-para-la-empresa-y-el-profesional>

⁵⁶ Chu Rubio, Manuel, Fundamento de Finanzas Un enfoque peruano, tercera edición, p. 407

Evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones contraídas y repartir utilidades en efectivo.

Facilitar la determinación de las necesidades de financiamiento
Identificar aquellas partidas que explican la diferencia entre el resultado neto contable y el flujo de efectivo relacionado con actividades operacionales.

Conocer los efectos que producen, en la posición financiera de la empresa, las actividades de financiamiento e inversión que involucran efectivo y de aquellas que no lo involucran.

Facilitar la gestión interna de la medición y control presupuestario del efectivo de la empresa.”⁵⁷

Otra definición “en el flujo de caja llamado también flujo de efectivo, presupuesto de caja o cash flow, es normal que al comienzo se den valores negativos, ello debido al bajo registro de ingresos económicos.

Calcular este indicador permitirá saber si sobra o falta dinero para invertir, o no, si las cifras luego de un periodo de actividad económica no son favorables se podría adquirir un financiamiento en bancos, cooperativas de crédito, crédito de proveedores o préstamos de amigos o familiares”.⁵⁸

“En finanzas y en economía se entiende por flujo de caja o flujo de fondos (en inglés cash flow) los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado.

⁵⁷ <http://www.elmundo.com.ve/diccionario/fianza.aspx>

⁵⁸ <http://diccionario.sensagent.com/Flujo%20de%20caja/es-es/>

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

El estudio de los flujos de caja dentro de una empresa puede ser utilizado para determinar:

- Problemas de liquidez. El ser rentable no significa necesariamente poseer liquidez. Una compañía puede tener problemas de efectivo, aun siendo rentable. Por lo tanto, permite anticipar los saldos en dinero.
- Para analizar la viabilidad de proyectos de inversión, los flujos de fondos son la base de cálculo del Valor actual neto y de la Tasa interna de retorno.
- Para medir la rentabilidad o crecimiento de un negocio cuando se entienda que las normas contables no representan adecuadamente la realidad económica.

Los flujos de liquidez se pueden clasificar en:

Flujos de caja operacionales: efectivo recibido o expendido como resultado de las actividades económicas de base de la compañía.

Flujos de caja de inversión: efectivo recibido o expendido considerando los gastos en inversión de capital que beneficiarán el negocio a futuro. (Ej: la compra de maquinaria nueva, inversiones o adquisiciones.)

Flujos de caja de financiamiento: efectivo recibido o expendido como resultado de actividades financieras, tales como recepción o

pago de préstamos, emisiones o recompra de acciones y/o pago de dividendos.

Estructura de Financiamiento

Según definición: “es la manera de cómo una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso.

No existe una receta mágica que otorgue a la empresa el financiamiento ideal. En el campo de las fuentes de financiamiento para la empresa cada una de ellas involucra un costo de financiamiento, por tanto, puede considerarse un portafolio de financiamiento, el cual debe buscar minimizar el costo de las fuentes de recursos para un nivel dado de riesgo”.

Se define “La estructura financiera de la empresa es la composición del capital o recursos financieros que la empresa ha captado u originado. Estos recursos son los que en el Balance de situación aparecen bajo la denominación genérica de Pasivo que recoge, por tanto, las deudas y obligaciones de la empresa, clasificándolas según su procedencia y plazo. La estructura financiera constituye el capital de financiamiento, o lo que es lo mismo, las fuentes financieras de la empresa.

La composición de la estructura de capital en la empresa es relevante, ya que, para intentar conseguir el objetivo financiero establecido: maximizar el valor de la empresa, se ha de disponer de la mezcla de recursos financieros que proporcionen el menor coste posible, con el menor nivel de riesgo y que procuren el mayor apalancamiento financiero posible. Así, pues, los principales tipos de decisiones sobre la estructura financiera son acerca de las dos siguientes cuestiones:

- La cuantía de los recursos financieros a corto y largo plazo
- La relación entre fondos propios y ajenos a largo plazo

Por tanto, hay que analizar la estructura financiera de la empresa, concretamente el estudio de las fuentes financieras disponibles para la empresa y sus características (incluyendo las distintas fuentes, internas o externas, a corto, medio o largo plazo); y se han de establecer unos criterios que permitan la mejor adecuación de los medios financieros globales a las inversiones, tanto actuales como futuras, en los activos corrientes y no corrientes”.⁵⁹

Asimismo, “la estructura de financiamiento es particularmente relevante, por lo que la alta gerencia debe realizar un análisis detallado de cuál fuente de financiamiento debe utilizar en un negocio. Por esta razón se debe tener en cuenta que tanto las decisiones de inversión como de financiación contribuyen al incremento del rendimiento de la empresa.

Este es un aspecto importante a analizar en nuestros días, puesto que las tasas de interés son cada vez más inestables, provocando con ello que el costo del dinero varíe en el corto tiempo, por lo que tomar decisiones para conducir acertadamente una organización, resulta algo complejo y representa una gran responsabilidad para las personas que asumen tal compromiso.

Estas decisiones, que determinan en gran medida el éxito de una empresa y de su cuerpo de dirección, son el fruto de una gerencia inteligente y preparada. De esta manera cualquier gerente, debe

poseer una cultura que le permita apreciar el impacto de sus decisiones desde el punto de vista económico y financiero; teniendo en cuenta un mejor uso de los recursos y

⁵⁹ <http://www.expansion.com/diccionario-economico/estructura-financiera-de-la-empresa.html>

alcanzando mejores resultados con menos costos, que podrán ser logrados con una eficaz Estructura de Financiamiento”.⁶⁰

Cronograma de vencimiento

“Es aquella lista que recopila todos los elementos terminales de un proyecto, con las respectivas fechas previstas de comienzo y final.

Siempre que se dé curso a la creación de un proyecto x, el mismo, demandará que quien asume la responsabilidad de su dirección y concreción vierta todo aquello fundamental y necesario para lograr que este llegue a buen puerto. Una herramienta del tipo del cronograma ayudará por supuesto a organizar tanto en tiempo y en forma aquello que se propone.

Lo primero será empezar por desarrollar una estructura de descomposición del trabajo que se tiene que realizar, la estimación de los esfuerzos que se necesitarán para el desarrollo de cada acción y el logro de cada tarea y también una lista en la cual se consignent la disponibilidad de recursos para cada uno.

Dado que el cronograma básicamente lo que hace es proponer estimaciones de tiempo para el logro de cada objetivo que se propone es muy importante entonces que este sentido sea considerado y atendido en primera instancia en el cronograma en cuestión.

Afortunadamente, en la actualidad, como consecuencia del fabuloso desarrollo que han logrado las herramientas informáticas, existen muchos programas de computación que facilitan el cálculo tedioso de los tiempos, porque realizan cronogramas de proyectos que se ocupan de calcular los tiempos en cuestión.

⁶⁰ <http://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales/>

Pero ojo, que quienes tengan que efectuar un cronograma y no sean expertos en computación no se desanimen en este sentido ya que pueden hacer uso de la enorme variedad de libros y tutoriales que abundan acerca de la materia sobre confección de un cronograma”.⁶¹

2.4.2 Oferta Inmobiliaria

Según Héctor Hebrun: “La oferta inmobiliaria se define como la cantidad y calidad de inmuebles que un propietario vendedor está dispuesto y puede vender en el mercado a un precio y un periodo de tiempo determinado para satisfacer necesidades y deseos”.⁶²

Oferta:

Según definición: “Una oferta es una propuesta que se realiza con la promesa de ejecutar o dar algo. La persona que anuncia una oferta está informando sus intenciones de entregar un objeto o de concretar una acción, en general a cambio de algo o, al menos, con el propósito de que el otro lo acepte”.⁶³

“En un sentido general, la oferta es una fuerza del mercado que representa la cantidad de bienes o servicios que individuos, empresas u organizaciones quieren y pueden vender en el mercado a un precio determinado”.⁶⁴

Para **Fisher Laura y Espejo, Jorge**, la oferta se refiere a "las cantidades de un producto que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado".⁶⁵

⁶¹ <http://www.definicionabc.com/general/cronograma.php>

⁶² Hebrun, Héctor, 2013, <https://hebrun.wordpress.com/tag/la-oferta-inmobiliaria>

⁶³ <http://definicion.de/oferta/>

⁶⁴ <http://www.promonegocios.net/oferta/definicion-oferta.html>

⁶⁵ Fisher Laura y Espejo, Jorge, “Mercadotecnia”, p. 243

Según **La American Marketing Association**, define la oferta (desde la perspectiva del negocio) como: "El número de unidades de un producto que será puesto en el mercado durante un periodo de tiempo".⁶⁶

El Diccionario de Marketing, de Cultural S.A., define la oferta como "la cantidad de bienes y/o servicios que los productores están dispuestos a vender en el mercado a un precio determinado. También se designa con este término a la propuesta de venta de bienes o servicios que, de forma verbal o por escrito, indica de forma detallada las condiciones de la venta".⁶⁷

Según **Kotler, Armstrong, Cámara y Cruz**, definen a la oferta como la "Combinación de productos, servicios, información o experiencias que se ofrece en un mercado para satisfacer una necesidad o deseo." Complementando ésta definición, los autores consideran que las ofertas de marketing no se limitan a productos físicos, sino que incluyen: servicios, actividades o beneficios; es decir, que incluyen otras entidades tales como: personas, lugares, organizaciones, información e ideas".⁶⁸

Según **Andrade, Simón**, define la oferta como "el conjunto de propuestas de precios que se hacen en el mercado para la venta de bienes o servicios". Complementando ésta definición, Andrade agrega que en el lenguaje de comercio, "se emplea la expresión estar en oferta para indicar que por un cierto tiempo una serie de productos tiene un precio más bajo del normal, para así estimular su demanda".⁶⁹

⁶⁶ American Marketing Association, <http://www.marketingpower.com/mg-dictionary.php>

⁶⁷ Diccionario de Marketing, de Cultural S.A., p. 237.

⁶⁸ Kotler Philip, Armstrong Gary, Cámara Dionisio y Cruz Ignacio, "Marketing" p. 7.

⁶⁹ Andrade Simón, Diccionario de Economía, p. 438.

Según **Mankiw, Gregory**, define la oferta o cantidad ofrecida, como "la cantidad de un bien que los vendedores quieren y pueden vender".⁷⁰

Inmobiliario:

Según definición: "El adjetivo inmobiliario refiere a aquello perteneciente o relativo a las cosas inmuebles. Un inmueble, por su parte, es un bien que se encuentra unido a un terreno de modo inseparable, tanto física como jurídicamente. Los edificios y las parcelas son bienes inmuebles".⁷¹

Asimismo se define: "es un negocio dedicado a la compra-venta de casas. Un comprador y un vendedor pueden ponerse en contacto directamente entre ellos para negociar un precio en la operación. Hay otra posibilidad: recurrir a una entidad especializada en este sector y que actúa generalmente como empresa intermediaria".⁷²

La definición según el diccionario castellano "es perteneciente o relativo a cosas inmuebles. Crédito inmobiliario. Otro significado de inmobiliaria en el diccionario es también empresa o sociedad que se dedica a construir, arrendar, vender y administrar viviendas".⁷³

Otra definición describe que: "Es el negocio dedicado a la compra y venta de propiedades, tales como casas, departamentos, oficinas, locales, entre otros. Generalmente un comprador y un vendedor se ponen en contacto con ellos para entrar en las negociaciones correspondientes. La compañía, en ese sentido, actúa de mediador entre ambos. Si la venta se concreta, la inmobiliaria recibe una comisión.

⁷⁰Mankiw, Gregory, "Principios de Economía", p. 47.

⁷¹ <http://definicion.de/inmobiliaria/>

⁷² <http://definicion.mx/inmobiliaria/>

⁷³ <http://lexicoon.org/es/inmobiliaria>

Las compañías inmobiliarias se dedican a desarrollar proyectos determinados según el espacio geográfico, demográfico y las facilidades de crecimiento de la locación. Son los encargados del concepto y la venta de cada una de estas propiedades. Este servicio es de gran utilidad, ya que la empresa inmobiliaria se dedica a las distintas gestiones relacionadas con las operaciones de compra-venta, gestiones que posiblemente una persona no sepa hacer. Otra de sus funciones es asesorar sobre las condiciones técnicas del inmueble y las diversas circunstancias que se relacionen con este, como por ejemplo, los servicios de una zona, la topografía, los cambios relacionados con el clima, entre otros.

Algunas de estas compañías se encargan también de la construcción de los proyectos inmobiliarios que dirigen. Estas compañías se hacen llamar “constructora e inmobiliaria”. Dichas empresas no se dedican a vender inmuebles ajenos, es decir, no pueden actuar como intermediarios entre un vendedor civil y un comprador; sino se dedican a la obra desde antes de su concepción.

Por lo tanto, evalúan el terreno, realizan los planos, eligen los materiales y construyen la obra desde sus cimientos. Las compañías constructoras e inmobiliarias conocen su trabajo mejor que nadie, el cual es la venta total de todos sus inmuebles.

Gracias al auge económico, en los últimos veinte años, el país ha podido tener un crecimiento en los niveles de construcción y desarrollo de proyectos inmobiliarios, conocido también como “Boom Inmobiliario”. Asimismo, nuestra capital ha incrementado su número de habitantes a más de nueve millones; lo que ha ocasionado que varias personas busquen un lugar dónde vivir.

Durante los últimos años, la población de Lima ha incrementado. Debido a este nuevo fenómeno, se han creado nuevas zonas en la ciudad, así como también se ha reavivado antiguos distritos como Jesús María, Pueblo Libre, Magdalena, Santa Beatriz y San Miguel, los cuales ahora reciben el nombre de “Lima moderna”. Siendo antes distritos de clase media-baja, han vuelto a recuperar algo de lo que antes tenían debido al interés que las compañías constructoras e inmobiliarias en el Perú tienen sobre estos terrenos. El valor de estos distritos ha aumentado gracias a los nuevos proyectos de vivienda, así como también el incremento de la seguridad y el comercio.

Otra característica de este nuevo fenómeno es la creación de nuevos barrios, y ese fue el inicio del auge de zonas como Surco, San Borja y La Molina. Estas zonas, durante los años ochenta, eran exclusivamente para personas con mucho dinero, quienes querían alejarse del barullo que producían distritos más céntricos como San Isidro o Miraflores. Hoy en día, gracias al boom inmobiliario, vivir en uno de estos distritos es mucho más accesible, ya que cada día aparece un nuevo edificio. Y así como ocurrió en la “Lima moderna”, también creció la seguridad y el comercio.

Por último, el auge inmobiliario ha permitido que el sueño de la casa de playa sea cada vez más una realidad. Antes siendo solo privilegio de las familias con mucho dinero, ahora tener un lugar frente al mar y con rápido acceso a la playa es cada día una realidad para más familias limeñas y del resto del Perú. Asimismo, nuevos balnearios han abierto su acceso al público, siendo la más representativa la playa de Asia.

Con una demanda que bordea los 2 millones de viviendas, este avance ha sido muy beneficioso para el sector inmobiliario, especialmente para las inmobiliarias en Perú que desarrollan proyectos masivos, tales como los edificios multifamiliares. Estos han permitido que zonas antes consideradas peligrosas, tales como Mirones o el Rímac, sean más seguras y accesibles. En suma, el mercado inmobiliario ha permitido que la ciudad se una y se iguale cada vez más”.⁷⁴

Plan Operativo

“Plan Operativo es un instrumento de gestión muy útil para cumplir objetivos y desarrollar la organización. Permite indicar las acciones que se realizarán, establecer plazos de ejecución para cada acción, definir el presupuesto necesario, y nombrar responsables de cada acción. Permite además, realizar el seguimiento necesario a todas las acciones y evaluar la gestión anual, semestral, mensual, según se planifique.

El plan operativo tiene las siguientes partes:

- 1) **Objetivo General:** Se define el objetivo mayor que se busca alcanzar durante el año y que contribuirá sustancialmente al desarrollo de la organización.

- 2) **Objetivos Específicos:** Son los resultados que se desean alcanzar en el año respectivo. Pueden ser dos o más objetivos.

- 3) **Actividades y Metas:** Se determinan las actividades que se realizarán para lograr los objetivos propuestos, señalando la meta a cumplirse en cada caso.

⁷⁴ <http://www.ciudaris.com/blog/que-es-una-inmobiliaria>

4) Estrategia de Trabajo: Describe la forma cómo se realizarán las actividades y se lograrán las metas y objetivos propuestos.

5) Plazo de Ejecución: Señala los plazos en que se cumplirán cada una de las acciones programadas.

6) Responsabilidades: Se designan los responsables de las acciones”.⁷⁵

Asimismo, se define “un plan operativo es un documento que describe cómo esperas obtener tu producto o servicio desde una idea hasta la producción y la distribución. En él se describen los pasos que deberás seguir y detalla exactamente cómo vas a cumplir con tus objetivos. Se detallan las personas involucradas, los fondos necesarios para la ejecución, la estrategia para llevar a cabo tu plan y los riesgos implicados. Se trata de un documento detallado que representa todos los elementos de tu estrategia y es importante para el éxito final tanto de tu plan y tu empresa”.⁷⁶

Objetivos

“Los objetivos a alcanzar son la función primera y fundamental de una empresa; una definición clara y precisa, es esencial para conseguir los fines de la actividad de la empresa, y en su caso para lograr su supervivencia. Dirigir una empresa significa tomar decisiones que permitan encontrar y mantener el equilibrio adecuado entre los medios disponibles y/o de posible obtención, los límites impuestos por el mercado y los objetivos que se desean alcanzar.

⁷⁵ <http://www.mailxmail.com/curso-liderazgo-reuniones/plan-operativo>

⁷⁶ http://www.ehowenespanol.com/factores-importantes-implementacion-plan-operativo-info_202282/

Los empresarios de hoy en día requieren una alta capacidad para enfrentarse a las complejidades de un ambiente turbulento y cambiante, para identificar las oportunidades y las prioridades, para definir los problemas apropiados y aislar sus causas, para movilizar los recursos de la organización y para iniciar las acciones requeridas. Son responsables de definir las misiones y propósitos de sus organizaciones. También son responsables de traducirlos en metas comprobables y ver que éstas son alcanzadas. Las metas globales de la organización, juegan un importante papel en el éxito de cualquier empresa. No solo proporcionan la base para la selección de los recursos, sino que guían la formulación de los planes de largo alcance y corto alcance, de las políticas y de los procedimientos.

Estos objetivos generales deben ser perfectamente conocidos por el responsable de marketing para poder encajar sus propios objetivos dentro de aquéllos que son de un rango superior. El hecho de fijar objetivos, refleja una filosofía de toma de iniciativas, en lugar de permanecer a la espera de los acontecimientos”.⁷⁷

“Desde el punto de vista de la Teoría Neoclásica, el objetivo fundamental de la empresa es la consecución del máximo beneficio; ahora bien, para las modernas finanzas empresariales esto no es correcto por varias razones:

- Porque el beneficio empresarial no siempre es una buena medida de los resultados reales obtenidos por la empresa.
- Porque la maximización del beneficio contable de un período puede afectar negativamente a los resultados de otros períodos; es decir, el beneficio es un concepto estático.

⁷⁷ http://cvb.ehu.es/open_course_ware/castellano/social_juri/marketing/tema-4-objetivos-y-estrategias/tema-4.pdf

- Porque la maximización de los beneficios no tiene en cuenta el riesgo asumido.

Este objetivo del máximo beneficio ha quedado "obsoleto" y ha dado paso a otros que se encaminan de forma concreta hacia la supervivencia; la elusión del fracaso empresarial; la superación de los competidores; la consecución de las mejores cuotas de mercado posibles, el logro de la eficiencia en costes, el crecimiento de los ingresos; etc.

Por tanto, el objetivo general de la empresa es la consecución del máximo valor de la empresa (no del máximo beneficio) para los socios, accionistas o propietarios.

La consecución del máximo valor de las acciones es un objetivo más amplio que la maximización del beneficio, pues tiene en cuenta elementos clave para la toma de decisiones financieras: el plazo temporal, el riesgo asumido y los flujos de caja generados.

Conseguir el máximo valor es equivalente a la "maximización" de la riqueza de los socios o accionistas, del precio de las acciones y de los flujos de tesorería generados por la empresa.

Hay que tener en cuenta que las decisiones financieras afectan al valor de mercado de las acciones de la empresa, al influir, tanto en el nivel de la corriente de beneficios o rentabilidad, como en el grado de riesgo.

Ahora bien, este objetivo no está exento de dificultad, pues no es factible su contrastación en las empresas no cotizadas (que, numéricamente, son la inmensa mayoría). A esto se añade la consideración de otros factores relacionados con la teoría de la agencia, pues puede ocurrir que las decisiones que tomen los

directivos no se encaminen hacia la consecución de la máxima riqueza de los accionistas sino que traten de obtener objetivos propios.

Otras limitaciones de este objetivo de la empresa son las restricciones legales o gubernamentales; la aplicación de los criterios de Responsabilidad Social de la Empresa”.⁷⁸

“Para poder llevar a cabo la meta especificada anteriormente deben alcanzarse hitos parciales o fases. La suma de los mismos producirá como resultado final el cumplimiento de la meta general planteada.

En definitiva los objetivos son concretos, medibles, con un responsable, un logro y delimitados en el tiempo para poder alcanzar la meta general de forma exitosa. Los objetivos son más específicos y orientados a la acción”.⁷⁹

“Los objetivos de una empresa son resultados, situaciones o estados que una empresa pretende alcanzar o a los que pretende llegar, en un periodo de tiempo y a través del uso de los recursos con los que dispone o planea disponer.

Establecer objetivos es esencial para el éxito de una empresa pues éstos establecen un curso a seguir y sirven como fuente de motivación para los miembros de la misma.

Pero además de ello, otras ventajas de establecer objetivos para una empresa son:

- Permiten enfocar esfuerzos hacia una misma dirección.
- Sirven de guía para la formulación de estrategias.

⁷⁸ <http://www.expansion.com/diccionario-economico/objetivo-financiero-de-la-empresa.html>

⁷⁹ <http://sorprendemos.com/consultoresdocumentales/?p=637>

- Sirven de guía para la asignación de recursos.
- Sirven de base para la realización de tareas o actividades.
- Permiten evaluar resultados al comparar los resultados obtenidos con los objetivos propuestos y, de ese modo, medir la eficacia o productividad de la empresa, de cada área, de cada grupo o de cada trabajador.
- Generan coordinación, organización y control.
- Generan participación, compromiso y motivación y, al alcanzarlos, generan satisfacción.
- Revelan prioridades.
- Producen sinergia.
- Disminuyen la incertidumbre.

Para que los objetivos de una empresa permitan obtener los beneficios descritos anteriormente, deben contar con las siguientes características:

Medibles

Deben ser mensurables, es decir, ser cuantitativos y estar ligados a un límite de tiempo. Por ejemplo, a diferencia del objetivo “aumentar las ventas”, un objetivo medible sería “aumentar las ventas en un 20% para el próximo mes”. Sin embargo, es posible utilizar objetivos generales como el de “aumentar las ventas”, pero siempre y cuando éstos estén acompañados de objetivos medibles que en conjunto permitan alcanzar los generales.

Claros

Deben tener una definición clara, entendible y precisa. No deben prestarse a confusiones ni dejar demasiados márgenes de interpretación.

Alcanzables

Deben ser factibles. Deben estar dentro de las posibilidades de la empresa, teniendo en cuenta la capacidad y los recursos (humanos, financieros, tecnológicos, etc.) con los que cuenta, así como la disponibilidad del tiempo necesario para cumplirlos.

Algunos consejos relacionados con el uso de objetivos:

- Se deben establecer objetivos generales, pero siempre y cuando éstos sirvan de referencia para establecer objetivos específicos. Establecer solamente objetivos generales puede generar confusión y falta de conciencia de hacia dónde realmente se quiere ir. Siempre es necesario acompañarlos con objetivos específicos.
- Es necesario establecer objetivos para la empresa en general, para cada área o departamento, y para cada equipo de trabajo. Los objetivos para cada equipo se establecen en función de los objetivos de cada área, y los objetivos de cada área se formulan en función de los objetivos de la empresa.
- Los objetivos de un área o departamento deben ser coherentes con los objetivos de otras áreas o departamentos. Por ejemplo, no sería coherente que producción establezca como objetivo aumentar el número de productos fabricados si marketing no cuenta con los recursos necesarios para vender los productos adicionales.
- Los objetivos deben ser comunicados en todos los niveles de la empresa. Se les debe comunicar y hacérseles recordar permanentemente a quienes corresponda.
- Siempre se deben establecer prioridades al momento de cumplir los objetivos. Se deben cumplir primero los objetivos más importantes, relevantes o urgentes, y dar prioridad a los objetivos

estratégicos antes que los tácticos, y a los tácticos antes que a los operacionales.

- Los objetivos no deben ser estáticos. Se debe tener la suficiente flexibilidad como para adaptarlos a los cambios inesperados que podrían suceder en el entorno como, por ejemplo, los cambios repentinos en los gustos o preferencias de los consumidores como producto de nuevas modas.
- Una vez establecidos, los objetivos deben ser revisados periódicamente para asegurarse de que aún sigan siendo los resultados que pretende alcanzar la empresa o sigan siendo acordes a las condiciones del entorno, y cambiarlos o modificarlos en caso de ser necesario”.⁸⁰

Meta

“La meta en su acepción más conocida y utilizada, sirve para que cualquier persona la utilice en orden a denominar la finalidad o el objetivo que se ha trazado a cumplir en esta vida”.⁸¹

“Las metas u objetivos de una empresa son definidas por la Administración y tienen por objetivo orientar todas las acciones y políticas de la empresa. Por otro lado, éstas pueden ser vistas como motivadoras para maximizar el esfuerzo de los trabajadores de una empresa.

Una empresa debe de siempre mantener metas y fijar un tiempo de cumplimiento para cada una de ellas, de esta manera se puede saber qué avances se han tenido, y en caso de haber alguna

⁸⁰ <http://www.crecenegocios.com/los-objetivos-de-una-empresa/>

⁸¹ <http://www.definicionabc.com/general/meta.php>

problemática o incumplimiento de los objetivos se pueden tomar acciones para corregir.

Una meta implícita en toda empresa es el no fracasar, de hecho, se trata del objetivo más importante y el que se debe de seguir en todo momento. La segunda meta y de la que parten todos los demás planteamientos es mantener felices a todas las partes de la empresa: trabajadores y accionistas.”⁸²

“En todo proyecto existe sólo una meta general a alcanzar, digamos el propósito general. Vamos a poner algunos ejemplos:

- Digitalización e indexación de todos los contratos de arrendamiento de una entidad bancaria, para que sean accesibles desde cualquier delegación internacional de la compañía y puedan ser consultados por sus respectivos departamentos de gestión financiera a través de la intranet en un plazo total de 6 meses.
- Otro ejemplo. Organización y transferencia de los archivos de oficina de una compañía de seguros para que los documentos tramitados y semiactivos, de uso poco frecuente, no ocupen espacio útil en las oficinas donde el coste de metro cuadrado es muy elevado, tomando como fecha límite septiembre de 2010.
- Otros ejemplo. Consultoría documental en un plazo máximo de tres meses, para determinar el coste, el plazo y el método de implantación de un departamento corporativo de gestión de información con responsabilidad en gestión documental.

⁸² <http://economiaes.com/empresas/metas.html>

En definitiva la meta debe servir para:

- Define el resultado final esperado (producto o servicio)
- Es el punto de referencia permanente para solucionar dudas o conflictos. Imagina que en el primer ejemplo que he puesto con el proyecto definido y en marcha, la entidad a la que presto servicio (un banco) decide que se deben digitalizar además todos las pólizas hipotecarias. Lógicamente yo deberé argumentar que eso no forma parte de la meta del proyecto planteado y que se debe gestionar o bien como un cambio o bien como un nuevo proyecto.
- Da coherencia a todos los objetivos que conforman el proyecto”.⁸³

Eficiencia y Eficacia de Operaciones

Según **Robbins, Stephen y Coulter, Mary**

Eficiencia

“Obtener los mejores resultados a partir de la menor cantidad de insumos o recursos, con frecuencia usamos la palabra eficiencia como sinónimo de **hacer bien las cosas**, lo cual implica no desperdiciar recursos.

Eficacia

Suele definirse en términos de **hacer lo correcto**, o en otras palabras, efectuar aquellas actividades laborales que derivarían en el logro de objetivos de la empresa”.⁸⁴

“En esta oportunidad quiero referirme al tema de la eficiencia aplicado a la empresa. La eficiencia es definida por Stoner, Freeman y Gilbert Jr. en su texto “Administración” como capacidad de reducir al mínimo los recursos utilizados para alcanzar los

⁸³ <http://sorprendemos.com/consultoresdocumentales/?p=637>

⁸⁴ Robbins, Stephen y Coulter, Mary, “Administración”, p. 8

objetivos de la organización”; y en las palabras de Peter Drucker sería “Hacer correctamente las cosas”, lo que yo personalmente afirmaría como el lograr las metas propuestas con el nivel de calidad deseado al menor costo posible.

El concepto anterior siempre se relaciona y establece la diferencia de su antecesor que es la eficacia, y la llamo antecesor ya que primero debemos ser efectivos para luego ser eficientes, tan así que el mismo Drucker afirma que podemos llegar a ser los más eficientes posibles pero soportados siempre en la eficacia, y que la misma es la clave del éxito para las organizaciones. Sin poder lograr por lo menos lo que nos proponemos, no seremos eficaces y sin esto no pueden sobrevivir las empresas a lo largo del tiempo.

En los tiempos actuales las empresas que aún continúan en los diferentes mercados han logrado un grado de eficiencia, pero a su vez, a medida que avanza el desarrollo se introducen más competidores, y si a la vez se suma entre otros factores la situación de crisis que estamos viviendo, se requiere no sólo que debemos ser eficaces, sino también que importa mucho el ser eficiente y mantener una mejora continua. Más aún, podríamos asegurar que en términos generales, aquellas empresas que no lleguen a ser eficientes sostenidamente en medio de cualquier crisis económica y mundial, permanecerán poco tiempo en el mercado.

Si hacemos como empresa solamente lo que otras hacen llegaremos a ser como ellas pero la meta es ser mejores lo cual se logra maximizando los beneficios. La empresa eficiente aprovecha toda oportunidad de mejora y cada vez trabaja para que el beneficio se incremente. Nos dice Peter Drucker que la mejor forma de predecir el futuro es creándolo. El sentarnos a esperar que las cosas cambien no es una forma estratégica para ser

exitosos sino el ponernos a crear el futuro buscando mejores formas de alcanzar los resultados.

La eficiencia no sólo debe ser aplicada en el área operativa de la empresa, sino también, en todas las demás áreas, es decir, hacerlo eficientemente; en donde no sólo se debe controlar los materiales, herramientas e insumos sino también el impacto en la operación del negocio como por ejemplo: El tiempo que dura la producción parada.

La eficiencia y la relación también con lo que describe Thomas Friedman en la conclusión de su libro *La tierra es plana*, refiriendo a David Rothkopf “para nosotros, la cuestión no radica en lo que ha cambiado, sino en darnos cuenta de lo que no ha cambiado”. Esto claramente expresa que no debemos enfocarnos solamente en el pasado, sino también en lo que falta por cambiar que es el futuro. Es decir, que debemos enfocarnos en lo que no ha cambiado para predecir los cambios futuros, lo cual se puede hacer al establecer mediciones, tendencias y acciones correctivas, lo cual generaría una actitud proactiva y que tomaría en cuenta lo que es ser eficiente y evitar situaciones de crisis o adelantarse a ellas.

Para ser eficiente una empresa que haya sido exitosa no debe quedarse contemplando ese éxito sino que debe monitorear el mercado y su nivel de participación en el mismo constantemente, para innovar y mantener o incrementar su participación en el mismo”.⁸⁵

“La eficiencia va por hacer bien las cosas, sin problemas, en mejor tiempo y menor costo; la eficacia está en hacerlo mejor, minimizando costos, reduciendo tiempos, ofreciendo un mejor servicio, más rápido y mejor.

⁸⁵ <http://www.degerencia.com/articulo/eficacia-y-eficiencia-de-la-empresa-actual>

Se define cuatro aspectos fundamentales a tomar en cuenta: la entrega a tiempo del producto, la flexibilidad, la calidad del producto y una buena documentación. Sobre esta última refirió que las facturas deben ser exactas, es decir sin ningún error, porque comprometen al cliente y la empresa. Cuando hay un error, precisó, se retrasa un pago, lo que demanda tiempo y costo para la empresa y el cliente-consumidor.

Asimismo se considera cinco puntos claves en la administración de la cadena de suministros: la habilidad para responder a los cambios requeridos, los precios, el costo del servicio o distribución, la reducción del inventario y el costo total. “Las operaciones eficientes y efectivas de la cadena de suministro son la piedra angular de una estrategia global competitiva. Específicamente, el inventario, la gestión de almacenes y la distribución son componentes críticos de éxito o fracaso de una cadena de suministro”.⁸⁶

“A menudo nuestras empresas obtienen resultados insuficientes, no son eficaces y gastan más recursos de los que tienen, por lo tanto, tampoco son eficientes. La raíz de todos eso no tiene nada que ver con la procedencia del dinero, con el número de personas con que contamos o con la disponibilidad de recursos, Si fuera así, en épocas de bonanza nuestras empresas serían imbatibles en sus resultados, en su proyección externa, en su clima interno. La canción siempre es la misma: nunca se obtiene el resultado esperado o no del todo.

En los momentos de crisis todo el mundo busca métodos para mejorar, sobre todo el resultado. Entonces, empieza el baile de los despropósitos y, finalmente, por desgracia, el problema queda sin

⁸⁶ <http://innovasupplychain.pe/articulos/10619-de-la-eficiencia-a-la-eficacia>

resolver. Es como si ante una enfermedad nos conformáramos con enmascarar los síntomas y no averiguásemos la raíz del problema.

La raíz del problema es la falta de objetivos claros y de estrategia para conseguirlos. La mayoría de las personas, en todos los ámbitos, se desmotiva porque a menudo se esfuerza y no sabe para qué. Se confunde el método con la finalidad. Es decir, ser eficiente (conseguir mucho con poco) y ser eficaz (conseguir el objetivo) son elementos que caen en saco roto porque tal objetivo no existe.

En los planes de emprendeduría, en los concursos de proyectos o en los planes de empresa a menudo vemos ideas que no responden a un porqué. Veamos un ejemplo. Cuando alguien se plantea crear una empresa a menudo fundamenta la elección de la actividad que desarrollará más sobre la base de lo que le gustaría hacer que de lo que sabe hacer o para lo que sirve o sobre la tendencia del mercado.

A menudo, gusto y cualidades para desarrollar este gusto no van aparejados, por mucho que uno se empeñe.

Los planes de empresa lo aguantan todo, pero la realidad es otra, una empresa es ineficiente y/o ineficaz si no sabe a dónde va, por qué existe, cuál es su finalidad y sus valores más allá de la propia supervivencia de quien la pone en marcha. Una empresa no puede ser eficiente y/o eficaz si quien trabaja en ella carece de las cualidades requeridas para alcanzar el objetivo una vez se ha definido.

Es decir, se puede ser eficiente de manera sostenida si se sabe por qué se tiene que ser eficaz, si se tiene un objetivo claro. Correr sin saber hacia dónde se va tiene poco sentido y agota mucho.

Asimismo, se puede ser eficiente y eficaz si se tienen las cualidades requeridas, si se es adecuado para alcanzar el objetivo o si se ha entrenado para alcanzar la adecuación.

Una vez quitadas las capas que enmascaran la realidad, llegamos a captar la raíz del problema: las empresas son ineficientes e ineficaces porque no saben adónde van y porque ignoran si quien las forma es adecuado para alcanzar el objetivo.

Hay quien para resolver los problemas ha probado de todo: bajar costes, despedir personas, cambiar de nicho de mercado, expandirse, y las cosas siguen sin funcionar. Como en las crisis personales, en la empresa la razón del mal funcionamiento, de la ineficacia y la ineficiencia, más allá de las coyunturas económicas actuales, siempre está en el interior.

Como en las crisis personales, a menudo nos hace falta un elemento externo que nos haga abrir los ojos. La endogamia produce este efecto de encontrarse mal e ignorar por qué. Sólo si salimos de nuestra zona de comodidad, aquella que nos blinda de las críticas y de los cambios, conseguiremos ser efectivos y eficaces.

Si no vamos al médico y nos hacemos todas las pruebas diagnósticas necesarias, tampoco conseguiremos erradicar la enfermedad, por muchos medicamentos que tomemos.

A menudo, después de una temporada de trabajar en la búsqueda del objetivo, en la tarea valiente de saber por qué se hace una actividad determinada, después de ver si las personas que colaboran están alineadas con lo que hacen y coincide su misión personal con su misión empresarial, si los valores coinciden, y sin tocar nada más, sin variar el cómo se hacen las cosas pero

habiendo encontrado el porqué, las empresas dicen que ha habido un milagro”.⁸⁷

“La eficacia es la simple consecución de metas u objetivos propuestos desde la organización, mientras que la eficiencia supone no únicamente lograr esas metas, sino también su consecución óptima ya sea por requerir menos tiempo, gastar menos recursos o cualquier otra circunstancia que suponga un ahorro de costes para la entidad.

Todas las organizaciones deben, en primer lugar, lograr que sus trabajadores (con indiferencia de su posición jerárquica) sean eficaces y una vez logrado que sean eficientes. Ese debe ser un punto clave a alcanzar ya que supondrá una reducción de costes por parte de la organización y, de manera indirecta, una mejor valoración de todos los trabajadores al ver su trabajo mejor desarrollado y más valorado”.⁸⁸

Rentabilidad

“El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

⁸⁷ <http://www.barton-consultants.com/index.php/ca/articles/216-eficiencia-y-eficacia-en-las-empresas>

⁸⁸ <http://www.imf-formacion.com/blog/corporativo/gestion-empresarial/eficiencia-y-eficacia-que-es-mejor/>

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

En la literatura económica, aunque el término de rentabilidad se utiliza de forma muy variada, y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medio utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de la acciones realizadas”.⁸⁹

“La Rentabilidad es la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o

⁸⁹ <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

- Análisis de la rentabilidad.
- Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.
- Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el

sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

En su expresión analítica, la rentabilidad contable se expresa como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado, las cuales se relacionan a continuación:

- Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
- Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.
- En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es una variable flujo, que se calcula respecto a un período, la base de comparación, constituida por la inversión, es una variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del período.
- También es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una periodificación incorrecta.

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

Tipos de rentabilidad

La rentabilidad económica o de la Inversión: es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la

capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

La rentabilidad económica se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

El origen de este concepto, también conocido como return on investment (ROI) o return on assets (ROA), si bien no siempre se utilizan como sinónimos ambos términos, se sitúa en los primeros años del siglo XX, cuando la Du Pont Company comenzó a utilizar un sistema triangular de ratios para evaluar sus resultados. En la cima del mismo se encontraba la rentabilidad económica o ROI y la base estaba compuesta por el margen sobre ventas y la rotación de los activos.

Rentabilidad financiera o de los Fondos propios: denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad

económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa.

En este sentido, la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuable, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación”.⁹⁰

90 <http://www.ecured.cu/Rentabilidad>

Estrategia Empresarial

Según **Robbins, Stephen y Coulter, Mary (2014)** “Determina en que líneas de negocio opera o desea operar la empresa y qué quiere lograr al participar en ellas. Su fundamento se encuentra en la misión y los objetivos de la organización, así como en el papel que jugará cada unidad de negocio dentro de la empresa”.⁹¹

“Para que una organización sea exitosa, sus gerentes y líderes deben dirigir a su gente para que: 1) hagan las cosas correctas y 2) hagan las cosas correctamente. La segunda, hacer las cosas correctamente, entra en el campo de la efectividad, y otras habilidades gerenciales. La primera, hacer las cosas correctas, es la estrategia empresarial (o estrategia corporativa o estrategia de negocio).

La estrategia corporativa es de gran importancia para cualquier empresa, pequeña o grande. En las grandes empresas, suelen ser los altos niveles gerenciales quienes se ocupan del tema estratégico; sin embargo, a medida que un individuo asciende en la escala, tiene que ir pensando cada día más en forma estratégica.

Existen múltiples definiciones de estrategia. Mencionamos una de ellas: “es la compleja red de pensamientos, ideas, experiencias, objetivos, experticia, memorias, percepciones y expectativas que proveen una guía general para tomar acciones específicas en la búsqueda de fines particulares”, Fred Nichols.

Una definición más orientada hacia el mundo de negocios, la provee Bruce Henderson: “es la búsqueda deliberada por un plan de acción que desarrolle la ventaja competitiva de un negocio, y la

⁹¹ Robbins, Stephen y Coulter, Mary, “Administración”

multiplique”. Muchas de las definiciones modernas hacen énfasis en la necesidad de una empresa de tener una ventaja competitiva, que la distinga de las demás. Según Michael Porter, la estrategia competitiva trata sobre “Ser diferente. Es decir, seleccionar una serie de actividades distinta a las que otros han seleccionado, para ofrecer una mezcla única de valor”.

Formular la estrategia empresarial, y luego implementarla, es un proceso dinámico, complejo, continuo e integrado, que requiere de mucha evaluación y ajustes”.⁹²

“Estrategia empresarial es el conjunto de conceptos y lineamientos que utiliza la organización para sobrevivir y crecer, y para obtener productividad en el presente y asegurar su sustentabilidad en el futuro.

La estrategia empresarial está conformada por las directrices estratégicas (la definición del negocio, la visión, la misión, la disciplina, los valores organizacionales), los objetivos estratégicos (con sus indicadores y metas) y los proyectos de mejora (con sus actividades de mejora)”.⁹³

“Una estrategia se puede definir como los objetivos que se plantea conseguir una empresa u organización, normalmente en lo que se refiere a planificación, organización, gestión de recursos, marketing, etc. Esta estrategia se define no solo en función de los objetivos que se quieren conseguir, sino la forma en que se quieren conseguir, el tiempo que se tardará y como se controlarán.

⁹² http://www.degerencia.com/tema/estrategia_empresarial

⁹³ <http://www.grupoalbe.com/productos-de-consultoria/planeacion-estrategica/definicion-de-estrategia-empresarial-y-conceptos-relacionados/>

La forma tradicional de definir una estrategia es analizar el entorno que rodea a la empresa, ya que lo que se pretende con ello es que sea competitiva. Se suele utilizar un Análisis DAFO, que permite identificar internamente las Debilidades y Fortalezas de la empresa así como las Amenazas y Oportunidades que ofrece el mercado en el que desarrolla su actividad. Este método de análisis está considerado como de gran valor por parte de las empresas y organizaciones que lo utilizan gracias a su sencillez y, a su vez, a la amplitud que abarca en su marco de análisis.

Se considera que para que una estrategia tenga éxito se puede plantear de la siguiente forma:

1. Objetivos sencillos, coherentes y a largo plazo. Los objetivos marcados han de tener estas características, entendiendo la coherencia como las posibilidades reales de la empresa para conseguirlos.
2. Conocimiento profundo del entorno competitivo. La empresa debe conocer las reglas del juego a la perfección, lo que le facilitará ventajas competitivas en caso de ser dinámica y saber mover a tiempo sus piezas.
3. Valoración objetiva de los recursos. La empresa, persona u organización cualquiera que aplique estos principios, debe considerar la autocrítica para competir. Ella misma es quien mejor se conoce. Una vez que conoce sus fortalezas y debilidades, tratará de cubrir estas para ensalzar las primeras.
4. Implantación efectiva. Una vez que hemos formulado la estrategia con los anteriores conceptos, toca implantarla con

éxito para competir en un entorno tan dinámico como el habitual.

La estrategia, como todos los aspectos de la empresa, tiende hacia la obtención de beneficios, por lo que trata de superar la rentabilidad del capital al coste de oportunidad del mismo. Y para ello tiene dos caminos, por lo que deberá considerar qué le otorga mayores beneficios en términos de rentabilidad, si destinar sus esfuerzos a la elección del sector adecuado, o bien luchar por conseguir una ventaja competitiva suficiente sobre sus competidores.

Si se trata de conseguir una rentabilidad superior, ésta depende fundamentalmente de dos Factores:

1. El sector en el que nos encontramos. Por ejemplo las empresas de acero inoxidable durante años fueron sistemáticamente más rentables que las de acero común.
2. La ventaja competitiva de nuestra empresa sobre las demás del Sector. Ciertas empresas han sido mucho más rentables que el resto de sus competidores durante años.

A nivel directivo, la estrategia se emplea como el medio para realizar diversas funciones como:

Soporte para la toma de decisiones.- aporta sencillez y coherencia a las decisiones que se toman en la empresa, tanto en las pequeñas del día a día como en las más importantes. La unidad en las decisiones de la empresa en cuanto a que todas sigan un mismo rumbo es fundamental para conseguir el éxito.

Proceso de coordinación y comunicación.- responde al concepto de planificación estratégica, que sirve para lograr la coordinación y el consenso de las decisiones empresariales.

Meta: el propósito estratégico.- una estrategia de éxito se orienta a largo plazo y persigue como fin último la supervivencia de la empresa.

“El ingreso es el flujo de recursos que recibe un agente económico correspondiente a las remuneraciones por la venta o arrendamiento de los factores Productivos que posee. El ingreso puede ser pagado en bienes y servicios o en dinero. También se puede considerar ingreso todas transferencias que reciben los agentes económicos tales como Subsidios, donaciones y otras.

El ingreso puede adoptar las formas de salarios, intereses, dividendos, Rentas o beneficios. Hay que distinguir entre Ingreso Bruto e Ingreso Neto; este último es igual al primero menos los Impuestos.

Otra distinción útil es entre ingreso corriente e ingreso permanente.

El Ingreso corriente es el pago que efectivamente recibe en cada período el agente económico.

En cambio, el ingreso permanente corresponde al retorno que debiera recibir el agente económico por el Stock de Capital físico y humano que posee.

Dado que los Ingresos corrientes no tienen una correspondencia exacta con los retornos del Stock de Capital, y además que dicho Stock no es variable en el corto Plazo, la variación en el ingreso corriente es superior a la del ingreso permanente imputado.

El ingreso puede estar expresado en términos nominales o reales. Cuando existe Inflación, el ingreso medido en unidades monetarias va perdiendo Valor a través del Tiempo, ocurriendo que un mismo ingreso monetario tiene distinto valor en distintos momentos del Tiempo, ocurriendo que un mismo ingreso monetario tiene distinto Valor en el Tiempo.

Por tanto, el Ingreso Nominal es aquel que esta expresado en unidades monetarias del período en que se recibe el ingreso. El Ingreso Real es aquel que mantiene su Valor o Poder Adquisitivo a través del Tiempo. Este último se obtiene dividiendo el Ingreso Nominal por un Índice de Precios. Si no existe Inflación, el Ingreso Nominal y el Ingreso Real serían siempre iguales”.⁹⁴

“Los ingresos, en términos económicos, hacen referencia a todas las entradas económicas que recibe una persona, una familia, una empresa, una organización, un gobierno, etc.

El tipo de ingreso que recibe una persona o una empresa u organización depende del tipo de actividad que realice (un trabajo, un negocio, una venta, etc.). El ingreso es una remuneración que se obtiene por realizar dicha actividad.

Por ejemplo, el ingreso que recibe un trabajador asalariado por su trabajo es el salario. Si ésta es la única actividad remunerada que hizo la persona durante un periodo, el salario será su ingreso total.

Por el contrario, si esta persona, además de su salario, arrienda un apartamento de su propiedad a un amigo, el dinero que le paga el amigo por el arriendo también es un ingreso. En este último caso,

⁹⁴ <http://www.eco-finanzas.com/diccionario/I/INGRESO.htm>

el salario más el dinero del arrendamiento constituyen el ingreso total.

Los ingresos pueden ser utilizados para satisfacer las necesidades. Cuando una empresa vende su producción o sus servicios a un cliente, el valor de la compra, pagada por el cliente, es el ingreso percibido por la empresa. Estos ingresos pueden ser utilizados por las empresas para pagar los salarios de los trabajadores, pagar los bienes que utilizaron para la producción (insumos), pagar los créditos que hayan obtenido, dar utilidades a los dueños de la empresa, ahorrar, realizar nuevas inversiones, etc.

Cuando el ingreso proviene de actividades productivas, se puede clasificar en varios tipos:

Ingreso marginal

Generado por el aumento de la producción en una unidad.

Ingreso medio: Ingreso que se obtiene, en promedio, por cada unidad de producto vendida; es decir, es el ingreso total dividido en el total de unidades vendidas.

Ingreso del producto marginal: Ingreso generado por la utilización de una unidad adicional de algún factor de producción (trabajo, capital), por ejemplo, la utilización de un trabajador más, etc.

En general, las personas, las familias, las empresas, etc., buscan aumentar sus ingresos. Si éstos se elevan, su consumo y su ahorro pueden aumentar, llevando, en muchos casos, a un mejor nivel de vida y de bienestar.

Los Estados también reciben ingresos, llamados ingresos públicos. El Estado recibe ingresos por el cobro de impuestos, por la venta

de bienes producidos por empresas públicas, por utilidades que generan éstas mismas, por ventas o alquileres de propiedades, por multas impuestas, por emisión de bonos u obtención de créditos, entre otros. Cuando los ingresos provienen de impuestos se denominan ingresos tributarios, por el contrario, cuando provienen de fuentes distintas a los impuestos se denominan ingresos no tributarios. Con los ingresos, los gobiernos pueden realizar sus gastos, sus inversiones, etc.

Los ingresos también pueden clasificarse en ordinarios y extraordinarios. Los ingresos ordinarios son aquellos que se obtienen de forma habitual y consuetudinaria; por ejemplo el salario de un trabajador que se ocupa en un trabajo estable, o las ventas de una empresa a un cliente que compra periódicamente o de forma habitual. Los ingresos extraordinarios son aquellos que provienen de acontecimientos especiales; por ejemplo un negocio inesperado por parte de una persona o una emisión de bonos por parte de un gobierno”.⁹⁵

“El ingreso es el valor de las ventas o cifra de negocios. El ingreso total de la empresa de un determinado período de tiempo se obtiene multiplicando la cantidad de producto vendida por su precio, en el caso de la producción simple, y sumando los ingresos producidos por los diferentes productos, en el caso de la producción conjunta o compuesta. Aunque los clientes que compraron la mercancía no hayan pagado, porque la venta ha sido efectuada a crédito, el ingreso ya ha sido devengado y se computa o contabiliza del mismo modo que si la venta hubiera sido efectuada al contado.

⁹⁵ <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/ingresos>

El ingreso medio, en el caso de la producción simple, se obtiene dividiendo el ingreso total por el número de unidades de producto vendidas. El ingreso marginal viene definido matemáticamente por el límite de relación incremental entre ingreso y cantidad de producto, esto es, por la primera derivada del ingreso total. El concepto de ingreso hace referencia al ingreso total si no se dice otra cosa. En general, ingreso es todo flujo positivo de la cuenta de pérdidas y ganancias. Entrada de dinero o incremento de la posición acreedora de la empresa.

En otras palabras es la entrada de dinero que tienen como contrapartida una entrega de bienes o prestación de servicios. Son consecuencia de la actividad de la empresa que es posible porque previamente se han desembolsado unos gastos determinados. Precisamente, la diferencia entre los gastos aplicados al desempeño de la actividad y los ingresos derivados de ella constituye el resultado económico”.⁹⁶

2.5 Definiciones Conceptuales

2.5.1 Tasa de Interés de Mercado

Cuando la riqueza obtenida en un periodo se relaciona con el capital inicialmente comprometido para producirla, obtenemos lo que universalmente se denomina Tasa de interés, la cual generalmente para efectos comerciales se expresa en términos anuales, aunque no hay ningún inconveniente en que se exprese para periodos menores: mes trimestre, semestre, etcétera.

Quiere decir, que lo reclamado por un inversionista como cantidad diferencial, a causa de no disponer del dinero ahora a cambio de hacerlo dentro de un periodo determinado, se llama interés, cuyo

⁹⁶ <http://www.economia48.com/spa/d/ingreso/ingreso.htm>

monto variará de acuerdo con sus expectativas y el riesgo que él considera está asumiendo al comprometer sus fondos.

En otras palabras, la tasa de interés es la relación expresada como porcentaje de la riqueza obtenida en un periodo y el capital inicialmente comprometido para generar dicha riqueza.

2.5.2 Plazo de Endeudamiento

Dentro de la política de endeudamiento entra también la decisión sobre el plazo de la nueva deuda, esta decisión viene dada en la realidad por la oferta de capital, más que por la decisión de la empresa. Frecuentemente esta decisión viene determinada por las restricciones del mercado financiero, pero en el caso de que la empresa disponga de varias alternativas en cuanto a la permanencia de la deuda en la estructura de financiación deberá tomar una decisión sobre el tema:

Se pueden encontrar financiación de dos tipos:

- A corto plazo (vencimiento menor a un año)
- A largo plazo (vencimiento mayor a un año)

2.5.3 Experiencia en el Negocio

Es una forma de conocimiento o habilidad derivados de la observación, de la vivencia de un evento o proveniente de las cosas que suceden en la vida.

Contar con un proceso basado en este concepto es la forma ideal para entender las habilidades del negocio, cualquiera que sea su tamaño, para aprender de los errores de la compañía y minimizar el riesgo de repetirlos en el futuro.

2.5.4 Flujo de Caja del Proyecto

El flujo de caja del proyecto nos muestra los ingresos y egresos de dinero durante el desarrollo del proyecto considerando todas las variables que intervienen en él.

Es así que se establece un cronograma valorizado de las distintas variables que intervienen en el proyecto con la finalidad de ver las necesidades del mismo.

2.5.5 Estructura de Financiamiento

Es la cantidad que el negocio debe emplear tanto de deuda como de recursos propios o capital para financiar las necesidades de inversión, presentes y futuras, que se derivan de los requerimientos de capital de trabajo a emplear. La decisión que se tome sobre la estructura de financiamiento de una empresa tiene mucho que ver con la opinión que se tenga acerca de las consecuencias, ya sean positivas o negativas, del uso de ella. Con cierta frecuencia se escuchan comentarios del tipo de “la manera más sana de crecer en el negocio es, exclusivamente, a través del capital generado por el mismo”, o bien “cuanto menos deuda tengamos, mejor y más seguro tendremos el negocio.

2.5.6 Cronograma de Vencimiento de Obligaciones

Es un calendario trazado para el pago de un préstamo, que muestra la cantidad de cada pago destinada a los intereses y la cantidad designada a la propia deuda. También muestra la continua reducción del préstamo hasta que el saldo llegue a cero.

2.5.7 Plan Operativo de la Empresa

Es un documento en el cual los responsables de una organización (ya sea una empresa, una institución o una oficina gubernamental)

establecen los objetivos que desean cumplir y estipulan los pasos a seguir.

Estos objetivos se plasman sobre un documento similar al que se conoce como plan de acción, el cual prioriza las iniciativas más importantes para alcanzar distintos objetivos y metas. Es una guía importante para saber hacia dónde se está trabajando, conociendo el marco en el cual deberá desarrollarse cada proyecto en particular.

Por lo general, un plan operativo tiene una duración de un año, pone por escrito las estrategias que han ideado los directivos para cumplir con los objetivos y que suponen las directrices a seguir por los colaboradores en el trabajo cotidiano. Cabe mencionar, que el plan operativo permite el seguimiento de las acciones para juzgar su eficacia; en caso de que los objetivos estén lejos de ser satisfechos, el directivo tiene la posibilidad de proponer nuevas medidas.

2.5.8 Objetivos y Metas

Objetivos:

Un objetivo es el fin último al que se dirige una acción u operación. Es el resultado o sumatoria de una serie de metas y procesos. Se dice que la persona después de haber identificado un objetivo cuyo logro considere importante, tiene que ser capaz de describir las acciones que representen el significado de éste. En otras palabras, ser capaz de describir los resultados específicos que, si se consiguen, le hará asumir que el objetivo también se ha conseguido.

Metas:

Una meta es un pequeño objetivo que lleva a conseguir el objetivo como tal. La meta se puede entender como la expresión de un objetivo en términos cuantitativos y cualitativos.

Las metas son como los procesos que se deben seguir y terminar para poder llegar al objetivo. Todo objetivo está compuesto por una serie de metas, que unidas y alcanzadas conforman el objetivo.

2.5.9 Eficiencia y Eficacia de Operaciones

Eficiencia:

La eficiencia se define como la relación entre los recursos utilizados en un proyecto y los logros conseguidos con el mismo. Se entiende que la eficiencia se da cuando se utilizan menos recursos para lograr un mismo objetivo. O al contrario, cuando se logran más objetivos con los mismos o menos recursos.

Eficacia:

La eficacia podemos definirla como el nivel de consecución de metas y objetivos. La eficacia hace referencia a nuestra capacidad para lograr lo que nos proponemos.

La eficacia difiere de la eficiencia en el sentido que la eficiencia hace referencia en la mejor utilización de los recursos, en tanto que la eficacia hace referencia en la capacidad para alcanzar un objetivo, aunque en el proceso no se haya hecho el mejor uso de los recursos, es decir, no importa si fuimos eficientes en la operación llevada a cabo para alcanzar el objetivo.

2.5.10 Rentabilidad

Capacidad de una compañía de ofrecer a los inversionistas determinada tasa de rendimiento sobre su inversión.

Las medidas de rentabilidad son herramientas útiles para que los gerentes tomen decisiones. Los inversionistas se valen de ellas para distinguir las oportunidades de inversión que están considerando

2.5.11 Estrategia Empresarial

Es la determinación de las metas y objetivos básicos a largo plazo, y la adopción de cursos de acción y la asignación de recursos necesarios para llevar a cabo estas metas.

2.5.12 Nivel de Ingreso

Entradas de dinero que tienen como contrapartida una entrega de bienes o prestación de servicios. Son consecuencia de la actividad de la empresa que es posible porque previamente se han desembolsado unos gastos determinados. Precisamente, la diferencia entre los gastos aplicados al desempeño de la actividad y los ingresos derivados de ella constituye el resultado económico.

2.6 Formulación de hipótesis

2.6.1 Hipótesis general

Los costos de financiamiento influyen favorablemente en la oferta inmobiliaria de los proyectos de edificación habitacional en los sectores socioeconómicos C y D en Lima -Callao, 2010 - 2014.

2.6.2 Hipótesis específicas

- a) Las tasas de interés de mercado influyen positivamente en el nivel de rentabilidad de la empresa constructora.
- b) Los plazos de endeudamiento influyen positivamente en el logro de los objetivos y metas de la empresa.
- c) La experiencia en el negocio influye positivamente en la eficacia y la eficiencia de operaciones de la empresa.

- d) El flujo de caja del proyecto influye positivamente en el plan operativo de la empresa.
- e) La estructura del financiamiento deseado influye positivamente en el nivel de estrategia empresarial.
- f) El cronograma de inversión del proyecto influye positivamente en el nivel de ingresos de la empresa.



CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Diseño metodológico

La presente tesis tiene un carácter longitudinal con información sobre los costos de financiamiento y la oferta inmobiliaria de los proyectos habitacionales de los sectores socioeconómicos C y D en el Perú; de otro lado, es eminente aplicativa puesto que sus conclusiones y recomendaciones intentaran constituir un aporte a un mejor diseño de la política habitacional y desarrollo inmobiliario; por otra parte, la presente tesis es de carácter descriptiva porque se estudiará la evolución de diversas variables relacionadas con el tema.

La metodología de investigación que se utilizará para el desarrollo de la tesis es de carácter no-experimental, ya que se fundamenta en información secundaria de series históricas.

3.2 Población y muestra

3.2.1. Población

La población objeto de esta investigación, está conformada por 100 profesionales especialistas en actividades inmobiliarias con el fin de recopilar la información más efectiva.

3.2.2. Muestra

Para determinar el tamaño óptimo de la muestra se utilizó la fórmula del muestreo aleatorio simple, cuya fórmula es como se describe:

$$n = \frac{z^2 pq (N)}{e^2 N + z^2 pq}$$

Dónde:

z = Número de desviaciones estándar respecto a P, asociada a un nivel de confianza 95%

p = Proporción de la población involucrada de Profesionales

q = Proporción de población de Profesionales de una Empresa

e.= Margen de error muestral 5%

N.= Tamaño de la Población

n.= Muestra Óptima

Reemplazando tenemos:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5)(0.5)(100)}{(0.05)^2 (100-1) + (1.96)^2 (0.5)(0.5)}$$

n = 80

Por lo tanto, el número de profesionales que tiene relación con el tema de estudio a entrevistar fueron seleccionados aleatoriamente.

3.3 Operacionalización de variables

3.3.1 Variable Independiente

X Costos de Financiamiento

Indicadores

- X₁. Tasas de interés de mercado
- X₂. Plazo de endeudamiento
- X₃. Experiencia en el negocio
- X₄. Flujo de Caja del Proyecto
- X₅. Estructura del financiamiento deseado
- X₆. Cronograma de vencimiento de obligaciones

3.3.2 Variable Dependiente

Y Oferta inmobiliaria

Indicadores

- Y₁. Plan operativo de la empresa
- Y₂. Nivel de logro de objetivos y metas
- Y₃. Eficacia y eficiencia de operaciones
- Y₄. Nivel de rentabilidad
- Y₅. Estrategia empresarial
- Y₆. Nivel de Ingresos

3.4 Técnicas de recolección de datos

En la presente investigación se empleó las siguientes técnicas:

- Cuestionario
- Entrevista

3.5 Técnicas para el procesamiento de la información

Cuando se culminó el proceso de recolección de la información secundaria, ésta se sistematizó con la finalidad de elaborar series históricas coherentes sobre las variables involucradas en las hipótesis; luego se construyó cuadros estadísticos y gráficos sobre la evolución histórica de cada una de las variables antes mencionadas a fin de realizar el análisis descriptivo de cada uno de dichos cuadros y gráficos; cabe precisar que el uso de los gráficos facilitará sustancialmente la interpretación del comportamiento histórico de cada una de las variables y de sus respectivos indicadores.

De otro lado, se utilizó instrumentos estadísticos, las estructuras sobre la importancia de cada una de las variables, las tasas de crecimiento de las variables, los ratios a fin de facilitar el tratamiento y estudio de las interrelaciones entre las variables.

Luego de culminado el análisis descriptivo y comparativo, se procederá a ejecutar el análisis de causalidad buscando todas las interacciones posibles entre todas las variables antes mencionadas; este análisis de causa-efecto se complementó con el método inductivo- deductivo, lo cual significa que se estudiarán las variables partiendo de lo general hacia lo particular (método deductivo), y en otros casos se partirá de lo particular a fin de lograr algunas generalizaciones (método inductivo).

3.6 Aspectos éticos

La investigación considera el Código de Ética de la Universidad San Martín de Porres (Aprobado por Resolución Rectoral N°615-2008-CUR-USMP, del 03 de Julio de 2008) y del Contador Público.

El código de ética hace referencia a los principios éticos basados en el respeto a la persona humana, búsqueda de la verdad, honestidad, solidaridad, cumplimiento de compromisos, honradez, responsabilidad, honestidad intelectual, equidad y justicia, búsqueda de la excelencia, calidad en el servicio, liderazgo académico y tecnológico, actitud innovadora, conciencia ecológica, trabajo en equipo, capacitación constante, comunicación efectiva, fomento y difusión de la cultura, libertad y tolerancia, compromiso con el desarrollo del país.

En el recojo y procesamiento se efectúa en forma legal y honesta. Asimismo, se reconoce el trabajo de los investigadores que nos han antecedido otorgándole el mérito correspondiente.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1 Interpretación de resultados

01. Tasa de interés de mercado

A la pregunta: **¿Considera usted, que la tasa de interés de mercado incide en el incremento de la oferta de proyectos habitacionales?**

Tabla 1

Alternativas	Especialistas inmobiliarios	Porcentaje
Si	72	90.0
No	8	10.0
Desconoce	0	0.0
Total	80	100.0

Fuente: Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias.

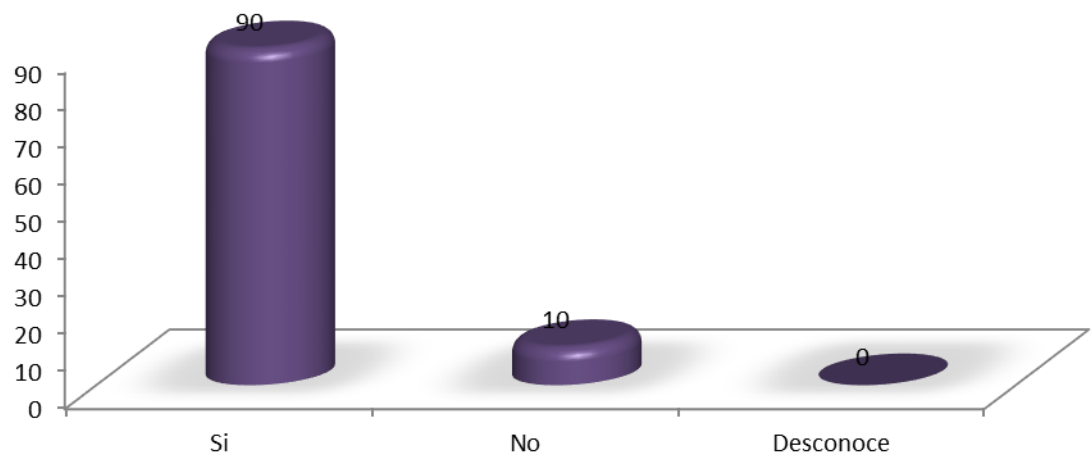
La tasa de interés de mercado incide en el incremento de la oferta de proyectos habitacionales, así lo señalaron el 90% de Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias, mientras que un 10% de los especialistas inmobiliarios respondieron negativamente, sumando el 100% de la muestra.

Teniendo en cuenta la opinión de los encuestados, observamos que la mayoría de la muestra refirió que el incremento de la oferta de proyectos habitacionales se ve afectado por la tasa de interés de mercado, Es indudable que si la tasa de interés es bastante aceptable y está dentro de los márgenes, definitivamente la oferta de los proyectos habitacionales será un negocio rentable. Por otro lado, para los encuestados que tienen una opinión negativa deben existir otros factores que están desacelerando la oferta de inmuebles.



Gráfico 1

La tasa de interés de mercado incide en el incremento de la oferta de proyectos habitacionales



Fuente: Tabla 1



02. Plazo de Endeudamiento

A la pregunta: **¿Cree usted, que el plazo de endeudamiento genera un impacto financiero en los proyectos de edificación habitacional?**

Tabla 2

Alternativas	Especialistas inmobiliarios	Porcentaje
Si	65	81.3
No	14	17.5
Desconoce	1	1.2
Total	80	100.0

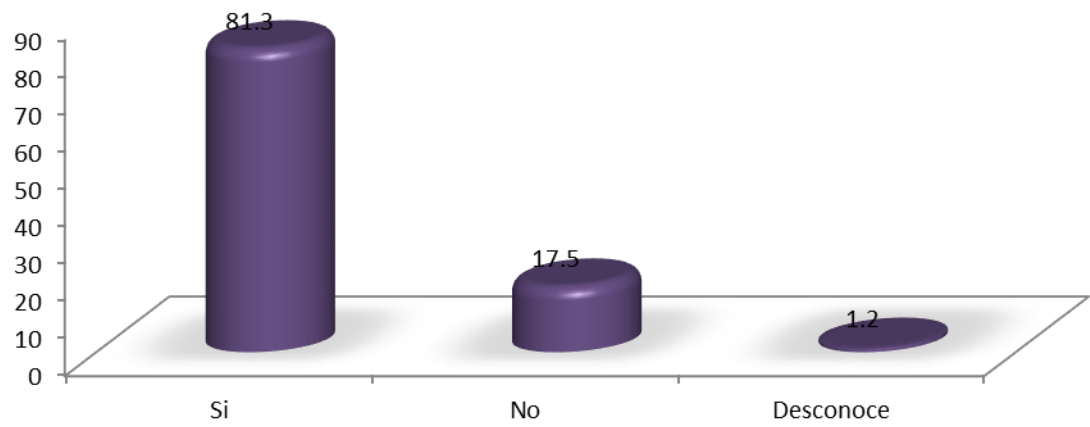
Fuente: Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias.

La información mostrada en la tabla, destaca que el 81.3% de profesionales especialistas en actividades inmobiliarias, indican el plazo de endeudamiento genera un impacto financiero en los proyectos de edificación habitacional. Sin embargo, otro 17.5% de especialistas inmobiliarios respondieron negativamente, mientras que el 1.2% manifestó desconocer sobre este tema en particular, sumando el 100% de la muestra.

En relación a la información presentada apreciamos que casi la mayoría de los encuestados considerados en la muestra, refirieron que el plazo de endeudamiento incide en las inversiones inmobiliarias.

Gráfico 2

El plazo de endeudamiento genera un impacto financiero en los proyectos de edificación habitacional



Fuente: Tabla 2



03. Experiencia en el negocio

A la pregunta: **¿Considera usted, que la experiencia en el negocio incide en la evaluación financiera de la empresa inmobiliaria?**

Tabla 3

Alternativas	Especialistas inmobiliarios	Porcentaje
Si	68	85.0
No	11	13.8
Desconoce	1	1.2
Total	80	100.0

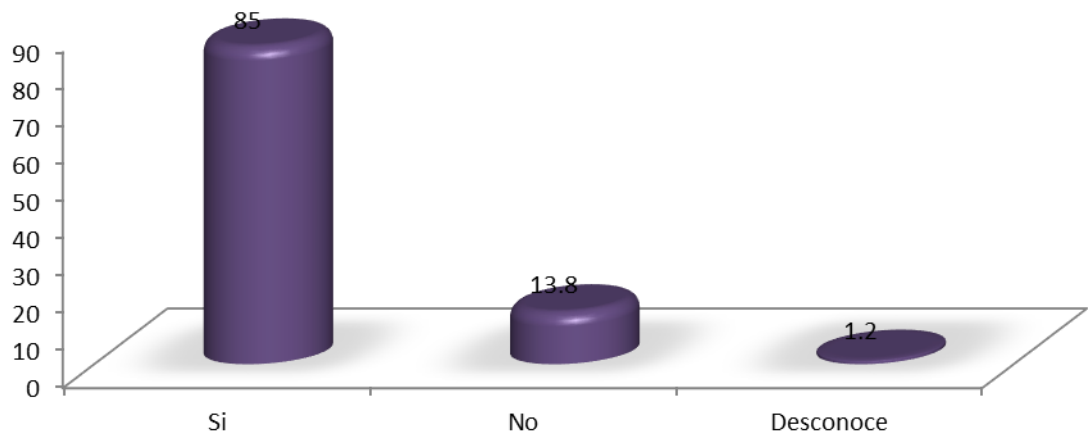
Fuente: Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias.

Observando la información recopilada en la pregunta, la tendencia de los resultados demuestra que el 85% de profesionales especialistas en actividades inmobiliarias, indican que la experiencia en el negocio incide en la evaluación financiera de la empresa inmobiliaria. Por otro lado, el 13.8% de especialistas inmobiliarios considera que la experiencia en el negocio incide en la evaluación financiera de la empresa inmobiliaria. Por último, un 1.2% de estos profesionales señalaron desconocer el tema, sumando el 100% de la muestra.

Sobre este aspecto, el negocio de los inmuebles requiere no solo de conocimientos sino también de la experiencia necesaria como para invertir en un proyecto de alta circulación a uno que le tome un poco más de tiempo en venta, como lo que está ocurriendo en la actualidad donde la compra de departamentos de estreno se ha contraído en el primer semestre del 2015.

Gráfico 3

La experiencia en el negocio incide en la evaluación financiera de la empresa inmobiliaria



Fuente: Tabla 3

04. Flujo de caja del proyecto

A la pregunta: **¿Considera usted, que el flujo de caja del proyecto es importante para medir la capacidad de pago frente a los préstamos que ayudan en el financiamiento del proyecto inmobiliario?**

Tabla 4

Alternativas	Especialistas inmobiliarios	Porcentaje
Si	74	92.5
No	6	7.5
Desconoce	0	0.0
Total	80	100.0

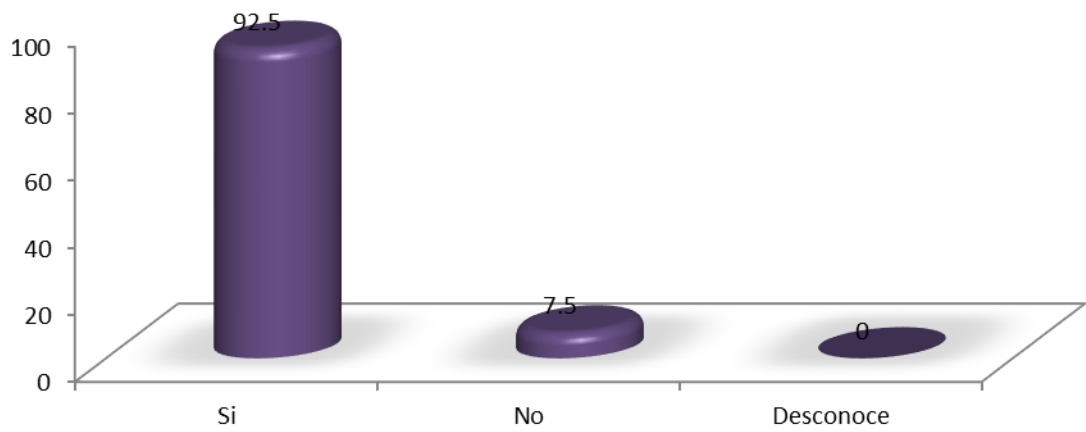
Fuente: Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias.

Resulta importante conocer que la tendencia de los resultados demuestran que el 92.5% de Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias, señalan que el flujo de caja del proyecto es importante para medir la capacidad de pago frente a los préstamos que ayudan en el financiamiento del proyecto inmobiliario, mientras que el 7.5% restante considera la nula importancia del flujo de caja en la medición de la capacidad de pago frente a los préstamos de financiamiento de un proyecto inmobiliario. Sumando el 100% de la muestra.

Los datos obtenidos como parte del trabajo de campo, permite observar con bastante claridad, que la mayoría de los encuestados perciben que el flujo de caja del proyecto es importante indicador de la liquidez del proyecto.

Gráfico 4

El flujo de caja del proyecto es importante para medir la capacidad de pago frente a los préstamos que ayudan en el financiamiento del proyecto inmobiliario



Fuente: Tabla 4

05. Estructura del financiamiento

A la pregunta: **¿Considera usted que, la estructura de financiamiento incide en el nivel de riesgo del proyecto inmobiliario?**

Tabla 5

Alternativas	Especialistas inmobiliarios	Porcentaje
Si	69	86.3
No	9	11.3
Desconoce	2	2.4
Total	80	100.0

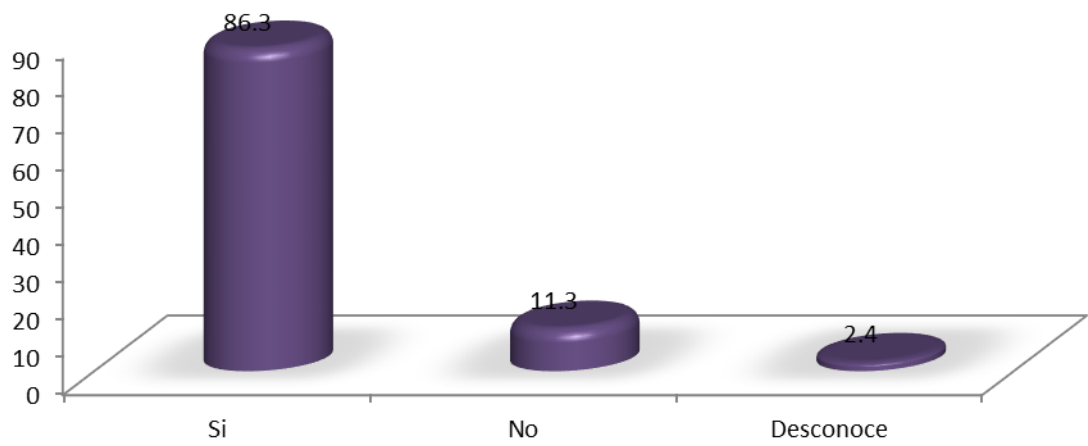
Fuente: Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias.

Los resultados mostrados en la interrogante, demuestran con bastante claridad que el 86.3% de Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias. Por otro lado, tenemos a un 11.3% de estos especialistas quienes manifestaron no existe riesgo en el financiamiento de un proyecto inmobiliario. Finalmente, un 2.4% de estos especialistas manifestó desconocer sobre lo señalado anteriormente, arribando al 100%.

En base a la información que se ha consultado en líneas anteriores, encontramos que el 86.3% señala la Estructura de Financiamiento que se destina influye en el nivel de riesgo del proyecto, ya que todo proyecto que el banco financie debe partir financiado y se debe tener claro cuál será la estructura para ese proyecto.

Gráfico 5

La estructura de financiamiento incide en el nivel de riesgo del proyecto inmobiliario



Fuente: Tabla 5



06. Cronograma de vencimiento de obligaciones

A la pregunta: **¿En su opinión, el cumplimiento del cronograma de vencimiento de obligaciones influirá en el respaldo financiero del proyecto?**

Tabla 6

Alternativas	Especialistas inmobiliarios	Porcentaje
Si	60	75.0
No	20	25.0
Desconoce	0	0.0
Total	80	100.0

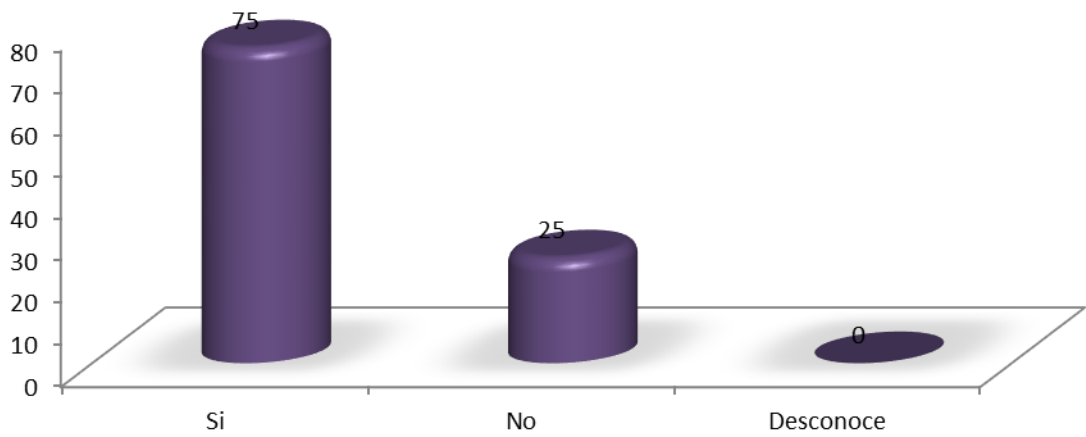
Fuente: Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias.

La tendencia de los resultados demuestra que el 75% de Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias señalaron que el cumplimiento del cronograma de vencimiento de obligaciones influirá en el respaldo financiero del proyecto. Sin embargo, un 25% de especialistas inmobiliarios manifestó que el cumplimiento del cronograma no influenciará en nada. Sumando el 100% de la muestra.

En relación a la información presentada en el párrafo anterior, apreciamos que casi la mayoría de los profesionales especialistas considerados en la muestra, refirieron que es claro que si se cumple con los cronogramas de pago en definitiva es altamente probable que la empresa reciba un respaldo financiero considerable.

Gráfico 6

El cumplimiento del cronograma de vencimiento de obligaciones influirá en el respaldo financiero del proyecto



Fuente: Tabla 6



07. Costos de Financiamiento

A la pregunta: **¿Está usted de acuerdo en que el costo de financiamiento de edificaciones inmobiliarias incentiva los programas habitacionales para la población de menores ingresos?**

Tabla 7

Alternativas	Especialistas inmobiliarios	Porcentaje
Si	73	91.2
No	7	8.8
Desconoce	0	0.0
Total	80	100.0

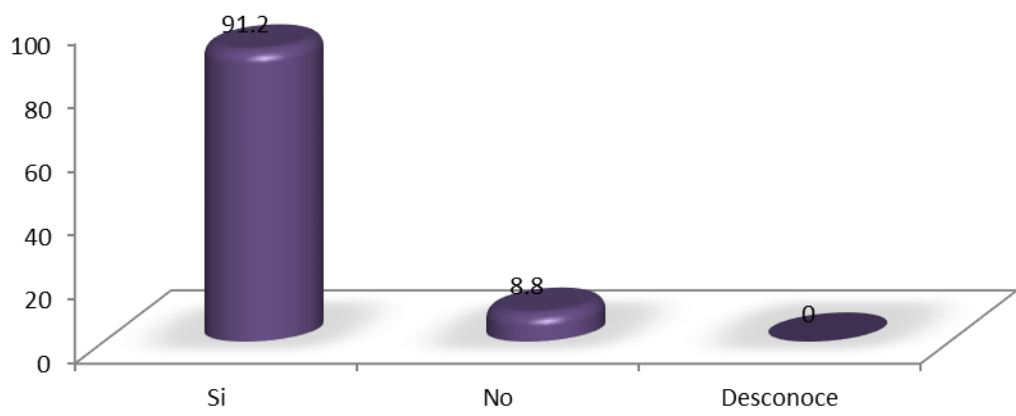
Fuente: Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias.

La tendencia de los resultados demuestra el 91.2% de los Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias, señalaron que el costo de financiamiento de edificaciones inmobiliarias incentiva los programas habitacionales para la población de menores ingresos. Por otro lado, 8.8% de estos profesionales inmobiliarios señalaron no estar de acuerdo con las apreciaciones de la mayoría de sus colegas. Sumando el 100% de la muestra.

Al interpretar los datos obtenidos como parte del trabajo de campo, permite observar con bastante claridad, que los encuestados en su mayoría perciben que si los costos de financiamiento son favorables para las empresas es de esperar que estos también se trasladen a los potenciales clientes en especial a los de bajos ingresos.

Gráfico 7

El costo de financiamiento de edificaciones inmobiliarias incentiva los programas habitacionales para la población de menores ingresos



Fuente: Tabla 7



08. Plan Operativo de la empresa

A la pregunta: **¿Aprecia usted, que la formulación del plan operativo de la empresa incide en los resultados esperados del proyecto?**

Tabla 8

Alternativas	Especialistas inmobiliarios	Porcentaje
Si	67	83.8
No	10	12.5
Desconoce	3	3.7
Total	80	100.0

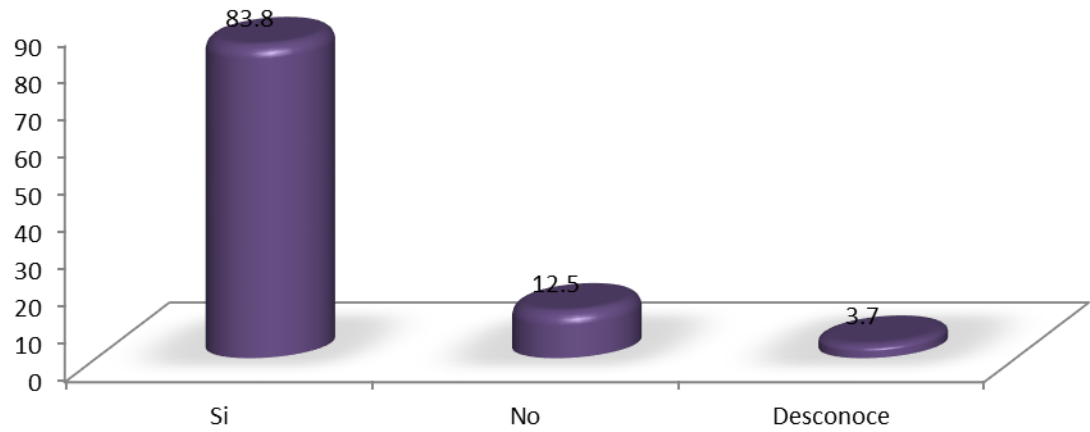
Fuente: Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias.

Respecto a los alcances de la pregunta, la información que se aprecia en la parte porcentual y gráfica, los resultados demuestran que el 83.8% de Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias señalaron que la formulación del plan operativo de la empresa incide en los resultados esperados del proyecto, mientras que el 12.5% señalaron lo contrario. Un menor porcentaje de estos profesionales especialistas señalaron desconocer con los resultados que pueden esperarse de la formulación del plan operativo. Sumando el 100% de la muestra.

Al explicar los resultados considerados en líneas anteriores, observamos que la mayoría de la muestra refirió que el Plan Operativo es un instrumento de gestión muy útil para cumplir objetivos y desarrollar la organización. Permite indicar las acciones que se realizarán, establecer plazos de ejecución para cada acción, definir el presupuesto necesario, y nombrar responsables de cada acción. Permite además, realizar el seguimiento necesario a todas las acciones y evaluar la gestión anual, semestral, mensual, según se planifique.

Gráfico 8

La formulación del plan operativo de la empresa incide en los resultados esperados del proyecto



Fuente: Tabla 8

09. Nivel de logro de Objetivos y metas

A la pregunta: **¿Considera usted, que el nivel de logro de objetivos y metas de la empresa, es apropiado?**

Tabla 9

Alternativas	Especialistas inmobiliarios	Porcentaje
Si	68	85.0
No	7	8.8
Desconoce	5	6.2
Total	80	100.0

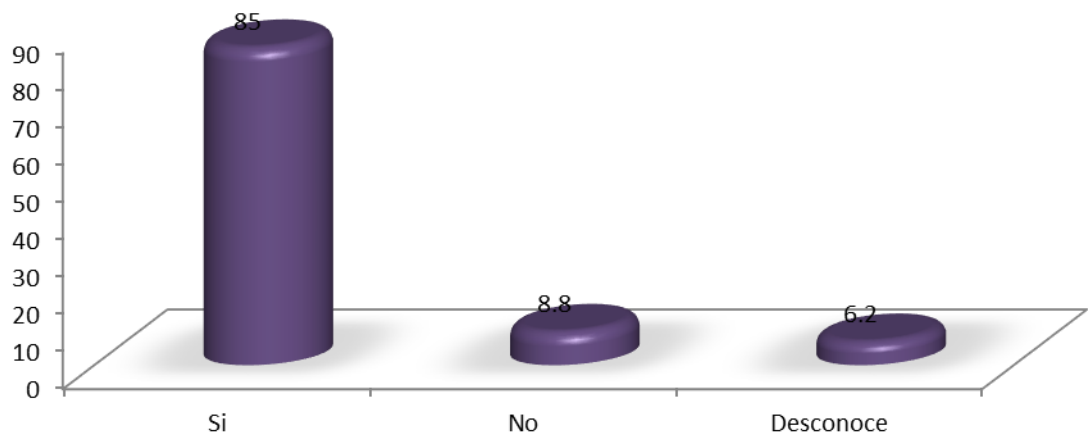
Fuente: Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias.

De acuerdo al 85% de Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias el nivel de logro de objetivos y metas de la empresa, es apropiado. Pero, el 8.8% de estos profesionales señalaron que el logro de los objetivos y las metas no son los apropiados, mientras que otro 6.2% señaló desconocer sobre estos aspectos, antes mencionados. Sumando el 100% de la muestra.

El porcentaje mayoritario de los encuestados manifestaron que el lograr los objetivos empresariales significa cosechar la ejecución de los planes y estrategias mediante herramientas de gestión útiles pero a la vez significa que en un periodo prospectivo determinado la consecución de los objetivos van alcanzando el cumplimiento de las metas. Para saber si se han logrado los objetivos y metas perseguidos, bastará con estudiar los valores alcanzados por los indicadores previamente definidos.

Gráfico 9

El nivel de logro de objetivos y metas de la empresa, es apropiado



Fuente: Tabla 9

10. Eficacia y Eficiencia

A la pregunta: **¿Considera que, el nivel de eficiencia y eficacia de las operaciones incide en el resultado esperado del proyecto?**

Tabla 10

Alternativas	Especialistas inmobiliarios	Porcentaje
Si	70	87.5
No	10	12.5
Desconoce	0	0.0
Total	80	100.0

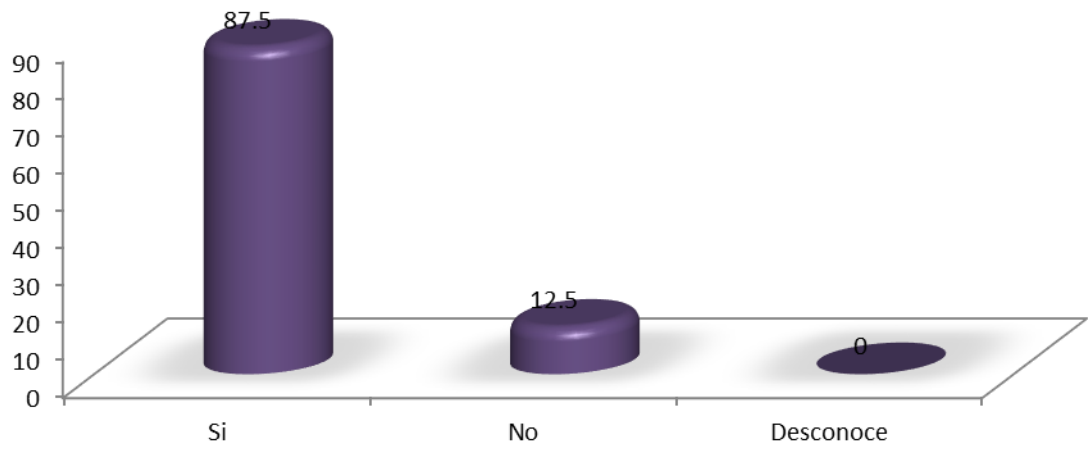
Fuente: Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias.

De acuerdo al 87.5% de los encuestados el nivel de eficiencia y eficacia de las operaciones inmobiliarias incide en el resultado esperado del proyecto por otro lado, el 12.5% de Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias sostuvo que pese a la eficiencia y eficacia de las operaciones no está incidiendo en los resultados esperados por el proyecto. Sumando el 100% de la muestra.

Lo comentado en el párrafo anterior, permite apreciar como parte del análisis, que la mayoría de los consultados refirió cumpliendo con los lineamientos de eficiencia y eficacia se puede garantizar éxito en el resultado esperado, que es conocido que la eficiencia es la relación entre los recursos utilizados en un proyecto y los logros conseguidos con el mismo, mientras que la eficacia no es más que el nivel de consecución de metas y objetivos.

Gráfico 10

El nivel de eficiencia y eficacia de las operaciones incide en el resultado esperado del proyecto



Fuente: Tabla 10

11. Rentabilidad

A la pregunta: **¿Considera usted qué nivel de rentabilidad del proyecto es un parámetro fundamental que permitirá impulsar las decisiones de inversión de los desarrolladores inmobiliarios?**

Tabla 11

Alternativas	Especialistas inmobiliarios	Porcentaje
Si	78	97.5
No	2	2.5
Desconoce	0	0.0
Total	80	100.0

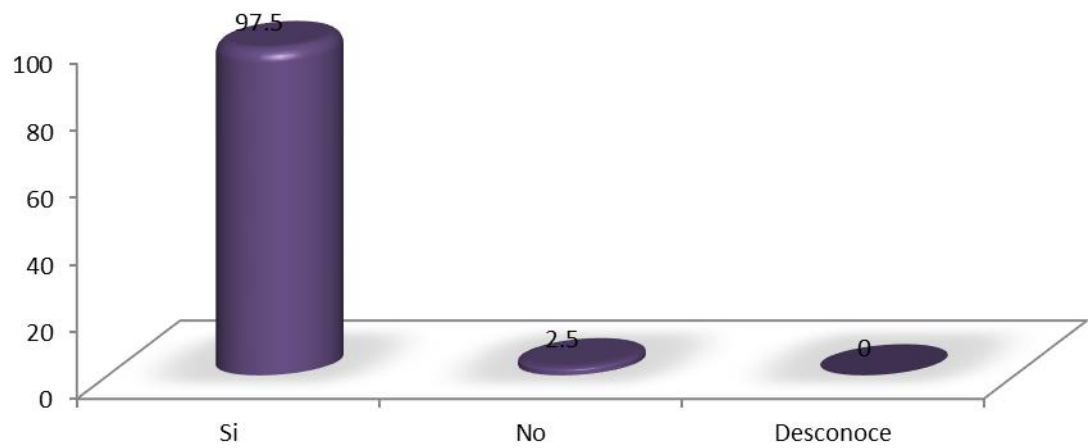
Fuente: Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias.

La información mostrada en la tabla, destaca que los resultados demuestran que el 97.5% de Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias indican que el nivel de rentabilidad es fundamental para tomar decisiones de inversión inmobiliaria. Por otro lado, un 2.5% de profesionales inmobiliarios señalaron todo lo contrario a lo señalado anteriormente. Sumando el 100% de la muestra.

Teniendo en cuenta las opiniones favorables de la mayoría de los encuestados que manifiestan que a pesar que la rentabilidad de los proyectos inmobiliarios, en el 2014, disminuyó éste aún es un parámetro fundamental que permite impulsar las decisiones de inversión de los desarrolladores inmobiliarios.

Gráfico 11

El nivel de rentabilidad del proyecto es un parámetro fundamental que permitirá impulsar las decisiones de inversión de los desarrolladores inmobiliarios



Fuente: Tabla 11

12. Estrategia empresarial

A la pregunta: **¿Considera usted que la estrategia empresarial permite generar una ventaja competitiva en el mercado inmobiliario?**

Tabla 12

Alternativas	Especialistas inmobiliarios	Porcentaje
Si	72	90.0
No	7	8.8
Desconoce	1	1.2
Total	80	100.0

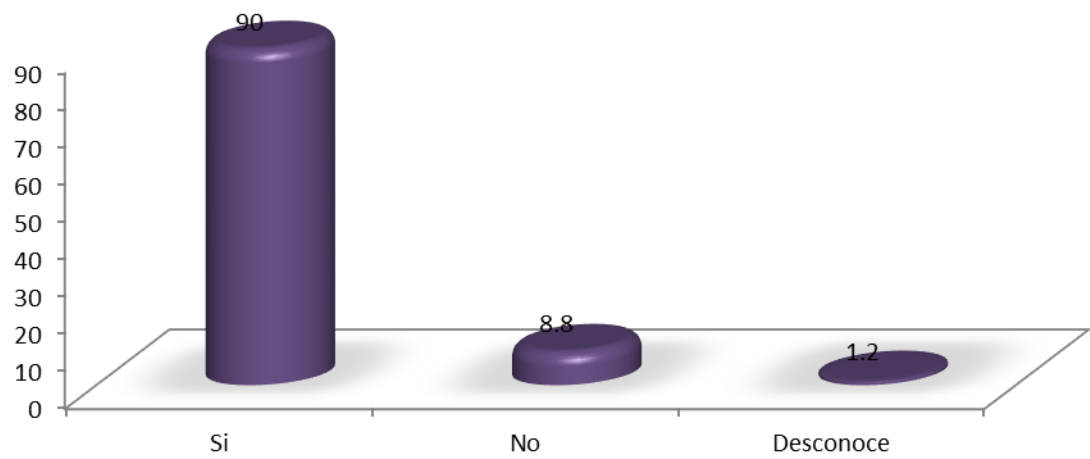
Fuente: Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias.

Las estrategias que utilicen las empresas para lograr mayor venta a un menor tiempo posible es sin lugar a dudas una ventaja competitiva como lo señala el 90% de Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias, mientras que otro 8.8% de estos profesionales inmobiliarios sostienen que a pesar de las estrategias a utilizar el mercado inmobiliario no permite obtener ventajas significativamente competitivas. Por otro lado, un 1.2% de estos especialistas inmobiliarios desconocen sobre las ventajas competitivas que genera el mercado inmobiliario. Sumando el 100% de la muestra.

El mayor porcentaje de los encuestados refirió que cada empresa desarrolla de la mejor manera estrategias con la finalidad de permanecer y posicionarse en el mercado.

Gráfico 12

La estrategia empresarial permite generar una ventaja competitiva en el mercado inmobiliario



Fuente: Tabla 12

13. Nivel de Ingresos

A la pregunta: **¿Considera usted, que el nivel de ingresos es un principal determinante en la oferta de viviendas?**

Tabla 13

Alternativas	Especialistas inmobiliarios	Porcentaje
Si	75	93.8
No	5	6.3
Desconoce	0	0.0
Total	80	100.0

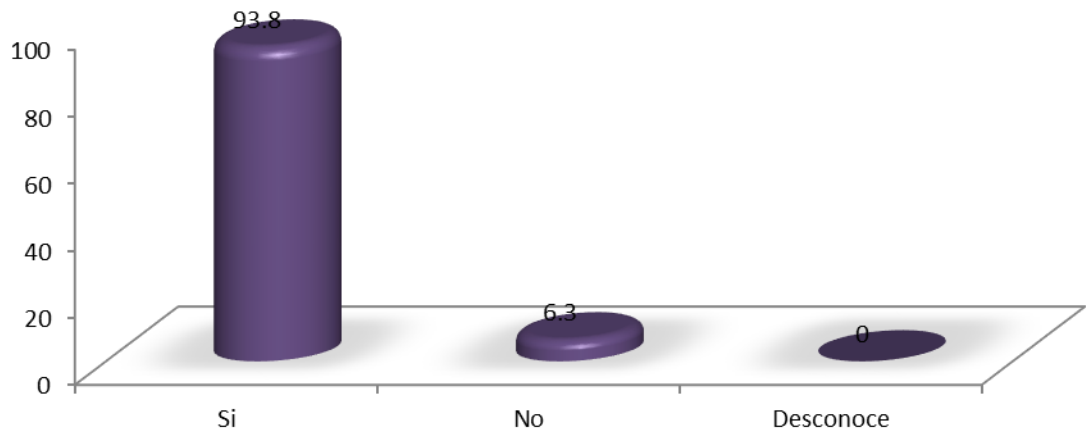
Fuente: Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias.

La tendencia de los resultados demuestran que el 93.8% de Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias sostienen que el nivel de ingresos es un principal determinante en la oferta de viviendas, aunque el 6.3% restante de sus colegas opine lo contrario, es decir, no necesariamente el nivel de ingresos constituye un factor principal para la oferta de viviendas. Sumando el 100% de la muestra.

Las ventas son el pilar de cualquier organización, sin ventas no hay ingreso y sin ingresos no existe organización.

Gráfico 13

El nivel de ingresos es un principal determinante en la oferta de viviendas



Fuente: Tabla 13

14. Oferta Inmobiliaria

A la pregunta: **¿Cree usted, que el crecimiento de la oferta inmobiliaria trae beneficios económicos para el país?**

Tabla 14

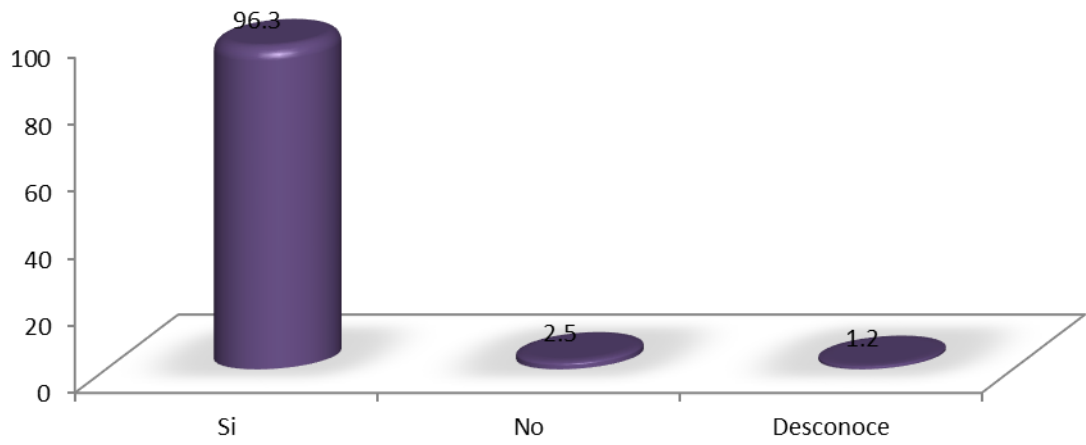
Alternativas	Especialistas inmobiliarios	Porcentaje
Si	77	96.3
No	2	2.5
Desconoce	1	1.2
Total	80	100.0

Fuente: Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias.

El 96.3% de Profesionales especialistas en actividades inmobiliarias señalan que el crecimiento de la oferta inmobiliaria otorga beneficios económicos para el país. Por otro lado, otro 2.5% de estos profesionales inmobiliarios manifestaron que el crecimiento inmobiliario no está trayendo grandes beneficios económicos para el país, mientras que el 1.2% restante señaló desconocer sobre este tema. Sumando el 100% de la muestra.

Como lo manifiesta la mayoría de los especialistas encuestados hasta hace poco el crecimiento inmobiliario en el Perú ha afectado de manera favorable a todos los sectores del país, generando progreso y desarrollo para todos.

Gráfico 14
El crecimiento de la oferta inmobiliaria trae beneficios económicos para el país



Fuente: Tabla 14

4.2 Contrastación de Hipótesis

Luego de probar uno a uno la distribución de los datos, de acuerdo a cada hipótesis planteada, se eligió la Probabilidad Exacta de Fisher, por lo siguientes criterios:

- 1.- La muestra es obtenida aleatoriamente.
- 2.- Las variables se encuentran medidas nominalmente.
- 3.- Más del 20% de las celdas que contienen las frecuencias esperadas de la tabla 3x3 tienen valores menores a cinco por lo que se deben unir las celdas adyacentes a estas celdas.
- 4.- Al unir las celdas de la tabla 3x3, se obtuvo una tabla 2x2 la misma que presenta por lo menos una celda con valor esperado menor a cinco.

Entonces, la estadística de prueba a utilizar para contrastar las hipótesis se define de la siguiente manera:

$$p(f) = \frac{(a+b)!(c+d)!(a+c)!(b+d)!}{n!a!b!c!d!}$$

Donde:

a= Celda, primera columna, primera fila

b= Celda, segunda columna, primera fila

c= Celda, primera columna, segunda fila

d= Celda, segunda columna, segunda fila

n= muestra

Hipótesis a:

- H₀: Las tasas de interés de mercado no influyen positivamente en el nivel de rentabilidad de la empresa constructora.
- H₁: Las tasas de interés de mercado influyen positivamente en el nivel de rentabilidad de la empresa constructora.

La tasa de interés de mercado incide en el incremento de la oferta de proyectos	La formulación del plan operativo incide en los resultados esperados del proyecto			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	63	6	3	72
No	4	4	0	8
Desconoce	0	0	0	0
Total	67	10	3	80

1.- Estadística de prueba:

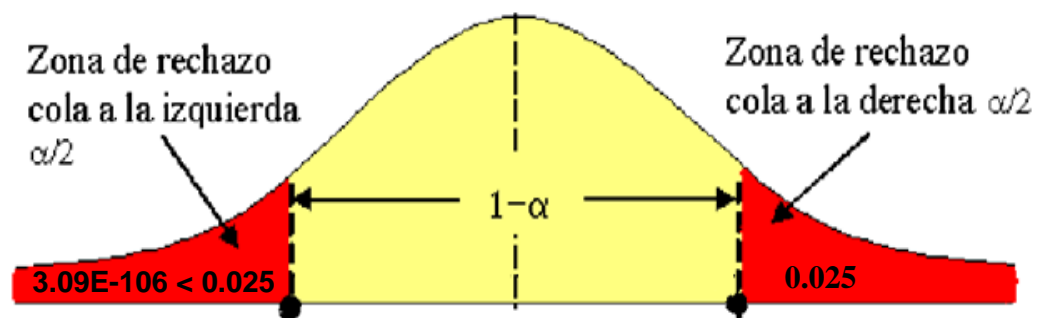
$$p(f) = \frac{(a + b)!(c + d)!(a + c)!(b + d)!}{n!a!b!c!d!}$$

2.- Nivel de significancia o error de tipo I: $\alpha = 0.05$.

3.- Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$p(f) = \frac{(72)!(8)!(67)!(13)!}{80!63!9!4!4!} = 3.09E-106$$

4.- Decisión estadística: Dado que $3.09E-106 < 0.05$, se rechaza **H₀**.



5.- Conclusión: las tasas de interés de mercado influyen positivamente en el nivel de rentabilidad de la empresa constructora.

Hipótesis b:

H₀: Los plazos de endeudamiento no influyen positivamente en el logro de los objetivos y metas de la empresa.

H₁: Los plazos de endeudamiento influyen positivamente en el logro de los objetivos y metas de la empresa.

El plazo de endeudamiento genera un impacto financiero	El logro de objetivos y metas de la empresa, es apropiado			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	56	4	5	65
No	11	3	0	14
Desconoce	1	0	0	1
Total	68	7	5	80

1.- Estadística de prueba:

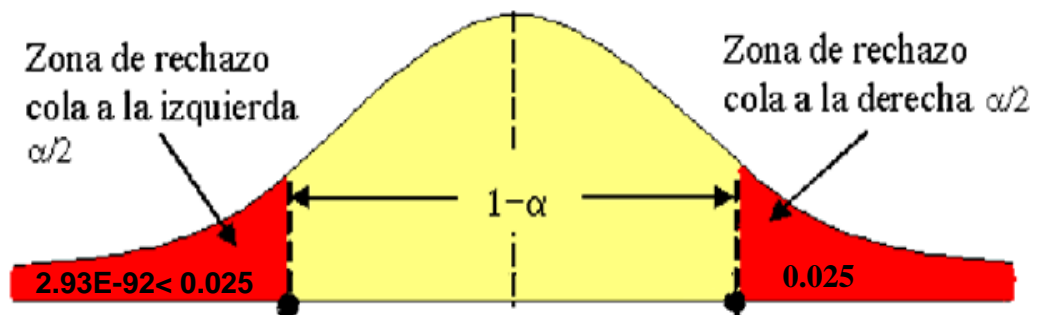
$$p(f) = \frac{(a+b)!(c+d)!(a+c)!(b+d)!}{n!a!b!c!d!}$$

2.- Nivel de significancia o error de tipo I: $\alpha = 0.05$.

3.- Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$p(f) = \frac{(65)!(15)!(68)!(12)!}{80!56!9!12!} = 2.93E-92$$

4.- Decisión estadística: Dado que $2.93E-92 < 0.05$, se rechaza H₀.



5.- Conclusión: Los plazos de endeudamiento influyen positivamente en el logro de los objetivos y metas de la empresa.

Hipótesis c:

H₀: La experiencia en el negocio no influye positivamente en la eficacia y la eficiencia de operaciones de la empresa.

H₁: La experiencia en el negocio influye positivamente en la eficacia y la eficiencia de operaciones de la empresa.

La experiencia en el negocio incide en la evaluación financiera	La eficiencia y eficacia de las operaciones incide en el resultado esperado del proyecto			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	60	8	0	68
No	9	2	0	11
Desconoce	1	0	0	1
Total	70	10	0	80

1.- Estadística de prueba:

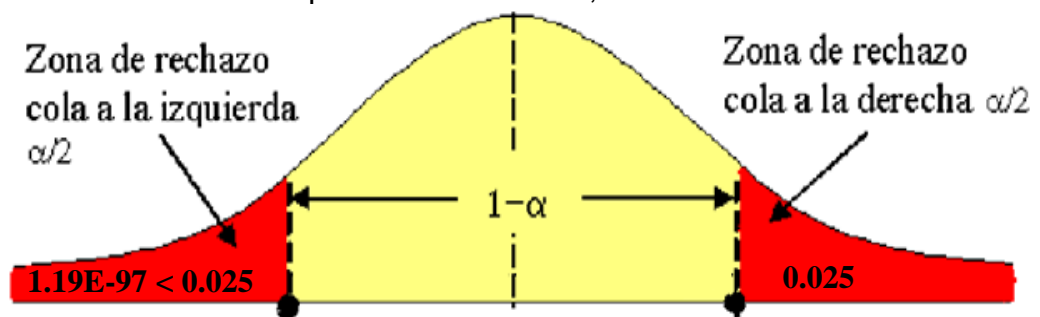
$$p(f) = \frac{(a + b)!(c + d)!(a + c)!(b + d)!}{n!a!b!c!d!}$$

2.- Nivel de significancia o error de tipo I: $\alpha = 0.05$.

3.- Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$p(f) = \frac{(68)!(12)!(70)!(10)!}{80!60!8!10!2!} = 1.19E-97$$

4.- Decisión estadística: Dado que $1.19E-97 < 0.05$, se rechaza H₀.



5.- Conclusión: La experiencia en el negocio influye positivamente en la eficacia y la eficiencia de operaciones de la empresa.

Hipótesis d:

H₀: El flujo de caja del proyecto no influye positivamente en el plan operativo de la empresa.

H₁: El flujo de caja del proyecto influye positivamente en el plan operativo de la empresa.

El flujo de caja del proyecto es importante	Ejecuta el plan operativo de la empresa			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	72	2	0	74
No	6	0	0	6
Desconoce	0	0	0	0
Total	78	2	0	80

1.- Estadística de prueba:

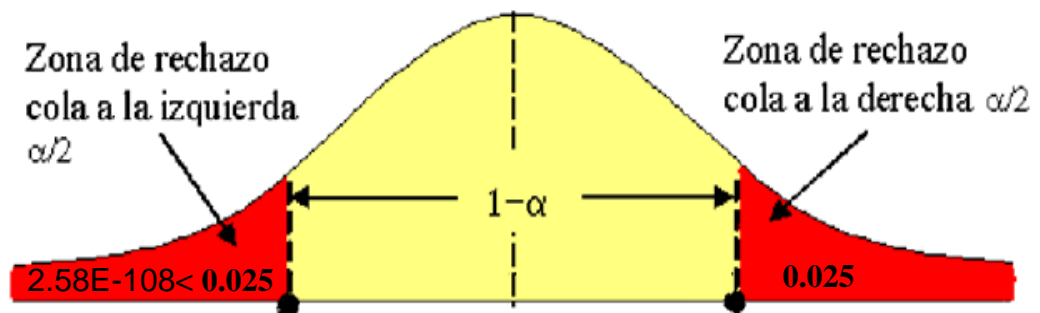
$$p(f) = \frac{(a+b)!(c+d)!(a+c)!(b+d)!}{n!a!b!c!d!}$$

2.- Nivel de significancia o error de tipo I: $\alpha = 0.05$.

3.- Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$p(f) = \frac{(74)!(6)!(78)!(2)!}{80!72!2!6!0!} = 2.58E-108$$

4.- Decisión estadística: Dado que $2.58E-108 < 0.05$, se rechaza H₀.



5.- Conclusión: El flujo de caja del proyecto influye positivamente en el plan operativo de la empresa.

Hipótesis e:

H₀: La estructura del financiamiento deseado no influye positivamente en el nivel de estrategia empresarial.

H₁: La estructura del financiamiento deseado influye positivamente en el nivel de estrategia empresarial.

La estructura de financiamiento incide en el nivel de riesgo	La estrategia empresarial genera una ventaja competitiva			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	63	5	1	69
No	7	2	0	9
Desconoce	2	0	0	2
Total	72	7	1	80

1.- Estadística de prueba:

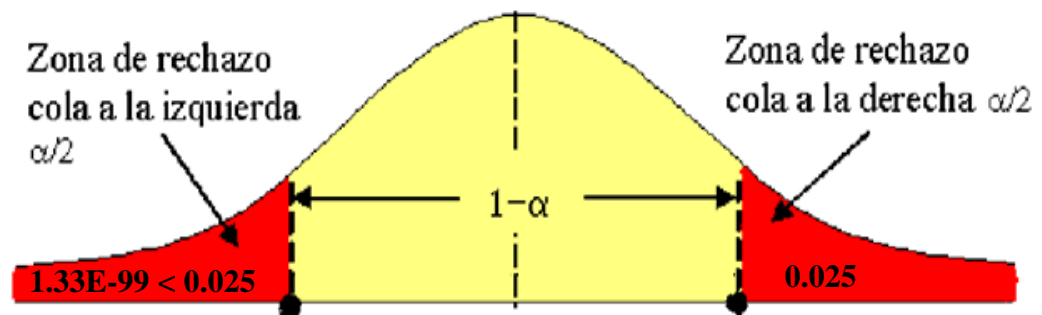
$$p(f) = \frac{(a+b)!(c+d)!(a+c)!(b+d)!}{n!a!b!c!d!}$$

2.- Nivel de significancia o error de tipo I: $\alpha = 0.05$.

3.- Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$p(f) = \frac{(69)!(11)!(72)!(8)!}{80!63!6!9!2!} = 1.33E-99$$

4.- Decisión estadística: Dado que $1.33E-99 < 0.05$, se rechaza H₀.



5.- Conclusión: La estructura del financiamiento deseado influye positivamente en el nivel de estrategia empresarial.

Hipótesis f:

H₀: El cronograma de inversión del proyecto no influye positivamente en el nivel de ingresos de la empresa.

H₁: El cronograma de inversión del proyecto influye positivamente en el nivel de ingresos de la empresa.

El cumplimiento del cronograma de obligaciones influirá en el respaldo financiero	Los ingresos es un principal determinante en la oferta de viviendas			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	56	4	0	60
No	19	1	0	20
Desconoce	0	0	0	0
Total	75	5	0	80

1.- Estadística de prueba:

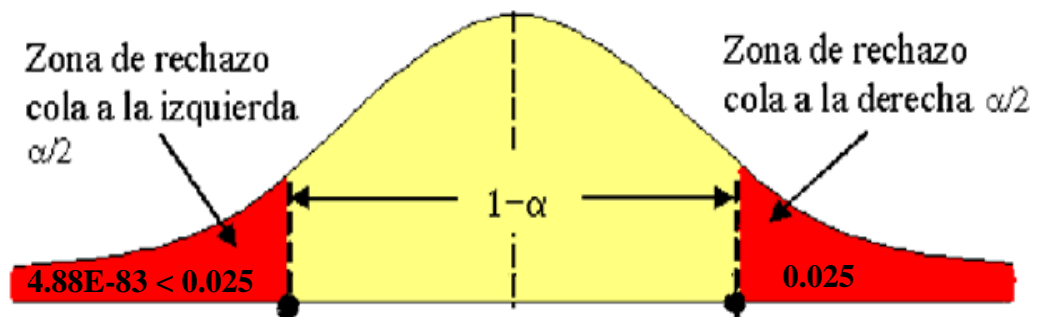
$$p(f) = \frac{(a + b)!(c + d)!(a + c)!(b + d)!}{n!a!b!c!d!}$$

2.- Nivel de significancia o error de tipo I: $\alpha = 0.05$.

3.- Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$p(f) = \frac{(60)!(20)!(75)!(5)!}{80!56!4!19!} = 4.88E-83$$

4.- Decisión estadística: Dado que $4.88E-83 < 0.05$, se rechaza H₀.



5.- Conclusión: El cronograma de inversión del proyecto influye positivamente en el nivel de ingresos de la empresa.

Hipótesis General:

H₀: Los costos de financiamiento no influyen favorablemente en la oferta inmobiliaria de los proyectos de edificación habitacional en los sectores socioeconómicos C y D en Lima -Callao, 2010 - 2014.

H₁: Los costos de financiamiento influyen favorablemente en la oferta inmobiliaria de los proyectos de edificación habitacional en los sectores socioeconómicos C y D en Lima -Callao, 2010 - 2014.

El costo de financiamiento de edificaciones inmobiliarias incentiva los programas habitacionales	Existe crecimiento de la oferta inmobiliaria			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	70	2	1	73
No	7	0	0	7
Desconoce	0	0	0	0
Total	77	2	1	80

1.- Estadística de prueba:

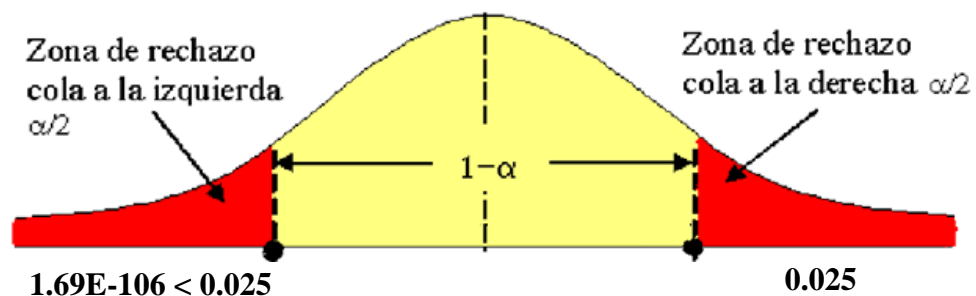
$$p(f) = \frac{(a + b)!(c + d)!(a + c)!(b + d)!}{n!a!b!c!d!}$$

2.- Nivel de significancia o error de tipo I: $\alpha = 0.05$.

3.- Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$p(f) = \frac{(73)!(7)!(77)!(3)!}{80!70!3!7!0!} = 1.69E-106$$

4.- Decisión estadística: Dado que $1.69E-106 < 0.05$, se rechaza **H₀**.



5.- Conclusión: Los costos de financiamiento influyen favorablemente en la oferta inmobiliaria de los proyectos de edificación habitacional en los sectores socioeconómicos C y D en Lima -Callao, 2010 - 2014.



CAPÍTULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Discusión

En la discusión, “Los costos de financiamiento y la oferta inmobiliaria de los proyectos de edificación habitacional en los sectores socioeconómicos C y D en Lima Metropolitana y el Callao, 2010-2014”, han participado varios connotados especialistas en la materia, puntualizando lo siguiente:

Que las entidades financieras siguen limitando su apoyo crediticio a los desarrolladores inmobiliarios, o al menos, siguen manteniendo unas normas muy rígidas de evaluación financiera de los proyectos que éstos les presentan, para determinar la viabilidad del proyecto y su rentabilidad.

De esta forma incurren en excesivas complicaciones, y los proyectos inmobiliarios que en estos momentos puedan estar analizando, se les sigue aplicando con rigurosidad la normativa antes referida. Así pues, si nos encontramos con un promotor que tiene un buen proyecto para construir viviendas, pero que no da la talla para acceder a los créditos que

concede la Banca, “este proyecto”, por muy interesante que sea, queda apartado y olvidado.

A la hora de buscar fondos para la ejecución de un proyecto inmobiliario, las empresas constructoras dependen casi siempre de la banca, además de su propio bolsillo; ya que mientras no logren cierta escala, otros tipos de financiamiento más eficientes no van a estar a su alcance.

Como en el resto de sectores, la mejor alternativa para financiar un nuevo proyecto es hacerlo vía el mercado de capitales. Sin embargo, un obstáculo común es que los proyectos pequeños pueden estar fuera de la mira de los inversionistas, en especial de los institucionales.

El mercado inmobiliario peruano está alcanzando la madurez suficiente para financiarse a través de fondos de inversión, que es el mecanismo típico y más rentable, con el que han crecido las empresas inmobiliarias en otros mercados.

El acaparamiento de capitales vía fondos de inversión se ha convertido en el camino preferido de corporaciones inmobiliarias en otros mercados, debido sobre todo a dos razones:

El abaratamiento de los costos de financiamiento, los cuales terminan siendo muchísimo menores que aquellos asociados al financiamiento tradicional.

La posibilidad de obtener grandes cantidades de dinero, a diferencia de los créditos que ofrecen las entidades financieras.

En países como Chile y Colombia este tipo de fondos de inversión son comunes, mientras que en el Perú hemos tenido aún pocas experiencias al respecto. Se debe seguir replicando este tipo de financiamiento, lo cual

ocurrirá en la medida que las actuales empresas del sector sigan madurando y se produzca una consolidación de las mejores.

Para llegar a ello, el mercado de capitales tiene que tener altos niveles de confianza en la empresa, ya que se está entregando el dinero para invertir en los proyectos asumiendo un riesgo considerable. A estos niveles, el costo del fondeo es realmente bajo y flexible en beneficio del negocio inmobiliario.

Por otro lado, el financiamiento de la vivienda mediante el crédito hipotecario no se ha desarrollado lo suficiente como para permitir que los diversos sectores de la población accedan a una vivienda. Ello ha provocado que una gran parte de la población, en particular los sectores de menores ingresos no tengan posibilidades concretas de lograr una solución habitacional apropiada.

Asimismo, es de urgente necesidad que las políticas de gobierno destinadas a hacer llegar los beneficios del sistema económico implementado a los sectores hasta ahora menos favorecidos de la población permitan que el sistema logre consolidarse en el tiempo para cerrar el círculo virtuoso de crecimiento que venimos atravesando.

Es, por tanto, una tremenda oportunidad la que tienen los desarrolladores de inmuebles ante esta realidad. Por un lado saber que la demanda de estos productos inmobiliarios no solamente está asegurada sino que conforme siga el crecimiento de la economía y por ende se incorporen cada vez más familias que pertenecen actualmente al NSE E de la población, que actualmente no tienen ningún acceso a la vivienda propia, a los niveles C y D dicha demanda tenderá a ser infinita, lo que garantizará la inversión en gran escala y en proyectos masivos de gran envergadura para estos sectores.

5.2 Conclusiones

- a. Los datos obtenidos en el trabajo de campo permitieron establecer que las tasas de interés de mercado influyen en el nivel de rentabilidad de la empresa constructora.
- b. El análisis de los datos obtenidos permitió determinar que los plazos de endeudamiento influyen en el logro de los objetivos y metas de la empresa.
- c. Se ha establecido a través de la contrastación de las hipótesis respectivas, que la experiencia en el negocio influye positivamente en la eficacia y la eficiencia de operaciones de la empresa.
- d. Los datos obtenidos en el trabajo de campo permitieron determinar que el flujo de caja del proyecto influye en el plan operativo de la empresa.
- e. De los datos revelados, se ha establecido que la estructura del financiamiento deseado influye positivamente en el nivel de estrategia empresarial.
- f. Los datos obtenidos permitieron determinar que el cronograma de vencimiento del proyecto influye en el nivel de ingresos de la empresa.
- g. En conclusión, se ha determinado que los costos de financiamiento influyen favorablemente en la oferta inmobiliaria de los proyectos de edificación habitacional en los sectores socioeconómicos C y D en Lima -Callao, 2010 - 2014.

5.3 Recomendaciones

- a. Que las empresas de construcción analicen profesionalmente la tasa de costo efectiva anual (TCEA) buscando identificar aquella que permita incentivar el crecimiento de la inversión inmobiliaria, tomando en cuenta que los costos financieros se ajustan con diversos criterios de la economía, así como son el riesgo del negocio, a la inflación imprevista y a la confianza de la economía en general.
- b. Que las empresas inmobiliarias al constituirse y vender las unidades de vivienda obtengan plazos de financiamiento congruente con el tiempo estimado para la construcción, procurando que el servicio de la deuda calce con sus ingresos de los diferentes proyectos, sin descuidar que cuanto más rápido se cancelen las operaciones se generará un menor costo financiero, que repercutirá en la rentabilidad del proyecto.
- c. Que se tome en consideración la experiencia en el negocio, para hacer frente a los cambios y desafíos coyunturales, a fin de poder enfrentar las diferentes perspectivas que se producen en el mercado inmobiliario, de tal forma que se logren alcanzar los objetivos de la empresa.
- d. Que se tome en cuenta el control de las finanzas de la empresa, incidiendo en los índices de liquidez, solvencia, rentabilidad y gestión y no menos importante el monitoreo periódico del flujo de caja de cada proyecto.
- e. Que el responsable de las finanzas elabore y analice la mejor estructura de financiamiento de la empresa, con la finalidad de elegir la que mejor se adapte a las necesidades y posibilidades de la

entidad y del proyecto, buscando maximizar la rentabilidad de la inversión. .

- f. Que la empresa inmobiliaria cumpla escrupulosamente con las obligaciones de los préstamos adquiridos con la finalidad de evitar retrasos e incumplimiento lo cual repercutirá en su calificación financiera así como en su imagen y responsabilidad empresarial.
- g. Como recomendación final y considerando que los costos de financiamiento influyen favorablemente en la oferta inmobiliaria de los proyectos de edificación habitacional de los sectores socioeconómicos C y D en Lima Metropolitana y el Callao 2010 – 2014, se estima sugerir que el Estado considere mayor apoyo para la construcción de megaproyectos habitacionales.

Evaluar otras alternativas de financiamiento, como los fondos de inversión vía mercados de capitales, evaluando la posibilidad de obtener liquidez a tasas preferenciales.

Finalmente analizar los potenciales beneficios para las empresas inmobiliarias el nuevo sistema de leasing, como una alternativa para desarrollar y vender más proyectos de vivienda, y de esa forma, ayudar a dinamizar el mercado inmobiliario.

Es de precisar, que el sector inmobiliario sigue siendo atractivo debido al boom de la construcción y la rentabilidad que se logra.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Referencias bibliográficas

1. **Andrade Simón.** (2005). Diccionario de Economía. Tercera Edición. Editorial Andrade. p. 438.
2. **CAPECO,** (2014). El Mercado de Edificaciones Urbanas en Lima Metropolitana y el Callao. Perú.
3. **Chu Rubio, Manuel.** (2004). Fundamento de Finanzas un enfoque peruano. Tercera edición. Editorial Etipplus. Lima, Perú.
4. **Delfín Fernández, Martín.** (2014) “La Promoción Inmobiliaria, Aspectos Prácticos” Tercera Edición. Inversiones editorial Dossat. Madrid, España.
5. **Fisher Laura y Espejo, Jorge.** (2010) “Mercadotecnia”, Tercera Edición, McGraw Hill. México.
6. **García-Agulló, Miguel.** (2004). “El estudio de Viabilidad de la Promoción Inmobiliaria” pp. 42- 44.
7. **Jaramillo Garza, Juvencio,** (2008). “Propuesta de un Modelo de Rentabilidad Financiera para las Pymes exportadoras en Monterrey, Nuevo León México, p.65.
8. **Kotler Philip, Armstrong Gary, Cámara Dionisio y Cruz Ignacio,** (2012). Marketing. Décima Edición, de Prentice Hall. México.
9. **Ortega Salavarría, Rosa.** NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD. Ediciones Caballero Bustamante. Lima, Perú.
10. **Robbins, Stephen y Coulter, Mary.** (2014). “Administración” Décima Edición. Editorial PEARSON: Madrid, España.

11. **Villarreal Samaniego, Jesús,** (2008). Administración Financiera II. 1era Edición. Editorial Samaniego. México:

Tesis

1. **ACUÑA KUCHENBECKER, Ursula, y MACIOTTA PULISCI, Renato,** (2005) “Estudio para el Desarrollo y Construcción de un Proyecto inmobiliario”, tesis para optar el título de ingeniero civil, pp. 97, 98.
2. **Becerra Cueva, Vanesa.** (2014), “Dinámica de Precios del Sector Inmobiliario de la Ciudad de Chiclayo Periodo 2008-2013”, tesis para optar el título de Licenciado en Administración.
3. **Bustos Cobos, Nora.** (2013) Administración de las Empresas Constructoras de Desarrollos Habitacionales en el Estado de Zulia”, tesis para optar el grado de maestro.
4. **CAÑA RAMOS, C. y ESCAJADILLO IRING, P.** Diagnóstico y evaluación de la relación entre el tipo estructural y la integración de los contratistas y sub contratistas con el nivel de productividad en obras de construcción. Pontificia Universidad Católica del Perú. Tesis (Título Profesional de Ingeniero Civil). Lima – Perú.
5. **Diccionario de Marketing, de Cultural S.A., p. 237**
6. **HOYOS VERTIZ, C.** (2008) “Estudio de Viabilidad de un Proyecto de Vivienda Social Unifamiliar en un Terreno de propiedad privada”. (Tesis de Maestría) Pontificia Universidad Católica del Perú – Universidad Politécnica de Madrid.
7. **Huari Wilson, L, y Rojas Reyes R,** (2012) “Propuesta de Guía Metodológica para la Planificación y Control de Tiempo aplicada a la Construcción de Proyectos de Edificaciones Multifamiliares en Lima Metropolitana” Tesis (Título Profesional de Ingeniero Civil). Lima – Perú. – Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.

8. **Mankiw, Gregory**, “Principios de Economía”, p. 47.
9. **Mesias Romero, John, Gamio Chrinos, Breno, Castañeda Layseca Sheila, y Marquez Oppe, Jessika (2011)** “Riesgos y/o Oportunidades de la Informalidad en el Sector Construcción en la Provincia de Arequipa” tesis para optar el título de ingeniero civil.
10. **Monteverde Isaza, Alvaro (2010)** “Propuesta Metodológica para el Análisis de Riesgos de Crédito en el Sector de la Construcción Ecuatoriana”, tesis para optar el grado de maestro, pp.80-82

Referencias Electrónicas

1. **APEIM**, (2012). Niveles Socio Económicos de Perú. Texto recuperado de la página <http://www.apeim.com.pe/niveles.php>
2. **American Marketing Association**, Texto recuperado de la página <http://www.marketingpower.com/mg-dictionary.php>
3. **Inmobiliaria**. Texto recuperado de la página:
<http://www.ciudaris.com/blog/que-es-una-inmobiliaria>
4. **González Galbán, G, Montejo, Pérez Pantoja y Rodríguez Viera**, "¿Disminuir el riesgo financiero o el costo del financiamiento? Las fuentes de financiamiento" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 140, 2010. Texto completo en:
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2010>
5. **Hebrun, Hector. (2013)**. Texto Recuperado de: www.hebrun.wordpress.com/tag/definición-de-oferta. www.proinversión.gob.pe
6. **FONDO MIVIVIENDA (2014)**. Texto Recuperado :
Techo propio. www.mivvienda.gob.pe.

7. **Financiamiento.** Texto recuperado de la página:
<http://financiamiento.org.mx/costo-integral-de-financiamiento>.
8. **Costo de Financiamiento.** Texto recuperado de la página:
<http://www.clientebancario.gov.ar/default.asp>
9. **Costo de Financiamiento.** Texto recuperado de la página:
<https://www.clubensayos.com/Negocios/Costo-De-Financiamiento/1893581.html>
10. **Oferta.** Texto recuperado de la página:
<http://www.promonegocios.net/oferta/definicion-oferta.html>
11. **Inmobiliaria.** Texto recuperado de la página:
<http://definicion.mx/inmobiliaria/>
12. **Inmobiliaria.** Texto recuperado de la página:
<http://lexicoon.org/es/inmobiliaria>
13. **Endeudamiento.** Texto recuperado de la página:
<http://www.economia48.com/spa/d/endeudamiento/endeudamiento.http>
14. **Experiencia.** Texto recuperado de la página:
<https://es.wikipedia.org/wiki/Experiencia>
15. **Estructura de Financiamiento.** Texto recuperado de la página:
<http://www.buenastareas.com/ensayos/Estructura-Del-Financiamiento-Brealey/1599925.html>

ANEXOS



ANEXO N° 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TEMA: LOS COSTOS DE FINANCIAMIENTO Y LA OFERTA INMOBILIARIA DE LOS PROYECTOS DE EDIFICACION HABITACIONAL EN LOS SECTORES SOCIO ECONÓMICOS C Y D EN LIMA METROPOLITANA Y EL CALLAO, PERÍODO: 2010-2014

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	HIPOTESIS DE LA INVESTIGACIÓN	OPERACIONALIZACIÓN	
			VARIABLES	INDICADORES
<p>PROBLEMA GENERAL ¿En qué medida los costos de financiamiento influyen en la oferta inmobiliaria de los proyectos de edificación habitacional en los sectores socioeconómicos C y D en Lima y el Callao, 2010-2014?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL Determinar si los costos de financiamiento influyen en la oferta inmobiliaria de los proyectos de edificación habitacional en los sectores socioeconómicos C y D en Lima Metropolitana y el Callao, 2010-2014.</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL Los costos de financiamiento influyen favorablemente en la oferta inmobiliaria de los proyectos de edificación habitacional en los sectores socioeconómicos C y D en Lima -Callao, 2010 - 2014.</p>	X1. Costos de Financiamiento	<p>X1.Tasas de interés de mercado X2.Plazo de endeudamiento X3.Experiencia en el negocio X4.Flujo de Caja del Proyecto X5.Estructura del financiamiento deseado X6.Cronograma de vencimiento de obligaciones</p>
<p>PROBLEMA ESPECÍFICOS a. ¿En qué forma las tasas de interés del mercado influyen en el nivel de rentabilidad de la empresa constructora? b. ¿De qué manera los plazos de endeudamiento influyen en el logro de los objetivos y metas de la empresa? c. ¿En qué forma la experiencia en el negocio influye en la eficacia y eficiencia de operaciones de la empresa? d. ¿En qué forma el flujo de caja del proyecto influye en el plan operativo de la empresa? e. ¿De qué manera la estructura del financiamiento deseado influye en el nivel de estrategia empresarial? f. ¿En qué forma el cronograma de inversión del proyecto influye en el nivel de ingresos de la empresa?</p>	<p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS a. Establecer si las tasas de interés de mercado influyen en el nivel de rentabilidad de la empresa constructora. b. Determinar si los plazos de endeudamiento influyen en el logro de los objetivos y metas de la empresa. c. Establecer si la experiencia en el negocio influye en la eficacia y la eficiencia de operaciones de la empresa. d. Determinar si el flujo de caja del proyecto influye en el plan operativo de la empresa. e. Establecer si la estructura del financiamiento deseado influye en el nivel de estrategia empresarial. f. Determinar si el cronograma de inversión del proyecto influye en el nivel de ingresos de la empresa.</p>	<p>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS g. Las tasas de interés de mercado influyen positivamente en el nivel de rentabilidad de la empresa constructora. h. Los plazos de endeudamiento influyen positivamente en el logro de los objetivos y metas de la empresa. i. La experiencia en el negocio influye positivamente en la eficacia y la eficiencia de operaciones de la empresa. j. El flujo de caja del proyecto influye positivamente en el plan operativo de la empresa. k. La estructura del financiamiento deseado influye positivamente en el nivel de estrategia empresarial. l. El cronograma de inversión del proyecto influye positivamente en el nivel de ingresos de la empresa.</p>	Y1. Oferta Inmobiliaria	<p>Y1.Plan operativo de la empresa Y2.Nivel de logro de objetivos y metas Y3.Eficacia y eficiencia de operaciones Y4.Nivel de rentabilidad Y5.Estrategia empresarial Y6.Nivel de Ingresos</p>

ANEXO N°2: ENCUESTA

INSTRUCCIONES:

La presente encuesta tiene por finalidad recoger información de interés para la investigación, cuyo tema es el siguiente: **“LOS COSTOS DE FINANCIAMIENTO Y LA OFERTA INMOBILIARIA DE LOS PROYECTOS DE EDIFICACION HABITACIONAL EN LOS SECTORES SOCIO ECONÓMICOS “C” Y “D” EN LIMA METROPOLITANA Y EL CALLAO, PERÍODO: 2010-2014”**

Se solicita que a las preguntas que a continuación se acompañan tenga a bien a elegir la alternativa apropiada, marcando al lado derecho con aspa (X).

El presente documento será de carácter reservado y usado únicamente para fines académicos.

1. En su opinión, ¿Considera usted, que la tasa de interés de mercado incide en el incremento de la oferta de proyectos habitacionales?

- a. SI ()
- b. NO ()
- c. Desconoce ()

Justifique su respuesta :

.....
.....

2. ¿Cree Ud., que el plazo de endeudamiento genera un impacto financiero en los proyectos de edificación habitacional?

- a. SI ()
- b. NO ()
- c. Desconoce ()

Justifique su respuesta :

.....
.....
.....

3. **¿Considera usted, que la experiencia en el negocio incide en la evaluación financiera de la empresa inmobiliaria?**

- a. SI ()
- b. NO ()
- c. Desconoce ()

Justifique su respuesta :

.....
.....
.....

4. **En su opinión, ¿Considera usted, que el flujo de caja del proyecto es importante para medir la capacidad de pago frente a los préstamos que ayudan en el financiamiento del proyecto inmobiliario?**

- a. SI ()
- b. NO ()
- c. Desconoce ()

Justifique su respuesta :

.....
.....
.....

5. **¿Considera que, la estructura de financiamiento incide en el nivel de riesgo del proyecto inmobiliario?**

- a. SI ()
- b. NO ()
- c. Desconoce ()

Justifique su respuesta :

.....
.....
.....

6. ¿En su opinión, el cumplimiento del cronograma de vencimiento de obligaciones influirá en el respaldo financiero del proyecto?

- a. SI ()
- b. NO ()
- c. Desconoce ()

Justifique su respuesta :

.....
.....
.....

7. ¿Está usted de acuerdo en que el costo de financiamiento de edificaciones inmobiliarias incentiva los programas habitacionales para la población de menores ingresos?

- a. SI ()
- b. NO ()
- c. Desconoce ()

Justifique su respuesta :

.....
.....
.....

8. ¿Aprecia usted, que la formulación del plan operativo de la empresa incide en los resultados esperados del proyecto?

- a. SI ()
- b. NO ()
- c. Desconoce ()

Justifique su respuesta :

.....
.....
.....

9. ¿Considera usted, que el nivel de logro de objetivos y metas de la empresa, es apropiado?

- a. SI ()
- b. NO ()
- c. Desconoce ()

Justifique su respuesta :

.....
.....
.....

10. ¿Considera que, el nivel de eficiencia y eficacia de las operaciones incide en el resultado esperado del proyecto?

- a. SI ()
- b. NO ()
- c. Desconoce ()

Justifique su respuesta :

.....
.....
.....

11. En su opinión, ¿Considera usted que el nivel de rentabilidad del proyecto es un parámetro fundamental que permitirá impulsar las decisiones de inversión de los desarrolladores inmobiliarios?

- a. SI ()
- b. NO ()
- c. Desconoce ()

Justifique su respuesta :

.....
.....
.....

12. Con la experiencia alcanzada por su persona, ¿Considera usted que la estrategia empresarial permite generar una ventaja competitiva en el mercado inmobiliario?

- a. SI ()
- b. NO ()
- c. Desconoce ()

Justifique su respuesta :

.....
.....
.....

13. ¿Considera usted, que el nivel de ingresos es un principal determinante en la oferta de viviendas?

- a. SI ()
- b. NO ()
- c. Desconoce ()

Justifique su respuesta :

.....
.....
.....

14. ¿Cree usted, que el crecimiento de la oferta inmobiliaria trae beneficios económicos para el país?

- a. SI ()
- b. NO ()
- c. Desconoce ()

Justifique su respuesta :

.....
.....
.....

Gracias por su colaboración

ANEXO Nº3: ENTREVISTA

La presente entrevista tiene por finalidad recoger información para la investigación, cuyo tema es el siguiente: **“LOS COSTOS DE FINANCIAMIENTO Y LA OFERTA INMOBILIARIA DE LOS PROYECTOS DE EDIFICACIÓN HABITACIONAL EN LOS SECTORES SOCIO ECONÓMICOS “C” Y “D” EN LIMA METROPOLITANA Y EL CALLAO, PERÍODO: 2010-2014”**, se solicita que en las preguntas que a continuación se acompañan, tenga a bien exponer su posición sobre el tema; se le recuerda que esta técnica es anónima, se agradece su participación.

1. ¿Considera usted que los Costos de Financiamiento influyen en la oferta inmobiliaria de los proyectos de edificación habitacional en los sectores socioeconómicos C y D en Lima Metropolitana y el Callao?

.....
.....
.....

2. ¿En su opinión, las medidas preventivas implementadas por la SBS y el BCRP con el fin de limitar el crecimiento del crédito hipotecario impactó en el costo de financiamiento de los proyectos de empresas inmobiliarias?

.....
.....
.....

3. ¿Está de acuerdo que la baja morosidad disminuye el costo de financiamiento de los proyectos de edificación de viviendas?

.....
.....

.....
.....

4. ¿Está de acuerdo en que las dificultades para adquirir terrenos saneados para el desarrollo inmobiliario incide en la oferta inmobiliaria?

.....
.....
.....

5. ¿En su opinión, la excesiva burocracia administrativa y falta de uniformidad en las municipalidades para obtener licencias de construcción dificulta el crecimiento de la oferta inmobiliaria?

.....
.....
.....

6. Para optimizar el rol del Estado y del Gobierno ¿que recomendaciones considera las más apropiadas para incrementar la oferta inmobiliaria de edificación de proyectos habitacionales en los sectores socioeconómicos C y D?

.....
.....
.....

7. En base a la experiencia que tiene en el puesto, tenga a bien formular 3 recomendaciones relacionadas al tema de investigación

.....
.....
.....

Gracias por su colaboración