

UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN

ESCUELA DE POSGRADO



**RENTABILIDAD ECONÓMICA y POLÍTICAS
DE ESTADO EN LAS MICRO EMPRESAS
INMOBILIARIAS - LIMA 2015.**

TESIS PARA OPTAR EL GRADO DE:

MAGISTER EN GESTIÓN Y NEGOCIOS

MENCIÓN: GESTIÓN DE PROYECTOS

Tesista: Jorge Teófilo Chávez Estrada

Asesor: Dr. Pedro Villavicencio Guardia

HUÁNUCO – PERÚ

2016

DEDICATORIA

Jehová es mi pastor; nada me faltará. En lugares de delicados pastos me hará descansar; Junto a aguas de reposo me pastoreará. Confortará mi alma; Me guiará por sendas de Justicia por amor de su nombre. Aunque ande en valle de sombra de muerte. No temeré mal alguno, porque tú estarás conmigo; Tú vara y tu cayado me infundirán aliento. Aderezas mesa delante de mí, en presencia de mis angustiadores; Unges mi cabeza con aceite; mi copa está rebosando. Ciertamente el bien y la misericordia me seguirán todos los días de mi vida. Y en la casa de Jehová moraré por largos días.

AGRADECIMIENTO

A mis hijos Reif y Paul por ser mi inspiración y por ser una grata compañía en mis horas de estudio y de trabajo, en todo tiempo.

A mi Padre Armando por ser mi amigo y consejero de vida.

Al Dr. Pedro Villavicencio Guardia, por su asesoramiento pedagógico en el desarrollo de la Tesis.

RESUMEN

El objetivo del trabajo de investigación, es analizar y explicar la Rentabilidad Económica de las Micros y Pequeñas Empresas (MyPEs) Inmobiliarias en la Ciudad de Lima, en función de las políticas del estado peruano. El método consiste en identificar las políticas que influyen en la rentabilidad económica de las Micros y Pequeñas Empresas Inmobiliarias de la ciudad de Lima. El tipo de investigación es cuasi-experimental, el nivel de investigación es aplicativo. La población está definida por 12,508 MyPEs en el rubro de construcción¹. De ellos 5,500 son empresas inmobiliarias. Se ha calculado la muestra, en 32 MyPEs del sector inmobiliario, elegidos por afinidad de proyectos con datos de la Empresa "CCVIDA SRL". Los proyectos inmobiliarios son: "Residencial Santa Catalina I", "Residencial Santa Domitila", y "Residencial Sucre La Mar", periodo 2008-2015.

Como conclusión, podemos decir que las Políticas de Estado en el Perú, tienen su punto de partida en la Recaudación Tributaria, tal como manifiesta el 29% de Empresarios, mas no en el fortalecimiento de empresas privadas. Las Políticas de Estado están expresadas en Leyes de fomento a la inversión de Empresas Grandes, que se benefician de las exoneraciones tributarias, por vender bienes inmuebles a 35 UITs; proyectos en los que las MyPEs no pueden participar.

¹ INEI: Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

El 47% de Micros y Pequeños Empresarios invierten, entre \$. 5,000.00 a \$. 50,000.00 dólares en negocios inmobiliarios, cantidad insuficiente para desarrollar un negocio inmobiliario. El 35% de inversionistas creen que la Política del Estado Peruano, que pone las reglas de juego en el mercado inmobiliario y que influye de manera directa en la rentabilidad de los Negocios Inmobiliarios, mientras que el 29% de entrevistados manifiestan que la Política del Estado es tributarista; la motivación del Gobierno al implementar una política de estado no es de beneficio para las MyPEs. El 35% de Empresarios cree que para mejorar la rentabilidad hay que identificar las políticas en cada sector correspondiente a la actividad productiva y/o comercial. El 32% manifiesta que es necesario analizar las Políticas Tributarias del Estado Peruano. El 24% de empresarios sugieren estudiar las políticas del estado.

Palabras Claves

- . Rentabilidad Económica.
- . Políticas del Estado Peruano.

ABSTRACT

The objective of the research work is to analyze and explain the Economic Profitability of Micro and Small Enterprises (MyPEs) in the City of Lima, according to the policies of the Peruvian state. The method consists in identifying the policies that influence the economic profitability of the micro and small real estate companies of the city of Lima. The type of research is quasi-experimental, the level of research is application. The population is defined by 12,508 MyPEs in the construction sector. Of these 5,500 are real estate companies. The sample was calculated in 32 MyPEs of the real estate sector, chosen by affinity of projects with data of the Company "CCVIDA SRL". The real estate projects are: "Residencial Santa Catalina I", "Residencial Santa Domitila", and "Residencial Sucre La Mar", period 2008-2015.

In conclusion, we can say that the State Policies in Peru have their starting point in the Tax Collection, as manifested by 29% of Employers, but not in the strengthening of private companies. The State Policies are expressed in Laws encouraging the investment of Large Companies, which benefit from the tax exemptions, for selling real estate to 35 UITs; projects in which MSEs can not participate.

47% of Micro and Small Entrepreneurs invest, between \$.5,000.00 to \$.50,000.00 in real estate business, insufficient amount to develop a real estate business. 35% of investors believe that the Peruvian State Policy, which sets the rules of the game in the real estate market and that directly influences the profitability of Real Estate, while 29% of respondents state that the State Policy he is a tributary; the motivation of the Government to implement a state policy is not of benefit to MyPEs. 35% of Entrepreneurs believe that to improve profitability, it is necessary to identify the policies in each sector corresponding to the productive and / or commercial activity. 32% state that it is necessary to analyze the Tax Policies of the Peruvian State. 24% of entrepreneurs suggest studying the policies of the state.

Keywords:

- . **Economic Performance.**
- . **Policies of the Peruvian State.**

INTRODUCCIÓN

En la Ciudad de Lima, donde se concentra la tercera parte de habitantes del Perú 10'000,000 (Diez millones personas) en promedio, se desarrollan los emprendimientos más grandes que pudieran imaginarse, con familias que buscan un mejor futuro para sus hijos, emprenden negocios basados en sus conocimientos teóricos y experimentales, arriesgan sus ahorros, su tiempo, su salud, y su bienestar familiar, para participar en mercados de gran demanda como es el mercado inmobiliario.

Es necesario que los Micros y Pequeños Empresarios, estudien las políticas, leyes y normas del estado peruano, para saber la relación existente entre Rentabilidad Económica de un Proyecto Inmobiliario y las políticas sociales de vivienda y construcción en el Perú. El déficit de vivienda es uno de los problemas sociales fuertes que afecta a miles de familias y personas en todo el territorio Peruano, principalmente en las grandes urbes como la Ciudad de Lima, la fabricación de bienes inmuebles tiene una demanda significativa, debido a que cada vez más las familias jóvenes en situación de noviazgo y convivencia matrimonial, buscan adquirir una vivienda al menor costo posible.

El Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, presenta al Congreso un Proyecto de Ley de acceso a la vivienda que **permitiría a miles de familias peruanas cumplir con el sueño de la casa propia a través del sistema del leasing (alquiler-venta).**

Existe un primer borrador de la norma, que debería pasar su discusión y aprobación. En el caso de que los compradores no paguen puntualmente sus cuotas, las Empresas Inmobiliarias podrían revender las viviendas sin perder su inversión inicial. Se estima que la “Ley del Leasing” **beneficiará a 400,000 (cuatrocientos mil familias) que podrían ser expedidas por el Parlamento antes de mayo 2015².**

El déficit habitacional de inmuebles en el Perú, se sitúa en torno a los 2'000,000 (dos millones de viviendas), cifra con crecimiento promedio 100,000 unidades anuales³.

Según el Censo del 2007, del total de viviendas particulares con ocupantes presentes en el país, el 68,4% vive en unidades habitacionales de menos de cuatro habitaciones, lo que significa en términos absolutos 4 millones 377 mil 692 viviendas. De esta cifra, 1 millón 475 mil 430 viviendas (23,1%) están conformadas por una sola habitación⁴.

Otro problema es de quienes atienden las demandas de las viviendas, es decir de las pocas Empresas Inmobiliarias con facturación anual promedio de mil millones de dólares y las Micro Empresas Inmobiliarias, que no superan los 20 trabajadores en su planilla, que ejecutan proyectos pequeños, sin experiencia en construcción de edificios multifamiliares, sin espaldas financieras.

² Propuesta de Ley del Ministerio de Vivienda, remitida al Congreso de la República.

³ Informes Sectoriales, Oportunidades de Inversión y Cooperación Empresarial, ICEX

⁴ Censos Nacionales XI de Población y de Vivienda – 2007. INEI

Las Micros y Pequeñas Empresas debemos conocer cuáles son los factores determinantes para trabajar en el mercado inmobiliario, toda vez que las inversiones en los proyectos inmobiliarios, son bastantes significativas.

Las Micros y Pequeñas Empresas Inmobiliarias no conocen las políticas del estado que influyen en la Rentabilidad Económica de un Proyecto Inmobiliario, por lo cual caen en quiebra financiera. Las micro empresas en Lima Perú, en atención a la demanda y a la falta de empleo, deciden ingresar al mundo de los proyectos inmobiliarios, a pesar de no tener las condiciones básicas que exige el sistema financiero peruano. En Lima se desarrollan grandes emprendimientos, con personas y familias que basado en su ímpetu arriesgan sus ahorros, su tiempo, su salud, y su bienestar familiar, para participar en mercados de gran demanda, como es el mercado inmobiliario. El problema radica en la falta de una adecuada información respecto de cómo funcionan las políticas de estado que influyen en la rentabilidad económica de un proyecto inmobiliario.

El Perú es un país en crecimiento poblacional y en crecimiento económico, que está generando empleo. Sabemos que la vivienda se relaciona con las condiciones de vida de los hogares y de la población. La información recogida en el Censo 2007 es de valiosa utilidad para el estudio de tales condiciones y las carencias básicas de la gente. Se conoció el número de viviendas, en el territorio nacional, régimen de tenencia, tipo de vivienda, servicios básicos y los materiales predominantes en pisos, paredes y techos de las viviendas.

Lima destaca con creces en construcción de viviendas en el país. Es importante destacar que los departamentos con mayor número de viviendas particulares son La mayoría son casas independientes. Del total de viviendas particulares en el país, 6 millones 477 mil 401 son casas independientes, lo que representa el 85,6% en términos relativos; **378 mil 926 viviendas son departamentos en edificio, que representa el 5,0%**; 332 mil 288 viviendas son de tipo choza o cabaña, lo que representa el 4,4%; y en porcentajes menores se observan viviendas en quinta, viviendas en casa de vecindad, viviendas improvisadas y locales no destinados para habitación.

Las viviendas propias totalmente pagadas son 4 millones 241 mil 44 viviendas, y representa el 66,3%; **las viviendas alquiladas suman 979 mil 657, que representa el 15,3%**, y en menores porcentajes las viviendas propias por invasión (5,5%), otra forma de tenencia (4,7%), propia pagándola a plazos (4,6%), y cedidas por el centro de trabajo u otro hogar o institución (3,7%).

La necesidad de vivienda en la ciudad de Lima, mayormente son profesionales Jóvenes con compromiso conyugal o no, quienes al no tener deudas y tener un trabajo consecutivo por más de 02 (dos) años califican para un crédito hipotecario, que otorga cualquiera de los Bancos Comerciales a las tasas que debe negociar el propio cliente con el Banco. La Micro y Pequeña Empresa propietaria del terreno y propietaria del proyecto inmobiliario, garantiza a su cliente con carta fianza hasta la independización del bien inmueble, que debe ser grabado a la inscripción en los Registros Públicos de Lima y Callao.

Las Micros y Pequeñas Empresas como “CCVIDA SRL”, que han desarrollado Proyectos Inmobiliarios en la Ciudad de Lima, son ejemplos de emprendimiento de muchos profesionales e inversionistas, que en atención a la demanda de viviendas en Lima, constituyen empresas dedicadas a este rubro, toda vez que el mercado los invita a participar de manera abierta. Las personas naturales disponen de su tiempo y de sus ahorros para formar una empresa, cuya constitución pasa por una notaría, se inscribe en los registros públicos y finalmente solicitan a la SUNAT, el otorgamiento de un RUC, con el cual se identifican y participan en un mercado, donde existen Empresas grandes y pequeñas empresas, todas ellas con muy buena experiencia en el desarrollo de productos inmobiliarios (más de tres edificios multi-familiares y/o conjuntos habitacionales) y que al mismo tiempo ya son conocidos por el sistema financiero, por haber fracasado, por tener ahora garantías reales como depósito en efectivo en el Banco y/o como tener hipotecas de propiedades propias y/o de socios estratégicos que están garantizando operaciones de apalancamiento financiero.



“Residencial Santa Catalina I”



“Residencial Santa Domitila”



“Residencial Sucre – La Mar”

Las Micro Empresas que no cumplan con los requisitos del sistema financiero, deben construir sus edificios con dinero propio ó simplemente hacer preventas; es decir vender los bienes futuros a precio de oferta y muchas veces a precio costo.

El estado no contribuye al desarrollo sostenible de las Micros y Pequeñas Empresas Inmobiliarias. Los Bancos trabajan bajo las exigencias de las leyes peruanas en Favor de los Bancos, que son controlados por grandes capitalistas y que tienen contactos con el Congreso de la República, quienes ponen las reglas de juego en las respectivas Leyes; Un Banco no puede invertir en un proyecto inmobiliario nuevo muy a pesar de que la rentabilidad está garantizada, porque la Ley no le permite. Pudiendo hacer un FIDEICOMISO, es decir atender el requerimiento de una Micro y Pequeña Empresa por un proyecto inmobiliario, invertir el 100% en el proyecto, y cobrarse de las ventas, una solución sencilla y viable; porque el terreno donde se va a desarrollar el edificio entra en garantía; el Banco no tiene nada que perder, pero el sistema financiero se lo impide; por lo tanto la Micro y pequeña Empresa técnicamente está destinado a una quiebra.

En el Perú según el Ministerio de la Producción, existen 2'477,300 Micro Empresas, de ellas el 20% es decir 495,460 Micro Empresas en promedio están declarados en quiebra, la diferencia, esto es el 80%, es decir 1'981,840 Micro Empresas están sobre endeudadas.

En el Perú los pobres e intelectuales luchan por sacar adelante a su país, a costa de sacrificio, con castigos severos a los emprendedores que finalmente terminan como trabajadores o empresarios informales, el Estado los orienta a ese tipo de trabajo con sus altos costos de formalización. Sin considerar que son las Micros y Pequeñas Empresas que producen empleo en más del 97% y son los que pagan sus impuestos al estado con multas incluidas para no ser castigados hasta donde les alcanza las fuerzas y la razón.

CCVIDA SRL, es una Empresa Constructora y Consultora con buena experiencia en el sector inmobiliario, son pocas las empresas en el Perú que tienen tal experiencia de haber construido tres (03) edificios multifamiliares sin tener espalda financiera, sin tener experiencia técnica, sin tener asesoramiento legal y contable en el área, finalmente sin tener la experiencia de vida que se exige en estos casos a los empresarios a través del sistema financiero, interesado también en el negocio inmobiliario, porque son ellos los que se quedan con los clientes que solicitan su crédito hipotecario por los años subsiguientes.

Se ha evaluado el costo de producción de cada Proyecto Inmobiliario en sus diferentes etapas, bajo diferentes administraciones públicas, siendo la más catastrófica para el inversionista MyPE que este último gobierno a cargo de Ollanta Humala Tasso, que en su etapa pre-electoral como candidato tuvo un plan de gobierno estatista, con el cual el mercado inmobiliario se recesó; muchas empresas cerraron sus negocios y otros como en caso de "CCVIDA SRL", continuaron por cumplir compromisos adquiridos con sus clientes y

particularmente con el Banco Continental donde la Pequeña Empresa ya tenía un crédito hipotecario aprobado.

Sin embargo el Banco Continental se retractó en de su posición inicial y demoró en su respuesta negativa por 8 meses, tiempo que la obra estuvo paralizado con el consecuente mayor costo en gastos generales, que por cierto el Banco no reconoce, con la consecuente pérdida económica de S/. 163,500.00 nuevos soles en gastos generales. Por lo cual la Empresa busca otra salida al tema y encuentra un nuevo aliado en la Cooperativa de Ahorros y Crédito ABACO, quien le otorga una línea de crédito por \$. 250,000.00 (doscientos cincuenta mil y 00/100 dólares americanos) desembolsados de acuerdo al avance de obra y una línea de S/. 1'000,000.00 (un millón de nuevos soles) en cartas fianzas para atender a clientes de otros bancos.

Al evaluar la relación existente entre las políticas sociales y la rentabilidad económica de las MyPEs, se pudo identificar que si existe una relación fuerte y determinante, debido a que está establecido por Ley el cumplimiento de ciertos requisitos básicos en una situación de derecho, en respuesta de los empresarios y trabajadores, además de los informes técnicos contables, que técnicamente expresan la influencia temporal de las políticas de estado ejecutadas por los gobiernos de turno.

Un ejemplo visible es ésta última política social denominada “Leasing Inmobiliario” que en opinión del investigador, el estado peruano o muy particularmente el poder ejecutivo de turno, muestra su preocupación por incrementar la recaudación tributaria, identificando a personas propietarias de

bienes inmuebles que tienen ingresos económicos por alquileres y que no pagan sus impuestos a la SUNAT.

Así mismo de aquellas personas y familias que rentan departamentos y estacionamientos y no pagan impuestos al estado, de lo contrario el costo sería oneroso. Y lo único que ha conseguido el Ministerio de Vivienda en esta etapa es encarecer los alquileres, motivado por la ilusión de la casa propia y no saben los futuros clientes que pagarán más del costo de un alquiler, no serán propietarios hasta cuando cancelan, si tienen algún problema financiero son desalojados inmediatamente sin ningún beneficio ni devolución, así mismo del total pagado solo el 30% ingresan como pago de su bien inmueble futuro y el 70% ingresa como alquiler a beneficio de la empresa constructora y/o a beneficio del sistema financiero.

INDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
RESUMEN	iv
ABSTRACT	vi
INTRODUCCIÓN	viii
INDICE	xvii

CAPITULO I EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1.- Descripción del Problema	6
1.2.- Formulación del Problema	7
1.2.1.- Problema General	10
1.2.2.- Problemas Específicos	10
1.3.- Objetivos	11
1.3.1.- Objetivo General	11
1.3.2.- Objetivos Específicos	11
1.4.- Hipótesis	11
1.4.1.- Hipótesis General	11
1.4.2.- Hipótesis Específicas	11
1.5.- Variable	12
1.5.1.- Variable Dependiente	12
1.5.2.- Variable Independiente	12
1.5.3.- Variable Interviniente	12
1.6.- Justificación e Importancia	12
1.7.- Viabilidad	15
1.8.- Limitaciones	16
1.9.- Operacionalización de Variables	19

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1.- Antecedentes	20
2.1.1.- Economía de Lima	23
2.1.2.- El Sector de la Construcción en Perú.	25
2.2.- Bases Teóricas	28
2.2.1.- Políticas de Estado para el Sector Vivienda y Construcción	28
2.2.1.1.- Política de Promoción y Formalización de la MyPE	28
2.2.1.2.- Política de Promoción de las Inversiones para el Crecimiento Económico y Desarrollo Sostenible.	32
2.2.2.- Política de Estado Leasing Inmobiliario	33
2.2.2.1.- Arrendamiento Puro.	34
2.2.2.2.- Arrendamiento con Opción de Compra	35
2.2.2.3.- Leasing Inmobiliario	35
2.2.3.- Política del No al Financiamiento Alternativo	45
2.2.4.- Política de Registro y Control de MyPEs	49
2.2.5.- Política de Simplificación de Procedimientos y Permisos, para la Promoción y Dinamización de la Inversión en el País.	50
2.2.6.- Política de Fortalecimiento del Desarrollo Productivo de la Micro Pequeña y Mediana Empresa (MyPE).	53
2.2.7.- Política de Determinación del IGV por primera venta	61
2.3.- Definiciones Conceptuales	72
2.3.1.- Qué son las Políticas Públicas	72
2.3.2.- Definición Teórica de Proyectos Inmobiliarios.	73
2.3.3.- Definición de Exoneración del IGV a las primeras ventas	80
2.4.- Bases Epistémicas	81
2.4.1.- Organización de CCVIDA SRL	87
2.4.2.- Obras Ejecutadas CCVIDA SRL	89
2.4.3.- Experiencia de la Empresa CCVIDA SRL	90
2.4.4.- Primer Proyecto “Residencial Santa Catalina”	91
2.4.5.- Segundo Proyecto “Residencial Santa Domitila”	99

2.4.6.- Tercer Proyecto “Residencial Sucre La Mar”.	107
2.4.7.- Residencial Los Balcones de Rio Moche.	117
2.4.8.- Residencial Las Brisas de Magdalena.	121

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1.- Tipo de Investigación	125
3.2.- Diseño y Esquema de la Investigación	127
3.3.- Población y Muestra	128
3.4.- Instrumentos de Recolección de Datos	129
3.5.- Técnicas de Recojo	130

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1.- Resultados de las Encuestas Realizadas	131
4.1.1.- Análisis General de Resultados.	146
4.1.2.- Interpretación de Resultados	151
4.1.3.- Discusión de Resultados	152
4.1.4.- Análisis Específico de Resultados	154
4.2.- Contrastación de la Hipótesis General – Prueba de Hipótesis	158
4.3.- Aporte Científico de la Investigación	158

CONCLUSIONES	161
--------------	-----

SUGERENCIAS	164
-------------	-----

BIBLIOGRAFÍA	165
--------------	-----

ANEXOS	167
Modelo de Encuesta	168
Modelo Proyecto “Residencial Los Balcones de Rio Moche”	171
Modelo Proyecto “Residencial Brisas de Magdalena”	182
Ley N° 26912	190
Ley N° 29033	194
D. L. N° 1777	198

CAPITULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

En el Perú y muy en particular en la Ciudad de Lima, donde se concentra la tercera parte de habitantes del Perú, se desarrollan los emprendimientos más grandes que pudiera imaginarse, con personas y familias (inmigrantes de las regiones más pobres del país) que buscan un mejor futuro para sus hijos, deciden emprender negocios basado en sus conocimientos teóricos, arriesgan sus ahorros, su tiempo, su salud, y su bienestar familiar, para participar en mercados de gran demanda como es el mercado inmobiliario. Es verdad que existe déficit de viviendas, las familias van creciendo y buscando donde vivir, por tal razón las ciudad de Lima Capital del Perú como otras ciudad del país tiene sus propios crecimientos poblaciones que debe atenderse en todos los niveles, en esta oportunidad estudiaremos parte del mercado inmobiliario.

El Perú organizado bajo una Constitución Política de Estado, tiene tres (03) poderes: Ejecutivo, Legislativo y Judicial; Las políticas del estado peruano se discuten en sus tres (03) poderes, principalmente en el poder legislativo, que es el órgano que emite leyes pensando en el bienestar de las personas, de las familias, de las Empresas, de las instituciones, de los pueblos, de las ciudades, y de las regiones; tal como está organizado el País. **El problema radica en la falta de una adecuada información de las políticas de estado a los propios emprendedores que hacen negocios y empresas en el Perú, particularmente en la ciudad de Lima Capital del Estado Peruano.**

Las comicios electorales de personas que van a ocupar puestos en los poderes del estado Peruano, tal como Poder Ejecutivo y Poder Legislativo, son cada cinco (05) años, el único requisito es ser ciudadano mayor de edad que tenga su Documento de Identificación Nacional (DNI), quienes van a trabajar desarrollando **propuestas de Políticas Públicas** para todos los sectores del Perú. El Poder Ejecutivo determina quienes son las personas que van a ocupar cargos de ministro de estado en los Ministerios con que cuenta el estado peruano, en el caso particular del estudio está referido al Ministerio de Vivienda y Construcción; es un ministerio dedicado a la ejecución de las políticas del sector para el Estado Peruano. Es necesario que las Micro Empresas y las Pequeñas Empresas estudien leyes y normas del estado peruano, para saber cómo determinar la rentabilidad económica de un proyecto inmobiliario: Capital físico, Capital financiero, Experiencia en proyectos inmobiliarios, estudio socio económico, estudio técnico, licencia de obra nueva, ventas de bienes futuros, apalancamiento financiero, proceso de fabricación, declaratoria de fábrica, e independización de bienes inmuebles; analizar la orientación de las políticas de estado Peruano, respecto de las Micros y Pequeñas Empresas Inmobiliarias y los proyectos inmobiliarios en general.

Es verdad que existen estudios especializados para aclarar temas de importancia como el que vamos a tratar en el presente trabajo de investigación, a costos comerciales, que más del 90% de empresarios y directores gerentes de Micros y Pequeñas Empresas, no pueden pagar.

El déficit de vivienda es uno de los problemas sociales fuertes que afecta a miles de familias y personas en todo el territorio Peruano, principalmente en las grandes urbes como la Ciudad de Lima, la fabricación de bienes inmuebles tiene una demanda significativa, debido a que cada vez más las familias jóvenes en situación de noviazgo y convivencia matrimonial, buscan adquirir una vivienda al menor costo, son los que demandan adquirir un departamento con dos (2) o tres (3) dormitorios más su estacionamiento, en los diferentes distritos de Lima Metropolitana.

El Perú cuenta con un sistema urbano nacional jerarquizado, conformado por diversas ciudades metropolitanas, intermedias y menores, que facilitan la organización de actividades productivas y de servicios así como la complementación de actividades económicas primarias, actuando como fuerza motriz del crecimiento económico. Igualmente la mayoría de los centros de población urbana brindan condiciones básicas para el desarrollo de la vida humana, dotación de suficiente infraestructura urbana, reducidos niveles de contaminación y altos niveles de integración y cohesión social.

Próximamente el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento planteará al Congreso un Proyecto de Ley de acceso a la vivienda que **permitirá a miles de familias peruanas cumplir con el sueño de la casa propia a través del sistema de Leasing (alquiler-venta) sin necesidad de pagar una cuota inicial.** El titular de la cartera, Milton Von Hesse, informó que ya conversó con los principales gremios de construcción civil sobre esta propuesta y todos manifestaron estar de acuerdo.

“Por el momento **ya tenemos un primer borrador de la norma, que debería pasar al Legislativo para su discusión y aprobación.** Es una norma positiva, pues va a abrir el mercado del alquiler de inmuebles, que es tan reducido en nuestro país, donde la mayoría de casas que se construyen están destinadas a la venta”, dijo al diario La República.

Von Hesse, sostuvo que además de beneficiar a los ciudadanos, la nueva norma también favorecería a los empresarios. Explicó que en el caso de que los compradores no paguen puntualmente sus cuotas, las inmobiliarias podrían revender las viviendas sin perder su inversión inicial. Se estima que la “Ley del Leasing” **beneficiará a 400 mil familias peruanas y que podría ser expedida por el Parlamento antes de mayo 2015⁵.**

El déficit habitacional de inmuebles en el Perú, se sitúa en torno a los 2'000,000 de viviendas, cifra con crecimiento promedio 100,000 unidades anuales⁶. De este déficit, aproximadamente el 20% es déficit cuantitativo, por lo que se puede hablar de una carencia de cerca de 400,000 viviendas, la mitad de las cuales se sitúa en Lima. En este sentido, la mayor parte de la demanda de vivienda se concentra en los segmentos de poder adquisitivo bajo (D) y medio bajo (C), por lo que el mayor potencial de este mercado se encuentra en la construcción de viviendas sociales, que aportan un menor margen pero también tienen un menor riesgo al haber un exceso de demanda en el mercado. Así, el control de costes y la aplicación de economías de escala en la construcción se consolidan como factores clave de éxito para las constructoras en este segmento. Además, aunque el principal mercado es Lima, hay que

⁵ Propuesta de Ley del Ministerio de Vivienda, remitida al Congreso de la República.

⁶ Informes Sectoriales, Oportunidades de Inversión y Cooperación Empresarial, ICEX

seguir la evolución de nuevos focos de actividad constructiva en ciudades como Arequipa, Trujillo, Chiclayo, Piura, y otros. El segmento de viviendas de lujo empieza a mostrar ciertos síntomas de agotamiento pero es previsible que a mediano plazo la demanda de las familias con poder adquisitivo medio (B) y medio alto (A) crezca de forma continuada.

Según el Censo del 2007, del total de viviendas particulares con ocupantes presentes en el país, el 68,4% vive en unidades habitacionales de menos de cuatro habitaciones, lo que significa en términos absolutos 4 millones 377 mil 692 viviendas. De esta cifra, 1 millón 475 mil 430 viviendas (23,1%) están conformadas por una sola habitación⁷.

El sector servicios de Construcción, Ingeniería y conexos, continuará presentando un comportamiento promisorio, siendo líderes en lo que respecta al crecimiento del país. Durante el año 2012, presentó un crecimiento de 15,2%, la fecha estimada de cierre para el actual periodo se proyecta sobre 15% y 18%. Lo anterior, como consecuencia del déficit de vivienda, el que se cifra en 1.9 millones, anualmente se forman 142,327 nuevos hogares a nivel nacional, los mismos que necesitan satisfacer necesidades habitacionales⁸.

Los servicios para la Construcción e Ingeniería, serán constantes demandantes de mano de obra técnica, especialistas en montajes de líneas de alta tensión, carpinteros, diseñadores, etc. El sector Inmobiliario – Industrial, continuará siendo interesante, ello ante la necesidad de traslado de la industria, extensión del negocio e ingreso de empresas extranjeras.

⁷ Censos Nacionales XI de Población y de Vivienda – 2007. INEI

⁸ Estudio de Servicios Construcción y Servicios de Ingeniería Conexos en Perú

El otro problema es de quienes atienden las demandas de las viviendas, es decir de las pocas Empresas dedicadas al rubro de la Construcción con facturación anual promedio de mil millones de dólares y las Micro ó Pequeñas Empresas Inmobiliarias, que no superan los 20 trabajadores en su planilla, que atienden proyectos inmobiliarios pequeños, que no tienen experiencia en construcción de edificios multifamiliares, que no cuentan con espaldas financieras, que no cuentan con personal técnico calificado; es de quienes vamos a ocuparnos en este trabajo de investigación.

Según el texto titulado “Agencia PRO-CHILE”, en su informe 2013, sobre los servicios de Ingeniería Conexos en Perú, están dadas las condiciones de demanda, sin embargo dice el informe que **“Es necesario tener en consideración los Factores determinantes para operar en este mercado”**: Experiencia reconocida, analizar factibilidad de buscar socio local, trabajo sinérgico con principales gremios del sector (Cámara Peruana de la Construcción – CAPECO y la Asociación para el Fomento de la Infraestructura Nacional – AFIN).

Me parece que las Micro Empresas también debemos tener en consideración los factores determinantes para trabajar en el mercado inmobiliario, toda vez que las inversiones en los proyectos inmobiliarios, son bastante significativas.

1.1.- Descripción de Problema

Las Micros y Pequeñas Empresas Inmobiliarias no conocen cuales son las políticas del estado que determinan la Rentabilidad Económica de un Proyecto Inmobiliario, por lo cual caen en quiebra financiera. Para la investigación nos

interesa tratar el tema, ¿Las Empresas Inmobiliarias que deben hacer para evitar este problema?

1.2.- Formulación del Problema

Según el ⁹Censo Nacional 2007: XI de población, el Perú tiene una población de 28 millones 220 mil 764 habitantes, que significa un crecimiento del 24.7% respecto de la población de 1993 a una tasa de crecimiento anual del 1.6%, eso significa que más gente vive en las ciudades, estas personas necesitan una vivienda acorde a sus necesidades. Las Micros y Pequeñas Empresas en Lima Perú, en atención a la demanda y a la falta de empleo, deciden ingresar al mundo de los proyectos inmobiliarios, a pesar de no tener las condiciones básicas que exige el sistema financiero peruano. En Lima se desarrollan grandes emprendimientos, con personas y familias que basado en su ímpetu arriesgan sus ahorros, su tiempo, su salud, y su bienestar familiar, para participar en mercados de gran demanda, como es el mercado inmobiliario.

El Perú es un país en crecimiento poblacional y en crecimiento económico, que está generando empleo. Sabemos que la vivienda se relaciona con las condiciones de vida de los hogares y de la población. La información recogida en el Censo 2007 es de valiosa utilidad para el estudio de tales condiciones y las carencias básicas de la gente. Se conocerá a cerca del número de viviendas, su distribución en el territorio nacional, la condición de ocupación, régimen de tenencia, tipo de vivienda, los servicios con que cuentan y los materiales predominantes en pisos, paredes y techos de las viviendas.

9 INEI: Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda.

Los Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda, revelan que en el país existen: 7 millones 583 mil 140 viviendas. De este total, 7 millones 566 mil 142 son viviendas particulares y 16 mil 998 son viviendas colectivas.

El periodo 1993-2007, representa una tasa de crecimiento promedio anual de 6,3 por ciento. Crece en más de dos millones de casas urbanas y más de 9 mil colectivas en 15 años. El Censo del 2007 refleja que en el área urbana existen un total de 5 millones 343 mil 331 viviendas particulares, cifra superior en 1 millón 909 mil 457 viviendas respecto al año 1993, lo que representa un incremento del 55,6%. Las viviendas colectivas en el área urbana son 15 mil 657, y en 1993 eran 6 mil 155, lo que significa un aumento del 154,4% en el área geográfica.

Lima destaca con creces en construcción de viviendas en el país. Es importante destacar que los departamentos con mayor número de viviendas particulares son La mayoría son casas independientes. Del total de viviendas particulares en el país, 6 millones 477 mil 401 son casas independientes, lo que representa, el 85,6% en términos relativos; **378 mil 926 viviendas son departamentos en edificio, que representa el 5,0%**; 332 mil 288 viviendas son de tipo choza o cabaña, lo que representa el 4,4%; y en porcentajes menores se observan viviendas en quinta, viviendas en casa de vecindad, viviendas improvisadas y locales no destinados para habitación.

Las viviendas propias totalmente pagadas son 4 millones 241 mil 44 viviendas, y representa el 66,3%; **las viviendas alquiladas suman 979 mil 657, que representa el 15,3%**, y en menores porcentajes las viviendas propias por invasión (5,5%), otra forma de tenencia (4,7%), propia pagándola a plazos (4,6%), y cedidas por el centro de trabajo u otro hogar o institución (3,7%).

En el 2007, en el país existían 7 millones 122 mil 397 viviendas particulares ocupadas, que representan el 94,1% del total de viviendas particulares. Unas 6 millones 400 mil 131 viviendas del total general están en condición de ocupadas con moradores presentes (84,6%), mientras que **430 mil 62 viviendas están en condición de ocupadas con personas ausentes (5,7%), y 292 mil 204 viviendas califican como ocupadas de uso ocasional (3,9%). Menos de 500 mil viviendas están desocupadas. 443 mil 745 las viviendas particulares desocupadas y representa el 5,9% del total de viviendas particulares.** Por otro lado, hay 321 mil 220 viviendas que están abandonadas o cerradas, 72 mil 480 viviendas en construcción o reparación, 23 mil 449 en alquiler/venta y 26 mil 596 viviendas desocupadas por otras causas¹⁰.

Las Micro y pequeñas Empresas Constructoras que se dedican a proyectos Inmobiliarios en la ciudad de Lima, trabajan en su departamento de ventas en función al 15.3% de clientes potenciales que viven en condición de inquilinos, que pagan un alquiler mensual, a quienes se les evalúa sus ingresos personales y familiares, así como sus egresos, a fin de saber si califican para un crédito hipotecario, que dependiendo de su edad y del nivel socio económico, pueden pagar entre 5 a 25 años, su crédito hipotecario por su departamento y/o estacionamiento.

Existe la necesidad de vivienda en la ciudad de Lima, mayormente son profesionales Jóvenes con compromiso conyugal o no, quienes al no tener deudas y tener un trabajo consecutivo por más de 02 (dos) años califican para un crédito hipotecario, que otorga cualquiera de los Bancos Comerciales a las

¹⁰ Ministerio de Vivienda y Construcción Perú

tasas que debe negociar el propio cliente con el Banco. Las Micros y Pequeñas Empresas propietaria del terreno y propietaria del proyecto inmobiliario, garantizan a sus clientes con una carta fianza por el tiempo que dure la construcción del edificio y entrega independizada del bien inmueble, que debe ser grabado con una hipoteca a la inscripción en los Registros Públicos de Lima y Callao.

1.2.1.- Problema General

El problema radica en la falta de una adecuada información respecto de cómo funcionan las políticas del estados que determinan la rentabilidad económica de un proyecto inmobiliario, respecto de: Capital físico, Experiencia e información, Estudio socio económico y técnico, Ventas de bienes futuros, Apalancamiento financiero, Tecnología de fabricación, Independización de bienes inmuebles; dentro del marco de políticas de estado, expresado en Leyes y Normas del estado peruano.

1.2.2.- Problemas Específicos

- Micros y Pequeñas Empresas Constructoras Constituidas con poco conocimiento de Leyes y Normas sobre Proyectos Inmobiliarios.
- Micros y Pequeñas Empresas Constructoras, trabajan con escaso asesoramiento Legal y Contable (particularmente Tributario) de los Proyectos Inmobiliarios.
- Micros y Pequeñas Empresas con Profesionales sin experiencia en control de procesos constructivos en proyectos inmobiliarios.
- Micros y Pequeñas Empresas Constructoras con gran emprendimiento, pero sin espaldas financieras.

- Micros y Pequeñas Empresas Constructoras sin experiencia, en proyectos inmobiliarios no son sujeto de crédito financiero.
- Micros y Pequeñas Empresas Constructoras, desfavorecidas por las leyes del estado.

1.3.- Objetivos

1.3.1.- Objetivo General

Analizar y Explicar la Rentabilidad Económica de las Micros y Pequeñas Empresas Inmobiliarias en la Ciudad de Lima, en función a las políticas del estado peruano.

1.3.2.- Objetivos Específicos

- Identificar las políticas del estado peruano que promueven el emprendimiento de las Micros y Pequeñas Empresas Inmobiliarias.
- Diagnosticar la relación existente entre las políticas de estado y la Rentabilidad Económica de los Proyectos Inmobiliarios.

1.4.- Hipótesis

1.4.1.- Hipótesis General

La Rentabilidad Económica de las Micros o Pequeñas Empresas Inmobiliarias en el Perú y particularmente en la Ciudad de Lima, dependen de las Políticas de Estado, expresado en Leyes.

1.4.2.- Hipótesis específicas:

- Determinar que Políticas de Estado, influyen en la Rentabilidad Económica de una Micro o Pequeña Empresa Inmobiliaria.

- Explicar por qué las Micro o Pequeñas Empresas dedicadas a proyectos inmobiliarios caen en quiebra financiera.

1.5.- Variables

1.5.1.- Variable Dependiente: Rentabilidad Económica de las Micros o Pequeñas Empresas Inmobiliarias.

1.5.2.- Variable Independiente: Principales Políticas de Estado que influyen en la rentabilidad económica de un Proyecto Inmobiliario.

1.5.3.- Variable interviniente: Demanda de viviendas en la ciudad de Lima.

1.6.- Justificación e Importancia.

Es importante analizar la Relación existente entre las Políticas Sociales en el sector vivienda y construcción del Gobierno Peruano y las consecuencias de aplicar éstas políticas en el mercado nacional visibles en las empresas que participan directamente en proyectos inmobiliarios, cuyos resultados deben ser analizados en este trabajo de Investigación, a fin de que sirva al Gobierno Peruano en mejorar las políticas que deben favorecer a las MyPEs como “CCVIDA SRL”¹¹, que han desarrollado Proyectos Inmobiliarios en la Ciudad de Lima, como ejemplos de emprendimiento de muchos profesionales e inversionistas, que en atención a la demanda de viviendas en Lima, constituyen empresas dedicadas a este rubro, toda vez que el mercado los invita a participar de manera abierta. Las personas naturales disponen de su tiempo y

¹¹ Experiencia de haber construido tres edificios multifamiliares en la Ciudad de Lima – Perú.

de sus ahorros para formar una empresa, cuya constitución pasa por una notaría, se inscribe en los registros públicos y finalmente solicitan a la SUNAT, el otorgamiento de un RUC, con el cual se identifican y participan en el mercado, donde existen Empresas grandes y Medianas empresas, todas ellas con muy buena experiencia en el desarrollo de productos inmobiliarios y que ya son conocidos por el sistema financiero, por tener garantías reales como depósito en efectivo en el Banco, tener propiedades hipotecadas al banco, socios estratégicos garantizando operaciones de apalancamiento financiero.

Las Micros y Pequeñas Empresas constituidas, tienen el ímpetu y mucha fe de que las cosas le irán muy bien, pero desconocen los términos reales en los que se mueve el mercado inmobiliario, no conocen las reglas de juego del mercado de viviendas, no saben que las leyes peruanas para este mercado es muy relativo, el estado sacará leyes y su reglamentación en la medida que los empresarios lo soliciten. Los Micro Empresarios no saben que para el sistema financiero es determinante la experiencia de la empresa en proyectos del mismo tipo. Ningún Banco va correr el riesgo de prestar dinero para un proyecto inmobiliario si no conocen a los socios de la Micro y/o Pequeña Empresa, peor si los socios son de provincias, mucho peor si los socios no pueden disponer de garantías reales (depósito efectivo en Banco y/o Hipoteca favor del Banco).

Las Micros y Pequeñas Empresas desconocen las condiciones financieras de un Banco, dependen de sus estados de pérdidas y ganancias, Balances declarados ante la SUNAT, por lo menos los dos últimos años, cuyos ratios deben demostrar el nivel de ventas, nivel de compras, capacidad de pago, utilidades del ejercicio y pago de impuestos al fisco.

Así mismo se debe demostrar que los proyectos inmobiliarios concluidos hayan sido independizados tributariamente y registralmente.

Una Micro y/o Pequeña Empresa debe entender, que al no cumplir los requisitos del sistema financiero, debe construir su edificio con dinero de los socios y/o con dinero prestado del mercado paralelo y/o del mercado negro, ó de lo contrario hacer pre-ventas; es decir vender bienes futuros a precio de oferta y muchas veces a precio costo, desconociendo por cierto en cuanto tiempo puede hacer realidad la venta de por lo menos el 40% de sus bienes futuros para iniciar la obra, y como no se puede seguir vendiendo a precio costo, porque existen gastos generales e impuestos que pagar, se sube el precio y las ventas caen, los plazos se alargan, la obra se paraliza, el tiempo sigue corriendo, los socios entran en desesperación y acuden a sus tarjetas de crédito, acuden a préstamos personales y a préstamos de terceros con intereses muy altos que en el tiempo no se pueden cubrir; quedando entonces el proyecto inmobiliario sobre endeudado, con fechas límite para pagarlos, no se cumple con las fechas, porque los bienes futuros restantes no se venden a tiempo, finalmente los ideales de buena utilidad se caen, no se pueden pagar las deudas, los socios pasan a INFOCOR, los edificios no se concluyen, los clientes reclaman, los tributos quedan impagos y la Micro y/o Pequeña Empresa entra en quiebra Financiera.

El estado no contribuye al desarrollo sostenible de las Micros y Pequeñas Empresas Inmobiliarias, porque los funcionarios desconocen lo que sucede en la administración de los proyectos inmobiliarios.

Los Bancos trabajan bajo las exigencias de las leyes peruanas en Favor de los Bancos, que son controlados por grandes capitalistas, quienes ponen las reglas

de juego; Un Banco no puede invertir en un proyecto inmobiliario nuevo muy a pesar de que la rentabilidad está garantizada, **porque la Ley no le permite.** Pudiendo hacer un FIDEICOMISO, es decir atender el requerimiento de una Micro y/o Pequeña Empresa por un proyecto inmobiliario, invertir el 100% en el proyecto, y cobrarse de las ventas, una solución sencilla y viable; porque el terreno donde se va a desarrollar el edificio entra en garantía; el Banco no tiene nada que perder, pero el sistema financiero se lo impide; por lo tanto la Micro y/o Pequeña Empresa está destinado a una quiebra financiera. En el Perú según el Ministerio de la Producción, existen 2'477,300 Micro Empresas, de ellas el 20% es decir 495,460 Micro Empresas en promedio están declarados en quiebra, la diferencia, es decir el 80%, es decir 1'981,840 Micro Empresas están sobre endeudadas¹². Vivimos en un país donde los pobres e intelectuales luchan por sacar adelante su país, a costa de sudor y lágrima, con castigos severos a los emprendedores que finalmente terminan como trabajadores o empresarios informales, porque el Estado los orienta a ese sector. Sin considerar que son las Micro y Pequeñas Empresas que producen empleo en más del 97% y son los que pagan sus impuestos al estado con multas incluidas para no ser castigados hasta donde les alcanza las fuerzas y la razón.

1.7.- Viabilidad

Las Políticas Públicas pueden revertir, potenciar o inhibir la capacidad de que otros mecanismos permitan alcanzar el bienestar individual y colectivo. Por ejemplo, una Política Pública de empleo, de vivienda o de educación, puede

¹² Ministerio de la Producción – Perú, diciembre 2014.

debilitar o fortalecer comunidades y familias, así como potenciar o inhibir la realización personal de los individuos mediante el trabajo o el estudio. Es decir, se tienen por un lado costos y beneficios.

Las Políticas Públicas son viables en la medida que puedan resolver problemas concretos, de promover integración social: es decir, permitir que la gente viaje en el “mismo avión.” Este último término hace referencia también a la búsqueda de la equidad, ya que si bien es cierto que una propuesta de política puede beneficiar a unos y perjudicar a otros, se debe tener en mente a la mayoría que es quien decide en una democracia, sin menospreciar claro está, a las minorías.

1.8.- Limitaciones

Las Políticas Públicas tienen la limitante de no ser siempre tan públicas, ni siempre responden a las necesidades de las MyPEs y de los inversionistas a quienes están supuestamente dirigidas. Refiere a una realidad que no podemos ocultar, suele suceder que se hacen diseños “en el escritorio” y al momento de implementar surgen deficiencias. Como también cierto es, desde el diseño se tienen errores que se transmiten en la política final. Debido a que las Políticas Públicas son una arena de contienda entre actores sociales con intereses y agendas particulares, el carácter más o menos público depende de cuán capaces sean de “agregar demandas” de los grupos en cuestión, y a la forma de dar respuestas satisfactorias a los respectivos intereses y agendas. Si las Políticas Públicas han de responder a las necesidades de las personas, es necesario que éstas se lleven a cabo en función de, al menos, los criterios de oportunidad, calidad y transparencia.

Para lograr esto se necesita la participación integral de todos los actores y a su vez la preocupación final hacia la sociedad¹³.

Mientras las empresas privadas tienen una alta capacidad de incidencia, las organizaciones de la sociedad civil (OSC) tienen una baja capacidad de incidir en las políticas públicas. Las Políticas Públicas que son producto de las decisiones de los gobiernos tienden a no representar a los intereses y puntos de vista de los distintos sectores de la sociedad. Reafirmando así lo que ya anteriormente hemos comentado, sobre el predominio de uno de los actores sobre otro, protegiendo siempre sus intereses, lo que lleva solamente a una alta probabilidad de fracaso en la implementación de las mismas. Las Políticas Públicas constituyen una herramienta de suma relevancia, no solo instrumental o práctica (por ejemplo, proveer servicios de salud para toda la población), sino para promover ciertos principios éticos (por ejemplo, que toda la población tenga los mismos derechos fundamentales al trabajo, la educación o la salud, independientemente de sus ingresos). Con esto obtenemos una diferencia entre subsanar solamente las necesidades de la población y el fomentar ciertos valores que se requieren para lograr una mayor integración.

Dificultades con registros públicos. SUNARP (Registros Públicos) es una entidad vital para una economía de mercado porque allí se hacen públicos los derechos de propiedad de las personas. Con una entidad más eficiente sirviendo a los intereses de los usuarios, el número de operaciones de financiamiento podría aumentar de manera considerable. No obstante, no existe un proceso reglamentado para la entrega de TCHNs, no existen campos

¹³ Revista Jurídica – Universidad Latina de América – Internet.

donde se pueda registrar información adicional a una hipoteca como cambios en el tenedor de un TCHN o cambios en las condiciones del crédito, entre otros. “La SUNARP debe evaluar cambios en sus procesos y alianzas con entidades públicas y privadas que vuelvan aún más eficiente sus operaciones”, acotó Sánchez.

Falta de promoción de mercados de capitales. En el Perú sólo las empresas grandes pueden financiarse a través de la emisión de títulos de deuda negociados a través de la Bolsa de Valores de Lima. El Mercado Alternativo de Valores apunta a que las medianas y pequeñas empresas también lo hagan aunque ha sido poco el avance hasta ahora. Existe otro mercado poco promovido llamado el MIENM (Mecanismo Centralizado de Negociación de Instrumentos de Emisión No Masiva), pero los requisitos y la poca promoción impiden el uso masivo de este tipo de mecanismos. Sánchez explicó un ejemplo donde una persona natural con negocio, podría negociar las letras que tiene de su cliente, de forma tal que eso genere competencia y un mejor precio a recibir por la venta de dichas letras. “El Congreso, el MEF, la SMV, la SBS, si todos se juntaran bajo la consigna de promover el acceso al capital para cada peruano y empresa peruana, podríamos impulsar nuestro crecimiento y contar una mejor historia para el Perú”, finalizó Sánchez.

1.9.- Operacionalización de Variables

RENTABILIDAD ECONÓMICA Y POLÍTICAS DE ESTADO EN LAS MICRO O PEQUEÑAS EMPRESAS INMOBILIARIAS, LIMA 2008-2015.

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADOR	ÍTEMS	TIPO DE VARIABLE	ESCALA																				
RENTABILIDAD ECONÓMICA	<p>La rentabilidad; es el beneficio expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna magnitud económica como el capital total invertido. La Rentabilidad Económica; es el rendimiento promedio obtenido por todas las inversiones de la empresa.</p> <p>Es la rentabilidad del activo, o el beneficio que éstos han generado por cada moneda invertida en la empresa.</p>	Empresa con actividad económica Rentable	<p>Sensibilidad: Ganancia, Pérdida.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>REPE</th> <th colspan="3">Condición de la Empresa</th> </tr> <tr> <th>Resultado</th> <th>Ganancia</th> <th>Pérdida</th> <th>TOTAL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ganancia</td> <td>A</td> <td>B</td> <td>a+b</td> </tr> <tr> <td>Pérdida</td> <td>C</td> <td>D</td> <td>c+d</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>a+c</td> <td>b+d</td> <td>a+b+c+d</td> </tr> </tbody> </table> <p>Sensibilidad=a/a+c Baja : Menos de 50% Mediana: 50% a 70% Alta: 80% a 100%</p>	REPE	Condición de la Empresa			Resultado	Ganancia	Pérdida	TOTAL	Ganancia	A	B	a+b	Pérdida	C	D	c+d	TOTAL	a+c	b+d	a+b+c+d	Refleja el desempeño económico de la Empresa	<p>Ganancia: Presencia de utilidades</p> <p>Pérdida: Ausencia de utilidades.</p> <p>Sin Opinión: Desconocimiento del tema Empresarial.</p>	Cuantitativo	Nominal
REPE	Condición de la Empresa																										
Resultado	Ganancia	Pérdida	TOTAL																								
Ganancia	A	B	a+b																								
Pérdida	C	D	c+d																								
TOTAL	a+c	b+d	a+b+c+d																								
POLÍTICAS DE ESTADO	Política de Estado; es una actividad orientada en forma ideológica a la toma de decisiones de un grupo para alcanzar ciertos objetivos. Política de Estado; puede definirse como una manera de ejercer el poder con la intención de resolver o minimizar el efecto de intereses dentro de una sociedad.	Estado con políticas definidas para cada sector	<p>Sensibilidad: Bueno, Malo</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>REPE</th> <th colspan="3">Políticas de Estado</th> </tr> <tr> <th>Resultado</th> <th>Bueno</th> <th>Malo</th> <th>TOTAL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Bueno</td> <td>A</td> <td>B</td> <td>a+b</td> </tr> <tr> <td>Malo</td> <td>C</td> <td>D</td> <td>c+d</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>a+c</td> <td>b+d</td> <td>a+b+c+d</td> </tr> </tbody> </table> <p>Sensibilidad=a/a+c Baja : Menos de 50% Mediana: 50% a 70% Alta: 80% a 100%</p>	REPE	Políticas de Estado			Resultado	Bueno	Malo	TOTAL	Bueno	A	B	a+b	Malo	C	D	c+d	TOTAL	a+c	b+d	a+b+c+d	Se refleja en las Leyes y Normas emitidas por el Gobierno de un País.	<p>Ganancia: Presencia de utilidades</p> <p>Pérdida: Ausencia de utilidades.</p> <p>Sin Opinión: Desconocimiento del tema Empresarial.</p>	Cualitativa	Ordinal
REPE	Políticas de Estado																										
Resultado	Bueno	Malo	TOTAL																								
Bueno	A	B	a+b																								
Malo	C	D	c+d																								
TOTAL	a+c	b+d	a+b+c+d																								
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS INMOBILIARIAS	Tipos de Empresas definidas en función a su volumen de ventas: Hasta 150 UIT – Ley 28015 Hasta 850 UIT – Ley 28015 Hasta 1700 UIT – DL 1086	<p>Micro Empresas</p> <p>Pequeñas Empresas</p> <p>Inmobiliarias</p>	<p>GANANCIAS.- Buscar las razones de la aplicación de políticas públicas, para obtener utilidades en una Empresa inmobiliaria.</p> <p>PÉRDIDAS.- Buscar los factores de la aplicación de políticas públicas, que llevan a una quiebra financiera de una Empresa Inmobiliaria.</p>	<p>Lista de Empresas Inmobiliarias con mala calificación.</p> <p>Lista de Empresas Inmobiliarias sobre endeudadas.</p>	<p>Ganancia.- Se refleja en el Balance – Estado de pérdidas y Ganancias.</p> <p>Pérdida.- Se refleja en la mala calificación y el sobre endeudamiento</p>	cualitativa Dicotómica	Nominal																				

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

Una política es un comportamiento propositivo, intencional, planeado, no simplemente reactivo, casual. Se pone en movimiento con la decisión de alcanzar ciertos objetivos a través de ciertos medios: es una acción con sentido. Es un proceso, un curso de acción que involucra todo un conjunto complejo de decisiones y operadores. La política es una actividad de comunicación pública. La política es real, en función de intereses y ventajas de la las familias y comunidades de una nación.

Las políticas se clasificarían en regulatorias, distributivas y redistributivas. La política es resultado de enfrentamientos y compromisos, de competiciones y coaliciones de conflictos y transacciones convenientes.

2.1.- Antecedentes

El Ing. Marcos Salazar Paredes, en su tesis “Planificación Estratégica para Empresas generadoras de proyectos inmobiliarios: caso empresa constructora SSK montajes e instalaciones SAC, Para optar el Grado de Maestro en Gestión Tecnológica Empresarial, de Escuela de Post Grado de la UNI, dice que: El Perú aproximadamente desde 1950, sufre un rápido proceso de urbanización¹⁴. Actualmente más del 72% de peruanos vive en ciudades. Esta expansión trajo consigo esfuerzo de construcción. El sector formal conformado por un pequeño número compañías, construye a pedido. La idea de modernidad juega un papel

¹⁴ Tesis “Planificación Estratégica para empresas generadoras de proyectos inmobiliarios” - Marcos Salazar Paredes, diciembre, 2012.

importante. La gente tiende a imitar el estilo 'chalet' de construcción de países occidentales, así como materiales de construcción asociados: cemento reforzado, ladrillos y vidrio; la rentabilidad depende del análisis de las inversiones realizadas en cada sector. Tesis elaborado entre el año 2005-2008.

Los Arq. Rebeca Paula San Román Guerra y Arq. José Antonio Valdizán Martínez, en su tesis "Evaluación del Modelo Financiero y del Modelo de Estrategia Comercial de un Proyecto Inmobiliario mixto en Magdalena del mar" de la Escuela de Post Grado de la PUCP, Maestría en Gestión y Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias, dice: La actualización del modelo financiero no arroja números halagadores¹⁵, el VAN económico tiene un valor negativo de -68,000.00 dólares y un VAN financiero de 63,000.00 dólares. Esto debido principalmente a la baja velocidad de ventas que experimentó el proyecto en el año 2015. La baja velocidad de ventas afecta principalmente a los gastos administrativos por lo cual es necesario medidas de contingencia para mejorar la rentabilidad del Proyecto.

En el Perú el segmento inmobiliario, la mayor parte de la demanda de vivienda se concentra en los segmentos de poder adquisitivo bajo (C) y medio bajo (D), por lo que el mayor potencial de este mercado se encuentra en la construcción de viviendas sociales; El principal mercado es Lima, la quinta ciudad más grande de Latinoamérica, la capital del Perú. Lima es el centro económico y social del Perú. Lima cuenta con una adecuada infraestructura de servicios públicos, transporte y logística. El sector vivienda y Construcción en Perú es

¹⁵ Tesis titulado "Evaluación del Modelo financiero y Modelo de estrategia comercial, de un proyecto inmobiliario mixto en magdalena del mar" Rebeca San Román y José Valdizán, marzo, 2016.

una de las actividades económicas importantes del país. A lo largo de los años ha sido una unidad de medición del bienestar económico nacional.

El sector tiene efecto multiplicador: se generan cuatro puestos de trabajo en otros sectores por cada puesto en la construcción y se pagan tres dólares en sueldos en otros sectores por cada dólar gastado en remuneraciones para la construcción.

Ninguno de los antecedentes de investigación han sido experimentales, solo descriptivos y ninguno de los investigadores han estudiado los factores que influyen en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas Inmobiliarias en Lima Perú, hasta la fecha.

No existen estudios experimentales en el Perú, todos son descriptivos, no experimentales.

En un entorno de crisis internacional, Perú se constituye en un ejemplo de cómo seguir creciendo a pesar de las dificultades económicas que plantean el entorno. La economía peruana creció un 0,9% en 2009, siendo uno de los pocos países con una tasa de crecimiento positiva en la región. El sector de la construcción fue, entre otros, uno de los impulsores de este crecimiento, con una tasa de anual del 6,14%.

En el segmento inmobiliario, el déficit habitacional se sitúa en torno a los 2'000,000 (Dos millones de viviendas), cifra con un crecimiento medio de 100,000 (Cien mil unidades anuales). De este déficit, aproximadamente el 20% es déficit cuantitativo, por lo que se puede hablar de una carencia de cerca de 400,000 (Cuatrocientos mil viviendas), la mitad de las cuales se sitúa en Lima.

En este sentido, la mayor parte de la demanda de vivienda se concentra en los segmentos de poder adquisitivo bajo y medio bajo, por lo que el mayor

potencial de este mercado se encuentra en la construcción de viviendas sociales, que aportan un menor margen pero también tienen un menor riesgo al haber un exceso de demanda en el mercado. Así, el control de costes y la aplicación de economías de escala en la construcción se consolidan como factores clave de éxito para las constructoras en este segmento. Además, aunque el principal mercado es Lima, hay que seguir la evolución de nuevos focos de actividad edificadora en ciudades como Arequipa, Trujillo, Chiclayo, Piura, Huánuco en menor escala. El segmento de viviendas de lujo empieza a mostrar ciertos síntomas de agotamiento pero es previsible que a medio plazo la demanda de las familias con poder adquisitivo medio y medio alto crezca de forma continuada.

2.1.1.- Economía de Lima.

Lima es la quinta ciudad más grande de Latinoamérica. Es la más grande y poblada de Perú y la capital del país. Situada en la costa central de Perú, en la orilla del Pacífico, De acuerdo con el censo del año 2007, las provincias de Lima y Callao, que conforman el área metropolitana, contaban con 7,8 millones de habitantes, lo que supone el 35% de la población del país. Se proyecta que en el año 2015 la población de Lima Metropolitana superará los 10 millones de habitantes.

Lima es el centro económico y social del Perú. Es la puerta de entrada y centro logístico más importante del país. Todas las empresas multinacionales y entidades financieras internacionales implantadas en Perú cuentan con oficinas en Lima, por la proximidad a los órganos del Gobierno, por sus facilidades logísticas y porque la ciudad en sí constituye un gran mercado a abastecer.

Lima es la ciudad más desarrollada del Perú y en términos de producción está muy por delante de cualquier otra región del país (supone el 47,5% del PIB).

Lima cuenta con una adecuada infraestructura de servicios públicos, transporte y logística. Su aeropuerto internacional fue concesionado en 2001 y se encuentra entre los mejores de América del Sur. A cinco kilómetros del aeropuerto se ubica el principal puerto del Perú y de la Costa Pacífico-Sudamericana, el puerto de El Callao, ha sido modernizado dada la intensificación del comercio internacional peruano.

El sector vivienda y Construcción en Perú es una de las actividades económicas importantes del país. A lo largo de los años ha sido una unidad de medición del bienestar económico nacional. El sector Construcción tiene efecto multiplicador: se generan cuatro puestos de trabajo en otros sectores por cada puesto en la construcción y se pagan tres dólares en sueldos en otros sectores por cada dólar gastado en remuneraciones para la construcción¹⁶. Además de su capacidad de generar empleo por ser intensivo en mano de obra, la evolución de este sector está estrechamente ligada al desempeño de diversas industrias. A ello se debe su relevancia en la evolución de otros sectores y de las principales variables macroeconómicas. El crecimiento en este sector se ve impulsado por los programas gubernamentales de vivienda, la reactivación de la autoconstrucción motivada por mayores facilidades de financiación, un entorno de tipos de interés competitivos y la mejora en las expectativas económicas. Por su parte, la inversión pública en infraestructura

¹⁶ Sector de la Construcción en el Perú. ICEX

también contribuye a su crecimiento, lo cual logra activar la industria de la construcción y muchas otras actividades económicas relacionadas con ella, como ha ocurrido durante 2009 con la crisis internacional.

La principal diferencia con otras actividades es la dimensión y el costo del producto, además que éste es único cada vez. El producto que se requiere en un contrato de construcción es también un producto que se fabrica en respuesta a las necesidades de clientes. Por esta especial diferencia con otras industrias la actividad de la construcción involucra Ingenieros y Arquitectos que hacen el diseño, fabricantes y distribuidores de materiales y equipos usados, personal técnico que dirige el trabajo de campo, personal técnico que realiza el trabajo, supervisores que revisan los planos y hacen cumplir los reglamentos, y muchos más. Por tanto, como industria de la construcción se entiende no sólo la actividad de los constructores, sino también desde los profesionales proyectistas hasta los productores de insumos para la construcción. Es decir, que ya sea de manera directa o indirecta, la industria de la construcción genera miles de puestos de trabajo.

2.1.2.- El Sector de la Construcción en Perú.

A nivel de provincias, no hay un mercado ni una demanda desarrollada, por lo que el foco en este segmento se reduce a la capital del país. Sin embargo, cada vez hay más inversión en la construcción de grandes superficies y centros comerciales, sobre todo en Lima, aunque se observa un avance del sector también en provincias. Desde el 2013 se consideran más de 30 proyectos de construcción o remodelación de centros comerciales en Perú, con desarrollo de proyectos importantes en la Región Centro Oriental, como es el caso de

Huánuco y Pucallpa. Que aparece la figura de los STRIP CENTER, centros comerciales de superficie reducida que se construyen en núcleos urbanos, y que están penetrando con mucha fuerza en el mercado Peruano. Huánuco es entre otras una de las ciudades que tiene presencia de actividad inmobiliaria, por tener construcciones de edificios multifamiliares como las Torres Templo y los edificio Torre Morena, financiados por la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco¹⁷.

Los resultados obtenidos para la brecha de inversión en infraestructura muestran que a pesar de los avances que se han presentado, el total de capital en infraestructura y el acceso a los servicios son aún insuficientes. Por ello es necesario diseñar políticas y mecanismos que estimulen la inversión pública y privada en esta área.

El papel del sector privado ha sido importante para la inversión en infraestructura en Perú y considerando la limitación de los recursos públicos en relación a las necesidades de inversión identificadas, resulta necesario crearlas condiciones que permitan una mayor participación del sector privado en la provisión de infraestructura básica. Por ello, se requiere compromiso firme del estado en el desarrollo de proyectos orientados a servicios públicos tales como: Saneamiento básico, electrificación, tele comunicación, internet, gas, carreteras, centros educativos, centros de salud, centros comerciales, entre otros; como una base conceptual y de servicio real, para desarrollar proyectos inmobiliarios.

¹⁷ Edificios Multifamiliares, Financiados por la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco - Huánuco - Perú.

Una de las razones fundamentales, por las cuales se crean los emprendimientos, es por falta de espacio laboral, por lo cual nacen micro empresas y pequeñas empresas con mucha voluntad, pero sin espaldas financieras. El caso Perú, la distribución de la población total en edad de trabajar por condición de actividad 1° trimestre 2013 es el siguiente¹⁸.

El promedio de empresas privadas formales, en el 2° trimestre del 2013 fue 251,478 empresas; de las cuales el 30.40% están concentradas en el comercio al por mayor y menor, y reparación de vehículos; 16.40% en actividades inmobiliarias empresariales y de alquiler; 12.00% en industrias manufactureras. Según tamaño el 88.40% son empresas de 1 a 10 trabajadores¹⁹.

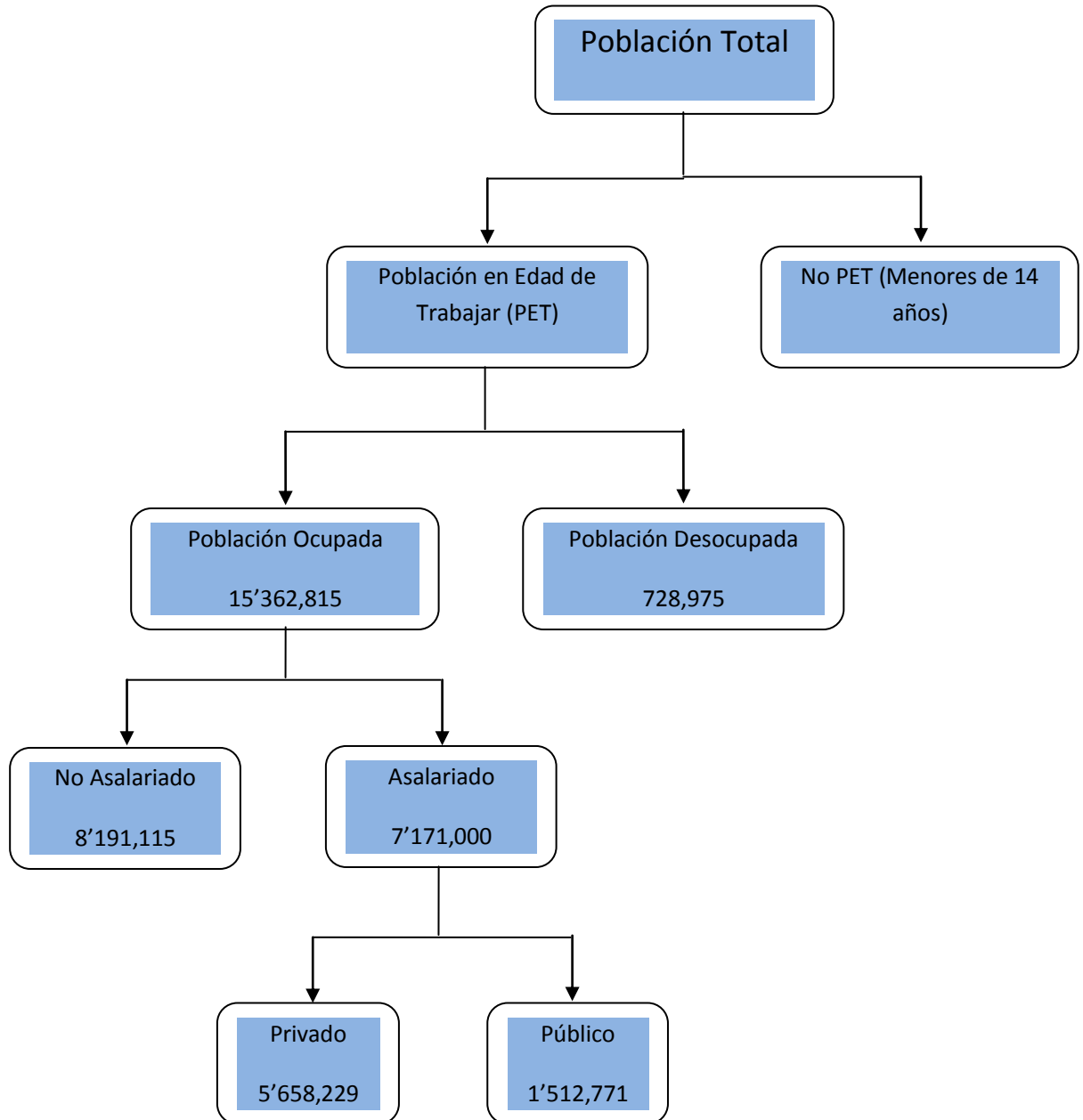
El promedio de empresas del sector privado formal, por tamaño de empresa según actividad económica correspondiente al 2° trimestre el año 2013 es la siguiente:

Actividad Económica	Tamaño de Empresa			TOTAL	%
	1-10	11-100	>100		
Comercio al por mayor y menor, R. Vehículos	71,085	4,983	472	76,530	30.40%
Actividades Inmobiliarias, Empres y de Alquiler	39,973	4,559	766	41,288	16.40
Industrias Manufactureras	26,006	3,392	665	30,063	12.00
Transporte, Almacenamiento y comunicaciones	20,220	2,362	254	22,865	9.10
Actividades de servicio comunitario, sociales	19,910	2,266	266	22,442	8.90
Hoteles y Restaurantes	14,121	1,487	95	15,702	6.20
Construcción					5.80

Fuente: INEI – Elaboración Propia

¹⁸ Síntesis de Indicadores laborales. Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo 2° Trimestre 2013.

¹⁹ INEI – Instituto Nacional de Estadística e Informática – PET.



2.2.- Bases Teóricas.

2.2.1.- Políticas de Estado para el sector Vivienda y Construcción

2.2.1.1.- Política de Promoción y Formalización de la MYPE.

El Estado Peruano, expresa su voluntad Política respecto de la Promoción y Formalización de la Micro y Pequeñas Empresas, en la

Ley N° 28015, promulgada el 3 de junio del 2003²⁰; en la cual manifiesta textualmente que el Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacionales, Regionales y Locales y establece un marco legal e incentiva de la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de las MYPE, estableciendo políticas que permitan la organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenido.

La acción del Estado en materia de promoción de las MYPE se orienta con los siguientes lineamientos estratégicos:

- a) Promueve y desarrolla programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de las MYPE, en el corto y largo plazo y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera y social de los actores involucrados.
- b) Promueve y facilita la consolidación de la actividad y tejido empresarial, a través de la articulación inter sectorial, regional entre unidades productivas de distintos tamaños, fomentando al mismo tiempo la asociatividad de las MYPE y la integración en cadenas productivas y distributivas, y líneas de actividad con ventajas distintivas para la generación de empleo y desarrollo socio económico.

²⁰ Ley N° 28015, Promoción y Formalización de la Micro y Pequeñas Empresas

- c) Fomenta el espíritu emprendedor y creativo de la población y promueve la iniciativa e inversión privada, interviniendo en actividades en las que resulte necesario complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo a las MYPE.
- d) Busca la eficiencia de la intervención pública, a través de la especialización por actividad económica y de la coordinación y concertación interinstitucional.
- e) Difunde la información y datos estadísticos con que cuenta el Estado y que gestionada de manera pública o privada representa un elemento de promoción, competitividad y conocimiento de la realidad de las MYPE.
- f) Prioriza el uso de los recursos destinados para la promoción, financiamiento y formalización de las MYPE.
- g) Propicia el acceso, en condiciones de equidad de género de hombres y mujeres que conducen o laboran en las MYPE, a las oportunidades que ofrecen los programas de servicios de promoción, formalización y desarrollo.
- h) Promueve la participación de actores locales representativos de la correspondiente actividad productiva de las MYPE, en la implementación de políticas e instrumentos, buscando la convergencia de instrumentos y acciones en los espacios regionales y locales o en las cadenas productivas y distributivas.**
- i) Promueve la Asociatividad y Agremiación Empresarial, como estrategia de fortalecimiento de las MYPE.

j) Prioriza y garantiza el acceso de las MYPE a mecanismos eficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual.

k) Promueve el aporte de la cooperación técnica de los organismos internacionales, orientada al desarrollo y crecimiento de las MYPE.

l) Promueve la prestación de servicios empresariales por parte de las universidades, a través de incentivos en las diferentes etapas de los proyectos de inversión, estudios de factibilidad y mecanismos de facilitación para su puesta en marcha.

Todos estos argumentos escritos en la Ley N° 28015, título II, artículo 4°, referente a la política del estado, **es letra muerta**, porque los emprendedores y micro empresarios: **primero que no saben la existencia de esta Ley, segundo que los que promulgaron esta Ley lo hicieron pensando en la recaudación tributaria, tercero que no existen incentivos reales a las microempresas para la formalización, cuarto el estado no sabe cómo promover el emprendimiento, quinto el estado no sabe cómo promover la creación de PYMEs, sexto el estado castiga el emprendimiento y la informalidad con sus instituciones fuertes como son: La Municipalidad, El Ministerio de Trabajo, El INDECOPI, la SUNAT, entre otras.** Todo esto se debe a que en los poderes del estado trabajan personas que desconocen la realidad del emprendimiento y de las microempresas. Existe emprendimiento en el Perú porque las familias no tienen trabajo y salen a las calles a buscar un pan para sus hijos, se forman las micro empresas porque el emprendedor ha decidido sacrificar su salud y su familia para hacer negocios, no porque

el estado haya hecho algo, menos porque el estado promueva el emprendimiento ni porque apoye financieramente al microempresario.

2.2.1.2.- Política de Promoción de las Inversiones para el Crecimiento Económico y Desarrollo Sostenible.

El estado peruano a través de la Ley N° 30327, intenta promover las Inversiones para el Crecimiento Económico y desarrollo Sostenible. Esta Ley dice que tiene como política promocionar las inversiones, estableciendo la simplificación e integración de permisos y procedimientos, así como medidas de promoción de la inversión. El ámbito de aplicación manifiesta que está comprendida, las entidades públicas al otorgamiento de licencias, permisos y autorizaciones similares, así como las entidades vinculadas a las actividades de certificación ambiental, recaudación tributaria, promoción de la inversión, aprobación de servidumbres, valuación de terrenos, protección de áreas de seguridad y obtención de terrenos para obras de Infra Estructura de gran envergadura. El alcance de esta norma es aplicable a los proyectos de inversión pública, privada público-privada, o de capital mixto.

Por ejemplo, tendría Medidas de Simplificación Administrativa y Promoción de la Inversión, para la emisión del certificado de Inexistencia de Restos Arqueológicos (CIRA).

(1).- Las inspecciones oculares efectuadas en el marco de las solicitudes presentadas por los administrados ante el Ministerio de Cultura para la emisión del Certificado de Inexistencia de Restos

Arqueológicos (CIRA), son realizadas por dicha entidad o por las personas naturales y/o jurídicas que se contraten para el efecto.

(2).- Los inspectores de campo en los informes técnicos se pronuncian únicamente sobre el área solicitada a certificar, bajo responsabilidad, conforme con lo dispuesto en el artículo 39 de la presente Ley²¹, teniendo en consideración los lineamientos técnicos que establezca el Ministerio de Cultura para la inspección de campo.

Este caso no es para inversiones pequeñas, pero si para el caso de proyectos inmobiliarios pequeños que se requiera autorización municipal para proyectos inmobiliarios en casas o terrenos definidos como centros históricos. Estas Leyes son de aplicación de todas maneras para negocios inmobiliarios en terrenos de grandes dimensiones, donde exista la posibilidad de encontrarse restos arqueológicos importantes. Así mismo se pueden mencionar las autorizaciones que se requieran para los servicios de agua, energía eléctrica, gas, parques y jardines; con el consecuente pago en todos los casos.

El punto de partida de todas las políticas del estado peruano como en este y en otras, es la recaudación tributaria.

2.2.2.- Política de Estado “Leasing Inmobiliario”.

Una nueva política, supuestamente es atender al sector vivienda mediante un concepto de Leasing Inmobiliario, que consiste en adquirir tu casa sin cuota inicial, las modalidades permiten que los pagos se efectúen sin IGV, por un

²¹ Ley de Promoción de las Inversiones para el Crecimiento Económico y desarrollo Sostenible Ley N° 30327

periodo de tres años y que el depósito sea efectuado en una entidad bancaria. Esta noticia es reciente desde julio del 2015.



El Decreto Legislativo 1177 que crea las modalidades de leasing inmobiliario alquiler–venta, los cuales permiten al arrendador efectuar la compra del inmueble, establece que los pagos se efectúen **sin el GV por un periodo de tres años**, y que el depósito sea efectuado en una entidad bancaria. Con ello, existirían tres modelos de arrendamiento en el mercado inmobiliario:

2.2.2.1.- Arrendamiento Puro.

Es aquel donde bajo un contrato se crea la figura de arrendatario (inquilino de la propiedad) y arrendador (dueño de la propiedad), estableciendo **la temporalidad y monto a pagar mensualmente**. Este modelo es ampliamente conocido y no está establecido el compromiso de compra del inmueble. La novedad con ello es que si no efectúa el pago del alquiler, con una morosidad de al menos 3 días pueden desalojarlo.

2.2.2.2.- Arrendamiento con Opción de Compra.

El arrendatario o inquilino, después de haber cumplido con el plazo pactado de haber pagado continuamente las mensualidades, tendrá la opción a comprar la vivienda. Para esto, el contrato previamente firmado habrá tenido que contar con el cronograma de pagos y el precio de compra. Para hacer la compra del inmueble puede ser **financiado por el Bono del Buen Pagador** o el Bono Familiar Habitacional.

Con esta opción, los pagos previamente realizados **no servirán para amortizar** el valor del inmueble. Sin embargo, estos servirán como respaldo del buen comportamiento como pagador para la entidad financiera.

2.2.2.3.- Leasing Inmobiliario.

El leasing se lleva a cabo entre una entidad supervisada por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), como los bancos, y el arrendatario, para que este último **alquile el inmueble con la opción de compra**. En este caso, la entidad financiera es la que adquiere el inmueble y el arrendatario no se hará dueño hasta que realice su último pago, según lo comprometido. Para poder hacer el **pago de una prima** por leasing podrá ser financiado por el Bono del Buen Pagador o el Bono Familiar Habitacional.²²

Las condiciones de los alquileres (para cualquiera de los tres casos) deben ser acordados por **ambas partes** en el contrato. Esto aplica para casas y

²² Decreto Legislativo 1177 - Modalidades de Leasing Inmobiliario – Ministerio de Vivienda – Perú.

departamentos, nuevos o usados. El **Bono del Buen pagador** va desde los S/.12,500.00 hasta los S/.17,000.00, por dos meses consecutivos que no se haya pagado, el arrendador puede tomar acciones legales para **proceder al desalojo**. Esto también aplica para pagos complementarios como agua, luz, mantenimiento y otros. **No hay límite de edad para acceder** a cualquiera de las tres figuras (mayores de 18 años), sin embargo se debe tener en cuenta que estos contratos son por alrededor de entre los 15 a 20 años. Los alquileres para los tres tipos se pueden dar en cualquier distrito, sin embargo, hay que tener en cuenta que **Techo Propio financia viviendas** hasta S/. 90,000.00 nuevos soles y Mi-vivienda hasta S/.170,000.00 nuevos soles, por lo que después de esos montos no habría subsidio. Hay **tres formularios**: Formulario Único de Arrendamiento de inmueble (FUA) para el alquiler puro, el Formulario Único de Arrendamiento con Opción de compra de inmueble (FUAO) y el Formulario Único de Arrendamiento Leasing de inmueble (FUAL). El Registro Administrativo de Arrendamiento para Vivienda (RAV) a cargo del Fondo Mi-vivienda, será el encargado de **inscribir los formularios** y contar con los datos e historial de los arrendatarios y arrendadores.

El día viernes 17 de julio del 2015, el Presidente Ollanta Humala Tasso, Promulga la “Ley Alquiler–Venta”; que busca formalizar el mercado de alquileres y extender el acceso a viviendas, de acuerdo información vigente se trabajando el reglamento, que saldría en el mes de octubre del 2015, en el cual quedaría expresado la voluntad política del estado peruano en este tema.

En su discurso, el Presidente Humala reitera que la medida busca extender el acceso de viviendas en la clase media, que tienen ingresos bajos. Pero el objetivo fundamental es “FORMALIZAR EL MERCADO DE LOS ALQUILERES”.

Para nadie es un secreto que el mercado de los alquileres es un trato directo entre el propietario u el cliente y que ambos se ponen de acuerdo para no pagar impuestos al estado por este concepto. Entonces una persona que vive mucho tiempo pagando alquiler de una vivienda no califica para un leasing inmobiliario sino tiene un contrato formal, incluye el propietario en su declaración anual de ingresos por renta de este tipo, pero cual debe emitirle al cliente un comprobante de pago, tributando al estado por este concepto.

Según las declaraciones del Ministro de Economía y Finanzas, el decreto legislativo permite generar un nuevo mercado de alquileres en el país que antes no era posible. Entonces se espera que empresas constructoras como CCVIDA SRL, desarrollen proyectos inmobiliarios para el alquiler-venta a un precio previamente pactado, de acuerdo a calificaciones crediticias del futuro cliente.

El ministro de Vivienda y Construcción, Milton Von Hesse²³, detalló que la Ley establece tres mecanismos. En primer lugar mantiene el alquiler tradicional, ahora exceptuando el I.GV. (No dice que ahora el propietario debe pagar impuesto a la renta), donde también se corrigen los derechos del propietario ante la falta de pago del inquilino (una ventaja para el propietario). Segundo, se permite la modalidad de alquiler venta que supone un pacto entre la Empresa Inmobiliaria y el Inquilino, donde el consumidor después de pagar el arrendamiento por un tiempo que puede ser un año o dos años estaría en condiciones de ejercer su opción de compra en las condiciones contra actuales previstas, que además puede recibir el bono del buen pagador al momento de

²³ Ministro Milton Von Hesse. Declaraciones para el Diario La República, día 17 de julio, 2015.

acceder a un crédito inmobiliario. Por último dice el Ministro, que la Ley establece el Leasing Inmobiliario, está dirigido principalmente a entidades financieras que tendrán el desarrollo de una nueva línea, con proyectos para arrendar y vender. En este caso, una parte de la cuota que paga el inquilino se capitaliza para que se vaya convirtiendo en **“un poco dueño”** según vaya pagando, y su historial de pago puede ayudarle a sustentar un historial crediticio y acceder a una hipoteca. En este caso la única ventaja ó desventaja es que el cliente no paga su cuota inicial, pero si pierde el empleo ó toma una mala decisión ó tiene que invertir en salud ó educación de sus hijos e hijas, ó tiene una emergencia familiar está condenado a perder la casa como inversión entre 15 a 20 años, con el consuelo que estaba viviendo en un alquiler, y seguirá alquilando otra propiedad por periodos largo hasta tener la posibilidad de adquirir una propiedad al contado o con una inicial que le garantice estabilidad emocional y por tanto económica. Para el caso de las Pequeñas Empresas Inmobiliarias las inversiones son mayores, porque va necesitar mayor espalda financiera, es decir que tiene que invertir más **“NO ES NINGÚN INCENTIVO”** por el contrario al contar con la inicial de los futuros clientes debe invertir en la construcción de sus edificios para luego ponerlo a un Alquiler-Venta, como manifiesta la Ley. En realidad esta política está orientada a la mayor recaudación tributaria que requiere el país.

Esta política como las otras políticas en el sector vivienda, están orientadas a la participación de Grandes Empresas Inmobiliarias, que pueden tener espaldas financieras y para las Entidades Bancarias que si están interesadas en invertir con garantías reales, que en efecto son los propios edificios multifamiliares que se van a vender a precios de mercado. Que en el largo plazo los Banco se

capitalizarán por la pérdida de los clientes que no pudieron pagar sus compromisos a tiempo y desalojados en tiempo record como dice la Ley.

Los Bancos deberán adecuarse al mecanismo de venta, que supuestamente debe dinamizar el sector construcción. Los desarrolladores inmobiliarios creen que la medida ayudará a elevar la demanda de los sectores de ingreso medio. Pues uno de los sectores, que urge darle mayor dinamismo en la economía peruana es la construcción, para tener mayor recaudación tributaria que se beneficia del sueño de la casa propia de los jóvenes profesionales y de las familias de clase media.



El decreto legislativo N° 11777 propone el leasing inmobiliario, alquiler venta de viviendas y un régimen de incentivo a los alquileres; con el objetivo de reducir la brecha de viviendas en el Perú e incentivar la demanda de los sectores de ingresos medios, independiente o informales, que son donde más recrudece esta brecha. Para ellos, la iniciativa propone exonerar el pago de la cuota inicial que solicitan los Bancos y las Empresas Inmobiliarias, de acuerdo a los

créditos tradicionales los clientes pueden dar en promedio una inicial del 25% del valor de venta del bien futuro ó del valor del inmueble existente.

Además la norma propone acceder a un subsidio estatal (Bono de buen pagador desde S/. 12,500 hasta S/. 17,000 nuevos soles).

El mecanismo del Alquiler – Venta, o arrendamiento del inmueble, tiene una desventaja para los inversionistas privados, porque deben tener el edificio multifamiliar concluido para entregar en Alquiler al cliente, y en el caso de los Bancos deben tener la evaluación del cliente para saber si tienen la disponibilidad económica para pagar un departamento en estreno, cuyo valor promedio puede ser \$. 100,000.00 dólares americanos con un alquiler mensual promedio de \$. 700.00 dólares americanos, sin la garantía necesaria y suficiente solo porque la Ley Peruana lo dice así. Pero la realidad pocos serán los inversionistas que estarán dispuestos a recibir \$. 700.00 dólares mensuales por una venta de \$. 100,000.00 dólares (departamento y estacionamiento), que significa una rentabilidad del 0.7% mensual si el sistema financiero cobra 0.83% mensual por el dinero prestado, esta Ley mayormente puede servir para dinamizar la economía de los que lavan su dinero. En otros casos en los que el gobierno por política del estado promueve las construcciones masivas de viviendas multifamiliares de 65 m², donde el precio de venta promedio de un departamento es de S/. 130,000.00 Nuevos soles y que el alquiler puede costar S/. 750.00 Nuevos soles al mes; en esta caso la rentabilidad económica es de 0.57% mensual cuando el sistema financiero cobra 0.83% por dinero prestado a los micro empresarios o empresarios inmobiliarios; quizás la mejor motivación sería la esperanza del incumplimiento de los clientes y quedarse con el 30% de

los pagos realizados por los inquilinos que en términos legales también irán a juicio para reclamar su dinero invertido.

Es verdad que el estado incentiva con sus bonos de buen pagador, pero también es verdad que las familias peruanas como todo el mundo pasan por situaciones económicas difíciles y pierden su bono de buen pagador, pero que en realidad no pierden tanto como pierde el inversionista, quien ha invertido su dinero y quien se ha hecho de un crédito hipotecario que debe responder al sistema financiero, que no entenderá razones para cobrar y quedarse con el edificio si el empresario inmobiliario no paga la deuda a consecuencia del incumplimiento de los arrendatarios. Es más la Ley dice que el desalojo es inminente en tres días, pero tiene un costo y tiene consecuencias de destrucción física del inmueble, que el arrendatario para salir deja desecho pisos paredes servicios etc, en condiciones pésimas que hay que invertir en las reparaciones del bien inmueble.

Estas son las políticas del estado peruano, propuesto por personas con altos estudios pero sin experiencia de la realidad, son pocos los ministros y congresistas que han tenido la experiencia de haber hecho negocios y de haber participado directamente como emprendedores o empresarios. Por lo cual los sueños solo eso sueños de dinamizar la economía del sector a costa de los micro empresarios a costa de las familias que sueñan con tener una casa propia motivada ahora por una política del estado en prueba, sin las garantías, con la consecuente pérdida para los empresarios del sector; por falta de asesoramiento legal y falta de asesoramiento contable; porque en estas áreas los profesionales se capacitan con cierta lentitud, que no se encuentra en el mercado a personas capacitadas para asesorar una toma de decisiones.

Según el Ministro Milton Von Hesse, el arrendatario debe demostrar disciplina en sus pagos para crear un buen historial crediticio, que estará consignado en un registro administrativo de arrendamiento de vivienda (RAV), lo cual le facilitará luego ser sujeto de un crédito hipotecario.

El sistema financiero por su parte no entiende así, para el Banco el cliente debe ser calificado su capacidad de pago en función de sus ingresos mensuales y sus gastos mensuales para calificar justificadamente a una compra de Bien Inmueble, considerando ahora que del 100% de su cuota, 70% será considerado como pago del alquiler y 30% como pago por la propiedad; es decir que si un cliente con el sistema tradicional podría pagar el 20 años para ser titular de una propiedad, ahora necesita 60 años para ser titular de la propiedad, porque según la Ley, el que compra mediante Alquiler-Venta o mediante Leasing, no es propietario hasta que cancele el valor total de la propiedad. Entonces en tres generaciones puede ser pagado una propiedad bajo esta política del estado. Política motivada por buscar una mayor recaudación tributaria de propietarios e Inquilinos que no pagan sus impuestos a la SUNAT. El estado busca con esta Política, hacer que los Propietarios declaren sus ingresos por alquileres, aun sabiendo que los alquileres incrementarán sus costos en 12% que es el impuesto a los Alquileres, que finalmente quien paga es el Inquilino.

El titular del pliego dijo “Ya salieron los capitanes después de la batalla” a decir que la norma no tendrá el impacto esperado; yo quiero esperar y confío en que se dinamizarán las cosas. Sé que los números de los primeros meses no ayudan, pero me aferro a que creceremos 5% este año” dijo además que “Si bien a lo largo del decreto legislativo no se menciona que las viviendas de

segundo uso también podrán financiarse por leasing”, dijo que “todo tipo de viviendas entran en este mecanismo, pero solo las de estreno pueden recibir el subsidio estatal”; esto se precisará en el reglamento dijo, “El titular de Vivienda aseveró que el mecanismo no influirá en el incremento del precio de las viviendas o de los alquileres”, los que se mantendrán estables hasta fin de año²⁴. Pero esas declaraciones no coinciden con la realidad, debido a que el mercado de alquileres incrementaron sus precios, porque es el mercado quien regula los precios no el estado.

Aunque el Ministerio de Vivienda espera colocar 20 mil “departamento” en el primer año, Gustavo Rizo Patrón, presidente de la asociación de desarrolladores inmobiliarios (ADI), consideró esta cifra muy elevada porque la venta de inmuebles cayó 24% en lo que va del año.

En concordancia con la realidad se exoneran el pago del Impuesto General a la Ventas por los alquileres, pero no se exonera el impuesto a la renta (30% a las utilidades), por lo tanto el precio de los alquileres suben 30%, porque en este negocio de los propietarios no hay gastos más que las pequeñas refacciones que requiere la vivienda para ser alquilada; en el caso de las viviendas en estreno será necesario pagar seguro contra riesgo de sus viviendas y además que en el supuesto de desalojo ya la vivienda será de segunda mano, ya no se acoge a la norma de la Ley, y el precio baja por ser inmueble de segunda mano. Además debe considerarse que el sector construcción es bien elástico: en periodo de bonanza se dispara con tasas muy grandes, pero cuando la economía se desacelera se cae drásticamente, porque lo primero que cortan

²⁴ Entrevista al Ministro de Vivienda y Construcción – Perú.

las familias son las grandes inversiones como la de comprar una casa o un auto. Antes había abundancia de crédito, los precios se dispararon, la gente seguía comprando y los bancos seguían dando créditos, esa cadena ya se detuvo. El constructor no puede esperar 2 o 3 años a vender su proyecto, necesita vender pronto, el leasing contribuirá pero no lo suficiente respecto a los factores que afectan el sector. El Congreso votó a favor del leasing inmobiliario. El Pleno del Congreso con 78 votos a favor y 22 votos en contra aprobaron darle al ejecutivo delegación de facultades para legislar en nueve propuestas en materia económica. Este mecanismo significa que el Ejecutivo creará las normas que permitan a los peruanos tener una vivienda mediante un mecanismo de alquiler-venta sin cuota inicial. De acuerdo con el ministro de Vivienda, Milton von Hesse, esta medida permitirá la otorgación de 20,000 viviendas y la revitalización del sector de construcción. “Lo que estamos proponiendo en las medidas es mecanismos que permitan, por un lado, darle la solución habitacional a las personas, especialmente a los sectores populares y con mucho énfasis a los segmentos medios profesionales jóvenes que empiezan su carrera y su vida profesional”, explicó von Hesse durante su exposición en el congreso²⁵. Esta explicación del Ministro de Vivienda y Construcción, no es cierto, porque personas de sectores populares quienes alquilan, no califican para adquirir una propiedad barata equivalente a 35 UIT.

²⁵ Sustentación del Ministro de Vivienda y Construcción Von Hesse ante el Pleno del Congreso de la República



Vivienda de tipo social, vivienda de construcción masiva, departamentos de 65 m²

El Presidente Ollanta Humala promulgó el decreto legislativo de alquiler-venta de inmuebles para impulsar el comercio de viviendas propias en el país. El objetivo de este proyecto es darle facilidades y herramientas a la población para que más gente pueda tener su casa propia sin tener que pagar una cuota inicial. Esta iniciativa además ha generado gran expectativa en el mercado inmobiliario y económico financiero y así impulsará el sector construcción, dándole un impulso a la economía nacional. **¿Qué significa alquiler-venta?** La ley de Alquileres permitirá a aquellos inquilinos interesados en comprar la vivienda que están alquilando actualmente, hacerlo en dos o tres años sin perder lo pagado en sus cuotas de alquiler.

2.2.3.- Política del No al Financiamiento Alternativo.

En el mercado de capitales, existen inversiones alternativas, que provienen de empresas financieras, como conceptos alternativos para los inversionistas pequeños que pueden acceder eventualmente a la Banca Paralela, sin embargo el estado peruano tiene como política visible solo trabajar en las entidades bancarias; por tal razón, se pueden identificar por lo menos siete

trabas que no permiten un óptimo desarrollo del **financiamiento alternativo** en el Perú, a diferencia de otros países de la región, como Chile, que están dinamizando sus economías trabajando de la mano con plataformas de crowdfunding, que coincidimos con el informe de “**Prestaclub**”. El informe señala que una sola empresa de este rubro puede generar hasta US \$. 5 millones en colocaciones al mes. Para el director ejecutivo de Prestaclub, Sr. Luis Alexis Sánchez, el financiamiento alternativo no se está desarrollando en equidad de condiciones con la banca tradicional. “De eliminarse todas las trabas, el sistema de financiamiento alternativo, podría superar en el largo plazo el volumen de colocaciones de la banca tradicional, debido a que podría ofrecer mejores condiciones para las personas que solicitan un préstamo como para aquellas personas que desean invertir su dinero”, señaló Luis Alexis Sánchez²⁶. Estas trabas serían:

a).- Falta de neutralidad tributaria. Actualmente la banca tradicional no está afecta al pago del 18% de IGV por el concepto de los intereses derivados de los préstamos que realiza, mientras que sí están afectas al IGV las operaciones ajenas al Sistema Financiero Tradicional. Se requiere igualdad de condiciones en beneficio de las personas. “Si el objetivo es llegar a más gente que necesita un financiamiento, especialmente a personas que no pueden acceder a financiamiento por estar en una central de riesgo o por no tener historial crediticio, equiparar las condiciones permitirá llegar con tasas más atractivas a quienes realmente necesitan el dinero, y volver más competitivo el mercado. Arreglar este problema depende básicamente del Ministerio de Economía y

²⁶ Entrevista al Director Ejecutivo de PRESTA CLUB Sr. Luis Alexis Sánchez

Finanzas (MEF), liderando una ley en el Congreso para eliminar esta traba”, señaló Luis Alexis Sánchez.

b).- Dificultad en ejecución de garantías. Todos los usuarios del sistema financiero, tradicional y alternativo, podrían beneficiarse con una tasa de interés más baja si el proceso de activar una ejecución de garantías fuera más ágil. En el sistema de financiamiento alternativo se usa la herramienta de Título de Crédito Hipotecario Negociable (TCHN), que permite al propietario de un inmueble generar una hipoteca y buscar un préstamo contra este título.

Este título valor permite la ejecución extrajudicial de garantías. “Lamentablemente, en la actualidad no existe ninguna entidad que ofrezca este servicio. Si la ley contemplara otros actores que pudieran realizar la ejecución extrajudicial como los martilleros públicos o los agentes inmobiliarios acreditados incentivaría la reducción de la tasa de interés para este tipo de operaciones y permitiría al acreedor recuperar su dinero más rápido”, precisó. De la misma manera, ayudaría al deudor a evitar los intereses que se generen durante el tiempo que dura un proceso judicial, y podría obtener un mayor valor por la venta de su inmueble, acotó Sánchez.

c).- No hay un sistema de garantías mobiliarias. Al no existir un registro público y un sistema que permita poner en garantía cualquier bien mueble que le dé seguridad jurídica a alguien dispuesto a prestar dinero, provoca que una gran cantidad de peruanos que necesitan dinero no puedan acceder a este. “El Consejo Nacional de la Competitividad está impulsando La Ley de Garantías Mobiliarias, cuyo proyecto de Ley está hace más de medio año en la Comisión de Economía del Congreso. Está en manos del pleno impulsar este proyecto por el bien del crecimiento económico del país”, señaló el vocero de Prestaclub.

d).- Tasa de interés máxima. Todo el sistema financiero tradicional está desregulado en cuanto a tasas de interés, es decir que si una entidad financiera quiere cobrar más de 100% de interés (TEA), la ley se lo permite sin ningún problema. No obstante, si una persona o entidad desea prestarte a 50% de interés (TEA) legalmente está prohibido y podría tener un problema incluso penal. “Esta medida atenta contra el libre mercado y hace más difícil la entrada de actores que puedan competir con las entidades financieras para realizar préstamos al mismo público que ahora paga tasas por arriba del 40% de interés anual (TEA), que es hoy aproximadamente la Tasa Máxima permitida para los que son ajenos al sistema financiero”, agregó. La solución más idónea sería una ley que elimine la tasa máxima para ajenos al Sistema Financiero, explicó Sánchez.

e).- No se permite el crowdfunding. La legislación peruana no permite la existencia de plataformas de crowdfunding que hagan posible que las personas que tienen dinero puedan prestar directamente a las personas que lo necesitan, de forma que no se vean obligados a pasar por una entidad financiera. En varios países incluyendo nuestro vecino Chile, estas plataformas, están revolucionando la forma en que la gente invierte, y consigue dinero de otras personas. La plataforma chilena de crowdfunding **Cumplo.com** por ejemplo, ha logrado obtener capital semilla de la Corporación de Fomento de la producción (Corfo) –entidad gubernamental que busca mejorar la competitividad y diversificación productiva de Chile- e incluso trabaja de la mano con el Ministerio de Economía para realizar un estudio sobre el crowdfunding chileno. En el corto plazo la Superintendencia del Mercado de Valores podría avanzar en definir las reglas para que plataformas puedan operar en nuestro país, y

también podremos ver plataformas peruanas ganando experiencia en el mercado interno para luego internacionalizar. “El MEF políticamente debe apoyar estas plataformas y promover cambios de regulación que les permita crecer y no ser bloqueadas, como ahora” comentó Sánchez.

2.2.4.- Política de Registro y Control de MYPES.

Según el MTPE²⁷. En menos de un año, cerca de 60,000 Micro y Pequeñas Empresas (MyPEs) que emplean a más de 175 mil personas han presentado su solicitud para inscribirse en el sistema del Registro de Nacional de MyPE (Remype) para formalizarse y poder acogerse a los múltiples beneficios de la nueva Ley MyPE, informó el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE). Del total de las empresas que presentaron su solicitud en el Remype, más del **82.5% declararon ser microempresas** y el 17.5% restante pequeñas empresas.

La mayor parte de las 49,396 microempresas que presentaron su solicitud pertenecen a Lima (23,629). Básicamente se concentran en Lima. El MTPE precisó que la mayoría de las microempresas se dedican al comercio de repuestos de vehículos (15,112), **actividades inmobiliarias (8,075)**, industria manufacturera (7,172), hoteles y restaurantes (5,212). Las pequeñas empresas registradas se encuentran con mayor frecuencia en el sector comercio de repuestos de vehículos (3,875), actividades inmobiliarias (1,717), industria manufacturera (1,546) y construcción (1,170). Estas unidades económicas podrán acceder al portal del ministerio (www.mintra.gob.pe) para verificar el estado de su solicitud y conocer si han sido acreditadas como micro

²⁷ Portal del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo

o pequeñas empresas. El que quiera informarse debe ingresar al sistema “Remype”, ingresar su número de Registro Único de Contribuyente (RUC) y su clave SOL para acceder a esta información en el casillero “estado de su solicitud”. Si aparece el mensaje “Su solicitud de inscripción en el Remype ha sido aceptada”, sólo tiene que imprimir esta Constancia de Acreditación y estará expedito para gozar de todos los incentivos que ofrece la nueva Ley MyPE. Son consideradas microempresas aquellas que tienen de uno a diez trabajadores y ventas anuales hasta 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT), mientras que se consideran pequeñas empresas aquellas que tienen de uno a cien trabajadores y ventas anuales hasta 1,700 UIT.

El estado a través del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) en este caso, conectado con la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) está validado la información presentada por las empresas en el Remype. La Política es saber los detalles de los posibles contribuyentes, es la preocupación de los funcionarios del estado buscar la mayor recaudación tributaria posible. Por tal razón es visible que incluso realizan un cruce de información que determina su nivel de ventas o de trabajadores en beneficio del estado y no en beneficio de una pequeña empresa.

2.2.5.- Política de Simplificación de Procedimientos y Permisos para la Promoción y Dinamización de la Inversión en el País.

La Ley N° 30230, Establece medidas tributarias, simplificación de procedimientos y permisos con el objetivo de promover y dinamizar la inversión en el país; toda vez que cada cierto periodo se detiene por efectos tributarios, es decir que las empresas privadas caen en riesgo y calificación negativa por diferentes motivos, que al final se reflejan en la morosidad visible por falta de

pago a sus créditos y por falta de pago a sus compromisos tributarios, de tal manera que las empresas caen en quiebra financiera y salen del mercado. Entonces nuevamente el estado preocupado por la recaudación tributaria piensa en cómo atraer nuevamente el mercado a estas empresas en sus diferentes rubros que no pueden pagar sus compromisos tributarios y por lo tanto están mal calificados en el sistema financiero con la consecuente pérdida de beneficios financieros en la banca y en el estado.

La Ley dice que están comprendidas todas las deudas tributarias pendientes de pago a la fecha de entrada en vigencia de la presente Ley, cuya recaudación o administración estén a cargo de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), incluidas las deudas ante el Seguro Social de Salud (ESSALUD) y la Oficina de Normalización Previsional (ONP), respecto de las cuales se hubiere notificado o no órdenes de pago o resoluciones de la SUNAT, por la totalidad de la deuda.

Artículo 2. Se establece la actualización excepcional de las deudas tributarias pendientes de pago, cualquiera fuera el estado en que se encuentren: cobranza, reclamación, apelación al Tribunal Fiscal o impugnada ante el Poder Judicial; en aplazamientos y/o fraccionamientos de carácter general o particular perdidos, incluido el supuesto de incumplimiento de pago de cuotas; eliminando la capitalización aplicable **desde el 31 de diciembre de 1998 hasta el 31 de diciembre de 2005.**

Artículo 3. La actualización comprende a deudores tributarios por las deudas a que se refiere el artículo 1 del presente, excepto a las personas naturales con proceso penal en trámite o sentencia condenatoria consentida o ejecutoriada vigente por delito en agravio del Estado, ni tampoco a las empresas ni las

entidades cuyos representantes, por haber actuado en calidad de tales, tengan proceso penal en trámite o sentencia condenatoria vigente por delito en agravio del Estado. Tampoco estarán comprendidos en la actualización excepcional prevista, los deudores tributarios respecto de las deudas que se encuentran impugnadas ante la autoridad administrativa o judicial, según el caso, salvo que se desistan de los medios impugnatorios en la vía administrativa o de la demanda en la vía judicial, cumpliendo los requisitos, forma, plazo y condiciones que se establezca mediante decreto supremo.

Disposiciones aplicables a las tasas, derechos y Licencias Municipales

“Artículo 67°.- Las municipalidades no pueden cobrar tasas por la fiscalización o control de actividades comerciales, industriales o de servicios, que deben efectuar de acuerdo a sus atribuciones previstas en la Ley Orgánica de Municipalidades.

No surte efecto la norma que establezca un cobro que contravenga dicha disposición. El pago efectuado por dicho concepto será considerado como indebido, pudiendo solicitarse su devolución según lo dispuesto en el Artículo 38° del Código Tributario.

Sólo en los casos de actividades que requieran fiscalización o control distinto al ordinario, una Ley expresa del Congreso deberá autorizar el cobro de una tasa específica por tal concepto.

“Artículo 68°.- Las Municipalidades podrán imponer las siguientes tasas:

a).- Tasas por servicios públicos o arbitrios: son las tasas que se paga por la prestación o mantenimiento de un servicio público individualizado en el contribuyente.

b).- Tasas por servicios administrativos o derechos: son las tasas que debe pagar el contribuyente a la Municipalidad por concepto de tramitación de procedimientos administrativos, siempre y cuando involucre el desarrollo de un procedimiento o servicio de la Municipalidad para el contribuyente. Asimismo, comprende aquellas tasas que debe pagar el contribuyente a la Municipalidad por el aprovechamiento de bienes públicos de propiedad de la Municipalidad.

“Artículo 70º.- Las tasas por servicios administrativos o derechos, no excederán del costo por la prestación del servicio y su rendimiento será destinado exclusivamente al financiamiento del mismo. El monto de las tasas por servicios administrativos o derechos no podrá ser superior a una (1) UIT. En caso de que el costo por la prestación del servicio supere dicho monto, para que la Municipalidad pueda cobrar una tasa superior a una (1) UIT deberá acogerse al régimen de excepción que será establecido por Decreto Supremo refrendado por el Presidente del Consejo de Ministros y el Ministro de Economía y Finanzas conforme a lo dispuesto por la Ley de medidas administrativas para la promoción de la inversión, medidas para regular la percepción de recursos por concepto de multas por parte de las entidades del poder ejecutivo.

2.2.6.- Política de Fortalecimiento del Desarrollo Productivo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME)

Creación del Fondo MIPYME, por un monto de hasta S/. 600'000,000.00 (Seiscientos millones y 00/100 nuevos soles); de **los cuales** S/. 500'000,000.00 (Quinientos millones y 00/100 nuevos soles) tendrán por objeto financiar fondos de garantía o afianzamiento para empresas del sistema financiero o mercado de valores y S/. 100'000,000.00 (Cien millones y 00/100 nuevos soles) serán

destinados a incrementar la productividad de las MIPYME a través de instrumentos para difusión tecnológica, innovación empresarial y mejora de la gestión y encadenamientos productivos y acceso a mercados.

Autorizar al Ministerio de Economía y Finanzas a través de la Dirección General de Endeudamiento y Tesoro Público para constituir el depósito en la cuenta correspondiente hasta por el monto señalado en el párrafo anterior, con cargo al monto del gasto devengado no pagado al 28 de febrero de 2014 y que corresponde a ejercicios fiscales de años anteriores.

El Fondo MIPYME será administrado en fideicomiso por la Corporación Financiera de Desarrollo S.A. – COFIDE, en los términos y condiciones que dispone el reglamento, aprobado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción.

Fideicomiso con COFIDE Para la administración del Fondo MIPYME, autoriza a la Dirección General de Tesoro Público y Endeudamiento del Ministerio de Economía y Finanzas a suscribir un contrato de fideicomiso con la Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE), el mismo que deberá aprobarse mediante resolución ministerial de Economía y Finanzas.

El plazo de vigencia del Fondo MIPYME será de diez (10) años a partir de la entrada en vigencia de la presente Ley. Al término del plazo de vigencia del Fondo MIPYME, dicho Fondo revertirá al Tesoro Público.

Fortalecimiento de los CITE. Autorízase, al Instituto Tecnológico de la Producción, otorgar subvenciones para Centros de Innovación Tecnológica – CITE públicos y privados acreditados con cargo a su presupuesto institucional.

La transferencia de recursos se realiza a través de convenios de desempeño suscritos con el Instituto Tecnológico de la Producción, de acuerdo a lo que establezca el Ministerio de la Producción.

Autorízase al Ministerio de Economía y Finanzas a disponer la optimización gradual de los fondos, programas y proyectos destinados al desarrollo productivo y empresarial y al financiamiento destinado a garantizar a la micro, pequeña y mediana empresa, cuyos recursos provengan parcial o totalmente del Tesoro Público. Mediante decreto supremo, con el voto aprobatorio del Consejo de Ministros, el Ministerio de Economía y Finanzas establecerá la estrategia, lineamientos o condiciones para la mencionada optimización, en un plazo de 90 días de publicada esta Ley. En el caso de los fondos destinados a garantías, por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas se podrá disponer su reasignación al Tesoro Público.

Incluyese al “Programa Especial de Apoyo Financiero a la Micro y Pequeña Empresa (PROMYPE)” del Banco de la Nación dentro de los alcances de lo dispuesto en los artículos 30° y 31° del Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, aprobado por Decreto Supremo 013-2013-PRODUCE, a fin de canalizar recursos a través de entidades que otorgan créditos a las Micro y Pequeñas Empresas, para ser destinados a la adquisición de bienes de activo fijo. Para tal efecto, incrementase el monto del Programa PROMYPE a S/. 1,200'000,000.00 (Mil doscientos millones y 00/100 nuevos soles), el cual podrá ser ampliado conforme a lo que establezca el Estatuto del Banco de la Nación.

Disposiciones para facilitar la inversión privada en el sector inmobiliario.

Modificación del artículo 25 de la Ley 29090, Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y Edificaciones. Modificase el artículo 25 de la Ley 29090, Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y Edificaciones, por el texto siguiente:

Los requisitos para solicitar una licencia de edificación y autorizar su ejecución, que conforman el expediente, son los siguientes:

Modalidad A:

- a.- Formulario Único, debidamente suscrito por el solicitante y, de ser el caso, por los profesionales responsables.
- b.- En el caso de que quien solicite la licencia no sea el propietario del predio, debe acreditar la representación del titular.
- c.- En los casos de personas jurídicas, se acompaña la vigencia del poder correspondiente.
- d.- Documentación técnica compuesta por plano de ubicación, planos de arquitectura, estructuras, instalaciones sanitarias e instalaciones eléctricas y la declaración jurada de habilitación profesional; o puede optar por la adquisición de un proyecto del banco de proyectos de la municipalidad respectiva. Esta documentación debe ser presentada en original y una (1) copia.

Para el caso de edificaciones, ampliaciones, modificaciones así como obras menores no mayores a 30 m², solo deben presentar: plano de ubicación y arquitectura y la declaración jurada de habilitación profesional; o puede optar por la adquisición de un proyecto del banco de proyectos de la municipalidad. Esta documentación debe ser presentada en original y una (1) copia.

En la demolición total de edificaciones, siempre que no constituyan parte integrante del patrimonio cultural de la Nación, y la que requiera el uso de

explosivos, se debe presentar carta de responsabilidad de obra firmada por un ingeniero civil, acompañando declaración jurada de habilitación profesional.

e.- Comprobante de pago de la licencia de edificación. En los casos de las obras de las edificaciones de carácter militar de las Fuerzas Armadas y las de carácter policial de la Policía Nacional del Perú, así como los establecimientos de reclusión penal, los que deberán ejecutarse con sujeción a los Planes de Acondicionamiento Territorial y Desarrollo Urbano, solo presentarán lo señalado en los literales a, b y f que anteceden, así como el plano de ubicación y memoria descriptiva.

Modalidad B:

a.- Formulario Único, debidamente suscrito por el solicitante y los profesionales responsables.

b.- En el caso de que quien solicite la licencia no sea el propietario del predio, debe acreditar la representación del titular.

c.- En los casos de persona jurídica, se acompaña la vigencia del poder correspondiente.

d.- Declaración Jurada de habilitación profesional.

e.- Certificado de factibilidad de servicios para obra nueva de vivienda multifamiliar o fines diferentes al de vivienda.

f.- Documentación técnica compuesta por planos de arquitectura, estructuras, instalaciones eléctricas, instalaciones sanitarias y otras, de ser el caso. Se debe presentar como parte de los planos de proyecto de estructuras, según sea el caso, el plano de sostenimiento de excavaciones, de acuerdo con lo establecido en el artículo 33 de la Norma E 050 del Reglamento Nacional de Edificaciones acompañado de la memoria descriptiva que precise las

características de la misma, además de las edificaciones colindantes indicando el número de pisos y sótanos, complementando con fotos; asimismo, el estudio de mecánica de suelos, de acuerdo a las características de las obras y según los casos que establece el reglamento. Esta documentación debe ser presentada en original y una (1) copia impresa.

En los casos de remodelación, ampliación o demoliciones parciales, se exigirá la declaratoria de edificación.

g.- Póliza CAR (Todo Riesgo Contratista), o el seguro de accidentes contra terceros según las características de la obra a ejecutarse de acuerdo a lo que establece el reglamento, con una cobertura por daños materiales y personales a terceros, como complemento al Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo según la Ley 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud. La póliza debe estar vigente durante todo el período de ejecución de la obra, debiendo ser presentada obligatoriamente por el administrado como requisito previo a la ejecución de las obras autorizadas en la licencia, y previa comunicación de la fecha de inicio de obra.

h.- Comprobante de pago de licencia de edificación.

Modalidades C y D:

a.- Formulario Único, debidamente suscrito por el solicitante y los profesionales responsables.

b.- En caso de demoliciones totales o parciales, debe acreditar cargas y gravámenes sin limitaciones, caso contrario se acredita la autorización del acreedor.

c.- En el caso de que quien solicite la licencia no sea el propietario del predio, debe acreditar la representación del titular.

d.- En los casos de persona jurídica, se acompaña la vigencia del poder correspondiente.

e.- Certificado de factibilidad de servicios para obra nueva de vivienda multifamiliar o fines diferentes al de vivienda.

f.- Documentación técnica compuesta por planos de arquitectura, estructuras, instalaciones eléctricas, instalaciones sanitarias y otras, de ser el caso. Se debe presentar como parte de los planos de proyecto de estructuras, según sea el caso, el plano de sostenimiento de excavaciones, de acuerdo con lo establecido en el artículo 33 de la Norma E 050 del Reglamento Nacional de Edificaciones, acompañado de la memoria descriptiva en la cual se precise las características de la misma, además de las edificaciones colindantes indicando el número de pisos y sótanos, complementando con fotos; asimismo, el estudio de mecánica de suelos.

Asimismo, se debe presentar como parte del proyecto de arquitectura el plano de seguridad y evacuación cuando se requiera la intervención de los delegados ad hoc del INDECI. Esta documentación debe ser presentada en original y una (1) copia impresa.

g.- Declaración Jurada de habilitación profesional.

h.- Estudio de Impacto Ambiental, excepto para las edificaciones de vivienda, comercio y oficinas en áreas urbanas de conformidad con el Reglamento de Acondicionamiento Territorial y Desarrollo Urbano aprobado por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.

Las autoridades locales incorporan en los Planes Urbanos y demás instrumentos de acondicionamiento territorial y desarrollo urbano, los criterios de ocupación racional y sostenible del territorio.

i.- Estudio de Impacto Vial, únicamente en los casos que el Reglamento Nacional de Edificaciones lo establezca y con los requisitos y alcances establecidos por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. El Reglamento Nacional de Edificaciones desarrolla los criterios, condiciones, características, alcances y requisitos que deben reunir los documentos y planos que permitan la evaluación del impacto vial de las edificaciones proyectadas, que serán materia de evaluación y verificación de acuerdo a la modalidad de aprobación que corresponda. La incorporación al proyecto de los criterios, condiciones, características, alcances y requisitos exigidos en el Reglamento Nacional de Edificaciones reemplazará al Estudio de Impacto Vial que se menciona en el primer párrafo.

Ninguna autoridad puede establecer requisitos adicionales o exigencias adicionales a las establecidas por el Reglamento Nacional de Edificaciones. La inobservancia de lo establecido en la presente disposición constituye barrera burocrática ilegal de acuerdo a lo dispuesto en la Ley 30056.

j.- Informe técnico favorable de los Revisores Urbanos para la Modalidad C o dictamen de la Comisión Técnica para las Modalidades C y D, según corresponda²⁸.

k.- Póliza CAR (Todo Riesgo Contratista), según las características de la obra a ejecutarse, con una cobertura por daños materiales y personales a terceros, como complemento al Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo según la Ley 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud. La póliza debe estar vigente durante todo el período de ejecución de la obra, debiendo

²⁸ Reglamento Nacional de Edificaciones

ser presentada obligatoriamente por el administrado como requisito previo a la ejecución de las obras autorizadas en la licencia, y previa comunicación de la fecha de inicio de obra.

I.- Comprobante de pago de licencia de edificación.

Los documentos a que se refiere este artículo deben ser presentados en original y una (1) copia, excepto en los casos en los que se ha precisado un número de copias diferente.”

Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los once días del mes de **julio del año dos mil catorce**. OLLANTA HUMALA TASSO. Presidente Constitucional de la República, RENÉ CORNEJO DÍAZ. Presidente del Consejo de Ministros²⁹

2.2.7.- Política de Determinación del IGV por Primera Venta

La venta de un inmueble está afecto al IGV, cuando se trata de un micro empresario. No obstante, existen casos en los que tales operaciones resultan exonerados, cuando se trata grandes proyectos, donde intervienen empresas millonarias, que tienen capacidad adquisitiva de terrenos muy grandes, que se adquieren a precios simbólicos y les sirven como crédito fiscal al 9%.

Veamos cómo el legislador tributario ha establecido un tratamiento especial para este sector.

El TUO de la Ley del IGV, aprobado por el Decreto Supremo N° 055-99-EF (15/04/1999), contiene como operación gravada con dicho impuesto a la primera venta de inmuebles que realicen los constructores de los mismos, y sin embargo, también existen otras situaciones, que siendo en realidad segundas o terceras ventas, podrían resultar gravadas con el IGV. Por otro lado, la misma

²⁹ LEY QUE ESTABLECE MEDIDAS TRIBUTARIAS, SIMPLIFICACIÓN DE PROCEDIMIENTOS Y PERMISOS PARA LA PROMOCIÓN Y DINAMIZACIÓN DE LA INVERSIÓN EN EL PAÍS. LEY N° 30230

norma establece un supuesto de exoneración, popularmente vinculado a la venta de inmuebles del Programa Mi Vivienda, lo cual no es del todo cierto como veremos más adelante, pues las condiciones y requisitos para gozar del beneficio ya no están asociadas a tal forma de adquirir inmuebles.

Otro tema de interés es el relacionado al sujeto del impuesto en la hipótesis bajo análisis, es decir, al denominado “constructor” del bien inmueble, definición directamente relacionada con el hecho económico incluido como afecto.

Finalmente, en relación a la base imponible, como quiera que el terreno no está gravado, la norma permite su exclusión, para lo cual establece una presunción respecto de su valor, generando en la práctica la aplicación de una tasa diferenciada, pero principalmente, un efecto directo sobre el crédito fiscal.

Operaciones consideradas como primera venta de inmuebles, Comencemos por decir, que el IGV afecta la primera operación de venta en la que un determinado inmueble está comprometido, es decir, cada vez que un inmueble nuevo o recién construido es vendido bajo los parámetros que analizaremos más adelante, nace el IGV por única vez (ya veremos que hay excepciones) para ese inmueble. Así, si el mismo sujeto vende otro inmueble al día siguiente, la operación también estará gravada, pues se trata de otro bien que se está vendiendo por primera vez.

Como vemos, la operación sujeta a tributación es la primera venta del inmueble, independientemente de cuantas ventas anteriormente haya realizado el sujeto, del cual solo interesa su calidad de constructor, como veremos a continuación.

Venta de Inmuebles ampliados, remodelados o restaurados.- Tratándose de inmuebles en los que se efectúen trabajos de ampliación, la venta de la misma se encontrará gravada con el Impuesto, aun cuando se realice conjuntamente con el inmueble del cual forma parte, por el valor de la ampliación. Se considera ampliación a toda área nueva construida. También se encuentra gravada la venta de inmuebles respecto de los cuales se hubiera efectuado trabajos de remodelación o restauración, por el valor de los mismos. Para determinar el valor de la ampliación, trabajos de remodelación o restauración, se deberá establecer la proporción existente entre el costo de la ampliación, remodelación o restauración y el valor de adquisición del inmueble actualizado con la variación del Índice de Precios al Por Mayor hasta el último día del mes precedente al del inicio de cualquiera de los trabajos señalados anteriormente, más el referido costo de la ampliación, remodelación o restauración.

Operaciones Exoneradas.- El literal B) del Apéndice I del TUO de la Ley del IGV establece que está exonerado de dicho impuesto “La primera venta de inmuebles que realicen los constructores de los mismos, cuyo valor de venta no supere las 35 Unidades Impositivas Tributarias, siempre que sean destinados exclusivamente a vivienda y que cuenten con la presentación de la solicitud de Licencia de Construcción admitida por la Municipalidad correspondiente, de acuerdo a lo señalado por la Ley N° 27157 y su reglamento”³⁰.

De esta forma, a la definición del supuesto gravado que ya analizamos anteriormente, se le agregan tres (3) elementos adicionales, que de

³⁰ Ley N° 27157- Exoneración de Impuestos, a la Primera Venta de unidades inmobiliarias menores a 35 UIT.

presentarse concurrentemente determinan la exoneración de la operación, es decir, produce una liberación del cumplimiento de la obligación sustancial constituida por el pago del tributo.

Los elementos adicionales son:

a). Que el valor de venta no supere de 35 Unidades Impositivas Tributarias.

Cuando la norma hace referencia al valor de venta, básicamente se refiere a la base imponible antes del IGV, de manera tal que es un punto común de comparación entre todas las operaciones de venta de inmuebles.

Este valor de venta, y no precio de venta que ya incluye el IGV, debe ser menor al que corresponda a 35 UITs, y aunque ni la Ley ni el Reglamento precisan algo sobre el particular, debemos entender que la comparación se efectúa respecto de valor de la UIT vigente en el momento que se realiza la operación de venta. De esta manera, para el presente ejercicio, este requisito supone un valor de venta del inmueble no mayor a S/. 129,500 (Valor UIT = S/. 3,700 x 35) o \$ 35,000 aproximadamente (según la variación del tipo de cambio).

Afectación general y definición de constructor

De la lectura del literal d) del artículo 1 del TUO de la Ley del IGV, se entiende claramente que el referido tributo grava la primera venta de inmuebles realizada por el constructor de los mismos.

A tal efecto, la misma norma define el término "venta" como todo acto por el que se transfieren bienes a título oneroso, y la norma reglamentaria agrega a dicha definición una variante, constituida por el hecho de que el acto esté destinado a transferir propiedad, es decir, la venta de bienes futuros. En cualquiera de los casos, existe una venta para la Ley del IGV, si la propiedad se transfiere o se transferirá producto del acto jurídico celebrado.

Ahora bien, esta venta debe de ser de un bien considerado inmueble para efecto del IGV, situación que la propia SUNAT ha señalado que solo se puede dar cuando se trate de edificaciones o construcciones, tal como concluye el Informe N° 094-2002-SUNAT/K00000 (03/04/2002). En efecto, el citado informe del órgano administrador señala que “Así pues, con respecto a esta operación, resulta necesario que para la configuración del supuesto de hecho previsto en la ley, se trate de bienes inmuebles construidos o edificados. Por el contrario, la venta de inmuebles que no han sido materia de construcción, no se encontrará dentro del campo de aplicación del IGV”.

De esta forma, ninguna transferencia de inmuebles distintos a una edificación o construcción –como podrían ser los intangibles (concesión minera o para explotar servicios públicos) a los que se refiere el Código Civil en el artículo 885– estará sujeta a tributación por el IGV.

Mientras tanto, el artículo 3 del TUO de la Ley del IGV define al constructor que será el sujeto del impuesto en esta hipótesis, señalando que es “Cualquier persona que se dedique en forma habitual a la venta de inmuebles construidos totalmente por ella o que hayan sido construidos total o parcialmente por un tercero para ella”.

En esa medida, serán sujetos del IGV por la venta de inmuebles aquellos que se dediquen habitualmente a la construcción de dichos bienes (por ejemplo, empresas constructoras sea como personas naturales o jurídicas), o incluso, cuando contraten a un tercero para que construya por ellos para luego venderlos, como es el caso de los que subcontratan la construcción.

Otros Supuestos Gravados.- Si bien señalamos, y así lo establece la norma, que la operación sujeta a tributación es la primera venta que se haga de un

determinado inmueble, existen situaciones en la que el legislador ha querido que una posterior venta de un inmueble previamente transferido se considere como afecto con el IGV.

Así, tenemos que el mismo artículo 1° de la Ley establece que está gravada con el IGV “la posterior venta del inmueble que realicen las empresas vinculadas con el constructor, cuando el inmueble haya sido adquirido directamente de este o de empresas vinculadas económicamente con el mismo”, y siempre que tal venta hubiera sido realizada a un precio inferior al valor de mercado, pues de lo contrario no habría posibilidad de elusión tributaria. En este caso, el literal “D” del numeral 1 del artículo 2 del Reglamento precisa que estas posteriores ventas están referidas a las ventas que las empresas vinculadas económicamente al constructor realicen entre sí y a las efectuadas por estas a terceros no vinculados.³¹

De igual manera, la norma en mención establece que estará gravada como primera venta de inmuebles “la que se efectúe con posterioridad a la reorganización o traspaso de empresas”, toda vez que en atención al literal c) del artículo 2 de la Ley **no está afecta con el IGV “La transferencia de bienes que se realice como consecuencia de la reorganización de empresas”**, mecanismo que responde al principio de empresa en marcha y que podría utilizarse como mecanismo de elusión para el pago del IGV por la transferencia de inmuebles.

También debe tenerse presente lo establecido por el segundo párrafo del literal d del numeral 1 del artículo 2 del Reglamento de la Ley del IGV, en el sentido

³¹ Bassallo Ramos Carlos, ¿Sabe Ud. Cómo determinar el IGV de la Primera Venta?

que “Se considera primera venta y consecuentemente operación gravada, la que se realice con posterioridad a la resolución, rescisión, nulidad o anulación de la venta gravada”; es decir, un supuesto distinto a los ya comentados que se materializa; cuando habiendo celebrado un contrato de compraventa de un inmueble cuyo valor estuvo gravado con el IGV, se vuelve a vender el mismo bien por resolución del primer contrato, por falta de pago al precio pactado.

Operaciones Gravadas del impuesto general a las ventas

b). Que el inmueble vendido sea exclusivamente destinado para vivienda.

El destino exclusivo para vivienda se puede verificar no solo por la naturaleza de la construcción, sino principalmente por los planos, proyectos e, incluso la misma licencia otorgada por la municipalidad del distrito.

Un caso particular lo constituyen los estacionamientos que se venden de manera separada o conjuntamente con los inmuebles. De manera independiente, cada uno de los estacionamientos representa un inmueble distinto y separado de la unidad de vivienda, de modo tal, que en principio, siempre están gravados por no estar destinados exclusivamente a vivienda, aun cuando su valor no sea superior a 35 UIT y tenga la licencia a la que se refiere el siguiente literal.

No obstante, si resulta que la venta del inmueble cumple con los requisitos señalados en el primer párrafo del Literal B del Apéndice I del TUO de la Ley del IGV, y en consecuencia, es una operación que está exonerada de dicho impuesto, por accesoriedad, el valor de venta del estacionamiento también debería estar exonerado (solo si al comprar la unidad de vivienda se tiene derecho un estacionamiento).

Sin embargo, esta parece ser una hipótesis no alcanzada por lo establecido en el segundo párrafo del artículo 14 del TUO de la Ley del IGV, referido al principio de accesoriedad, que expresamente señala que "...cuando con motivo de la venta de bienes, prestación de servicios o contratos de construcción exonerados o inafectos se proporcione bienes muebles o servicios, el valor de estos estará también exonerado o inafecto" (el resaltado es nuestro). Como se aprecia, la exoneración por accesoriedad alcanza solo a los bienes muebles y servicios que se proporcionen con la venta de bienes (muebles o inmuebles) exonerados, quedando excluidos legalmente de la exoneración por accesoriedad, la entrega bienes inmuebles (como el estacionamiento) por la venta de bienes, en este caso, inmuebles.

En suma, se puede concluir que desde el punto de vista legal, no existe forma de establecer que el valor de los estacionamientos, sea que se vendan por separado o conjuntamente con la unidad de vivienda, está exonerado del IGV.

Por ello, tales unidades inmobiliarias, que por lo demás son registradas independientemente, deben ser facturadas o boleteadas de manera separada, y siempre, afectas con el IGV.

c). Que se haya presentado la solicitud de la licencia de construcción y que haya sido admitida por la municipalidad correspondiente.

Este requisito supone que la municipalidad distrital en cuya jurisdicción se ubique el bien inmueble vendido, haya admitido la solicitud de Licencia de Construcción, es decir, que la haya recibido, pero no exige que se haya otorgado la misma, es decir, la respuesta positiva sobre la solicitud expedida por el Gobierno Local.

Como notamos, las condiciones actuales para estar exonerados no hacen alusión alguna a que la venta del inmueble sea bajo el programa Mi Vivienda.

Base de cálculo de operaciones gravadas.- De acuerdo al literal d) del artículo 13 del TUO de la Ley del IGV, la base imponible en la primera venta de inmuebles es “El ingreso percibido (...) con exclusión del correspondiente al valor del terreno”.

Sobre el particular, el numeral 9 del artículo 5 del Reglamento, señala que “Para determinar la base imponible del impuesto en la primera venta de inmuebles realizada por el constructor, se excluirá del monto de la transferencia el valor del terreno. Para tal efecto, se considerará que el valor del terreno representa el cincuenta por ciento (50%) del valor total de la transferencia del inmueble”. Bajo esta premisa legal, cuando la primera venta de inmuebles resulte afectada con el IGV, la base imponible se calcula restándole al valor de venta el 50% del mismo como si ese fuera el valor del terreno, con lo cual, la tasa del impuesto solo se aplica sobre el otro 50% restante. Por eso, muchos señalan que la tasa del IGV en el supuesto afecto como primera venta de inmuebles es el 9.0%. Lo cierto es que esta forma de determinar el IGV nace como una forma de incentivar la adquisición de viviendas económicas, además de ser un mecanismo de reactivación de este sector de la economía nacional.

La Empresa “CCVIDA SRL” ha construido el tercer edificio denominado “Residencial Sucre La Mar” un edificio con 17 departamentos y 12 estacionamientos, destinados exclusivamente a vivienda, para lo cual contó con la licencia municipal correspondiente³². El precio de venta de cada uno de

³² Edificio “Residencial Sucre – La Mar” 8 pisos y azotea en Av. Manuel C. Dulanto N° 1036-1042, Pueblo Libre.

los departamentos supera los US \$ 85,000 dólares americanos. Solicita que establezcamos si la operación de venta de cada departamento está exonerada del IGV, y en su defecto, cuál sería la base imponible y el IGV a pagar.

De acuerdo a las normas del IGV, la Empresa califica como Constructora y realizará una operación que considera como primera venta de inmuebles. En ese sentido, la operación está dentro del ámbito de aplicación del IGV, por lo que en principio está gravada con dicho tributo. Para saber si está exonerada, debemos verificar que cumpla con las condiciones señaladas en el literal "B" del Apéndice I del TUO de la Ley del IGV, como son que el inmueble se destine a vivienda, que la solicitud de la licencia municipal haya sido admitida y que el valor del bien no sea superior al 35 UIT. En relación a los 2 primeros requisitos se sabe que los ha cumplido, por tanto, solo hay que verificar que el valor del bien no supere el límite establecido.

Así, 35 UIT serían S/. 129,500.00 nuevos soles (considerando 1 UIT=S/. 3,700 nuevos soles), monto máximo del valor de venta para estar exonerado, sería \$.39,361.70 dólares americanos (T/C=3.29). Para establecer el valor de venta de los inmuebles que podrían ser vendidos por la Empresa Constructora CCVIDA SRL en sus proyectos inmobiliarios, se divide su precio de venta entre 1.09 (considerando que la tasa efectiva del impuesto es del 9.0% y que se ha incorporado en el precio), con lo cual podremos comparar tal base con el límite impuesto por la norma para gozar de la exoneración.

Para el caso particular, la Empresa CCVIDA SRL tuvo como precio de venta de sus bienes inmuebles superiores a \$. 39,361.70 dólares americanos, por tratarse de edificios en urbanizaciones residenciales, con construcción de tipo tradicional, es decir con muros de ladrillos, edificación aporticada.

- **Comparación**

Precio Promedio \$. 85,000.00 dólares americanos equivalente a S/. 279,650.00 nuevos soles y \$. 100,000.00 dólares americanos equivalente a S/. 329,000.00 nuevos soles.

S/. 279,650.00 > S/. 129,500.00; por lo tanto se trata de una operación afecta al pago del IGV.³³

Como notamos, de la comparación entre el valor de venta y las 35 UIT que la norma establece como límite para gozar de la exoneración, resulta que los bienes vendidos exceden de dicho monto, por lo que resultan afectos con el IGV, calculándose el impuesto sobre el 50% del valor de venta, tal como establece el reglamento de la Ley.

Como puede observarse el estado tiene la política de favorecer a las grandes empresas inmobiliarias que si tienen la capacidad de adquirir terrenos de gran tamaño en zonas de expansión urbana e incluso en zonas rurales al que tienen que tratarlos con cambio de uso como ocurre en los Distritos de Villa El Salvador, Carabaylo, Cómas, San Martín entre otros, donde el empresario puede adquirir terrenos a bajo precio y construir condominios de cuarenta (40) departamentos por bloque, con un total que generalmente supera los doscientos (200) departamentos por proyecto, con una construcción tipo placa, paredes y pisos sin ladrillos, para clientes tipo C y D, cuyos ingresos permiten adquirir un bien inmueble entre S/. 115,000.00 a S/. 129,500.00 nuevos soles; por lo cual, la Empresa Constructora está exonerado del pago de impuestos.

³³ Lista de Precios de los bienes inmuebles vendidos por la Empresa CCVIDA SRL – Pueblo Libre - Lima Perú.

2.3.- DEFINICIONES CONCEPTUALES.

2.3.1.- ¿Qué son las políticas públicas?

Generalmente por Políticas Públicas se han entendido como programas que un gobierno, desarrolla en función de un problema o situación determinada. Las Políticas Públicas son las acciones de gobierno, es la acción emitida por éste, que busca cómo dar respuestas a las diversas demandas de la sociedad, se pueden entender como uso estratégico de recursos para aliviar los problemas nacionales. Las Políticas Públicas se pueden entender como el ámbito privilegiado de realización del “pacto” entre el Estado y la Sociedad.

Un nuevo papel del Estado, en el sentido de hacerlo más ágil y organizador. Aquí podemos rescatar el sentido participación entre estos dos actores, pero el objetivo final de beneficio a la sociedad es como lo veremos más adelante un punto que muchas veces queda olvidado, de aquí el fracaso de muchas Políticas Públicas. Las Políticas Públicas son “el conjunto de actividades de las instituciones de gobierno, actuando directamente o a través de agentes, que van dirigidas a tener una influencia determinada sobre la vida de los ciudadanos”. Las Políticas Públicas tienen que ver con el acceso de las personas a bienes y servicios. Consisten, precisamente, de reglas y acciones que tienen como objetivo resolver y dar respuestas a la multiplicidad de necesidades, intereses y preferencias de grupos y personas que integran una sociedad. Esto es lo que generalmente se conoce como “agregar demandas”, de forma tal que al final, las soluciones encontradas permitan que personas y grupos coexistan a pesar de sus diferencias.

2.3.2.- Definición Teórica de Proyectos Inmobiliarios.

En proyectos inmobiliarios existen dos conceptos:

a).- Un primer concepto es el desarrollo de edificios multifamiliares para familias que tienen sus ahorros y/o que son sujetos de un crédito hipotecario en un Banco y/o una entidad financiera; generalmente para edificios entre 05 a 10 niveles, con áreas por departamento entre 70 m² a 160 m², orientado a las clases A y B, con un valor de venta entre \$. 1,400.00 a \$. 2,400.00 dólares por m², dependiendo de zona de cada distrito donde está ubicado el terreno y las exigencias propias de acabados y cumplimiento del certificado de parámetro. Es decir que los precios pueden oscilar entre \$. 98,000.00 y \$. 384,000.00 dólares americanos.

Estos proyectos se pueden construir hasta cinco (05) niveles; sin ascensor, sin bombas contra incendio, sin sistemas de alarmas, solo con escaleras, de acuerdo a las normas de Construcción Civil que exige el Reglamento Nacional de Edificaciones³⁴ en el marco de las leyes vigentes para el estado peruano que son administrados por el colegio de arquitectos, colegio de ingenieros. Así mismo de acuerdo a los parámetros aprobados por cada municipalidad distrital de Lima, la misma que está en función de la ubicación de la propiedad y del tamaño del terreno, pudiendo estar ubicado frente a un parque, en una avenida de doble vía, en una calle ó jirón de una sola vía, al costado de una parque temático, de un parque zonal, de un parque de diversiones, de un centro comercial, de un centro histórico. Puede estar ubicado en una zona Industrial ó

³⁴ Reglamento Nacional de Edificaciones (RNE)

en una zona comercial, en estos casos se deben solicitar cambio de uso del terreno para desarrollar un proyecto inmobiliario.

En base a estas consideraciones y otras que pudieran existir a criterio de los inspectores de la Gerencia de Obras de la Municipalidad se emiten las licencias de demolición y las licencias de obra nueva.

Para solicitar Licencia de demolición en las municipalidades de La Victoria y de Lima Metropolitana, tuvo que elaborarse los planos de arquitectura de la edificación existente (casa habitación con 80 años de antigüedad en promedio), con un trámite de 4 meses en la Municipalidad de La Victoria, con sus respectivas observaciones del inspector de planta por no encontrarse conforme a criterio del evaluador. En el caso de la Municipalidad de Lima fue observado porque la propiedad inscrita en los registros públicos tenía en sus archivos muy antiguos planos de edificación diferentes a lo existente en la realidad, quiere decir el propietario en algún momento hizo variaciones en su propiedad no declarados a la municipalidad ni a los Registros públicos. Mientras que en la Municipalidad de pueblo Libre para este caso, no requiere presentar ningún plano de la edificación existente (casa habitación a demoler) siempre que la demolición es total, solo hay que presentar certificados de seguros contra terceros, en el caso de ser afectados los vecinos, el seguro pueda cubrir los posibles daños físicos.

Una vez obtenido la Licencia de obra para demolición de la casa existente, se comunica a la municipalidad respectiva. Una comisión técnica inspecciona, emite su informe y se paga por conformidad de obra respecto a la obra de demolición concluida. A partir del cual en la municipalidad la propiedad ya no es una casa sino un terreno, a partir de esa fecha se pagará los tributos

correspondiente al Predial de como terreno. Aquí presentamos la casa demolida de acuerdo a la Licencia correspondiente³⁵.



Construcción antigua demolida
Vista interior Enero – 2008.



Maquinaria trabajando en el proyecto.
Jr. Enrique León García N° 276-280

Acto seguido presentar a la Municipalidad un perfil, denominado anteproyecto, con los estudios básico como estudio de suelos y estudio de arquitectura, que someterá a una evaluación por una comisión (una terna) del colegio de Arquitectos de Lima, se paga los derechos y se espera la aprobación.

Generalmente existen observaciones de carácter técnico porque los criterios de aplicación del Reglamento Nacional de Edificaciones pueden ser distintos de acuerdo a las de los profesionales; se levantan las observaciones, se aprueba el anteproyecto y sale una resolución aprobando esta etapa del estudio (Promedio 6 meses). Seguidamente se presente el estudio definitivo, que incluye los estudios de: Arquitectura, Estructuras, Eléctricos, Sanitarios, Riesgos (INDECI), Gas (si fuera el caso). Esta etapa final, es evaluado por una comisión del Colegio de Ingenieros de Lima, se paga los derechos de

³⁵ Licencia de demolición de la casa Jr. Enrique León García – Urb. Santa Catalina – La Victoria – Lima – Perú.

evaluación y la comisión emite sus considerandos en una hoja de informe técnico indicando que estudios están aprobados⁶ y que estudios están observados; generalmente los estudios de estructuras tienen observaciones y el profesional estructurista debe levantar las observaciones, en ocasiones éste profesional sustenta su trabajo ante la comisión del CIP, para ser aprobado; sale una resolución de la municipalidad otorgando Licencia de Obra Nueva después de un periodo promedio de 6 meses, previo pago de los derechos por concepto de Licencia de Obra Nueva, con un periodo de vigencia de tres (03) años, después del cual debe renovarla. La vigencia de la Licencia es hasta que el edificio sea construido, declarado conforme su fábrica, independizado sus unidades inmuebles planteados en el proyecto definitivo.

Aquí presentamos el edificio denominado “Residencial Santa Catalina I” en construcción bajo un sistema tradicional, de acuerdo a la Licencia de Construcción emitido por la Municipalidad de La Victoria Lima, Perú³⁶.



CASCO EDIFICIO RESIDENCIAL SANTA CATALINA I
Jr. León García 276 – Urbanización Santa Catalina – La Victoria
LIMA – PERÚ.

³⁶ Licencia de Obra Nueva “Residencial Santa Catalina” 10 departamentos 6 estacionamientos – La Victoria.

Este tipo de obras son construidas con supervisión permanente, de acuerdo a los diseños: Arquitectónico y Estructural del edificio multifamiliar. En este caso es un edificio con construcción tradicional, es decir con columnas y vigas aporticadas, con ladrillo rojo, acabados de primera, hasta la Conformidad de Obra.



TECHO QUINTO PISO – Residencial Santa Catalina
Jr. Enrique León García N° 276 – La Victoria – Lima
Supervisión Banco Interamericano de Finanzas (BIF).

b).- Un segundo concepto es desarrollar construcciones masivas, en atención a beneficiarse de una política social del estado peruano; donde las unidades inmobiliarias son pequeñas entre 50 m² a 65 m², orientado a la clase C y D, quienes con apoyo del estado, específicamente FONDO MI VIVIENDA, pueden comprar una propiedad, cuyo costo promedio de venta es de \$. 500.00 a \$. 600.00 dólares por m². Bloques de Edificios a 05 niveles, con construcción tipo placas de concreto, sin columnas ni vigas, con ladrillo blanco, acabados estándar, generalmente sin pintura, con papel colomural, pisos de fibra tipo pisopack, con escaleras de fierro, ventanas pequeñas prefabricadas, puertas de carton, sin closets, sin luminarias, sin accesorios en los SSHH, sin ascensor,

sin sistema contra incendio, con espacios recreativos para niños. Son desarrollados por Empresa Grandes como GyM, Consorcio Viva y otras empresas que pertenecen a las propias corporaciones financieras del Banco, por el poder adquisitivo que tienen para adquirir terrenos de gran tamaño.

Generalmente un conjunto habitacional tiene un sistema de construcción por etapas, sistema de placas, la primera etapa está vendida por lo cual están construyéndola. Sus precios en promedio son S/. 127,000.00 nuevos soles en el primer nivel y S/. 97,000.00 nuevos soles en el segundo y tercer nivel, S/. 87,000.00 nuevos soles en el cuarto y quinto nivel. El primer nivel incluye un patio de 08 m², mientras que los demás niveles tienen un área efectiva de 62 m², con acabados económicos. En estos proyectos no se consideran el aspecto cultural de la gente, sólo el aspecto económico, y se venden porque existe una gran demanda de viviendas y porque el estado favorece tributariamente a las Grandes Empresas que tienen capacidad económica para adquirir terrenos con áreas significativas. Colocamos unas fotografías reales de construcciones masivas que existen en la mayoría de distritos de Lima.



AV. 1º DE MAYO – Proyecto Los Parques de Villa el Salvador.
Consorcio Viva – Distrito Villa El Salvador – Lima – Perú.



AV. Los Forestales – Proyecto “Los Forestales de Villa”.
CCVIDA SRL – Distrito Villa El Salvador – Lima – Perú.

En este caso los pasos a seguir son los siguientes:



Fuente: Ministerio de Vivienda

2.3.3.- Definición de Exoneración del IGV a las Primeras Ventas.

El estado y las Leyes favorecen a las Empresas Grandes, **Precisan que primera venta de inmuebles futuros están incluidas dentro de los alcances del Literal B del Apéndice I del TUO de la Ley del IGV e ISC.**

DIRECTIVA Nº 012-99-SUNAT. Publicado en agosto de 1999. Respecto de Impuesto General a las Ventas – exoneración a la primera venta de inmuebles que realicen los constructores de los mismos. Precisar si la primera venta de inmuebles futuros, se encuentra incluida en la exoneración establecida en el Literal B del Apéndice I del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto.

General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo aprobado por Decreto Supremo Nº 055-99-EF. BASE LEGAL: - Apéndice I del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo aprobado por Decreto Supremo Nº 055-99-EF (en adelante “TUO de la Ley del IGV”), sustituido por el Decreto Supremo Nº 119-99-EF. – Decreto Supremo Nº 122-99-EF. – Código Civil de 1984.

De acuerdo con lo dispuesto en el literal B del Apéndice I del TUO de la Ley del IGV, se encuentra exonerada de dicho Impuesto, la primera venta de inmuebles que realicen los constructores de los mismos, cuyo valor de venta no supere las 35 Unidades Impositivas Tributarias, siempre que sean destinados exclusivamente a vivienda y que cumplan con las características técnicas contempladas en el Reglamento. Así, mediante el Artículo 1 del Decreto Supremo Nº 122-99-EF se establece que, para considerar exonerada la primera venta de inmuebles a que se refiere el párrafo anterior, los inmuebles al momento de su venta deberán tener las características técnicas consignadas en el citado artículo.

Por su parte, de las normas contenidas en el Código Civil se puede apreciar que los contratos pueden tener como objeto la transferencia de propiedad de bienes futuros. En ese sentido, teniendo en cuenta que la intención de la norma exoneratoria es incentivar la construcción y venta de inmuebles que cumplen los requisitos y características señaladas en las normas materia de análisis, y considerando que en las mismas no se ha excluido a la primera venta de inmuebles futuros, se considera que la mencionada operación está comprendida en los alcances de la referida exoneración.

De otro lado, no resulta válido interpretar que lo dispuesto en el Artículo 1 del Decreto Supremo N° 122-99-EF restringe la aplicación del beneficio únicamente a los bienes existentes al momento de la venta; ello por cuanto, tratándose de la venta de bienes futuros lo que la norma exige es que el objeto del contrato sea la transferencia de propiedad de un bien que reúna las características requeridas para el goce de la exoneración.

No obstante lo antes indicado, es preciso destacar que si al momento de producirse la transferencia del mencionado inmueble, el mismo no reúne las citadas características, se considerará que la operación en comentario no estuvo comprendida en el ámbito de aplicación de la exoneración.

2.4.- Bases Epistémicas

CCVIDA SRL, es una Empresa dedicada a la actividad de Construcción de Edificios Completos, tal como aparece en el Registro de Actividad Empresarial en la SUNAT. Que se muestra expresado más específicamente en los estatutos de la Empresa inscrito en los Registros Públicos (SUNARP) de Huánuco, que a la Letra dice: Señor notario sírvase usted extender en su

registro de escrituras públicas una modificación parcial de estatutos y aumento de capital, que otorga CCVIDA SRL, con P.E. N° 11014152 de Huánuco, representado por su gerente general Ing. Jorge Teófilo Chávez Estrada, identificado con DNI N° 22414602, inscrito en la partida electrónica número 11014152 asiento c00001 del registro de personas jurídicas de Huánuco, de acuerdo a las cláusulas siguientes:

Primero.- por escritura pública de fecha veintiocho de febrero del dos mil cinco (28-02-2005) extendida, ante el notario público Dr. Miguel Ángel Espinoza Figueroa de la ciudad de Huánuco, se constituyó la empresa denominada constructora consultora y servicios generales VIDA sociedad comercial de responsabilidad limitada, pudiendo utilizar las siglas “**CCVIDA SRL**” cuyo capital, socios, participaciones, aumentos de capital, inscripciones, modificaciones y demás por menores obran en la partida electrónica N° 11014152, del registro de personas jurídicas, del libro de sociedades mercantiles de Huánuco.

Segundo.- por acuerdo de junta general de socios, realizado el día 25 de julio del 2014, los socios de la empresa constructora consultora y servicios generales VIDA sociedad comercial de responsabilidad limitada acuerdan por unanimidad lo siguiente:

Modificación del Objeto Social.

Debido a la necesidad de participar en los concursos públicos y licitaciones con instituciones y empresas del estado, de las privadas-estatales, la empresa “CCVIDA SRL” modifica los incisos “a” y “c” del artículo segundo signado como objeto, quedando redactado de la siguiente manera:

Artículo segundo. Inciso a): objeto social.- la sociedad tiene por objeto dedicarse a la **consultoría**, supervisión, elaboración de proyectos de inversión pública, a nivel de: perfil, factibilidad y expediente técnico definitivo, para: instituciones públicas y/o privadas, tales como: **a).** obras civiles: habilitación urbana, conjunto habitacional y residencias, galerías, centros comerciales, centros industriales, gaso-centros de : gas licuado de petróleo, gas natural y vehicular, centros de estudios, centros de salud, centros de recreación y turismo, edificios para oficinas, colegios, universidades, laboratorios y talleres, fábricas, clínicas, hoteles, etc. **B).** Obras de saneamiento: agua potable y alcantarillado, pozos de oxidación, reservorios, canales y tuberías, etc. **C).** Obras de electrificación: centros de generación, redes integrales de alumbrado, instalaciones industriales, instalaciones domiciliarias, etc. **D).**- obras viales: carreteras, puentes, túneles, autopistas, señalizaciones, etc. **E).**- levantamiento topográfico para carreteras, minería, canales de irrigaciones, diseños viales, etc. **F).**- elaboración de estudios geotécnicos para: edificaciones, carreteras, puentes, aeropuertos, muros de contención, canales de irrigación, saneamiento, etc. **G).**- Elaboración de estudios y expedientes para instalación de gas natural a nivel domiciliario, comercial e industrial, **h).**- Elaboración de estudios y expedientes para instalación de sistemas de red de internet y telecomunicaciones, para todo tipo de construcciones y edificaciones **i).**- Supervisión de obras en: Edificaciones, sistemas eléctricos, sistemas electrónicos, sistemas de gas natural, fusión de tuberías de polietileno, soldadura en tuberías de acero y de cobre, carreteras, puentes, saneamiento, canales de irrigación, aeropuertos, reservorios, pozos de oxidación, recintos de almacenamiento y de medición – control para gas natural etc. **J).**-

Asesoramiento: Empresarial, legal, administrativo, contable, financiero, informático u otro.

Artículo Segundo. Inciso c): Objeto Social.- La sociedad tiene por objeto dedicarse a la ejecución de obras: Civiles, eléctricas, electrónicas, gas natural, gas licuado de petróleo, de saneamiento, viales e hidráulicas, de todo tipo, para instituciones públicas y/o privadas tales como: **a).** obras civiles: habilitación urbana, conjunto habitacional y residencias, centros comerciales, centros industriales, centros de estudios, centros de salud, centros de recreación y turismo, galerías y edificios para oficinas, colegios, universidades, laboratorios y talleres, fábricas, estación de gas natural comprimido, gaso-centros, clínicas, hoteles, puentes, pasos a desnivel, etc. **B).**- obras de saneamiento: agua potable y alcantarillado, pozos de oxidación, reservorios, tuberías y canales, etc. **C).**- obras de electrificación: Centros de generación, redes integrales de alumbrado, instalaciones industriales, instalaciones domiciliarias, etc. **D).**- Instalación de sistemas de red a gas natural, para todo tipo de construcción y edificación, etc, **e).**- Instalación de sistemas de red de internet y telecomunicaciones, para todo tipo de construcción y edificación, **f).**- Obras viales: carreteras, puentes, túneles, autopistas, etc. **G).**- servicios de limpieza e higiene, industrial, comercial para instituciones públicas y/o privadas. **H).**- Alquiler de equipos livianos, de topografía y otros; así como realizar todos aquellos actos y contratos que sean lícitos sin restricción alguna. **I).**- alquiler de maquinaria pesada, volquetes, tractor oruga, cargador frontal, rodillo, motoniveladora, cisterna, retro-excavadora y otros. **J).**- Explotación de canteras, **k).**- Transporte de agregados, venta de materiales de construcción y ferretería en general.

Aumento de Capital.

Así mismo se acuerda por unanimidad aumentar el capital social de la suma de s/. 1'176,200.00 (un millón ciento setenta y seis mil doscientos con 00/100 nuevos soles) a la suma de **s/. 2'704,210.40 (dos millones setecientos cuatro mil doscientos diez con 40/100 nuevos soles)** por el nuevo aporte de los siguientes bienes inmuebles:

a).- El 100% de las acciones y derechos sobre el inmueble ubicado en el Jr. Enrique León García N° 276 dpto. N° 101, urbanización santa catalina, distrito La Victoria, provincia y departamento de Lima; con un área total de 41.68 m2, ubicado en el primer nivel del edificio "Residencial Santa Catalina I", inscrito en la partida electrónica N° 12553278, de los registros públicos de Lima, valorizado por el Ing. Marco Aurelio Zegarra García con CIP. N° 94629 en s/. 202,500.00 (doscientos dos mil quinientos con 00/100 nuevos soles).

b).- El 43.75% de las acciones y derechos sobre el inmueble ubicado en **calle rio moche N° 195, urbanización Mon-Pierre distrito de pueblo libre, provincia y departamento de Lima**, área de 343.02 m2, inscrito en la partida electrónica N° 49029262 del registro de propiedad inmueble de Lima y Callao adquirido en merito a la escritura pública de compra venta extendida ante notario público Dr. Jorge Velarde Susoni con fecha 11 de marzo del 2011, y escritura pública de fecha 01 de julio del 2011, valorizado por el Ing. Marco Aurelio Zegarra García con CIP. N° 94629, en s/. 1'008,420.00 (un millón ocho mil cuatrocientos veinte con 00/100 nuevos soles).

c).- El 100% de las acciones y derechos sobre el inmueble ubicado en el Jr. Santa Domitila N° 055, depósito N° 01- urbanización santa EMMA, distrito Lima cercado, provincia y departamento de lima; con un área total de 15.200 m2,

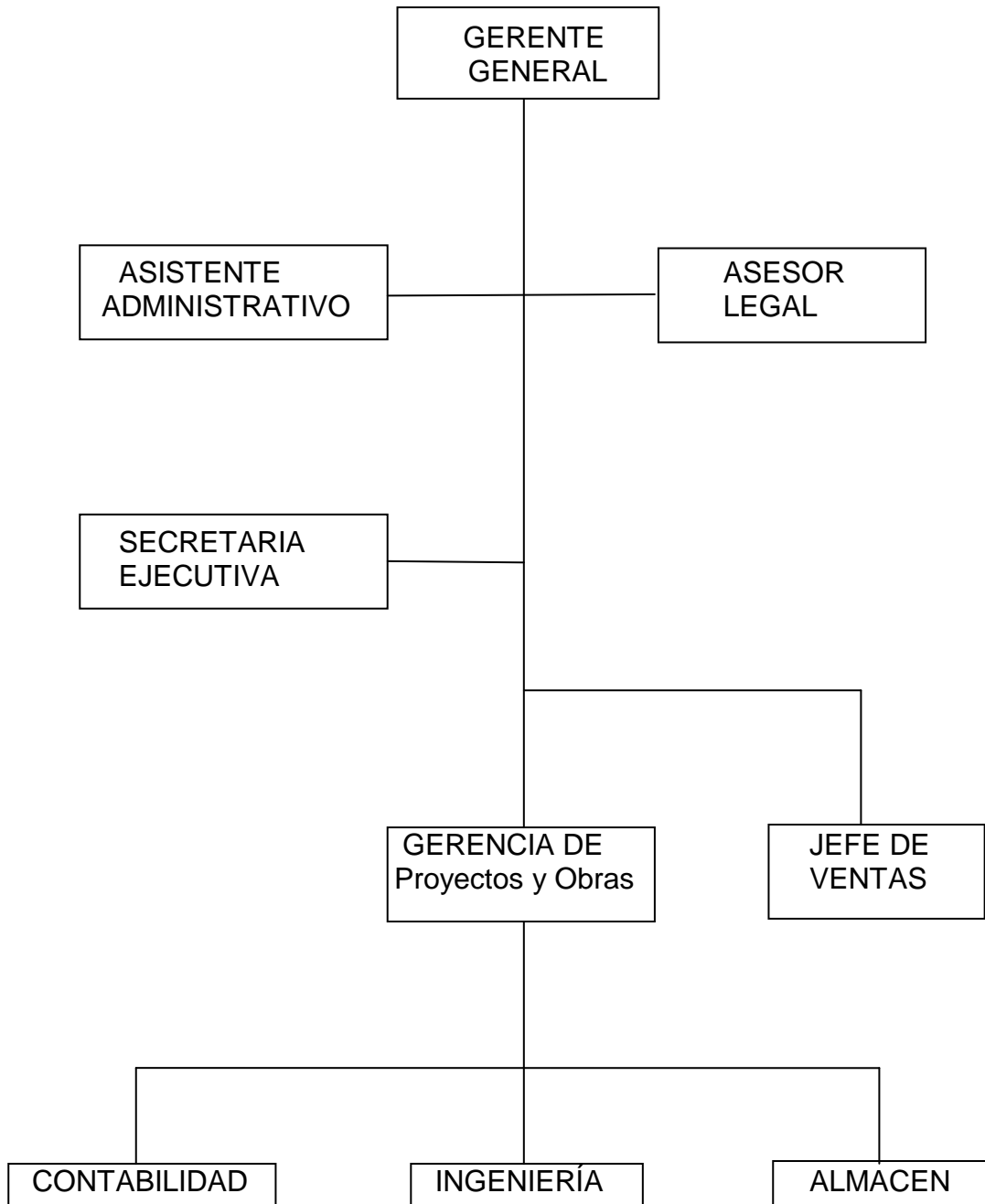
ubicado en el semi sótano del edificio “Residencial Santa Domitila”, inscrito en la partida electrónica N° 12832533, de los registros públicos de Lima, valorizado por el ing. Marco Aurelio Zegarra García con reg. CIP N° 94629 en s/. 39,583.83 (treinta y nueve mil quinientos ochenta y tres con 83/100 nuevos soles).

d).- El 100% de las acciones y derechos sobre el inmueble ubicado en Jr. Santa Domitila N° 055, depósito N° 02- urbanización Santa EMMA, distrito Lima cercado, provincia y departamento de lima; con un área total de 08.98 m2, ubicado en el semi sótano del edificio “Residencial Santa Domitila”, inscrito en la partida electrónica N° 12832534, de los registros públicos de Lima, valorizado por el Ing. Marco Aurelio Zegarra García con reg. CIP. N° 94629 en s/. 20,862.37 (veinte mil ochocientos sesenta y dos con 37/100 nuevos soles).

f).- El 100% de las acciones y derechos sobre el inmueble ubicado en Jr. Santa Domitila N° 051, estacionamiento doble, urbanización santa EMMA, distrito Lima cercado, provincia y departamento de Lima; con un área total de 28.320 m2, ubicado en el semi-sótano del edificio “Residencial Santa Domitila”, inscrito en la P.E. N° 12832532, de los registros públicos de Lima, valorizado por el Ing. Marco Aurelio Zegarra García con reg. CIP. N° 94629 en s/. 41,683.51 (cuarenta y un mil seiscientos ochenta y tres con 51/100 nuevos soles).

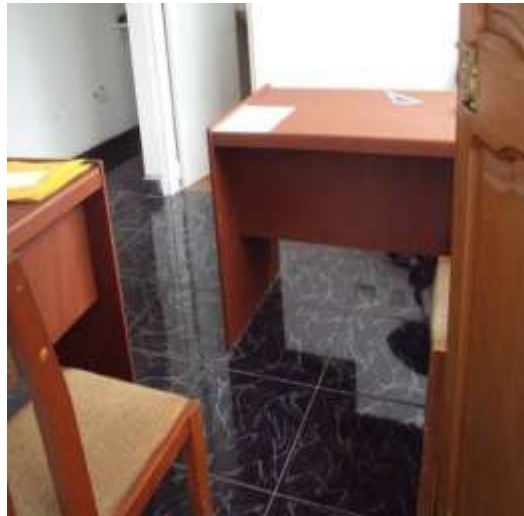
RESUMEN

CAPITAL SOCIAL “CCVIDA SRL” – INSCRITO VIGENTE	S/. 1’176,200
A.- DEPARTAMENTO 101, SANTA CATALINA, LA VICTORIA	S/. 202,500
C.- CASA HABITACIÓN, JR. RIO MOCHE, PUEBLO LIBRE	S/. 1’008,400
D.- DEPÓSITO N° 01, SANTA DOMITILA, LIMA CERCADO	S/.39,500
E.- DEPÓSITO N° 02, SANTA DOMITILA, LIMA CERCADO	S/. 20,800
F.- ESTACIONAMIENTO DOBLE, S. DOMITILA, LIMA CERCADO	S/. 41,600
NUEVO CAPITAL SOCIAL VALORIZACIÓN	S/. 2’704,200

2.4.1.- Organización de CCVIDA SRL:



OFICINA DE LA EMPRESA CCVIDA SRL



OFICINA DE LA EMPRESA CCVIDA SRL
Av. Santa Domitila Nº 051 – Urb. Santa EMMA – LIMA

Visión de la Empresa CCVIDA SRL

Ser una empresa líder en el mercado nacional de la construcción de edificios completos, gestora de buenas prácticas de la ingeniería y de la tecnología, formadora de técnicos y profesionales con responsabilidad ética y social, para lograr satisfacción en los clientes que buscan calidad y servicio.

Misión de la Empresa CCVIDA SRL

Somos una empresa que trabaja en la industria de la construcción, fabricando edificios completos, tales como multifamiliares, conjuntos habitacionales, galerías, hoteles, centros educativos, universidades, centros de salud, hospitales, etc. innovadora de diseños, estructuras, y servicios. **CCVIDA SRL.** Promueve, Construye y Vende, Edificios Completos, de buena calidad, con la finalidad de cubrir en parte la demanda existente en el mercado nacional, tanto en el sector privado como en el sector público.

Realiza labores de ingeniería a nivel de consultoría como a nivel de ejecución de obras, con aplicación de buen diseño y tecnología de la construcción, buscando mejor calidad y servicio.

Valores de la Empresa CCVIDA SRL

CCVIDA SRL desarrolla actividad empresarial en el Perú, acompañado de las buenas prácticas en valores éticos y morales, está dedicado a satisfacer en parte, la demanda nacional de vivienda construcción y saneamiento, buscando atender una necesidad económica y social. Nuestra empresa tiene la capacidad de generar nuevos productos y servicios, orientado a cubrir las preferencias de familias, comunidades, municipios y regiones de nuestro país.

2.4.2.- Obras Ejecutadas CCVIDASRL

Obra	Beneficiarios	% Partic	M.Total Obra USA \$.	Fecha de Inicio y Término	AREA TERRENO
Construcción clínica Ojos Santos 3 niveles	Gladis Allazo Medina	100	63,300.00	Marzo 2005 - Agosto 2005	200.00 m2
Iglesia Bethel A.D 2 Niveles	Iglesia Bethel A.D.	100	148,310.00	Junio 2007 - Febrero 2008	300.00 m2
Construcción Hotel SUMAC 3 Niveles	Enrique Baldeón Chávez	100	113,520.00	Julio 2009 - Noviembre 2009	1,000.00 m2
Residencial Santa Catalina I 5 Niveles	10 compradores	100	752,333.43	Junio 2008 - Abril 2009	276.00 m2
Residencial Santa Domitila 5 Niveles	9 compradores	100	528,460.36	Octubre 2009 - Junio 2010	241.00 m2
Residencial Sucre La Mar 8 Niveles + Terraza	17 compradores	100	1,964,691.22	Octubre 2010 - Octubre 2012	322.00 m2

Fuente: Elaboración Propia

Proyectos Pendientes CCVIDA

Obra	Beneficiarios	% Partic	M.Total Obra US.\$.	Fecha proyectada	ÁREA Terreno
Residencial "Los Balcones de Rio Moche"	12 Dptos. En Planos.	100%	1,000,000.00	Marzo 2017.	343 m ²
Residencial "Brisas de Magdalena"	50 Dptos. En Planos.	100%	3'000,000.00	Marzo 2018	750 m ²

Fuente: Elaboración Propia

CCVIDA SRL, acogándose a las condiciones del mercado inicia su actividad empresarial en el sector inmobiliario en la ciudad de Lima, participando directamente desde el año 2008 hasta el año 2012. Periodo en el cual ha realizado compras de tres (3) terrenos (Distritos: La Victoria, Lima Cercado, Pueblo Libre), tres (3) estudios a nivel de perfil y expediente técnico, tres (3) ejecuciones de obras a nivel privado, con calificación de la SUNARP para la compra de los bienes raíces, calificación de las Municipalidades para el otorgamiento de las respectivas licencias de obras, calificación de los Bancos para el otorgamiento de créditos hipotecarios a los clientes adquirientes de bienes futuros; cuyos resultados económicos se mostrarán más adelante en los balances contables. CCVIDA SRL, ha adquirido dos (2) terrenos más (Distritos: Pueblo Libre, Magdalena), ha realizado dos (2) estudios a nivel de perfil, que están aprobados por las respectivas municipalidades.

2.4.3.- Experiencia de la Empresa CCVIDA SRL

CCVIDA SRL, es una empresa de servicios dedicada a la construcción de edificios completos como consta en su ficha RUC y en la inscripción de CONSUCODE N° SO301288. Se constituye el 28 de febrero del 2005, Actualmente los socios de la empresa son Soledad Luz Chávez Estrada con 60% de participación y Raquel Gloria Chávez Estrada con 40% de participación como consta en los documentos legales de la nuestra Empresa, inscrito en la

partida electrónica N° 11014152 de los registros públicos de Huánuco, con un capital social de 1'176,200.00 (un millón ciento setenta y seis mil doscientos y 00/100 nuevos soles).

A la fecha "CCVIDA SRL" cuenta en su haber con un promedio de 40 trabajos realizados entre construcciones completas, acabados y refacciones, que son trabajos realizados tanto en la región centro oriental con mayor incidencia en el departamento de Huánuco así como en la ciudad de Lima.

2.4.4.- Primer Proyecto Inmobiliario "Residencial Santa Catalina".

Después de haber trabajado 4 (cuatro) años haciendo servicios de construcción para diversas instituciones, empresas y personas naturales, nuestra empresa emprende un proyecto propio en la línea de edificación de tipo multifamiliar; para ello se ha adquirido una propiedad en la Ciudad de Lima sito en el Jr. León García 276-280 (altura cuadra 3 de la Av. Canadá) Urbanización Santa Catalina – distrito La Victoria, área 269.75 m². Certificado de parámetro a 05 (cinco) pisos, donde se construyó un edificio 10(diez) departamentos, 06(seis) estacionamientos, de acuerdo a proyecto aprobado y licencia de obra nueva por la municipalidad distrital de "La Victoria"; proyecto elaborado por el equipo consultor de nuestra Empresa "CCVIDA SRL". Los bienes inmuebles en tal proyecto, han sido entregados e independizados en el periodo 2009.



FOTO: Residencial Santa Catalina I

VENTAS REALIZADAS "RESIDENCIAL SANTA CATALINA I"

N° Dpto	Área m2	Cliente	Precio Venta	FIANZA	BIF	BCP	TOTAL S/.
101	50	Consuelo Matsumoto Vda. De Makino y Benicia Makino de Fukusaki	83,500				
102	73	Eduardo Aníbal Blanco Cahuana	120,000	118,000		118,000	
201	105	Oscar Tenorio Alarcón	146,000				
202	73	Gino Paolo Mori Valenzuela	126,000				
301	105	Delmira Bustamante Apaestegui	150,000				
302	73	Carmen del Rosario Gonzales Loayza	68,000				
401	105	Hilda Dora Rodríguez Vargas	149,000				
402	73	Hugo Manuel Mosqueira Izquierdo	89,000				
501	105	Verónica Noemí Troncoso Paredes y Héctor Oswaldo Caramutti Castañeda	150,000				
502	90	Marioldy Sánchez Santivañez y Anthony Steve del Águila Portocarrero	90,000				
	100	Terraza Privada – CCVIDA SRL	30,000				
			1'201,500				118,000

Fuente: Información de la Pequeña Empresa CCVIDA SRL

CUADRO DE ACABADOS “SANTA CATALINA I”

CUADRO DE ACABADOS	PISOS	FACHADA EXTERIOR	FACHADA INTERIOR	ESTACIONAMIENTO (EXTERIOR)	ESTACIONAMIENTO (INTERIOR)	RAMPA VEHICULAR	PASADIZOS PEATONALES	ESCALERAS	DESCANZO ESCALERAS	SALA - COMEDOR	SS. HYL	COCINAS	DORMITORIOS	LAVANDERIA	AZOTEA
	CEMENTO Protachado CEBRUÑA C1.00 M (OPCIONAL CUABRICULA)														
	CEMENTO Protachado CON BRUÑA C0.10 M (UN SOLO SENTIDO)														
	CERAMICO 0.30 x 0.30 COLOR GRIS														
	CERAMICO 0.30 x 0.30 COLOR HUESO														
	ZOCALOS														
	CERAMICO 0.30 x 0.30 COLOR HUESO														
	PREFABRICADO FLOTADO LAMINADO COLOR CERZO														
	CERAMICO 0.30 x 0.30 COLOR HUESO														
	CERAMICO CORTADO 0.10 x 0.30 COLOR GRIS														
	MUKOS Y/O CIELO RAZO														
	TARRAJEO PROTACHADO		X	X	X			X	X	X					
	BASE INPRIMANTE		X	X	X			X	X	X					
	CELLADOR PARA PARED		X	X	X			X	X	X					
	CERAMICO 0.30 x 0.30														
	PINTURA														
	PINTURA LATEX MATE COLOR TURQUEZA		X												
	PINTURA LATEX MATE COLOR BLANCO HUMO		X												
	PINTURA LATEX MATE COLOR ALABASTRO														
	PINTURA BASE ANTORIDANTE														
	PINTURA A OLEO MATE COLOR ALUMINIO														
	PUERTAS														
	MADERA SOLIDA CEBRO LAQUEADO BRUÑADO e = 0.005M x 0.20M									X					
	PREFABRICADO CON BASE PINTURA BRUÑADO e = 0.005M x 0.20M										X				
	PREFABRICADO VAIVEN BASE PINTURA BRUÑADO e = 0.005M x 0.20M											X			
	CERRADURA PARA EXTERIOR TRES GOLPES														
	CERRADURA TIPO GLOBO PARA INTERIORES														
	VENTANAS														
	SISTEMA NOVA CON VIDRIO DE 6 MM											X			
	BILOQUES DE VIDRIO 0.2M x 0.24 M														
	BANANDAS														
	FIERRO TUBULAR 2" y 1/2"												X		
	ALUMINIO (TUBULAR) RECTANGULAR 2"														
	CLOSETS Y REPOSTEROS														
	MELAMINE e=18MM COLOR ALMENDRA														
	TABLERO PESTERONADO CON LAMINA DECORATIVA COLOR GRANTO NEGRO														
	SANTIBARRIOS														
	LAVATORIO S/PEDESTAL COLOR CORAL														
	INODORO COLOR CORAL														
	LAVADERO DE ACERO INOXIDABLE DE 1.20M														
	LAVADERO PREFABRICADO COLOR BLANCO														
	GRIFERIAS														
	GRIFERIA DOS LLAVES A.F. 4c														
	GRIFO DE UNA LLAVE MARCA ITALY														

Fuente: Información de la Pequeña Empresa CCVIDA SRL



ESTRUCTURA EDIFICIO RESIDENCIAL SANTA CATALINA I
 Jr. Enrique León García N° 276 - Santa Catalina - La Victoria – Lima



CASCO EDIFICIO RESIDENCIAL SANTA CATALINA I
ENERO-FEBRERO - 2009



ACABADOS EDIFICIO RESIDENCIAL SANTA CATALINA I



ACABADOS EDIFICIO RESIDENCIAL SANTA CATALINA I



SSH EDIFICIO RESIDENCIAL SANTA CATALINA I



MUROS, COLUMNAS Y PLACAS - SETIEMBRE - 2008
Jr. Enrique León García N° 276 - Santa Catalina - La Victoria - Lima



CIMENTACION COLUMNAS Y PLACAS - JUNIO - 2008
Jr. Enrique León García N° 276 - Santa Catalina - La Victoria - Lima



MUESTRA DE MATERIAL PARA ESTUDIO DE SUELOS ABRIL - 2008
 Jr. Enrique León García N° 276 – Santa Catalina - La Victoria – Lima

PRESUPUESTO DE OBRA "RESIDENCIAL SANTA CATALINA I"					
Item	Descripción	Und.	Metrado	Precio (S/.)	Parcial (S/.)
01	OBRAS PROVISIONALES				3,900.00
01.01	CASETA DE ALMACEN	GLB	1.00	800.00	800.00
01.02	OFICINA DE OBRA	GLB	1.00	1,900.00	1,900.00
01.03	SERVICIOS HIGIENICOS	GLB	1.00	1,200.00	1,200.00
02	OBRAS PRELIMINARES				13,210.00
02.01	TRAZOS, NIVELES Y REPLANTEOS DURANTE LA OBRA	GLB	1.00	2,750.00	2,750.00
02.02	TRANSPORTE DE EQUIPOS Y HERRAMIENTAS	GLB	1.00	6,800.00	6,800.00
02.03	CARTEL DE IDENTIFICACION DE LA OBRA DE 1.00X2.00M	m2	6.00	35.00	210.00
02.04	FLETE	Tn	23.00	150.00	3,450.00
03	MOVIMIENTO DE TIERRAS				20,336.25
03.01	EXCAVACION MASIVA SEMISOTANO	m3	224.60	32.60	7,321.96
03.02	EXCAVACION MANUAL PARA ZAPATAS Y CISTERNA	m3	107.15	15.60	1,671.54
03.03	EXCAVACION MANUAL PARA CIMIENTOS Y VIGAS DE CIMENTACION	m3	42.60	15.60	664.56
03.04	RELLENO COMPACTADO CON MATERIAL PROPIO	M3	43.50	19.72	857.82
03.05	ACARREO INTERNO DE MATERIAL EXCEDENTE DE EXCAV. MANUAL	M3	52.45	10.40	545.48
03.06	NIVELACION Y COMPACTACION DE TERRENO CON EQUIPO LIVIANO	M2	241.80	2.59	626.26
03.07	ELIMINACION DE MATERIAL EXCEDENTE Y DESMONTE	M3	428.15	20.20	8,648.63
04	CONCRETO SIMPLE				8,969.02
04.01	SOLADO				897.60
04.01.01	SOLADO PARA ZAPATAS, PLACAS Y MUROS E=3" MEZCLA 1:12 CEMENTO-HORMIGON	M2	61.40	13.02	799.43
04.01.02	SOLADO PARA VIGAS DE CIMENTACION E=3" MEZCLA 1:12 CEMENTO-HORMIGON	M2	7.54	13.02	98.17
04.02	PISOS Y PAVIMENTOS				3,766.53
04.02.01	FALSO PISO DE 4" DE CONCRETO 1:10 CEMENTO:HOMIGON	M2	215.60	17.47	3,766.53
4.03	CIMIENTO CORRIDO				2,362.39
04.03.01	CIMIENTOS CORRIDOS F'C= 100 KG/CM2 CEMENTO-HORMIGON 30% PG 8"	m3	18.60	127.01	2,362.39
4.04	SOBRECIMIENTO				1,942.51
04.04.01	ENCOFRADO Y DESENCOF. SOBRECIMIENTO	M2	62.30	21.70	1,351.91
04.04.02	SOBRECIMIENTO F'C= 100 KG/CM2 CEMENTO-HORMIGON 30% PG 4"	M3	4.65	127.01	590.60
05	CONCRETO ARMADO				228,347.64
05.01	ZAPATAS				12,797.90
05.01.01	CONCRETO ZAPATAS F'C=210 KG/CM2	m3	28.56	305.02	8,711.37
05.01.02	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	kg	1,357.65	3.01	4,086.53
05.02	VIGAS DE CIMENTACION				7,002.23
05.02.01	CONCRETO VIGAS DE CIMENTACION F'C=210 KG/CM2	m3	8.38	305.02	2,556.07
05.02.02	ENCOFRADO Y DESENCOFADO PARA VIGAS DE CIMENTACION RECTA	m2	62.40	21.80	1,360.32
05.02.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2 REND=300KG/DIA	kg	997.45	3.01	3,002.32

05.02.04	JUNTA DE TEKNOPORT E=4"	m2	6.84	12.21	83.52
05.03	COLUMNAS				49,515.28
05.03.01	CONCRETO COLUMNAS F'C=210 KG/CM2	m3	50.58	290.38	14,687.42
05.03.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN COLUMNAS	m2	505.80	31.01	15,684.86
05.03.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	kg	6,359.80	3.01	19,143.00
05.04	PLACAS				31,610.18
05.04.01	CONCRETO PLACAS F'C=210 KG/CM2	m3	28.72	290.38	8,339.71
05.04.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN PLACAS	m2	246.11	30.13	7,415.29
05.04.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	kg	5,267.50	3.01	15,855.18
05.05	VIGAS				56,041.77
05.05.01	CONCRETO VIGAS F'C=210 KG/CM2	m3	44.17	317.83	14,038.55
05.05.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN VIGAS	m2	294.50	32.62	9,606.59
05.05.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	kg	10,763.00	3.01	32,396.63
05.06	LOSAS ALIGERADAS				48,057.22
05.06.01	CONCRETO LOSAS ALIGERADAS F'C=210 KG/CM2	m3	18.03	317.83	5,730.47
05.06.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN LOSAS ALIGERADAS	m2	707.65	23.16	16,389.17
05.06.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	kg	4,725.00	3.01	14,222.25
05.06.04	LADRILLO HUECO DE ARCILLA 15X30X30 CM PARA LOSA ALIGERADO	und	5,374.00	2.18	11,715.32
05.07	LOSAS MACIZAS				16,796.50
05.07.01	CONCRETO LOSAS MACIZAS F'C=210 KG/CM2	m3	15.60	317.83	4,958.15
05.07.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL DE LOSAS MACIZAS	m2	235.00	26.36	6,194.60
05.07.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	kg	1,875.00	3.01	5,643.75
05.08	CISTERNA				4,166.25
05.08.01	CONCRETO CISTERNA F'C=210 KG/CM2	m3	6.45	290.38	1,872.95
05.08.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN CISTERNA SUBTERRANEA	m2	36.40	23.47	854.31
05.08.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	kg	326.48	3.01	1,438.99
05.09	TANQUE ELEVADO				2,360.32
05.09.01	CONCRETO TANQUE ELEVADO F'C=210 KG/CM2	m3	2.62	317.83	832.71
05.09.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN TANQUE ELEVADO	m2	30.37	26.87	816.04
05.09.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	kg	236.40	3.01	711.56
06	JUNTAS SISMICAS				632.93
06.01	JUNTA SISMICA CON TEKNOPORT E=1"	m2	120.10	5.27	632.93
07	ALBAÑILERIA Y TABIQUERIA				24,941.47
07.01	MURO SOGA LADR. KK AMARRE CON CEM-C-A	m2	1,076.92	23.16	24,941.47
08	REVOQUES ENLUCIDOS Y MOLDURAS				32,395.02
08.01	TARRAJEO INTERIOR C/MORTERO 1:5 X1.5 CM.(INC.COLUMNAS EMPOT)	m2	1,255.46	12.79	16,057.33
08.02	TARRAJEO EXTERIOR C/MORTERO 1:5 X 1.5CM.(INC.COLUMNAS EMPOT)	m2	322.80	14.46	4,667.69
08.03	TARRAJEO CON IMPERMEABILIZANTES	m2	30.41	19.21	584.18
08.04	TARRAJEO DE SUPERF. VIGAS PERALTADAS-INDEPEND.(EN INTERIORES)	m2	168.54	22.83	3,847.77
08.05	TARRAJEO DE ESCALERA	m2	48.32	17.59	849.95
08.06	VESTIDURA DE DERRAMES EN PUERTAS, VENTANAS Y VANOS.	ml	624.30	8.54	5,331.52
08.07	TARRAJEO DE SUPERFICIE DE COLUMNAS CON CEMENTO-ARENA	m2	58.15	18.17	1,056.59
09	CIELORRASOS				12,221.12
09.01	CIELORRASOS CON MEZCLA DE CEMENTO-ARENA	m2	707.65	17.27	12,221.12
10	REVESTIMIENTOS				4,057.30
10.01	FORJADO Y REVESTIM. DE GRADAS Y ESCALERAS DE CEM. Y FROTACHADO	m2	156.11	25.99	4,057.30
11	CONTRAZOCALOS				3,401.80
11.01	CONTRAZOCALO DE CERAMICO DE .10 X .30 M.	ml	353.25	9.63	3,401.80
12	ZOCALOS				13,988.69
12.01	ZOCALO DE MAYOLICA DE 30 X 30 CM	m2	368.90	37.92	13,988.69
13	PISOS Y PAVIMENTOS				39,703.80
13.01	PISO LAMINADO/FLOTADO	m2	486.50	41.46	20,170.29
13.02	PISOS DE CEMENTO SEMI-PULIDO	m2	102.68	11.26	1,156.18
13.03	PISO DE CERAMICO DE COLOR 30X30 CM.	m2	134.60	41.26	5,553.60
13.04	CONTRAPISO DE 48 MM.	m2	786.25	16.31	12,823.74
14	PINTURA				14,378.11
14.01	PINTURA LATEX MATE EN CIELO RASO 2 MANOS	m2	707.65	6.28	4,444.04
14.02	PINTURA LATEX MATE EN MUROS INTERIORES 2 MANOS	m2	1,255.46	6.28	7,884.29

14.03	PINTURA LATEX MATE EN MUROS EXTERIORES 2 MANOS	m2	322.80	6.35	2,049.78
15	APARATOS Y ACCESORIOS SANITARIOS				6,112.44
15.01	INODORO INC. COLOCACION	pza	23.00	144.74	3,329.02
15.02	LAVATORIO INC. COLOCACION	pza	23.00	114.94	2,643.62
15.03	LAVADERO DE COCINA ACERO INOX. INC. COLOCACION	pza	1.00	139.80	139.80
16	GRIFERIA				3,062.50
16.01	GRIFERIA PARA LAVATORIO	und	23.00	29.50	678.50
16.02	GRIFERIA PARA LAVADERO EN COCINA	und	10.00	69.30	693.00
16.03	GRIFERIA PARA DUCHA	und	19.00	89.00	1,691.00
17	CARPINTERIA DE MADERA				13,851.17
17.01	PUERTAS DE MADERA TABLEROS REBAJADOS DE 4.5 MM. DE CEDRO	m2	18.90	129.10	2,439.99
17.02	PUERTA CONTRAPLACADA 35 MM. C/TRIPLAY 4MM.+ MARCO CEDRO 2X3"	m2	110.67	103.11	11,411.18
18	CARPINTERIA EN MELANINE				15,407.20
18.01	CLOSET EN MELANINE INC. PUERTAS Y DIVISIONES NO INC. CAJONERIA	ml	55.60	182.00	10,119.20
18.02	MUEBLE ALTO EN MELANINE PUERTAS Y CAJONES EN MELANINE	ml	18.40	170.00	3,128.00
18.03	MUEBLE BAJO EN MELANINE PUERTAS Y CAJONES EN MELANINE	ml	12.00	180.00	2,160.00
19	CARPINTERIA METALICA				8,288.00
19.01	BARANDA DE TUBO FIERRO. PASAMANO 2" - PARANTE 1" X 1M.ALT	ml	74.00	112.00	8,288.00
20	CERRAJERIA				4,273.98
20.01	CERRADURA PARA PUERTA EXTERIORES	pza	12.00	64.25	771.00
20.02	CERRADURA PARA PUERTAS INTERIORES	pza	63.00	33.96	2,139.48
20.03	BISAGRA ALUMINIZADA CAPUCHINA DE 3" X 3"	pza	225.00	6.06	1,363.50
21	VIDRIOS, CRISTALES Y SIMILARES				11,414.84
21.01	SISTEMA NOVA INC. VIDRIOS Y ACCESORIOS	m2	105.84	107.85	11,414.84
22	SALIDAS DE DISTRIBUCION DE ALIMENTACION				23,780.78
22.01	SALIDA PARA CENTROS DE LUZ C/INTERRUPTOR DE COMMUTACION	pto	136.00	74.96	10,194.56
22.02	SALIDA PARA TOMACORRIENTE BIPOLAR DOBLE CON PVC	pto	253.00	48.54	12,280.62
22.03	SALIDA DE FUERZA PARA COCINA CON PVC	pto	10.00	56.41	564.10
22.04	SALIDA PARA THERMA CON PVC	pto	10.00	74.15	741.50
23	ALIMENTADORES				5,038.40
23.01	A TG 3X1X240MM2THW+1+35MM2TW.	ml	5.00	15.25	76.25
23.02	A TD-1 3X1X35MM2THW+1+10MM2TW.	ml	15.00	13.15	197.25
23.03	A TD-2 3X1X16MM2THW+1-10MM2TW.	ml	20.00	13.36	267.20
23.04	A TD-2 3X1X35MM2THW+1-35MM2TW.	ml	25.00	13.36	334.00
23.05	A TD-4 3X1X16MM2THW+1-10MM2TW.	ml	30.00	12.31	369.30
23.06	A TG 1X10MM2THW	ml	620.00	6.12	3,794.40
24	MONTANTE DE ALIMENTADORES				1,966.05
24.01	TUBERIAS PVC SAP (ELECTRICAS) D=100MM	ml	5.00	37.45	187.25
24.02	TUBERIAS PVC SAP (ELECTRICAS) D=50MM	ml	70.00	16.79	1,175.30
24.03	TUBERIAS PVC SAP (ELECTRICAS) D=65MM	ml	25.00	24.14	603.50
25	TABLERO DE DISTRIBUCION				2,211.16
25.01	TABLEROS DISTRIBUCION	und	10.00	189.20	1,892.00
25.02	TABLERO DE CONTROL DE EQUIPO DE BOMBEO	und	1.00	319.16	319.16
26	COMUNICACIONES				382.80
26.01	SALIDA PARA TELEFONO DIRECTO (DE SERVICIO PUBLICO)	pto	10.00	18.58	185.80
26.02	SALIDA PARA TV-CABLE CON PVC	pto	10.00	19.70	197.00
27	VARIOS				1,700.00
27.01	POZO-CONEXION A TIERRA EN SISTEMA	und	1.00	900.00	900.00
27.02	PRUEBA MEGOMETRICAS	und	1.00	800.00	800.00
28	TRABAJOS PRELIMINARES (SANITARIAS)				630.80
28.01	TRAZO Y REPLANTEO	ml	40.00	1.64	65.60
28.02	EXCAVACION Y RELLENO PARA TUBERIAS	ml	40.00	14.13	565.20
29	RED DE DISTRIBUCION DE DESAGUE				5,629.54
29.01	TUBERIA DE PVC SAL 4"	ml	211.50	17.85	3,775.28
29.02	TUBERIA DE PVC SAL 2"	ml	139.00	13.34	1,854.26
30	CAJA DE REGISTRO				685.20
30.01	CAJA DE REGISTRO DE DESAGUE 12" X 24"	pza	6.00	114.20	685.20
31	SALIDA DE DESAGUE				8,652.48

31.01	SALIDAS DE PVC SAL PARA DESAGUE DE 2"	pto	98.00	50.61	4,959.78
31.02	SALIDAS DE PVC SAL PARA DESAGUE DE 4"	pto	24.00	85.60	2,054.40
31.03	SALIDAS DE PVC SAL PARA VENTILACION DE 2"	pto	30.00	54.61	1,638.30
32	ACCESORIOS				1,518.69
32.01	SUMIDEROS DE 2"	pza	24.00	30.78	738.72
32.02	REGISTRO DE BRONCE 2"	und	10.00	27.36	273.60
32.03	REGISTROS DE BRONCE DE 4"	und	3.00	34.89	104.67
32.04	SOMBRERO VENTILACION PVC DE 2"	pza	30.00	13.39	401.70
33	SISTEMA DE AGUA FRIA				4,510.36
33.01	SALIDA DE AGUA FRIA				2,740.80
33.01.02	SALIDA DE AGUA FRIA CON TUBERIA DE PVC-SAP 1/2"	pto	48.00	57.10	2,740.80
33.02	RED DE DISTRIBUCION DE AGUA FRIA				1,769.56
33.02.01	RED DE DISTRIBUCION TUBERIA DE 1/2" PVC-SAP	ml	146.50	10.53	1,542.65
33.02.02	RED DE DISTRIBUCION TUBERIA DE 1" PVC-SAP	ml	22.40	10.13	226.91
34	SISTEMA DE AGUA CALIENTE				4,038.79
34.01	SALIDA DE AGUA CALIENTE				2,412.98
34.01.01	SALIDA DE AGUA CALIENTE CON TUBERIA CPVC 1/2"	pto	34.00	70.97	2,412.98
34.02	RED DE DISTRIBUCION DE AGUA CALIENTE				1,625.81
34.02.01	RED DE DISTRIBUCION DE AGUA CALIENTE TUB. CPVC D=1/2"	ml	88.60	18.35	1,625.81
35	VALVULAS				1,144.28
35.01	VALVULAS DE COMPUERTA DE BRONCE DE 1/2"	pza	20.00	45.12	902.40
35.02	VALVULAS DE COMPUERTA DE BRONCE DE 3/4"	pza	4.00	58.07	232.28
35.03	UNION UNIVERSAL DE FIERRO GALVANIZADO DE 1/2"	und	4.00	1.40	5.60
35.04	UNION UNIVERSAL DE FIERRO GALVANIZADO DE 3/4"	und	2.00	2.00	4.00
36	EQUIPAMIENTO Y VARIOS				1,377.20
36.01	COLOCACION DE MEZCLADORAS EN BAÑOS PRINCIPALES	und	20.00	9.21	184.20
36.02	REBOSE DE CISTERNA Y FLOTADOR VALVULA DE 1 1/2"	und	1.00	366.47	366.47
36.03	ROMPEAGUA 3"	und	2.00	266.15	532.30
36.04	VALVULA DE 1"	und	1.00	55.05	55.05
36.05	VALVULA CHECK CANASTILLA ROSCADA BRONCE 1 1/2"	und	2.00	107.59	215.18
36.06	UNION UNIVERSAL DE FIERRO GALVANIZADO DE 1"	und	2.00	3.60	7.20
36.07	UNION UNIVERSAL DE FIERRO GALVANIZADO DE 1 1/2"	und	4.00	4.20	16.80
37	VARIOS				2,342.53
37.01	EQUIPO DE BOMBEO PARA AGUA	und	1.00	1,529.16	1,529.16
37.02	MEDIDOR DE AGUA DE 1/2"	und	10.00	71.67	716.70
37.03	MEDIDOR DE AGUA DE 1"	und	1.00	96.67	96.67
	COSTO DIRECTO				548,502.34
	GASTOS GENERALES				45,948.39
	SUB TOTAL				594,450.73
	I. G. V.				112,945.64
	TOTAL PRESUPUESTO				707,396.36

Fuente: Información de la Pequeña Empresa CCVIDA SRL

2.4.5.- Segundo Proyecto Inmobiliario "Residencial Santa Domitila".

Se inició en octubre del 2009 y concluido en octubre del 2010, denominado "Residencial Santa Domitila" ubicado en la Av. Santa Domitila N° 051-061 – Urbanización Santa Emma – distrito Lima Cercado. (Cerca de la Pontificia Universidad Católica del Perú). Terreno de 241.00 m², de propiedad de

nuestra empresa. De acuerdo al certificado de parámetro construcción a 05 (cinco) niveles. Se presentó a la municipalidad de Lima metropolitana un proyecto para construir un edificio de 05 (cinco) niveles, 9 (nueve) departamentos, 5 (cinco) estacionamientos, 01 (un) Pent House; el proyecto fue aprobado y con licencia de construcción de obra nueva se desarrolló la fábrica del edificio. Terminado a satisfacción de los clientes, de los evaluadores de la municipalidad de Lima, colegio de arquitectos y colegio de ingenieros. Producto independizado y entregado a cada uno de los propietarios. Independización concluido abril del 2011.



EDIFICIO terminado AGOSTO 2010
RESIDENCIAL SANTA DOMITILA

VENTAS REALIZADAS “RESIDENCIAL SANTA DOMITILA”

N°	Área	Cliente	Precio Venta	FIANZA BBVA	Interbank	TOTAL S/.
Dpto	m2					
101	97	CARLOS ROBERTO PEREZ BRITTO	183,500	135000	135000	
201	67	EDGAR MATOS PEÑA y NINA JACQUELINE COPELLO QUINTANA	139,500			
301	67	MANUEL EXALTACION BEJAR RAMOS	142,215			
401	67	ROCIO DEL PILAR ORNA CASTRO	160,000			
501	67	YANIL MAURA ALBURQUERQUE FARJE	150,000			
202	72	WALTER NIERI ROJAS ECHEVARRIA y NELSY YCELA CAIRO DIONICIO	168,000			
302	72	LUIS ENRIQUE JORGE CRUZ y MARY ESTHER CALDERON FERNANDEZ	149,500			
402	72	CIRILO GOMEZ QUINTO e IRMA GARCIA MATOS	139,650			
502	72	ZOILA ELVIRA MIRAVAL TARAZONA y ROBERTO BRIGIDO MODRAGON BAZAN	150,000			
	12	ZOLILA PAREDES – DOS ESTACIONAMIENTO EXTERIORES	20,000			
	25	ESTACIONAMIENTO DOBLE - CCVIDA SRL	30,000			
	24	DOS DEPOSITOS EN EL SÓTANO – CCVIDA SRL	45,000			
		TERRAZA PRIVADA – DEPÓSITOS - CCVIDA SRL	120,000			
			1,567,365		135,000	135,000

Fuente: Información de la Pequeña Empresa CCVIDA SRL

CUADRO DE ACABADO “RESIDENCIAL SANTA DOMITILA”

CUADRO DE ACABADOS	PISOS	FACHADA EXTERIOR	FACHADA INTERIOR	ESTACIONAMIENTO (EXTERIOR)	ESTACIONAMIENTO (INTERIOR)	RAMPAS VEHICULARES	FASADAZOS PEATONALES	ESCALERAS	DESCANZO ESCALERAS	SALACOMEDOR	SS. HYL	COCINAS	DORMITORIOS	LAVANDERIA	AZOTEAS
CEMENTO Frotado/ C/ BRUNO C/ 1.00 M (OPCIONAL CUADRICULA)															
CEMENTO FROTADO CON BRUNO C/ 0.10 M (UN SOLO SENTIDO)															
CERAMICO 0.30 x 0.30 COLOR GRIS															
CERAMICO 0.30 x 0.30 COLOR HUESO															
PISO FLOTADO (LAMINADO) COLOR MADERA TIPO CEREZO															
ZOCALOS															
CERAMICO 0.30 x 0.30 COLOR HUESO															
PREFABRICADO FLOTADO LAMINADO COLOR CERZO															
CERAMICO CORTADO 0.10 x 0.30 COLOR GRIS															
MUROS Y O CIELO RAZO															
TARRAJEO FROTADO															
BASE IMPRIMANTE															
CELLADOR PARA PAED															
CERAMICO 0.30 x 0.30															
PINTURA															
PINTURA LATEX MATE COLOR CELESTE															
PINTURA LATEX MATE COLOR BLANCO HUMO															
PINTURA LATEX MATE COLOR ALABASTRO															
PINTURA BASE ANTONDANTE															
PINTURA OLEO MATE COLOR ALUMINO															
PUERTAS															
MADERA SOLIDA CERVO LAQUERADO BRUNADO e = 0.065M x 0.20M															
PREFABRICADO CON BASE PINTURA BRUNADO e = 0.065M x 0.20M															
PREFABRICADO VAVEN BASE PINTURA BRUNADO e = 0.065M x 0.20M															
CERRADURA PARA EXTERIOR TRES GOLPES															
CERRADURA TIPO GLOBO PARA INTERIORES															
VENTANAS															
SISTEMA NOVA CON VIDRIO DE 6 MM															
BLUQUES DE VIDRIO 0.24M x 0.24 M															
BARANDAS															
FERRO TUBULAR 2" y 1/2"															
ALUMINIO TUBULAR RECTANGULAR 2"															
CLOSETS Y REPOSTEROS															
MELAMINE e=18MM COLOR ALMENDRA															
TABLERO FOSFORADO CON LAMINA DECORATIVA COLOR GRANITO NEGRO															
SANTARIOS															
LAVABOS PIEDRAL COLOR BEIGE															
INDORO COLOR BEIGE															
LAVADERO DE ACERO INOXIDABLE DE 1.80M															
LAVADERO PREFABRICADO COLOR BLANCO															
GRIFERIAS															
GRIFERIA DOS LLAVES A.F. #7c															
GRUPO DE UNA LLAVE MARCA ITALY															
ASCENSOR PARA 4 PASAJEROS															

Fuente: Información de la Pequeña Empresa CCVIDA SRL



RESIDENCIAL SANTA DOMITILA - ASCENSOR PRIMER NIVEL
9 departamentos, 5 cocheras, con ascensor



CONSTRUCCION ABRIL-2010



CONSTRUCCION MAYO-2010



ACABADOS DE PISOS



ACABADOS DE SSHH



ACABADOS DE COCINA



ENCHAPE EN COCINA



VACEADO TECHO TERCER NIVEL – Enero 2010.
Proyecto “Residencial Santa Domitila”

Presupuesto "Residencial Santa Domitila"

ITEM	Descripción	Und.	Metrado	Precio	Parcial
01.00.00	OBRAS PROVISIONALES				3530.00
01.01.00	CASETA DE ALMACEN	GLB	1.00	1,050.00	1050.00
01.02.00	OFICINA DE OBRA	GLB	1.00	1,500.00	1500.00
01.03.00	SERVICIOS HIGIENICOS	GLB	1.00	980.00	980.00
02.00.00	OBRAS PRELIMINARES				8939.95
02.01.00	TRAZOS, NIVELES Y REPLANTEOS DURANTE LA OBRA	GLB	1.00	1,223.60	1223.60
02.02.00	TRANSPORTE DE EQUIPOS Y HERRAMIENTAS	GLB	1.00	4,880.00	4880.00
02.03.00	CARTEL DE IDENTIFICACION DE LA OBRA DE 1.50X3.00M	m2	4.50	56.30	253.35
02.04.00	FLETE	Tn	24.60	105.00	2583.00
03.00.00	MOVIMIENTO DE TIERRAS				12317.20
03.01.00	EXCAVACION MASIVA SEMISOTANO	m3	265.00	13.60	3604.00
03.02.00	EXCAVACION MANUAL PARA ZAPATAS Y CISTERNA	m3	96.35	13.60	1310.36
03.03.00	EXCAVACION MANUAL PARA CIMIENTOS Y VIGAS DE CIMENTACION	m3	43.20	13.60	587.52
03.04.00	RELLENO COMPACTADO CON MATERIAL PROPIO	M3	65.40	14.80	967.92
03.05.00	ACARREO INTERNO DE MATERIAL EXCEDENTE DE EXCAV. MANUAL	M3	98.34	10.00	983.40
03.06.00	NIVELACION Y COMPACTACION DE TERRENO CON EQUIPO LIVIANO	M2	190.00	3.60	684.00
03.07.00	ELIMINACION DE MATERIAL EXCEDENTE Y DESMONTE	M3	220.00	19.00	4180.00
04.00.00	CONCRETO SIMPLE				6421.24
04.01.00	SOLADO				1259.67
04.01.01	SOLADO PARA ZAPATAS, PLACAS Y MUROS E=3" MEZCLA 1:12 CEMENTO-HORMIGON	M2	105.50	11.94	1259.67
04.02.00	PISOS Y PAVIMENTOS				3542.15
04.02.01	FALSO PISO DE 4" DE CONCRETO 1:10 CEMENTO:HOMIGON	M2	205.70	17.22	3542.15
04.03.00	CIMIENTO CORRIDO				1110.12
04.03.01	CIMENTOS CORRIDOS F' C= 100 KG/CM2 C-H 30% PG 8"	m3	8.70	127.60	1110.12
04.04.00	SOBRECIMIENTO				509.30
04.04.01	ENCOFRADO Y DESENCOF. SOBRECIMIENTO	M2	9.83	18.45	181.36
04.04.02	SOBRECIMIENTO F' C= 100 KG/CM2 C-H 30% PG 4"	M3	2.57	127.60	327.93
05.00.00	CONCRETO ARMADO				206383.53
05.01.00	ZAPATAS				17696.70
05.01.01	CONCRETO ZAPATAS F' C=210 KG/CM2	m3	42.60	282.22	12022.57
05.01.02	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	kg	1,918.00	2.87	5504.66
05.01.03	JUNTA DE TEKNOPORT E=4"	m2	18.40	9.21	169.46
05.02.00	VIGAS DE CIMENTACION				2320.66
05.02.01	CONCRETO EN VIGAS DE CIMENTACION F' C=210 KG/CM2	m3	3.52	282.22	993.41
05.02.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN V CIMENT.	m2	23.40	25.98	607.93
05.02.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	kg	225.60	2.87	647.47
05.02.04	JUNTA DE TEKNOPORT E=4"	m2	7.80	9.21	71.84
05.03.00	COLUMNAS				31989.67
05.03.01	CONCRETO COLUMNAS F' C=210 KG/CM2	m3	32.52	290.22	9437.95
05.03.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN COLUMNAS	m2	319.56	25.98	8302.17
05.03.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	kg	4,965.00	2.87	14249.55
05.04.00	PLACAS				27289.43
05.04.01	CONCRETO PLACAS F' C=210 KG/CM2	m3	49.82	290.22	14458.76
05.04.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN PLACAS	m2	230.40	25.17	5799.17
05.04.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	kg	2,450.00	2.87	7031.50
05.05.00	VIGAS				38990.79
05.05.01	CONCRETO VIGAS F' C=210 KG/CM2	m3	53.78	290.22	15608.03
05.05.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN VIGAS	m2	238.92	27.50	6570.30
05.05.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	kg	5,858.00	2.87	16812.46
05.06.00	LOSAS ALIGERADAS				61210.77
05.06.01	CONCRETO LOSAS ALIGERADAS F' C=210 KG/CM2	m3	63.82	282.22	18011.28
05.06.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN LOSAS ALIGERADAS	m2	618.46	26.63	16469.59
05.06.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	kg	4,870.00	2.87	13976.90

05.06.04	LADRILLO HUECO DE ARCILLA 15X30X30 CM PARA LOSA ALIGERADO	und	5,850.00	2.18	12753.00
05.07.00	LOSAS MACIZAS				13973.85
05.07.01	CONCRETO LOSAS MACIZAS F'C=210 KG/CM2	m3	18.20	282.22	5136.40
05.07.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL DE LOSAS MACIZAS	m2	120.96	22.76	2753.05
05.07.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	kg	2,120.00	2.87	6084.40
05.08.00	CISTERNA				8671.48
05.08.01	CONCRETO CISTERNA F'C=210 KG/CM2	m3	13.80	282.22	3894.64
05.08.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN CISTERNA	m2	63.92	18.93	1210.01
05.08.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	kg	1,242.80	2.87	3566.84
05.09.00	TANQUE ELEVADO				4240.19
05.09.01	CONCRETO TANQUE ELEVADO F'C=210 KG/CM2	m3	3.86	290.22	1120.25
05.09.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN TANQUE ELEVADO	m2	24.83	22.11	548.99
05.09.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	kg	895.80	2.87	2570.95
06.00.00	JUNTAS SISMICAS				901.82
06.01.00	JUNTA SISMICA CON TEKNOPORT E=1"	m2	168.88	5.34	901.82
07.00.00	ALBAÑILERIA Y TABIQUERIA				27491.97
07.01.00	MURO SOGA LADR. KK AMARRE CON CEM-C-A	m2	1,338.46	20.54	27491.97
08.00.00	REVOQUES ENLUCIDOS Y MOLDURAS				40139.04
08.01.00	TARRAJEO INTERIOR C/MORTERO 1:5 X1.5 CM.(INC.COLUM. EMPOT)	m2	1,650.00	12.80	21120.00
08.02.00	TARRAJEO EXTERIOR C/MORTERO 1:5 X 1.5CM.(INC.COLUM-S EMPOT)	m2	386.45	14.52	5611.25
08.03.00	TARRAJEO CON IMPERMEABILIZANTES	m2	39.79	16.00	636.64
08.04.00	TARRAJEO DE SUPERF. VIGAS PERALTADAS-INDEPEND.(EN INT.)	m2	168.54	17.00	2865.18
08.05.00	TARRAJEO DE ESCALERA	m2	111.24	15.00	1668.60
08.06.00	VESTIDURA DE DERRAMES EN PUERTAS, VENTANAS Y VANOS.	ml	544.30	7.98	4343.51
08.07.00	TARRAJEO DE SUPERFICIE DE COLUMNAS CON CEMENTO-ARENA	m2	229.32	16.98	3893.85
09.00.00	CIELORRASOS				10513.82
09.01.00	CIELORRASOS CON MEZCLA DE CEMENTO-ARENA	m2	618.46	17.00	10513.82
10.00.00	REVESTIMIENTOS				2688.24
10.01.00	FORJADO Y REVESTIM. DE GRADAS Y ESCALERAS Y FROTACHADO	m2	146.10	18.40	2688.24
11.00.00	CONTRAZOCALOS				1280.69
11.01.00	CONTRAZOCALO DE CERAMICO DE .10 X .30 M.	ml	154.30	8.30	1280.69
12.00.00	ZOCALOS				7291.96
12.01.00	ZOCALO DE MAYOLICA DE 20 X 30 CM	m2	221.64	32.90	7291.96
13.00.00	PISOS Y PAVIMENTOS				40015.75
13.01.00	PISO LAMINADO/FLOTADO	m2	421.40	48.20	20311.48
13.02.00	PISOS DE CEMENTO SEMI-PULIDO	m2	219.92	12.10	2661.03
13.03.00	PISO DE CERAMICO DE COLOR 30X30 CM.	m2	205.40	33.70	6921.98
13.04.00	CONTRAPISO DE 48 MM.	m2	707.78	14.30	10121.25
14.00.00	PINTURA				11120.80
14.01.00	PINTURA LATEX MATE EN CIELO RASO 2 MANOS	m2	620.00	4.80	2976.00
14.02.00	PINTURA LATEX MATE EN MUROS INTERIORES 2 MANOS	m2	1,250.00	4.80	6000.00
14.03.00	PINTURA LATEX MATE EN MUROS EXTERIORES 2 MANOS	m2	386.45	5.55	2144.80
15.00.00	APARATOS Y ACCESORIOS SANITARIOS				9294.40
15.01.00	INODORO INC. COLOCACION	pza	19.00	184.60	3507.40
15.02.00	LAVATORIO INC. COLOCACION	pza	19.00	124.20	2359.80
15.03.00	LAVADERO DE COCINA ACERO INOX. INC. COLOCACION	pza	9.00	194.00	1746.00
15.04.00	LAVADERO DE PATIO. INC. COLOCACION	pza	9.00	186.80	1681.20
16.00.00	GRIFERIA				4759.70
16.01.00	GRIFERIA PARA LAVATORIO	und	19.00	68.00	1292.00
16.02.00	GRIFERIA PARA LAVADERO EN COCINA	und	9.00	112.00	1008.00
16.03.00	GRIFERIA PARA LAVADERO DE PATIO. INC. COLOCACION	und	9.00	28.50	256.50
16.04.00	GRIFERIA PARA DUCHA	und	18.00	122.40	2203.20
17.00.00	CARPINTERIA DE MADERA				26556.39
17.01.00	PUERTAS DE MADERA TABLEROS REBAJADOS DE 4.5 MM. DE CEDRO	m2	22.68	328.00	7439.04
17.02.00	PUERTA CONTRAPLACADA 48 MM. C/TRIPLAY 4MM.+ MAR CEDRO 2X3"	m2	94.50	202.30	19117.35
18.00.00	CARPINTERIA EN MELANINE				41833.20
18.01.00	CLOSET EN MELANINE INC. PUERTAS Y DIVISIONES NO INC. CAJ.	ml	39.00	550.00	21450.00
18.02.00	MUEBLE BAJO EN MELANINE PUERTAS Y CAJONES EN MELANINE	ml	38.00	536.40	20383.20

19.00.00	CARPINTERIA METALICA				5254.00
19.01.00	BARANDA DE TUBO FIERRO. PASAMANO 2" - PARANTE 1" X 1M.ALT	ml	37.00	142.00	5254.00
20.00.00	CERRAJERIA				1787.40
20.01.00	CERRADURA PARA PUERTA EXTERIORES	pza	12.00	42.60	511.20
20.02.00	CERRADURA PARA PUERTAS INTERIORES	pza	54.00	18.30	988.20
20.03.00	BISAGRA ALUMINIZADA CAPUCHINA DE 3" X 3"	pza	180.00	1.60	288.00
21.00.00	VIDRIOS, CRISTALES Y SIMILARES				28825.00
21.01.00	SISTEMA NOVA INC. VIDRIOS Y ACCESORIOS	m2	85.00	145.00	12325.00
21.02.00	VIDRIOS REFLEJANTE CON ESTRUCTURA Y ACCESORIOS	m2	75.00	220.00	16500.00
22.00.00	SALIDAS DE DISTRIBUCION DE ALIMENTACION				11634.40
22.01.00	SALIDA PARA CENTROS DE LUZ C/INTERRUPTOR DE COMMUTACION	pto	42.00	43.20	1814.40
22.02.00	SALIDA PARA CENTROS DE LUZ	pto	131.00	37.30	4886.30
22.03.00	SALIDA PARA TOMACORRIENTE BIPOLAR DOBLE CON PVC	pto	138.00	30.60	4222.80
22.04.00	SALIDA DE FUERZA PARA COCINA CON PVC	pto	9.00	34.20	307.80
22.05.00	SALIDA PARA THERMA CON PVC	pto	9.00	36.50	328.50
22.06.00	SALIDA DE FUERZA PARA MOTORES CON PVC	pto	2.00	37.30	74.60
23.00.00	ALIMENTADORES				19546.00
23.01.00	A TG 3X1X240 MM2 THW+1+35MM2TW.	ml	45.00	10.00	450.00
23.02.00	A TD 2 1X2.5 MM2 THW.	ml	1,350.00	8.00	10800.00
23.03.00	A TD 3 1X6MM2 THW+1X4MM2 TW.	ml	524.00	8.00	4192.00
23.04.00	A TD 2 1X4 MM2 THW+1X4MM2 TW.	ml	270.00	8.00	2160.00
23.05.00	A TD 2 1X4 MM2 THW+1X2.5MM2 TW.	ml	216.00	9.00	1944.00
24.00.00	MONTANTE DE ALIMENTADORES				3210.45
24.01.00	TUBERIAS PVC SAP (ELECTRICAS) D=100MM	ml	15.00	27.58	413.70
24.02.00	TUBERIAS PVC SAP (ELECTRICAS) D=50MM	ml	45.00	14.27	642.15
24.03.00	TUBERIAS PVC SAP (ELECTRICAS) D=65MM	ml	105.00	20.52	2154.60
25.00.00	TABLERO DE DISTRIBUCION Y CAJAS DE PASE				1467.40
25.01.00	TABLEROS DISTRIBUCION	und	10.00	63.20	632.00
25.02.00	TABLERO DE CONTROL DE EQUIPO DE BOMBEO	und	1.00	67.40	67.40
25.03.00	CAJA DE PASO DE 35X35CM,	und	6.00	36.00	216.00
25.04.00	CAJA DE PASO DE 20X20CM,	und	9.00	28.00	252.00
25.05.00	CAJA DE PASO DE 15X15CM,	und	12.00	25.00	300.00
26.00.00	COMUNICACIONES				1131.48
26.01.00	SALIDA PARA TELEFONO	pto	27.00	17.36	468.72
26.02.00	SALIDA PARA TV-CABLE CON PVC	pto	36.00	18.41	662.76
27.00.00	VARIOS				670.00
27.01.00	POZO-CONEXION A TIERRA EN SISTEMA	und	1.00	520.00	520.00
27.02.00	PRUEBA MEGOMETRICAS	und	1.00	150.00	150.00
28.00.00	TRABAJOS PRELIMINARES (SANITARIAS)				196.70
28.01.00	TRAZO Y REPLANTEO	ml	9.60	2.36	22.66
28.02.00	EXCAVACION Y RELLENO PARA TUBERIAS	ml	9.60	18.13	174.05
29.00.00	RED DE DISTRIBUCION DE DESAGUE				5573.00
29.01.00	TUBERIA DE PVC SAL 4"	ml	180.00	14.30	2574.00
29.02.00	TUBERIA DE PVC SAL 3"	ml	32.00	12.50	400.00
29.03.00	TUBERIA DE PVC SAL 2"	ml	230.00	11.30	2599.00
30.00.00	CAJA DE REGISTRO				184.50
30.01.00	CAJA DE REGISTRO DE DESAGUE 12" X 24"	pza	1.00	184.50	184.50
31.00.00	SALIDA DE DESAGUE				4949.80
31.01.00	SALIDAS DE PVC SAL PARA DESAGUE DE 2"	pto	106.00	25.60	2713.60
31.02.00	SALIDAS DE PVC SAL PARA DESAGUE DE 3"	pto	2.00	32.70	65.40
31.03.00	SALIDAS DE PVC SAL PARA DESAGUE DE 4"	pto	36.00	42.90	1544.40
31.04.00	SALIDAS DE PVC SAL PARA VENTILACION DE 2"	pto	27.00	23.20	626.40
32.00.00	ACCESORIOS				751.60
32.01.00	SUMIDEROS DE 2"	pza	28.00	7.80	218.40
32.02.00	REGISTRO DE BRONCE 2"	und	9.00	12.50	112.50
32.03.00	REGISTRO DE BRONCE 4"	und	19.00	15.50	294.50
32.04.00	SOMBRERO VENTILACION PVC DE 2"	pza	6.00	7.50	45.00
32.05.00	SOMBRERO VENTILACION PVC DE 3"	pza	2.00	9.40	18.80

32.06.00	SOMBRERO VENTILACION PVC DE 4"	pza	6.00	10.40	62.40
33.00.00	SISTEMA DE AGUA FRIA				8668.61
33.01.00	SALIDA DE AGUA FRIA				3753.60
33.01.02	SALIDA DE AGUA FRIA CON TUBERIA DE PVC-SAP 1/2"	pto	102.00	36.80	3753.60
33.02.00	RED DE DISTRIBUCION DE AGUA FRIA				4915.01
33.02.01	RED DE DISTRIBUCION TUBERIA DE 1/2" PVC-SAP	ml	146.50	11.50	1684.75
33.02.02	RED DE DISTRIBUCION TUBERIA DE 3/4" PVC-SAP	ml	112.63	16.10	1813.34
33.02.03	RED DE DISTRIBUCION TUBERIA DE 1" PVC-SAP	ml	68.45	20.70	1416.92
34.00.00	SISTEMA DE AGUA CALIENTE				7851.44
34.01.00	SALIDA DE AGUA CALIENTE				3071.16
34.01.01	SALIDA DE AGUA CALIENTE CON TUBERIA CPVC 1/2"	pto	45.00	45.10	2029.50
34.01.02	SALIDA DE AGUA CALIENTE CON TUBERIA CPVC 3/4"	pto	18.00	57.87	1041.66
34.02.00	RED DE DISTRIBUCION DE AGUA CALIENTE				4780.28
34.02.01	RED DE DISTRIBUCION DE AGUA CALIENTE TUB. CPVC D=1/2"	ml	142.60	18.30	2609.58
34.02.02	RED DE DISTRIBUCION DE AGUA CALIENTE TUB. CPVC D=3/4"	ml	88.60	24.50	2170.70
35.00.00	VALVULAS				1721.30
35.01.00	VALVULAS DE COMPUERTA DE BRONCE DE 1/2"	pza	28.00	14.50	406.00
35.02.00	VALVULAS DE COMPUERTA DE BRONCE DE 3/4"	pza	37.00	20.50	758.50
35.03.00	UNION UNIVERSAL DE 1/2"	und	56.00	3.60	201.60
35.04.00	UNION UNIVERSAL DE 3/4"	und	74.00	4.80	355.20
36.00.00	EQUIPAMIENTO Y VARIOS				833.28
36.01.00	COLOCACION DE MEZCLADORAS EN BAÑOS PRINCIPALES	und	18.00	10.60	190.80
36.02.00	REBOSE DE CISTERNA Y FLOTADOR VALVULA DE 1 1/2"	und	1.00	216.74	216.74
36.03.00	ROMPEAGUA 3"	und	2.00	89.30	178.60
36.04.00	VALVULA DE 1"	und	1.00	47.60	47.60
36.05.00	VALVULA CHECK CANASTILLA ROSCADA BRONCE 1 1/2"	und	2.00	87.60	175.20
36.06.00	UNION UNIVERSAL DE FIERRO GALVANIZADO DE 1"	und	2.00	3.77	7.54
36.07.00	UNION UNIVERSAL DE FIERRO GALVANIZADO DE 1 1/2"	und	4.00	4.20	16.80
37.00.00	ASCENSOR				87000.00
37.00.00	ASCENSOR HIDRAULICO DE IMPULSION OLEODINAMICA 6 PERSONAS	und	1.00	87,000.00	87000.00
38.00.00	VARIOS				5618.00
38.01.00	EQUIPO DE BOMBEO PARA AGUA	und	4.00	620.00	2480.00
38.02.00	MEDIDOR DE AGUA DE 3/4"	und	1.00	346.00	346.00
38.03.00	MEDIDOR DE AGUA DE 1/2"	und	10.00	142.20	1422.00
38.04.00	LIMPIEZA DE OBRA	gbl.	1.00	1,370.00	1370.00

COSTO DIRECTO	658354.05
GASTOS GENERALES (12%)	79002.49
TOTAL PRESUPUESTO S/.	737356.54
I.G.V. (18%)	132724.18
TOTAL TOTAL S/.	870080.72

Fuente: Información de la Pequeña Empresa CCVIDA SRL

2.4.6.- Tercer Proyecto Inmobiliario (Ejecutado).- Se inició el 5 de octubre del 2011, denominado "Residencial Sucre – La Mar" está ubicado en la Av. Manuel Cipriano Dulante (Ex. Av. La Mar) N° 1036-1042 – Pueblo Libre – Lima. Terreno de 322 m2, adquirido por nuestra empresa y nuestro socio Ángel Cuba Girón. Certificado de parámetros para construir un edificio de 8 pisos más un

pent house. Edificio concluido con recursos propios y pre-ventas. Este edificio tiene 17 departamentos, 12 estacionamientos, un ascensor, sistema de gas, sistema contra incendio, edificio con características muy especiales, porque se ha atendido la solicitud de modificación de cada uno de nuestros 17 clientes. El edificio cuenta con 17(diecisiete) departamentos y 12(doce) estacionamientos. La independización se ha iniciado con la consolidación de las modificaciones de arquitectura concedidas a los propietarios, que deben ser aprobados por la municipalidad de pueblo libre e inscribirlos a los registros públicos de Lima.



EDIFICIO terminado.
"RESIDENCIAL SUCRE – LA MAR"

VENTAS REALIZADAS "RESIDENCIAL SUCRE LA MAR"

N° Dpto.	Área m2	Cliente	Precio Venta	FIANZA	BBVA	Scotiabank	INCASA	TOTAL \$
101	105	GISELLA LUZ PINTO MORALES	293,000					
102	90	CUBA SULLUCHUCO	286,000					
201	50	MARIA ESTHER BALTA OLARTE	108,000	80,000	80,000			
701	105	GERMAN J. ALEXANDER RUIZ ORDERIQUE	222,000					
301	105	CELINA SUSANA SALOMÉ AQUINO	205,200					
202	73	EVA ANGÉLICA ACARO CHUQUICAÑA	180,000	90,000	90,000			
303	73	JEHEEN KERSTEEN GIRON GUTIERREZ	180,000				130,000	

401	73	EDUARDO LEONARDO MENDOZA NUÑEZ	183,000	100,000	100,000		
501	105	TERESA BERTHA RODRIGUEZ RADA	270,300				
302	101	JUAN PEDRO COBEÑAS RIVAS	246,500				
601	73	ROCIO PAOLA PRIETO DUCLOS	180,000	162,000	162,000		
502	101	RUBEN SOUZA GARCES	254,000	228,600		228,600	
503	73	NATALY VICTORIA DIAZ SANDOVAL	178,000				
801	120	PATRICIA SILVIA HARO RUIZ	250,000				
702	101	GUILLERMO MOISES AGUILAR REYES	241,788				
601	73	GLORIA INES PALMA QUIÑE	180,000				
901	100	CCVIDA SRL 9° PISO	250,000				
			3,717,788		432,000	228,600	130,000
							790,600

Fuente: Información de la Pequeña Empresa CCVIDA SRL

CUADRO DE ACABADOS "Residencial Sucre La Mar"

CUADRO DE ACABADOS	PISOS	FACHADA EXTERIOR	FACHADA INTERIOR	ESTACIONAMIENTO (EXTERIOR)	ESTACIONAMIENTO (INTERIOR)	RAMPA VEHICULAR	PASADIZOS PEATONALES	ESCALERAS	DESCANZO ESCALERAS	SALA-COMEDOR	SS. H/L	COCINAS	DORMITORIOS	LAVANDERIA	AZOTEA
CEMENTO Frotado de CIBRUÑA C/1.00 M. (OPCIONAL CUADRICULA)				X											
CEMENTO FROTADO CON BRUÑA C/0.10 M. (UN SOLO SENTIDO)															
CERAMICO 0.45 x 0.45 COLOR BEIGE - GRIS															
CERAMICO 0.30 x 0.30 COLOR HUESO															
PISO FLOTADO (LAMINADO) COLOR MADERA TIPO CEREZO															
ZOCALOS															
CERAMICO 0.30 x 0.30 COLOR HUESO															
PREFABRICADO FLOTADO/LAMINADO COLOR CERZO				X											
CERAMICO CORTADO 0.10 x 0.30 COLOR GRIS															
MUROS Y/O CIELO RAZO															
TARRAJOS FROTADO															
BASE IMPRIMANTE															
CELLADOR PARA PARED															
CERAMICO 0.30 x 0.30															
PINTURA															
PINTURA LATEX MATE COLOR HUMO-ROJO															
PINTURA LATEX MATE COLOR BLANCO HUMO															
PINTURA LATEX MATE COLOR BLANCO HUMO															
PINTURA BASE ANTIOXIDANTE															
PINTURA OLEO MATE COLOR ALUMINO															
PUERTAS															
MADERA SOLIDA CEDRO LAQUEADO BRUÑADO e = 0.005M x 0.20M															
PREFABRICADO CON BASE PINTURA BRUÑADO e = 0.005M x 0.20M															
PREFABRICADO VAVEN BASE PINTURA BRUÑADO e = 0.005M x 0.20M															
CERRADURA PARA EXTERIOR TRES GOLPES															
CERRADURA TIPO GLOBO PARA INTERIORES															
VENTANAS															
SISTEMA NOVA CON VIDRIO DE 6 MM															
BLOQUES DE VIDRIO 0.24M x 0.24 M															
BARANDAS															
PIERRO TUBULAR 2" y 1/2"															
ALUMINO (TUBULAR) RECTANGULAR 2"															
CLOSETS Y REPOSTEROS															
MELAMINE = 18MM COLOR ALMENDRA															
TABLERO POSTFORMADO CON LAMINA DECORATIVA COLOR															
SANTARIOS															
LAVATORIO S/PEDESTAL COLOR BEIGE															
INODORO COLOR BEIGE															
LAVADERO DE ACERO INOXIDABLE DE 1.20M															
LAVADERO PREFABRICADO COLOR BLANCO															
GRIFERIAS															
GRIFERIA DOS LLAVES A.F. 07c															
GRUPO DE UNA LLAVE MARCA ITALY															
ASCENSOR FUNDADA PARA 6 PASAJEROS															

Fuente: Información de la Pequeña Empresa CCVIDA SRL



Edificio que Promueve CCVIDA SRL y Construye PROYECT HAUS SAC
FOTO. 8 pisos 16 departamentos, 12 estacionamientos



ACABADO DE PUERTAS PRINCIPALES DEPARTAMENTOS Y PUERTA DE ASCENSOR
Av. Manuel C. Dulanto (Ex. Av. La Mar) N° 1036 – Pueblo Libre.



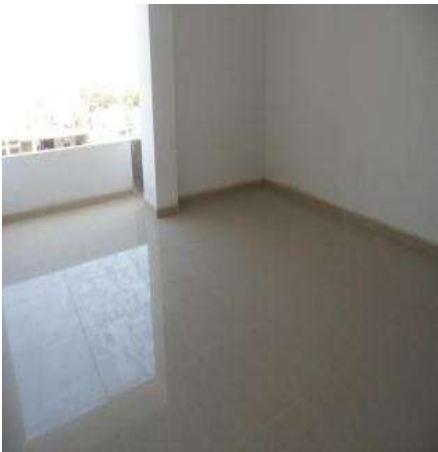
ACABADO DE PISOS LAMINADOS Y CLOSET EN MELAMINE



DORMITORIO DEL FLAT 3ER PISO
PROCESO CONSTRUCTIVO



VISTA ESCALERA AL SEGUNDO NIVEL
DUPLEX 3ER PISO



PISO PORCELANATO - SALA EN
7MO PISO DUPLEX



VISTA ESCALERA A LOS DORMITORIOS
DUPLEX PROCESO CONSTRUCTIVO



LAVANDERÍA FLAT 3ER PISO



LAVANDERÍA DEL DUPLEX 3ER PISO

PROCESO CONSTRUCTIVO DE LAVANDERIAS



ENCHAPADO PARED Y PISO DE SSHH



ACABADOS EN BAÑO 3ER PISO DUPLEX

ACABADO DE SERVICIOS HIGIENICOS



ENCHAPADO DE SSHH FLAT 5º NIVEL



ENCHAPADO DE SSHH FLAT 5º NIVEL

ACABADO DE SERVICIOS HIGIENICOS



Trabajos en niveles: 6º y 7º del edificio – Julio 2012 – Py. Sucre - La Mar
Av. Manuel Cipriano Dulanto (Ex. Av. La Mar) N° 1036-1042 – Pueblo Libre



Construcción de Placas piso 7º
Av. Manuel Cipriano Dulanto (Ex. Av. La Mar) N° 1036-1042 – Pueblo Libre



Trabajadores en el piso 7º



Excavación masiva – Diciembre 2011



Colocar acero primer nivel enero-2012

Av. Manuel Cipriano Dulanto (Ex. Av. La Mar) N° 1036-1042 – Pueblo Libre

PRESUPUESTO DE OBRA “Residencial Sucre La Mar”

ITEM	Descripción	Und.	Metrado	Precio	Parcial
01	OBRAS PROVISIONALES				14900.00
01.01	CASETA DE ALMACEN	GLB	1.00	2,500.00	2500.00
01.02	OFICINA DE OBRA	GLB	1.00	5,200.00	5200.00
01.03	SERVICIOS HIGIENICOS	GLB	10.00	720.00	7200.00
02	OBRAS PRELIMINARES				35742.60
02.01	TRAZOS, NIVELES Y REPLANTEOS DURANTE LA OBRA	GLB	1.00	3,350.00	3350.00
02.02	TRANSPORTE DE EQUIPOS Y HERRAMIENTAS	GLB	1.00	18,400.00	18400.00
02.03	CARTEL DE IDENTIFICACION DE LA OBRA DE 1.00X2.00M	M2	12.00	67.30	807.60
02.04	FLETE	TN	87.90	150.00	13185.00
03	MOVIMIENTO DE TIERRAS				85022.23
03.01	EXCAVACION MASIVA SEMISOTANO	M3	1,271.30	6.10	7754.93
03.02	EXCAVACION MANUAL PARA ZAPATAS Y CISTERNA	M3	572.20	29.70	16994.34
03.03	EXCAVACION MANUAL PARA CIMIENTOS Y VIGAS DE CIMENTACION	M3	143.00	15.60	2230.80
03.04	RELLENO COMPACTADO CON MATERIAL PROPIO	M3	76.58	13.14	1006.26
03.05	ACARREO INTERNO DE MATERIAL EXCEDENTE DE EXCAV. MANUAL	M3	638.62	20.60	13155.57
03.06	NIVELACION Y COMPACTACION DE TERRENO CON EQUIPO LIVIANO	M2	276.50	2.59	716.14
03.07	ELIMINACION DE MATERIAL EXCEDENTE Y DESMONTE	M3	1,909.92	22.60	43164.19

04	CONCRETO SIMPLE				84269.03
04.01	CALZADURAS				58568.66
04.01.01	CONCRETO CICLOPEO 1:10 + 30% PIEDRA MEDIANA 4"	M3	245.89	212.16	52168.02
04.01.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO DE CALZADURA	M2	219.20	29.20	6400.64
04.02	SOLADO				3600.83
04.02.01	SOLADO P' ZAPATAS, PLACAS Y MUROS E=3" MEZCLA 1:12 C-HORM	M2	122.80	25.98	3190.34
04.02.02	SOLADO P' VIGAS DE CIMENTACION E=3" MEZCLA 1:12 C-HORMIGON	M2	15.80	25.98	410.48
04.03	PISOS Y PAVIMENTOS				7078.40
04.03.01	FALSO PISO DE 4" DE CONCRETO 1:10 CEMENTO:HOMIGON	M2	276.50	25.60	7078.40
4.04	CIMIENTO CORRIDO				9292.61
04.04.01	CIMIENTOS CORRIDOS F'C= 100 KG/CM2 C-H 30% PG 8"	M3	43.80	212.16	9292.61
4.05	SOBRECIMIENTO				5728.53
04.05.01	ENCOFRADO Y DESENCOF. SOBRECIMIENTO	M2	124.60	30.14	3755.44
04.05.02	SOBRECIMIENTO F'C= 100 KG/CM2 C-H 30% PG 4"	M3	9.30	212.16	1973.09
05	CONCRETO ARMADO				649631.06
05.01	ZAPATAS				32982.94
05.01.01	CONCRETO ZAPATAS F'C=210 KG/CM2	M3	65.71	257.30	16907.18
05.01.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO DE ZAPATAS	M2	76.57	39.00	2986.23
05.01.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	KG	3,256.10	4.02	13089.52
05.02	VIGAS DE CIMENTACION				8563.48
05.02.01	CONCRETO VIGAS DE CIMENTACION F'C=210 KG/CM2	M3	8.34	257.30	2145.88
05.02.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO PARA VIGAS DE CIMENTACION	M2	58.90	39.00	2297.10
05.02.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2 REND=300KG/DIA	KG	983.45	4.02	3953.47
05.02.04	JUNTA DE TEKNOPORT E=4"	M2	13.68	12.21	167.03
05.03	COLUMNAS				174264.21
05.03.01	CONCRETO COLUMNAS F'C=210 KG/CM2	M3	78.47	257.30	20190.33
05.03.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN COLUMNAS	M2	890.35	33.13	29497.30
05.03.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	KG	30,989.20	4.02	124576.58
05.04	PLACAS				95975.79
05.04.01	CONCRETO PLACAS F'C=210 KG/CM2	M3	124.30	257.30	31982.39
05.04.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN PLACAS	M2	1,099.64	33.13	36431.07
05.04.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	KG	6,856.30	4.02	27562.33
05.05	VIGAS				93659.57
05.05.01	CONCRETO VIGAS F'C=210 KG/CM2	M3	83.65	257.30	21523.15
05.05.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN VIGAS	M2	551.82	39.40	21741.71
05.05.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	KG	12,536.00	4.02	50394.72
05.06	LOSAS ALIGERADAS				178745.55
05.06.01	CONCRETO LOSAS ALIGERADAS F'C=210 KG/CM2	M3	183.30	257.30	47163.09
05.06.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN LOSAS ALIGERADAS	M2	1,515.60	30.51	46240.96
05.06.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	KG	9,450.00	4.02	37989.00
05.06.04	LADRILLO HUECO DE ARCILLA 15X30X30 CM PARA LOSA ALIGERADO	und	15,275.00	3.10	47352.50
05.07	LOSAS MACIZAS				39814.77
05.07.01	CONCRETO LOSAS MACIZAS F'C=210 KG/CM2	M3	47.47	257.30	12214.03
05.07.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL DE LOSAS MACIZAS	M2	228.98	30.51	6986.18
05.07.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	KG	5,128.00	4.02	20614.56
05.08	CISTERNA				21254.65
05.08.01	CONCRETO CISTERNA F'C=210 KG/CM2	M3	40.30	257.30	10369.19
05.08.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN CISTERNA	m2	187.76	33.47	6284.33
05.08.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	KG	1,144.56	4.02	4601.13
05.09	TANQUE ELEVADO				4370.11
05.09.01	CONCRETO TANQUE ELEVADO F'C=210 KG/CM2	M3	4.82	257.30	1240.19
05.09.02	ENCOFRADO Y DESENCOFRADO NORMAL EN TANQUE ELEVADO	M2	49.84	33.47	1668.14
05.09.03	ACERO DE REFUERZO FY=4200 Kg/cm2	KG	354.80	4.12	1461.78
06	JUNTAS SISMICAS				1308.01

06.01	JUNTA SISMICA CON TEKNOPORT E=1"	M2	248.20	5.27	1308.01
07	ALBAÑILERIA Y TABIQUERIA				129943.88
07.01	MURO SOGA LADR. KK AMARRE CON CEM-C-A	M2	2,436.60	53.33	129943.88
08	REVOQUES ENLUCIDOS Y MOLDURAS				90503.18
08.01	TARRAJEO INTERIOR C/MORTERO 1:5 X1.5 CM.(INC.COLUM. EMPOT)	M2	4,272.52	12.79	54645.53
08.02	TARRAJEO EXTERIOR C/MORTERO 1:5 X 1.5CM.(INC.COLUM-S EMPOT)	M2	654.60	14.46	9465.52
08.03	TARRAJEO CON IMPERMEABILIZANTES	M2	60.82	22.21	1350.81
08.04	TARRAJEO DE SUPERF. VIGAS PERALTADAS-INDEPEND.(EN INT.)	M2	337.08	27.48	9262.96
08.05	TARRAJEO DE ESCALERA	M2	96.64	17.59	1699.90
08.06	VESTIDURA DE DERRAMES EN PUERTAS, VENTANAS Y VANOS.	ml	1,248.60	8.54	10663.04
08.07	TARRAJEO DE SUPERFICIE DE COLUMNAS CON CEMENTO-ARENA	M2	164.44	20.77	3415.42
09	CIELORRASOS				50470.70
09.01	CIELORRASOS CON MEZCLA DE CEMENTO-ARENA	M2	1,744.58	28.93	50470.70
10	REVESTIMIENTOS				8114.60
10.01	FORJADO Y REVESTIM. DE GRADAS Y ESCALERAS Y FROTACHADO	M2	312.22	25.99	8114.60
11	CONTRAZOCALOS				6803.60
11.01	CONTRAZOCALO DE CERAMICO DE .10 X .30 M.	ml	706.50	9.63	6803.60
12	ZOCALOS				27977.38
12.01	ZOCALO DE MAYOLICA DE 30 X 30 CM	M2	737.80	37.92	27977.38
13	PISOS Y PAVIMENTOS				83883.41
13.01	PISO LAMINADO/FLOTADO	M2	973.00	41.46	40340.58
13.02	PISOS DE CEMENTO SEMI-PULIDO	M2	353.60	11.26	3981.54
13.03	PISO DE CERAMICO DE COLOR 30X30 CM.	M2	269.20	41.26	11107.19
13.04	CONTRAPISO DE 48 MM.	M2	1,744.58	16.31	28454.10
14	PINTURA				42160.12
14.01	PINTURA LATEX MATE EN CIELO RASO 2 MANOS	M2	1,744.58	6.28	10955.96
14.02	PINTURA LATEX MATE EN MUROS INTERIORES 2 MANOS	M2	4,272.52	6.28	26831.43
14.03	PINTURA LATEX MATE EN MUROS EXTERIORES 2 MANOS	M2	523.68	8.35	4372.73
15	APARATOS Y ACCESORIOS SANITARIOS				10964.15
15.01	INODORO INC. COLOCACION	pza	41.00	155.80	6387.80
15.02	LAVATORIO INC. COLOCACION	pza	41.00	67.95	2785.95
15.03	LAVADERO DE COCINA ACERO INOX. INC. COLOCACION	pza	16.00	111.90	1790.40
16	GRIFERIA				5047.60
16.01	GRIFERIA PARA LAVATORIO	und	41.00	39.60	1623.60
16.02	GRIFERIA PARA LAVADERO EN COCINA	und	16.00	55.90	894.40
16.03	GRIFERIA PARA DUCHA	und	34.00	74.40	2529.60
17	CARPINTERIA DE MADERA				18865.86
17.01	PUERTAS DE MADERA TABLEROS REBAJADOS DE 4.5 MM. DE CEDRO	M2	37.80	103.28	3903.98
17.02	PUERTA CONTRAPLACADA 35 MM. C/TRIPLAY 4MM.+ MAR CEDRO 2X3"	M2	181.40	82.48	14961.87
18	CARPINTERIA EN MELANINE				23783.12
18.01	CLOSET EN MELANINE INC. PUERTAS, NO INC. CAJONERAS	ml	111.20	145.60	16190.72
18.02	MUEBLE BAJO EN MELANINE PUERTAS.	ml	37.00	205.20	7592.40
19	CARPINTERIA METALICA				16576.00
19.01	BARANDA DE TUBO FIERRO. PASAMANO 2" - PARANTE 1" X 1M.ALT	ml	148.00	112.00	16576.00
20	CERRAJERIA				8029.00
20.01	CERRADURA PARA PUERTA EXTERIORES	pza	16.00	64.30	1028.80
20.02	CERRADURA PARA PUERTAS INTERIORES	pza	126.00	33.95	4277.70
20.03	BISAGRA ALUMINIZADA CAPUCHINA DE 3" X 3"	pza	450.00	6.05	2722.50
21	VIDRIOS, CRISTALES Y SIMILARES				57153.60
21.01	SISTEMA NOVA INC. VIDRIOS Y ACCESORIOS	m2	211.68	270.00	57153.60
22	SALIDAS DE DISTRIBUCION DE ALIMENTACION				47039.32
22.01	SALIDA PARA CENTROS DE LUZ C/INTERRUPTOR DE COMMUTACION	pto	272.00	74.96	20389.12
22.02	SALIDA PARA TOMACORRIENTE BIPOLAR DOBLE CON PVC	pto	506.00	48.54	24561.24
22.03	SALIDA DE FUERZA PARA COCINA CON PVC	pto	16.00	56.41	902.56

22.04	SALIDA PARA THERMA CON PVC	pto	16.00	74.15	1186.40
23	ALIMENTADORES				30832.14
23.01	A TG 3X1X240MM2THW+1+35MM2TW.	ml	86.00	15.25	1311.50
23.02	A TD-1 3X1X35MM2THW+1+10MM2TW.	ml	196.00	13.15	2577.40
23.03	A TD-2 3X1X16MM2THW+1-10MM2TW.	ml	196.00	13.36	2618.56
23.04	A TD-2 3X1X35MM2THW+1-35MM2TW.	ml	98.00	13.36	1309.28
23.05	A TD-4 3X1X16MM2THW+1-10MM2TW.	ml	60.00	12.31	738.60
23.06	A TG 1X2.5MM2THW	ml	3,640.00	6.12	22276.80
24	MONTANTE DE ALIMENTADORES				12900.60
24.01	TUBERIAS PVC SAP (ELECTRICAS) D=100MM	ml	98.00	37.45	3670.10
24.02	TUBERIAS PVC SAP (ELECTRICAS) D=50MM	ml	140.00	16.79	2350.60
24.03	TUBERIAS PVC SAP (ELECTRICAS) D=65MM	ml	285.00	24.14	6879.90
25	TABLERO DE DISTRIBUCION				4043.92
25.01	TABLEROS DISTRIBUCION	und	18.00	189.20	3405.60
25.02	TABLERO DE CONTROL DE EQUIPO DE BOMBEO	und	2.00	319.16	638.32
26	COMUNICACIONES				1837.44
26.01	SALIDA PARA TELEFONO DIRECTO (DE SERVICIO PUBLICO)	pto	48.00	18.58	891.84
26.02	SALIDA PARA TV-CABLE CON PVC	pto	48.00	19.70	945.60
27	VARIOS				3400.00
27.01	POZO-CONEXION A TIERRA EN SISTEMA	und	2.00	900.00	1800.00
27.02	PRUEBA MEGOMETRICAS	und	2.00	800.00	1600.00
28	TRABAJOS PRELIMINARES (SANITARIAS)				1347.20
28.01	TRAZO Y REPLANTEO	ml	80.00	2.64	211.20
28.02	EXCAVACION Y RELLENO PARA TUBERIAS	ml	80.00	14.20	1136.00
29	RED DE DISTRIBUCION DE DESAGUE				11275.75
29.01	TUBERIA DE PVC SAL 4"	ml	423.00	17.85	7550.55
29.02	TUBERIA DE PVC SAL 2"	ml	278.00	13.40	3725.20
30	CAJA DE REGISTRO				228.40
30.01	CAJA DE REGISTRO DE DESAGUE 12" X 24"	pza	2.00	114.20	228.40
31	SALIDA DE DESAGUE				16437.60
31.01	SALIDAS DE PVC SAL PARA DESAGUE DE 2"	pto	196.00	50.60	9917.60
31.02	SALIDAS DE PVC SAL PARA DESAGUE DE 4"	pto	43.00	85.60	3680.80
31.03	SALIDAS DE PVC SAL PARA VENTILACION DE 2"	pto	52.00	54.60	2839.20
32	ACCESORIOS				3294.00
32.01	SUMIDEROS DE 2"	pza	76.00	26.40	2006.40
32.02	REGISTRO DE BRONCE 2"	und	20.00	24.40	488.00
32.03	REGISTROS DE BRONCE DE 4"	und	16.00	34.90	558.40
32.04	SOMBRERO VENTILACION PVC DE 2"	pza	18.00	13.40	241.20
33	SISTEMA DE AGUA FRIA				12977.11
33.01	SALIDA DE AGUA FRIA				8222.40
33.01.02	SALIDA DE AGUA FRIA CON TUBERIA DE PVC-SAP 1/2"	pto	144.00	57.10	8222.40
33.02	RED DE DISTRIBUCION DE AGUA FRIA				4754.71
33.02.01	RED DE DISTRIBUCION TUBERIA DE 1/2" PVC-SAP	ml	293.00	10.53	3085.29
33.02.02	RED DE DISTRIBUCION TUBERIA DE 1" PVC-SAP	ml	164.80	10.13	1669.42
34	SISTEMA DE AGUA CALIENTE				8077.58
34.01	SALIDA DE AGUA CALIENTE				4825.96
34.01.01	SALIDA DE AGUA CALIENTE CON TUBERIA CPVC 1/2"	pto	68.00	70.97	4825.96
34.02	RED DE DISTRIBUCION DE AGUA CALIENTE				3251.62
34.02.01	RED DE DISTRIBUCION DE AGUA CALIENTE TUB. CPVC D=1/2"	ml	177.20	18.35	3251.62
35	VALVULAS				3626.76
35.01	VALVULAS DE COMPUERTA DE BRONCE DE 1/2"	pza	42.00	45.12	1895.04
35.02	VALVULAS DE COMPUERTA DE BRONCE DE 3/4"	pza	28.00	58.07	1625.96
35.03	UNION UNIVERSAL DE 1/2"	und	32.00	1.68	53.76
35.04	UNION UNIVERSAL DE 3/4"	und	26.00	2.00	52.00

36	EQUIPAMIENTO Y VARIOS				1845.04
36.01	COLOCACION DE MEZCLADORAS EN BAÑOS PRINCIPALES	und	31.00	9.21	285.51
36.02	REBOSE DE CISTERNA Y FLOTADOR VALVULA DE 1 1/2"	und	2.00	366.50	733.00
36.03	ROMPEAGUA 3"	und	2.00	266.15	532.30
36.04	VALVULA DE 1"	und	1.00	55.05	55.05
36.05	VALVULA CHECK CANASTILLA ROSCADA BRONCE 1 1/2"	und	2.00	107.59	215.18
36.06	UNION UNIVERSAL DE FIERRO GALVANIZADO DE 1"	und	2.00	3.60	7.20
36.07	UNION UNIVERSAL DE FIERRO GALVANIZADO DE 1 1/2"	und	4.00	4.20	16.80
37	ASCENSOR HIDRAULICO DE IMPULSION OLEODINAMICA 6 PERSONAS	Unid	1.00	105,600.00	105600.00
38	VARIOS				43886.39
38.01	EQUIPO DE BOMBEO PARA AGUA	und	1.00	5,970.00	5970.00
38.02	MEDIDOR DE AGUA DE 1/2"	und	16.00	71.67	1146.72
38.03	MEDIDOR DE AGUA DE 1"	und	1.00	96.67	96.67
38.03	SISTEMA DE AGUA CONTRA INCENDIO	GLB	1.00	36,673.00	36673.00
39	LIMPIEZA EN OBRA				5040.20
39.01	LIMPIEZA PERMANENTE EN OBRA	GLB	1.00	3,640.20	3640.20
39.02	OTROS	GLB	1.00	1,400.00	1400.00

COSTO DIRECTO					1'764,838.57
GASTOS GENERALES					211780.63
SUB TOTAL					1'976,619.19
I. G. V.					355791.45
TOTAL PRESUPUESTO					2'332,410.65

Fuente: Información de la Pequeña Empresa CCVIDA SRL

2.4.7.- Residencial Los Balcones de Rio Moche.

La Empresa ha adquirido un terreno de la sucesión Mejía Carbonell. Tiene un anteproyecto aprobado ante la municipalidad de Pueblo Libre, de acuerdo al certificado de parámetro para 6 (seis) niveles, 12 (doce) departamentos, 8 (ocho) estacionamientos. Estamos desarrollando el proyecto definitivo que debe ser presentado para su evaluación en la municipalidad de Pueblo Libre. La construcción debe iniciarse a la obtención de la Licencia de Construcción de Obra Nueva. Nuestra propiedad está ubicado en el Jr. Rio Moche N° 195 – Urbanización Mon-Pierre – distrito Pueblo Libre (Altura de la cuadra 17 de la Av. Bolívar). Terreno de 343.04 m², que está a nombre de “CCVIDA SRL”, y de mi socio “ANGEL CUBA GIRON”, propiedad adquirida al 87.5% que por derecho adquirido según minuta de compra venta será transferido a CCVIDA SRL, el 100% antes de iniciarse la construcción del edificio.



PROYECTO "Los Balcones de Rio Moche"
Jr. Rio Moche N° 195 – Pueblo Libre. 2014.

Antecedentes del Proyecto Rio Moche.- El proyecto de interés social ha sido diseñado por el arquitecto Juan de Dios Sánchez Illanes por encargo de CCVIDA SRL, con la finalidad de atender al mercado de viviendas tipo crédito hipotecario en el distrito de Pueblo Libre, Provincia y Departamento de Lima, orientado a las familias de B y C. Estas familias pueden tener acceso a créditos hipotecarios en las entidades financieras que trabajan en el Perú. Actualmente el terreno está calificado como urbano, zonificación tipo R3, cuenta con servicios de agua, desagüe, luz, data y todos los servicios que los departamentos modernos requieren, como parte de una ciudad en crecimiento vertical.

CCVIDA SRL es propietario del inmueble ubicado en **Calle Rio Moche N° 195 - Mz. C, Lt. 2. Urb. Mon - Pierre**, distrito de Pueblo Libre, provincia de Lima.

Distrito de Pueblo Libre, Provincia y Departamento de Lima, con un área de 343.40 m², inscrito en la Partida Registral N° 49029262 del Registro de Propiedad Inmueble de Lima. Sobre el terreno matriz antes referido, ha visto

por conveniente desarrollar un Proyecto Inmobiliario denominado “Los Balcones de Rio Moche” que consta de: 12 departamentos con 01 ascensor, 10 Estacionamientos, un Pen-House en el séptimo nivel; cuyas medidas y distribución se encuentran en los planos de arquitectura del anteproyecto aprobado por la municipalidad de Pueblo Libre.

A la fecha el proyecto multi-familiar “Los Balcones de Rio Moche”, cuenta con aprobación del anteproyecto con expediente N° 144-2011, y que el proyecto definitivo, ha sido concluido en todas sus especialidades de ingeniería, tales como: Estructuras, eléctricos, sanitarios, Gas y Data, listo para ser presentado a la Municipalidad de pueblo Libre, a la espera de la cancelación total de la deuda por concepto de otorgamiento de escritura pública.



VISTA FRONTAL DE LA CASA



VISTA PATIO EXTERIOR



ESCALERA al SEGUNDO PISO



COCINA

TASACION DEL INMUEBLE

I. PROPIETARIOS: **Constructora, Consultora y Servicios Generales VIDA**

II. LOCALIZACIÓN : **Calle Rio Moche Mz. C, Lt. 2. Urb. Mon - Pierre,
distrito de Pueblo Libre, provincia de Lima.**

III. FECHA DE VALUACIÓN : **30 de diciembre de 2011**

IV. VALOR COMERCIAL : S/. 1'092,343.90

VI. VALOR DE REALIZACIÓN : S/. 873,875.12

2.4.8.- Residencial Las Brisas de Magdalena.

La Empresa CCVIDA SRL, ha adquirido un terreno de 750. m2., mediante minuta de compra-venta firmada entre los vendedores y mi CCVIDA SRL. El anteproyecto está concluido, aprobado en la Municipalidad de Magdalena del Mar, de acuerdo al certificado de parámetro 10 (diez) niveles, 50 (cincuenta) departamentos, 23 (veinte y tres) estacionamientos. Desarrollamos el proyecto definitivo de acuerdo al RNE que el Gobierno Peruano a través del Ministerio de Vivienda y Construcción, establece las pautas para desarrollar edificio de tipo multifamiliar en los distintos distrito de Lima Metropolitana y que se ajusta a los criterios urbanísticos con intervención de los colegios profesionales de Arquitectura e Ingeniería, que son los evaluadores de los proyectos para su ejecución. La construcción se inició con la Licencia de Construcción, con la apertura de una caseta de ventas, para cumplir con el 40% de pre-ventas que la entidad financiera para el crédito promotor.



Residencial Brisas de Magdalena - EDIFICO 10 PISOS. 50 Departamentos

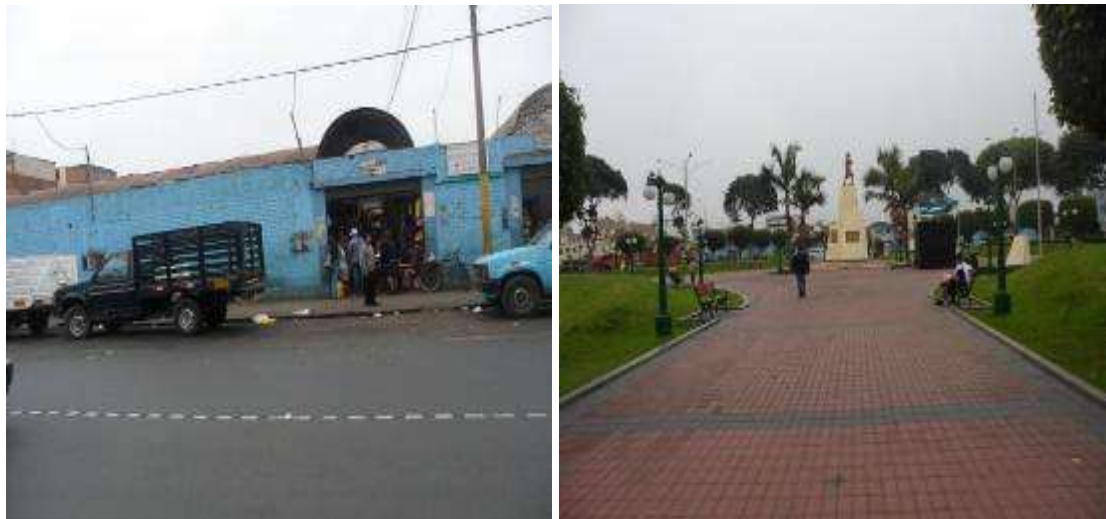
El objetivo fundamental de “CCVIDA SRL” es prestar servicio de construcción de edificios completos (Multifamiliares) cumpliendo estrictamente con los parámetros urbanísticos emitido por la municipalidad del distrito correspondiente, de acuerdo a las normas y especificaciones técnicas del Reglamento Nacional de Edificaciones, y de acuerdo a leyes vigente del gobierno peruano, que rige el ministerio de vivienda y construcción de nuestro país. Para ello nuestra empresa se somete a supervisiones e inspecciones técnicas de las municipalidades y organismos del estado que rigen la buena obra. Magdalena es un distrito con muchos espacios de recreación, instituciones educativas, comercios y más propiamente mercados con comercio ambulorios creciente, que se debe tener en cuenta en los proyectos inmobiliarios como el propuesto en este periodo.



Proyecto Residencial Brisas de Magdalena.
Jr. San Martín N° 730. Distrito: Magdalena del Mar.



Calle: Jr. San Martín cuadra 7 – Residencial “Brisas de Magdalena”
Lugar donde se construirá un edificio multifamiliar de 10 niveles

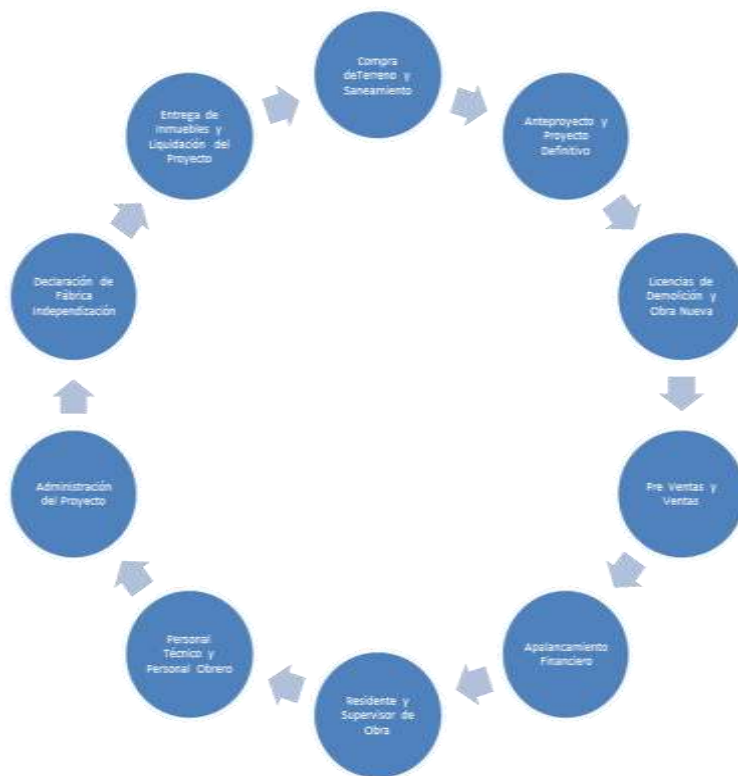


Jr. Castilla (mercado de abastos) y Jr. Bolognesi (Plaza Tupac Amaru)
A dos cuadras del proyecto Residencial Brisas de Magdalena

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

Una de las primeras metodologías es identificar los factores que participan en un proyecto Inmobiliario, la misma que presentamos en el siguiente esquema gráfico, a fin de que se pueda explicar la participación de los mismos que se inicia con la Compra del terreno y su correspondiente saneamiento, seguido por la formulación del proyecto, la ejecución del proyecto de acuerdo a las licencias aprobadas, y concluir con la independización para entregar los bienes inmuebles a sus respectivos propietarios que adquirieron sus respectivos departamentos y/o estacionamientos con sus ahorros y/o con un crédito hipotecario de alguna entidad financiera del país.



La técnica para saber el grado de importancia que tienen estos factores, han sido las entrevistas y las encuestas a los inversionistas, a los administradores de cada proyecto inmobiliario, de 34 empresas inmobiliarias, idénticas a la Empresa CCVIDA SRL, quien ha concluido con tres (03) proyectos inmobiliarios y actualmente se encuentra mal informado por la SBS, con pasivos y activos como resultado de sus cinco años de experiencia de haber fabricado tres (03) edificios multifamiliares de tipo residencial en tres (03) distritos diferentes de Lima Perú. Con un balance positivo, por los activos que posee.

3.1.- Tipo de Investigación

El nivel de investigación es descriptivo, aplicativo y experimental; donde se hicieron las comparaciones del comportamiento de los diferentes factores, en función de los indicadores de las variables, materia del estudio.

Se describe la Información proporcionada por los inversionistas de la Empresa CCVIDA SRL, quienes manifiestan que las Empresas Constructoras, son registradas en la SUNARP y en la SUNAT, por lo cual estamos hablando de empresas e inversionistas formales, que cumplen con los requisitos mínimos que pide el sistema, que cumplen con la Ley y con las normas reguladoras que tiene el estado a través de sus instituciones formales como son la SUNARP, la SUNAT, y el BANCO: La SUNARP tiene registrado a las empresas formales que desean participar en el Mercado Inmobiliario, para lo cual deben pasar por la Notaría quien autoriza inscribir la Sociedad de Uno o más personas naturales en los Registros de Personas Jurídicas, quienes adquieren un Nombre Propio de Identidad, quienes han pasado por las Oficinas del Banco registrando una

cuenta y un depósito a nombre de la nueva sociedad en cumplimiento a las normas del estado peruano, en otros casos también cada socio puede declarar sus bienes muebles e inmuebles de cada socio que pasan a ser activos de la nueva sociedad empresarial, con fines de Lucro. Más tarde con los poderes que cuenta el Gerente General y/o Otros Gerentes de la sociedad; La nueva sociedad es inscrita en la SUNAT con la copia del DNI del Gerente y sus datos generales como Teléfono Fijo y/o Celular, y Correo electrónico, Recibo de Agua o Luz del domicilio Fiscal de la Empresa (donde llegarán las notificaciones). La SUNAT le asigna un RUC, es decir una identificación empresarial con su respectiva clave para hacer sus declaraciones tributarias y pagar por tener presencia comercial en el mercado peruano.

En relación a la aplicación, podemos manifestar que la presencia de una Empresa inmobiliaria en el mercado, determinado por la SUNAT, a solicitud del empresario por una baja temporal o de oficio cuando la Empresa consigna deudas tributarias ó cuando la Empresa es omisa a la declaración tributaria mensual o anual, con la consiguiente designación de no Habido si la notificación no llega al destino, por lo cual el BANCO, corta toda atención crediticia a la Empresa; significa esto que el triángulo SUNARP, SUNAT, BANCO, funciona con el objetivo del estado de tener mayor recaudación tributaria, incluyendo las multas por no declara a tiempo, por no pagar lo declarado, por incumplimiento de compromisos adquiridos con la SUNAT (fraccionamiento por ejemplo), entonces la SUNAT y/o el BANCO, reportan a la SBS con mala calificación a la Empresa, sacándolo del mercado por mala calificación.

La Experiencia del investigador es muy buena, por haber participado directamente ocho (08) años en los negocios inmobiliarios y en las decisiones de la Empresa CCVIDA SRL, en su condición de Gerente de Proyectos y Obras y luego en su condición de Gerente General. Por lo cual, la información expresada en este trabajo de Investigación tiene un valor experimental evaluada profesionalmente por el tesista; donde participan todos los factores presentados.

3.2.- Diseño y Esquema de Investigación

De acuerdo a los propósitos y objetivos de la investigación, el método de investigación utilizado es el descriptivo, aplicativo y experimental. Que se puede verificar mediante las entrevistas realizadas. Para lo cual se ha diseñado y esquematizados dos unidades de análisis: Una Unidad de Análisis General y una Unidad de análisis Específica, que se describe a continuación:

Unidad de Análisis General.- Como unidad de análisis general para este estudio están consideradas 34 pequeñas empresas inmobiliarias, que trabajan en la ciudad de Lima; mientras que la como unidad de análisis específica ha sido considerado la Pequeña Empresa Inmobiliaria Constructora Consultora y Servicios Generales VIDA SCRL (CCVIDA SRL), quienes han culminado tres proyectos inmobiliarios en la ciudad de Lima en el periodo 2008-2012; adicionalmente tienen propuesto dos proyectos inmobiliarios en el periodo 2011-2015, que no han podido continuar como muchas empresas inmobiliarias afectadas por las políticas de estado del gobierno peruano.

Unidad de Análisis Específica “CCVIDA SRL”.- Como unidad de análisis Específica y/o Laboratorio Empresarial, tenemos a la Pequeña Empresa constituida como “Constructora Consultora y Servicios Generales VIDA

Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada”, cuyas Siglas para efectos comerciales inscritas en los Registros Públicos son “**CCVIDA SRL**” Esta Pequeña Empresa tiene tres (03) Proyectos Inmobiliarios desarrollados, en la ciudad de Lima. Inicia sus actividades comerciales en su creación oficial por escritura pública de fecha veintiocho de febrero del dos mil cinco (28-02-2005) extendida, ante el Notario Público Dr. Miguel Ángel

Espinoza Figueroa en la ciudad de Huánuco, cuyo capital social, socios, participaciones, aumentos de capital, inscripciones, modificaciones y demás por menores obran en la Partida Electrónica N° 11014152, del registro de personas jurídicas, del libro de sociedades mercantiles de Huánuco.

El capital social de la Empresa, a la fecha, inscrito en los Registros Públicos de Huánuco es de S/. 1'176,200.00 (un millón ciento setenta y seis mil doscientos con 00/100 nuevos soles), con capital acumulado a la fecha de **s/. 2'704,210.40 (dos millones setecientos cuatro mil doscientos diez con 40/100 nuevos soles)** por aporte de bienes inmuebles a nombre de la CCVIDA SRL³⁷.

La modalidad de ejecución de sus trabajos ha sido a nivel privado, desde la elaboración de los perfiles, expedientes y ejecución de la propia obra, para ser administrados de forma privada, tanto en el proceso constructivo como en las ventas en la ciudad de Lima y Huánuco.

3.3.- Población y Muestra.

La población está definida por 12,508 MyPEs en el rubro de construcción³⁸. De ellos **5,500 son empresas inmobiliarias**. Se ha calculado la muestra, en 32

³⁷ Pequeña Empresa: Constructora Consultora y Servicios Generales VIDA SCRL – RUC: 20489376246

³⁸ INEI: Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

MyPEs del sector inmobiliario, sin embargo se han trabajado con 34 empresas dedicadas a proyectos inmobiliarios.

Para el cálculo de tamaño de muestra cuando el universo es finito, es decir contable y la variable de tipo categórica, primero debe conocer "N" ó sea el número total de casos esperados ó que ha habido en años anteriores, para eso deben revisarse los datos estadísticos del INEI. Si la población es finita, es decir conocemos el total de la población y deseásemos saber cuántos del total tendremos que estudiar la fórmula sería:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q}{d^2(N-1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Donde:

- N = Total de la población
- Z= 1.96 al cuadrado (si la seguridad es del 95%)
- p = proporción esperada (en este caso 5% = 0.05)
- q = 1 – p (en este caso 1-0.05 = 0.95)
- d = precisión (en la investigación al 7.5%), precisión entre 5% y 10%.

Usé 7.5% de precisión debido a que es producto de un trabajo de investigación experimental, desarrollado con la Empresa CCVIDA SRL.

$$n = \frac{(5500) \cdot (1.96)^2 \cdot (0.05) \cdot (0.95)}{(0.075)^2(5500-1) + (1.96)^2 \cdot (0.05) \cdot (0.95)} = 32.255; \text{ Muestra 32 PyMEs.}$$

3.4.- Instrumentos de Recolección de Datos.

Se han utilizado las técnicas de encuestas y entrevistas a las personas directamente vinculados con los negocios inmobiliarios, tanto inversionistas como directivos de las empresas privadas dedicadas a proyectos inmobiliarios.

Se han entrevistados a 34 representantes de empresas dedicadas a Proyectos Inmobiliarios, al servicio de ventas, servicios de acabados, y a empresas

dedicadas a Fabricar edificios completos; pero también a inversionistas que motivados por la generación de mayor rentabilidad sobre sus activos, ingresan a los proyectos inmobiliarios, a quienes se les ha preguntado por su edad.

Listado de Personas Encuestadas

LISTA DE PERSONAS ENCUESTADAS	Nº	REPRESENTA A LAS EMPRESAS	Edad	Civil	Grado	Condición
ING. MARCO ZEGARRA GARCIA	1	BUILDING ENGINEERING SAC	45	C	UC	EMP
SR. ANGEL CUBA GIRON	2	GRUAS Y CAMIONES SAC	56	C	UC	EMP
SRA. DEBORA CALLUPE CAMARGO	3	IDEAL HOME SAC	44	D	SC	AP
SRA. MARINA LOPEZ SULLUCHUCO	4	INVERSIONISTA	46	C	UC	ACC
SR. RUBEN TRAUCO	5	PROYECT HAUS SAC	48	C	FT	ACC
SR. VICTOR SANTA CRUZ DE LA CRUZ	6	CONSTRUCTORA G&V SAC	54	D	SC	AP
ING. SERGIO REYES	7	REYES ASOCIADOS SAC	60	D	UC	EMP
LIC. SOLEDAD CHAVEZ ESTRADA	8	CCVIDA SRL	52	C	UC	GP
ING. ARMANDO POBLETE	9	CONSTRUCTORA BETANIA SAC	65	C	UC	EMP
BACH. ADM HUBERT MOSCOSO	10	AGENTE INMOBILIARIO	48	C	UI	ACI
ARQ. CASTILLO VENABENTE	11	CONSTRUCTORA ALTAS CUMBRES SRL	70	C	UC	PT
BACH. ARQ. EDGAR LOAYZA BONILLA	12	CONSULTORA URBE EIRL	42	S	UI	ACI
ECO. GUSTAVO CUELLO ARRIETA	13	CONSTRUCTORA LA ESPAÑOLA SAC	58	C	UC	EMP
ING. JORGE ZEVALLOS HUARANAGA	14	CONSORCIO GNESIS SRL	54	D	UC	EMP
CPC. ROBINSON ROJAS HUARANGA	15	CONSTRUCTORA KMP SAC	51	D	UC	EMP
BACH. ADM. SR. JAIME IRAOLA	16	AGENTE INMOBILIARIO	59	D	UI	ACI
ADM. MIGUEL HATADA ENDDO	17	MERCAPITAL SAC	58	C	UC	EMP
SR. JORGE VALDIVIA	18	CONSTRUCTORA SALAVERRY SAC	62	D	SC	EMP
ING. MARCO JOYA UPIACHIHUA	19	SERVICIOS LA ROCA SRL	47	S	UC	EMP
SOC. RICARDO REYES	20	CONSULTOR INMOBILIARIO	58	C	UC	ACI
SR. ABRAHAM HOCKMAN	21	CONSTRUCTORA HOCKMAN EIRL	77	D	UI	EMP
ING. BIVIANA ROMAN PEVEZ	22	JP & BV CONTRATISTAS GENERALES SAC	52	C	UC	EMP
ARQ. JUAN DE DIOS SANCHEZ ILLANES	23	CONSULTOR INMOBILIARIO	82	V	UC	ACI
SRA. FLORA RENE CORTEZ DE LIENDO	24	PROPIETARIA DE TERRENO	75	C	SC	PT
SR. WALDO RAMIREZ CHILET	25	INVERSIONISTA	57	D	SC	ACC
SR. JOSE MAGDALENA	26	COMERCIAL JOSE EIRL	61	C	SC	ACC
SR. MARIA GUERRERO	27	CGM SAC	46	S	SC	GP
ING. ROBERTO SALDAÑA TORRES	28	PRUAL INVESTMENTS SRL	65	C	UC	GP
ING. DARIO CARRIÓN MEDINA	29	REDES PUANAS SAC	59	C	UC	EMP
SR. CESAR CASTRO	30	KOTEC SAC	65	C	UC	GP
SR. EDWIN RIVERA GAMARRA	31	EVANISTERIA DOLCE CONFORT EIRL	56	C	SC	EMP
SR. ANDY YAURAMIZA GUERRA	32	HIDRO ELECTRIC SAC	35	S	SC	EMP
SR. HAROLD ZOEGER SILVA Y ESPOSA	33	CONSORCIO PIMENTEL & CO. LTD	75	C	SC	PT
ING. DANIEL RAMOS D'ANGELO	34	RAMOS Y D'ANGELO CONTRATISTAS SAC	70	C	UC	EMP

FUENTE: Elaboración Propia, Resultado de la Encuesta

3.5.- Técnicas de Recojo.

Se han trabajado encuestas dirigidas a empresarios, gerentes y trabajadores de unidades inmobiliarias pertenecientes a micros y pequeñas empresas inmobiliarias. También se han trabajado técnicas de entrevistas directas ingenieras residentes de obra y administradores de contratos para saber cuáles son las variables que influyen en la rentabilidad de las empresas inmobiliarias en Lima.

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1.- Resultados de las Encuestas Realizadas

Los resultados de las encuestas son las siguientes:

I.- CARACTERÍSTICAS PERSONALES:

1.1. Género del entrevistado (por observación)					
A. Masculino	28.00	82%	B. Femenino	6.00	18%
	28.00			6.00	34.00

Pregunta de Encuesta

El 82% de entrevistados son de género masculino, mientras que el 18% son de género femenino; es decir que mayormente los emprendedores que participan en Proyectos Inmobiliarios son personas de género masculino, se puede observar en gráfico siguiente.

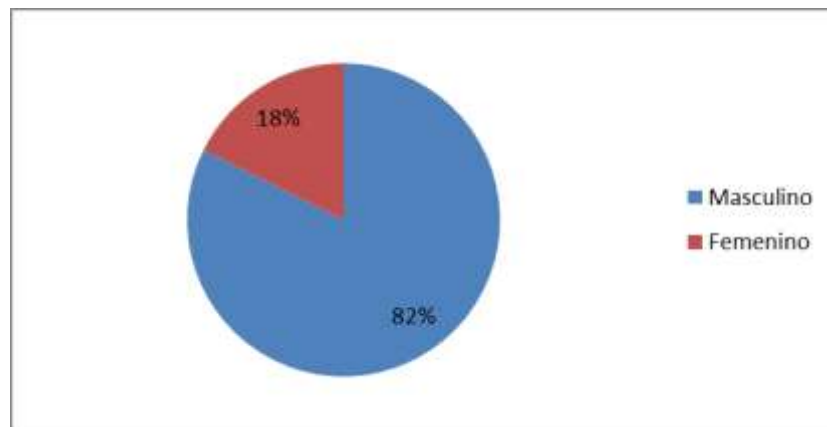


GRAFICO CORRESPONDIENTE A LA PREGUNTA DE ENCUESTA

1.2. Edad del Entrevistado				
A. Entre 25 a 35 años	1.00	3%	C. Entre 46 a 55 años	10.00 29%
B. Entre 36 a 45 años	3.00	9%	D. Entre 56 a más años	20.00 59%
	4.00			30.00 34.00

PREGUNTA DE ENCUESTA

El 59% de entrevistados son personas mayores de 56 años de edad, el 29% de emprendedores tienen entre 46 a 55 años de edad; quiere decir que el 78% son aquellos que tienen experiencia de vida de alto valor, y aún la diferencia es decir el 9% tienen entre 36 a 45 años y solo el 3% de participante en negocios inmobiliarios tienen entre 25 a 35 años de edad, que se muestra en el siguiente gráfico.

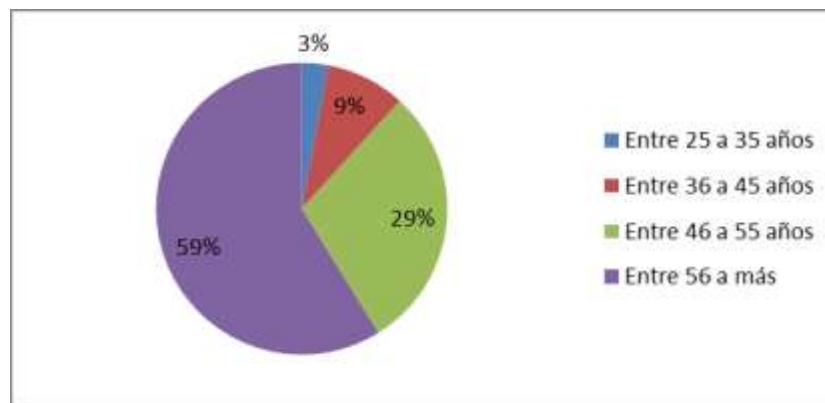


GRAFICO CORRESPONDIENTE A LA PREGUNTA DE ENCUESTA

II.- CARACTERÍSTICAS SOCIALES:

2.1. Estado civil					
A. Soltero/a (S)	4.00	12%	C. Viudo (V)	1.00	3%
B. Casado/a ©	21.00	62%	D. Divorciado (D)	8.00	23%
	25.00			9.00	34.00

PREGUNTA DE ENCUESTA

El 62% de personas son casadas, 23% son divorciadas, 12% solteros, 3% viudos, quiere decir que la mayoría tienen hogares estables, con una fuerte participación de divorciados no necesariamente a consecuencia del negocio, que gráficamente mostramos.

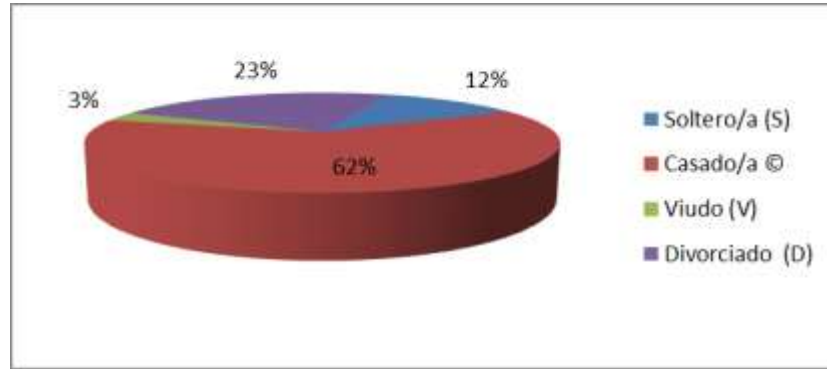


GRAFICO CORRESPONDIENTE A LA PREGUNTA DE ENCUESTA

2.2. ¿Qué grado de instrucción?					
A. Secundaria Completa (SC)	10.00	29%	C. Universitaria Incompleta (UI)	4.00	12%
B. Formación Técnica (FT)	1.00	3%	D. Universitaria Completa (UC)	19.00	56%
TOTAL	11.00			23.00	34.00

PREGUNTA DE ENCUESTA

El 56% de entrevistados tiene estudios universitarios completos, 12% universitarios incompletos, 10% con secundaria completa y 1% tiene formación técnica; quiere decir que la gente que participa en negocios inmobiliarios es gente preparada por lo menos académicamente, por lo tanto el estado tiene un buen capital humano con que trabajar el tema. Presentamos gráficamente la información.

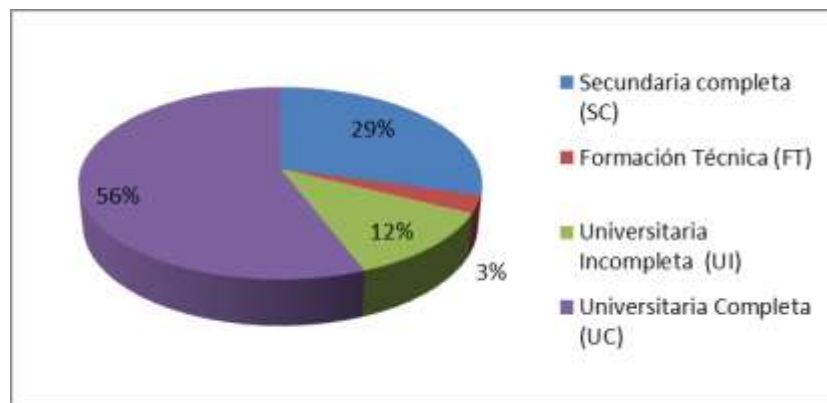


GRAFICO CORRESPONDIENTE A LA PREGUNTA DE ENCUESTA

III.- ECONOMÍA Y RELACIÓN CON EL PROBLEMA:

3.1. En el Sector Económico que participa ¿Cómo se identifica Ud.?

A. Empresario (EMP)	16.00	47%	D. Agente y/o Consultor Inmobiliario (ACI)	5.00	15%
B. Accionista y/o Inversionista (ACC)	4.00	12%	E. Administrador de Proyectos (AP)	4.00	12%
C. Propietario de terrenos (PT)	3.00	9%	F. Gerente Inmobiliario (GP)	2.00	6%
TOTAL	23.00			11.00	34.00

PREGUNTA DE ENCUESTA

El 47% de encuestados se definen como Empresario, 15% se como consultor inmobiliario, 12% como accionista, 12% como administrador de proyecto, 6% como Gerente Inmobiliario, 3% son propietarios de terrenos. Quiere decir que la mayoría de los entrevistados son Empresarios que están trabajando en proyectos inmobiliarios. Mostramos gráficamente los resultados.

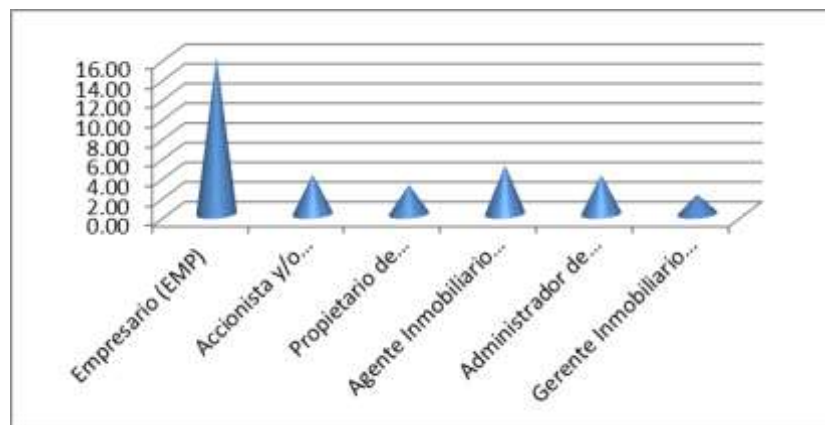


GRAFICO CORRESPONDIENTE A LA PREGUNTA DE ENCUESTA

3.2. ¿Por qué participa en Negocios Inmobiliarios?

A. Por tener Terrenos (Familiares)	3.00	9%	D. Por ser Profesional relacionado con el Área	12.00	35%
B. Por tener Dinero Ahorrado en el Banco	5.00	15%	E. Por Experiencia en Negocios de Bienes y Raíces	7.00	20%
C. Por tener contactos en el Banco	4.00	12%	F. Para aprender de los Negocios Inmobiliarios	3.00	9%
TOTAL	12.00			22.00	34.00

PREGUNTA DE ENCUESTA

El 35% de los Micros y Pequeños Empresarios participan en el sector inmobiliario, por ser un profesional relacionado con el área, es decir puede ser Ing. Civil, Arquitecto, Ing. Electricista, Ing. Sanitario, u otro relacionado. Pero también tenemos un 20% de personas con experiencia en negocios de bienes y raíces que pueden ser Ingenieros industriales, contadores, abogados, economistas u otro. Así mismo tenemos un 15% de personas que tienen dinero de sus ahorros y que no necesariamente son profesionales, 12% tienen buenas relaciones con funcionarios del banco, 9% tiene terrenos propios y/o de familiares, mientras que otro 9% de personas ingresan a los negocios inmobiliarios solo para aprender. El siguiente gráfico muestra una mejor explicación de los resultados.

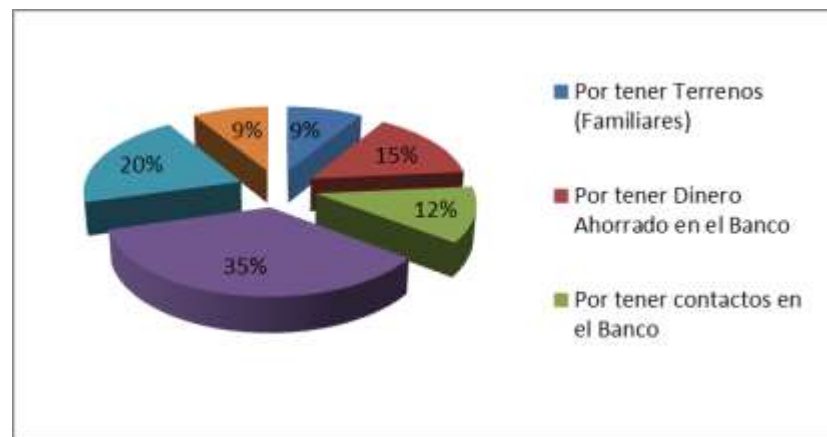


GRAFICO CORRESPONDIENTE A LA PREGUNTA DE ENCUESTA

3.3. ¿Cuál es su promedio de Inversión en Negocios Inmobiliarios?

A. Entre \$. 5,000.00 a \$. 50,000.00 Dólares Americanos	16.00	47%	C. Entre \$. 176,000.00 a \$. 500,000.00 Dólares	8.00	23%
B. Entre \$. 51,000.00 a \$. 175,000.00 Dólares Americanos	6.00	18%	D. Entre \$. 501,000,000 a más Dólares Americanos	4.00	12%
TOTAL	22.00			12.00	34.00

PREGUNTA DE ENCUESTA

El 47% de Micros y Pequeños Empresarios invierten entre \$. 5,000.00 a \$.50,000.00 dólares americanos en los negocios inmobiliarios, cantidad insuficiente para atender los requerimientos de un negocio en ésta área.

23% de Micros y Pequeños Empresarios invierten entre \$. 176,000.00 a \$. 500,000.00 dólares americanos, con el cual garantizaría su éxito relativamente, de acuerdo a las condiciones del mercado afectada o incentivada por las políticas del gobierno de turno. 18% entre \$. 51,000.00 a \$. 175,000.00 dólares americanos. Solo el 12% invierten en el negocio inmobiliario una cantidad mayor a \$. 500,000.00 dólares americanos.

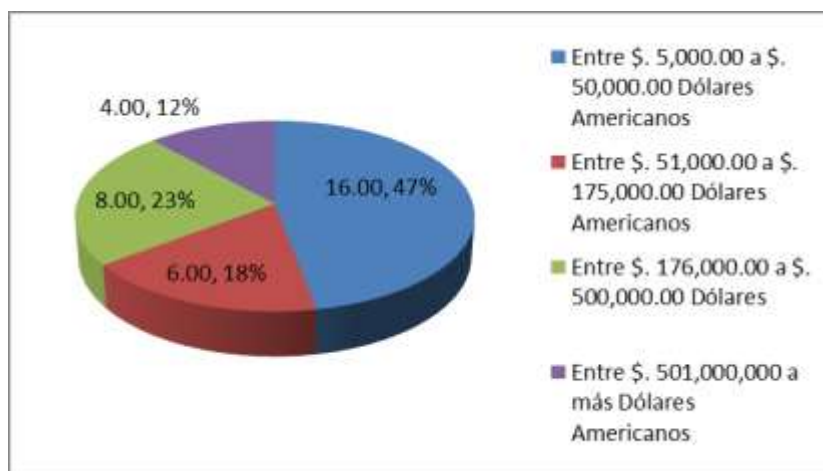


GRAFICO CORRESPONDIENTE A LA PREGUNTA DE ENCUESTA

3.4. ¿Cuál es su Volumen de Ventas Anual de su Empresa?

A. Entre \$. 5,000.00 a \$. 75,000.00 Dólares Americanos	28.00	82%	C. Entre \$. 176,000.00 a \$. 990,000 Dólares Americanos	1.00	3%
B. Entre \$. 76,000.00 a \$. 175,000.00 Dólares Americanos	5.00	15%	D. Entre \$. 991,000.00 a \$. 1'990,000 Dólares Americanos	0.00	0%
TOTAL	33.00			1.00	34.00

PREGUNTA DE ENCUESTA

El 82% de entrevistados respondieron que sus ventas anuales eran entre \$.5,000.00 a \$. 75,000.00 dólares anuales y el 15% con ventas anuales entre \$.76,000.00 a \$. 175,000.00 dólares americanos; es decir que corresponde a los límites de Micros y Pequeñas Empresas que trabajan en negocios inmobiliarios, mientras que el solo el 3% alcanzó su venta anual entre \$.

176,000.00 a \$. 999,000.00 dólares americanos. En este grupo de empresarios emprendedores no existen ventas mayores a \$. 900,000.00 dólares americanos al año. Explicamos gráficamente.

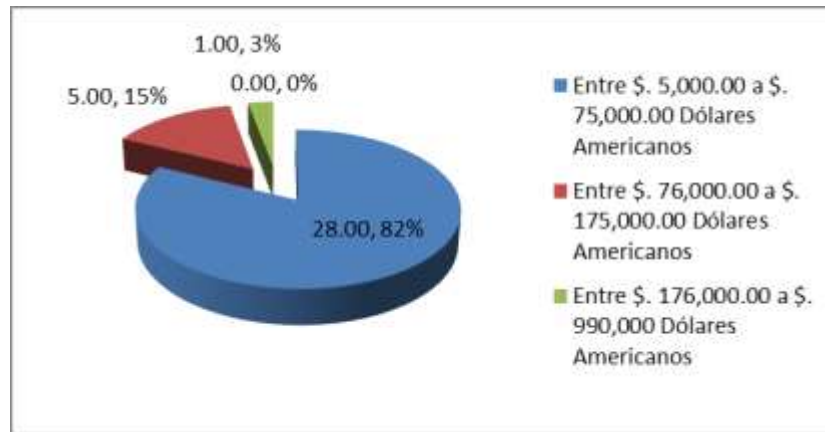


GRAFICO CORRESPONDIENTE A LA PREGUNTA DE ENCUESTA

3.5. ¿Existe Relación entre la Política de Estado y la Micro y Pequeña Empresa?

A. La política de Estado pone Reglas de juego en el mercado	12.00	35%	C. La Política de Estado es Tributarista	10.00	29%
B. La Política promueve Emprendimiento de Inversión Privada	5.00	15%	D. Política de Estado elaborado por gente que no conoce	7.00	21%
TOTAL	17			17	34

PREGUNTA DE ENCUESTA

El 35% de entrevistados manifiesta que la Política de estado pone las reglas de juego en el mercado, es decir que influye de manera directa en las condiciones del mercado inmobiliario, el 29% de entrevistados manifiesta que la política de Estado es Tributarista, es decir que la motivación del Gobierno al implementar una política de estado no es beneficio de los Micros y Pequeños empresarios, sino en beneficio del estado. El 21% responde que las Políticas de estado están elaboradas por gente que no conoce el tema, solo el 15% de personas relacionadas con los negocios inmobiliarios responde que la política promueve el emprendimiento. A continuación una explicación gráfica de los resultados.

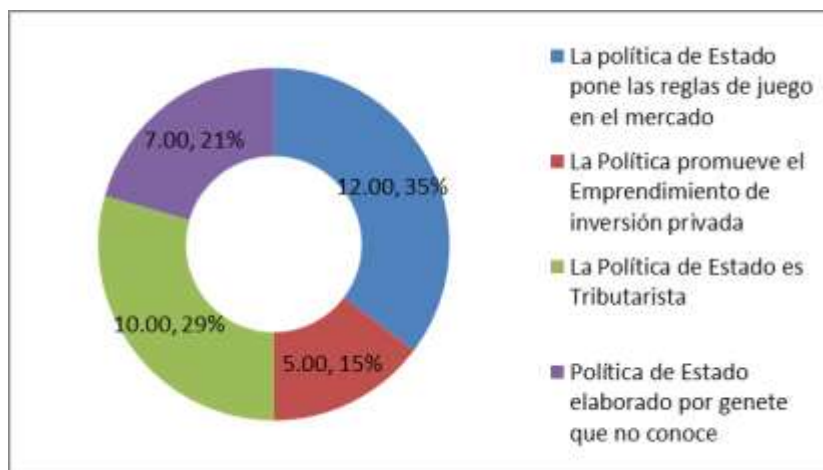


GRAFICO CORRESPONDIENTE A LA PREGUNTA DE ENCUESTA

3.6. ¿Cuál es su Balance de Inversión en Proyectos Inmobiliarios?

A. Alta Ganancia más del 20% de utilidad	5.00	15%	C. Baja Ganancia entre el 1% al 9% de utilidad	15.00	44%
B. Mediana Ganancia entre el 10% al 19 % de utilidad	6.00	18%	D. Pérdida	8.00	24%
TOTAL	11			23	34

PREGUNTA DE ENCUESTA

El 44% de entrevistados manifiesta tener una baja utilidad entre 1% al 9%, el 24% manifiesta haber tenido pérdida, el 18% responde que su ganancia es entre 10% al 19%, mientras que el 15% manifiesta tener una utilidad mayor al 20%. Es muy interesante saber que la mayoría de Micros y Pequeños Empresarios que trabajan en Proyectos inmobiliarios tienen baja rentabilidad económica o están en pérdida, probablemente a consecuencia de las políticas de estado que se implementan para el sector vivienda y construcción que aparentemente son atractivos, pero los resultados no son alentadores, inclusive un grupo importante manifiesta tener pérdida en sus proyectos inmobiliarios. Continuaremos analizando las respuestas de las ocurrencias en el mercado inmobiliarios. A continuación una explicación gráfica.

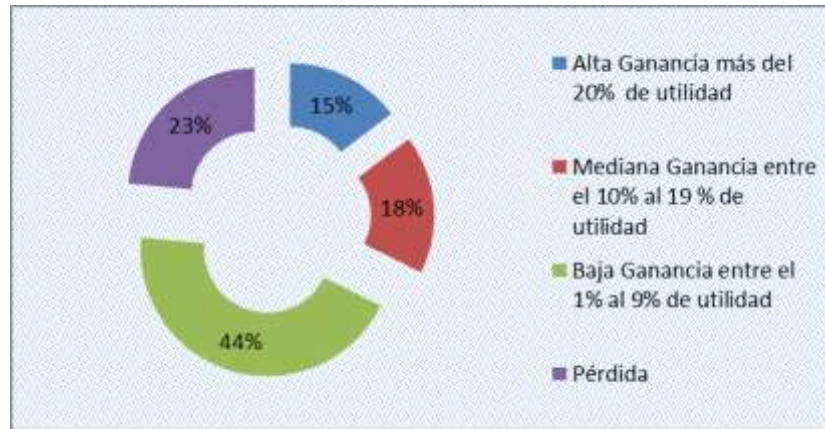


GRAFICO CORRESPONDIENTE A LA PREGUNTA DE ENCUESTA

3.7.- ¿Cuál es la Razón de su pérdida o Ganancia?

A. Políticas de Estado y Cambio de Gobierno	10.00	29%	C. Espalda Financiera y Relación con Bancos	12.00	35%
B. Administración de los Proyectos Inmobiliarios	3.00	9%	D. Experiencia en Proyectos Inmobiliarios	9.00	27%
TOTAL	13			21	34

PREGUNTA DE ENCUESTA

El 35% de Micros y Pequeños Empresarios respondieron que la razón de su pérdida o ganancia en los negocios inmobiliarios está relacionado con la Espalda Financiera, es decir de sus ahorros y de los posibles apalancamientos financieros que el Banco pueda darle. El 29% respondió que su pérdida o ganancia depende de las políticas de estado y cambio de gobierno, el 27% dice que depende de la Experiencia en Proyectos Inmobiliarios, mientras que solo el 3% manifiesta que los resultados dependen de la administración del negocio. Respecto del tema podemos identificar que en realidad la influencia de las políticas de estado en los negocios inmobiliarios está presente. Se puede observar en una explicación gráfica siguiente.

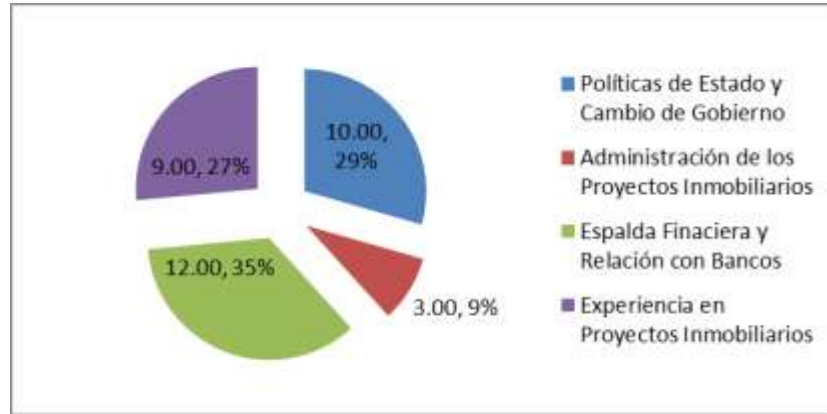


GRAFICO CORRESPONDIENTE A LA PREGUNTA DE ENCUESTA

3.8.- ¿Cuál es el Riesgo de hacer Empresa Inmobiliaria en el Perú?

A. Sobre Endeudamiento de la Micro ó Pequeña Empresa	11.00	32%	D. Inversión no recuperada en el corto plazo	9.00	26%
B. Mala Calificación Financiera de la Micro ó Pequeña Empresa	8.00	24%	E. Quiebra Financiera de la Micro ó Pequeña Empresa	6.00	18%
TOTAL		19		15	34

PREGUNTA DE ENCUESTA

El 32% de encuestados manifiestan que el Riesgo de Hacer Empresa en el Perú es cargar con un Sobre-endeudamiento a la Micro y Pequeña Empresa, el 26% manifiesta que la inversión no se recupera en el corto plazo, el 24% dice que el riesgo es tener una mala calificación en el sistema financiero, y el 18% responde que existe el riesgo de una quiebra financiera de la Micro ó Pequeña Empresa Inmobiliaria, posiblemente las causas pueden ser diversas, pero está presente las políticas de gobierno que no protege al Pequeño Empresario.

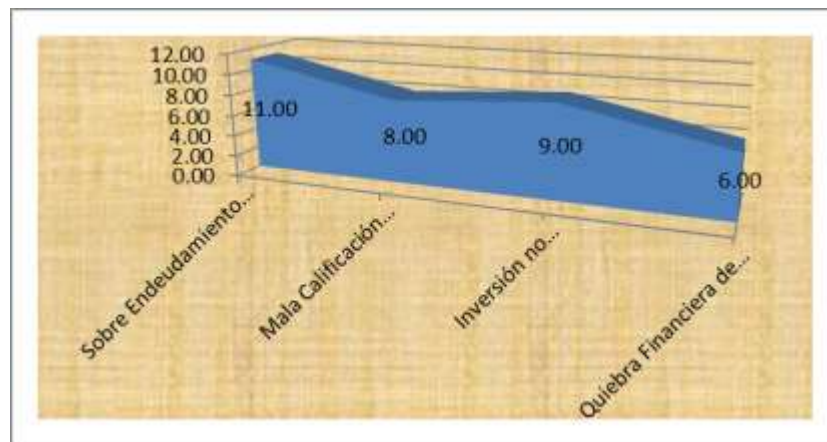


GRAFICO CORRESPONDIENTE A LA PREGUNTA DE ENCUESTA

3.9.- ¿La Política de Estado Mejora la condición Empresarial?

A. No, para Proyectos Inmobiliarios en Urbanizaciones Residenciales	11	32%	C. No, para edificios de construcción tradicional	2	6%
B. Si, para Proyectos Inmobiliarios de Construcción Masiva	14	41%	D. Si, para construcciones con sistema de placas.	7	21%
TOTAL	25			9	34

PREGUNTA DE ENCUESTA

La percepción del 41% de entrevistados es que la Política de estado mejora la condición empresarial para proyectos de construcción masiva, es decir para Macro Proyectos, donde se construyen bienes inmuebles de forma masiva, con terrenos grandes, promedio 500 (quinientos) a 1000 (mil) departamentos por proyecto, donde el estado favorece con reducción de impuestos. El 32% de empresarios responde que para proyectos inmobiliarios en sitios residenciales, terrenos pequeños, promedio 10 (diez) a 20 (veinte) departamentos por proyecto, la política de estado no beneficia a la Empresa. Presentamos una explicación gráfica.



GRAFICO CORRESPONDIENTE A LA PREGUNTA DE ENCUESTA

3.10.- ¿La Política de Estado Favorece la Rentabilidad?

A. Si, a Empresas Agentes de Ventas Inmobiliarias	14.00	41%	C. No, a Micro ó Pequeñas Empresas sin Experiencia	9.00	26%
B. Si, a Empresas de Servicios Proyectos Inmobiliarios	8.00	24%	D. No, a Micro Empresas sin Espaldas Financieras	3.00	9%
TOTAL	22			12	34

PREGUNTA DE ENCUESTA

El 41% de entrevistados manifiestan que la empresas que trabajan como agentes inmobiliarios son favorecidos por la política de estado, porque no necesitan invertir más que sus conocimientos, idénticamente pasa con las empresas de servicios dice el 8% de encuestados; mientras que las Micros ó Pequeñas Empresas sin experiencia no son favorecidas por la política de estado dice el 26%, así mismo las Micros ó Pequeñas Empresas que no tienen espaldas financieras no son favorecidas dice el 9% de encuestados.



GRAFICO CORRESPONDIENTE A LA PREGUNTA DE ENCUESTA

3.11 ¿Qué debe hacer una Empresa para Mejorar su Rentabilidad?

A. Identificar Políticas de Estado Vigentes del Sector	12.00	35%	C. Analizar Políticas Tributarias del Estado Peruano	11.00	32%
B. Estudiar Políticas de Estado Legal y Contablemente	8.00	24%	D. Desarrollar Proyectos tipo, promovidos por Gobierno	3.00	9%
TOTAL	20			14	34

PREGUNTA DE ENCUESTA

El 35% de Empresarios encuestados dice que para mejorar su rentabilidad hay que identificar las políticas de estado del sector, seguramente estudiarlas y buscar asesoramiento legal. El 32% manifiesta que es necesario analizar las políticas tributarias del estado peruano, seguramente buscar asesoramiento contable. El 24% de empresarios sugiere que es necesario estudiar las políticas de estado desde el punto de vista legal y contable. El 9% de

empresarios se animan a decir que se debe participar en proyectos inmobiliarios promovidos por el gobierno, es decir que se debe participar en licitaciones públicas del estado. Aquí una explicación gráfica.

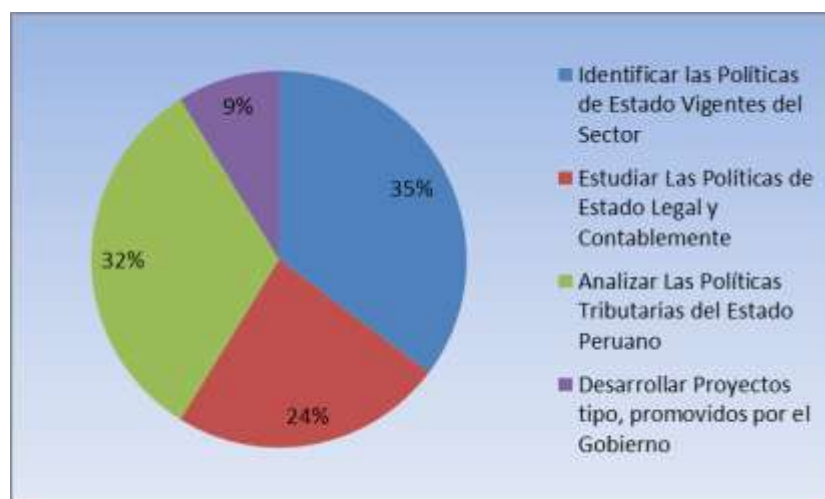


GRAFICO CORRESPONDIENTE A LA PREGUNTA DE ENCUESTA

IV.- CONSTRUCCIÓN DEL EDIFICIO MULTIFAMILIAR

4.1.- ¿Qué Otros Factores Influyen en la Rentabilidad Inmobiliaria?

A. Mano de Obra Calificada	6.00	18%	D. Residencia de la Obra en Construcción	9.00	26%
B. Costo de Materiales de Construcción Civil	4.00	12%	E. Supervisión de la Obra en Construcción	3.00	9%
C. Costos en el Proceso Constructivo	5.00	15%	F. Administración del Proyecto Inmobiliario	7.00	21%
TOTAL	15			19	34

PREGUNTA DE ENCUESTA

Respecto de la propia edificación y del proceso constructivo los Empresarios responden en un 26% que uno de los factores importantes es La Residencia de Obra, 21% administración del proyecto inmobiliario, 18% mano de obra calificada, 15% costos en el proceso constructivo, 12% costos en materiales de construcción civil, 9% supervisión de obra. Lo que significa que la Micro y Pequeña Empresa debe invertir en la contratación de un Residente de obra con Experiencia para garantizar la calidad de los trabajos, y un administrador de

proyecto inmobiliario que optimice los recursos en tiempo y costo, buscando reducir el tiempo de la fabricación con la consecuente baja del costo en todo el proceso constructivo. Aquí una explicación gráfica.



GRAFICO CORRESPONDIENTE A LA PREGUNTA DE ENCUESTA

V.- INDEPENDIZACIÓN DE LAS UNIDADES INMOBILIARIAS

5.1.- ¿Qué Factores Influyen en la Independización del Proyecto?

A. Variación en el proceso constructivo respecto de la Licencia	13	38%	C. Costos y tiempo que demora una Independización	9	26%
B. Modificación en los Acabados de los departamentos	8	24%	D. Criterios Técnicos Legales de la Municipalidad	4	12%
TOTAL	21			13	34

PREGUNTA DE ENCUESTA

El 38% de encuestados responde haciendo referencia a las variaciones que pudiera ocurrir en el proceso constructivo, el 26% menciona que uno de los factores es el tiempo y el costo de la independización de bienes inmuebles fabricados, el 24% hace referencia las modificaciones que pudieran ocurrir en los acabados de los bienes inmuebles respecto de los acabados ofrecidos ya aprobados en el proyecto de Arquitectura, y el 12% alude como uno de los factores en el proceso de independización, a los criterios técnico y legales de los funcionarios de la Municipalidad donde pertenece la propiedad matriz. De la

experiencia podemos decir que esta etapa es determinante para la tranquilidad de los clientes y para mejorar la rentabilidad del proyecto.

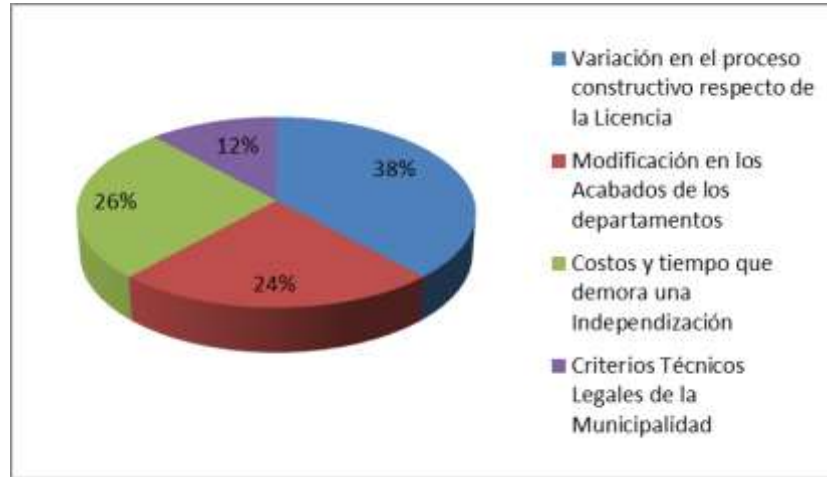


GRAFICO CORRESPONDIENTE A LA PREGUNTA DE ENCUESTA

4.1.1.- Análisis General de Resultados.

CUADRO: ANALISIS DE RESULTADOS

PERSONA	N°	EMPRESA	Genero M:82% F:18%	Edad 356:59% 345:29%	Civil C:62% D:23%	Grado UC:56% SC:29%	Condición EMP:47% ACI:15%	Por Qui PLA: 35% Exp: 20% Ahorro: 15%	Inversión 50 mil: 47% 500 mil: 23% 175 mil: 18%	Venta Anual 75 mil: 82% 175 mil: 15% 990 mil: 3%	Relación R.I.: 35% Trib: 29% Gente: 21%	Utilidad Baja: 44% Perdida: 24% Media: 18%	Razón E.F. 35% P.E. 29% Experiencia 27%	Riesgo S. Ent. 32% No Rl. 26% Mala C.: 24%	Política E. Si CM 41% No R 32% Placas: 21%	PE g Renta Si AL 41% No: MyP 26% Si Servis: 24%	Rentabilidad Identifica: 35% Analiza: 32% Estudia: 24%	O. Factores RG: 26% AO: 21% M.O.: 18%	Independiza Variación 38% Demora: 26% Acabados: 18%
ING. MARCO ZEGARRA GARCIA	1	BUILDING ENGINEERING SAC	M	45	C	UC	EMP	Profesional del área	\$300.000	\$320.000	Promueve Inversión Privada	Pérdida	Políticas de Estado	Quiebra Financiera	No Residencial	No MyPes Sin experiencia	Estudiar Política E	M.O. Calificada	Demora
SR. ANGEL CUBA GIRON	2	GRUAS Y CAMIONES SAC	M	56	C	UC	EMP	Experiencia en bienes y raíces	\$200.000	\$170.000	Política Pone las Reglas	Alta Ganancia	Admon.	No recuperar I	No Residencial	No MyPes Sin Experiencia	Estudiar Política E	Residente de Obra	Variación
SRA. DEBORA CALLUPE CAMARGO	3	IDEAL HOME SAC	F	44	D	SC	AP	Por tener Ahorros	\$5.000	\$12.000	Promueve Inversión Privada	Pérdida	Experiencia en Pys Inmobiliarios	Quiebra Financiera	No Residencial	No MyPes Sin Experiencia	Estudiar Política E	Admón de Obra	Variación
SRA. MARINA LOPEZ SULLUCHUCO	4	INVERSIONISTA	F	46	C	UC	ACC	Por Aprender	\$120.000	\$14.500	Política tributarista	Baja Ganancia	Experiencia en Pys Inmobiliarios	No recuperar I	No Residencial	No MyPes sin Experiencia	Estudiar Política E	Residente de Obra	Acabados
SR. RUBEN TRAUCO	5	PROYECT HAUS SAC	M	48	C	FT	ACC	Por tener Terrenos	\$15.000	\$78.125	Política Pone las Reglas	Baja Ganancia	Experiencia en Pys Inmobiliarios	Sobre Endeuda	No Residencial	No MyPes Sin Experiencia	Estudiar Política E	Admón de Obra	Variación
SR. VICTOR SANTA CRUZ DE LA CRUZ	6	CONSTRUCTORA G&V SAC	M	54	D	SC	AP	Por Aprender	\$6.000	\$25.000	Promueve Inversión Privada	Baja Ganancia	Experiencia en Pys Inmobiliarios	Mala calificación	No Residencial	Si MyPes Servis.	Políticas Tributarias	Residente de Obra	Acabados
ING. SERGIO REYES	7	REYES ASOCIADOS SAC	M	60	D	UC	EMP	Profesional del área	\$270.000	\$150.000	Política Pone las Reglas	Alta Ganancia	Políticas de Estado	Mala calificación	No Residencial	Si MyPes Servis	Políticas Tributarias	M.O. Calificada	Acabados
LIC. SOLEDAD CHAVEZ ESTRADA	8	CCVIDA SRL	F	52	C	UC	GP	Profesional del área	\$367.562	\$351.562	Política tributarista	Pérdida	Políticas de Estado	Quiebra Financiera	No Residencial	Si MyPes Servis	Políticas Tributarias	Admón de Obra	Variación
ING. ARMANDO POBLETE	9	CONSTRUCTORA BETANIA SAC	M	65	C	UC	EMP	Experiencia en bienes y raíces	\$3.640.000	\$912.500	Política Pone las Reglas	Alta Ganancia	Espaldas Financieras	Sobre Endeuda	Si Const. Masiva	Si Agente Inmobiliario	Identificar Política E	Residente de Obra	Acabados
BACH. ADM HUBERT MOSCOSO	10	AGENTE INMOBILIARIO	M	48	C	UI	ACI	Experiencia en bienes y raíces	\$11.000	\$33.000	Política tributarista	Baja G.	Espaldas Financieras	Mala calificación	Si con Placas	Si MyPes Servis	Políticas Tributarias	Admón de Obra	Variación
ARQ. CASTILLO VENABENTE	11	CONSTRUCTORA ALTAS CUMBRES SRL	M	70	C	UC	PT	Profesional del área	\$460.000	\$100.000	Política Pone las Reglas	Media Ganancia	Políticas de Estado	No recuperar I	Si Const. Masiva	Si Agente Inmobiliario	Identificar Política E	Residente de Obra	Demora
BACH. ARQ. EDGAR LOAYZA BONILLA	12	CONSULTORA URBE EIRL	M	42	S	UI	ACI	Profesional del área	\$12.500	\$48.000	Gente q no conoce	Baja Ganancia	Espaldas Financieras	Mala calificación	Si con Placas	Si MyPes Servis	Políticas Tributarias	Residente de Obra	Demora
ECO. GUSTAVO CUELLO ARRIETA	13	CONSTRUCTORA LA ESPAÑOLA SAC	M	58	C	UC	EMP	Experiencia en bienes y raíces	\$250.000	\$144.000	Política Pone las Reglas	Media Ganancia	Espaldas Financieras	Sobre Endeuda	Si Const. Masiva	Si Agente Inmobiliario	Identificar Política E	Admón de Obra	Variación
Ing. Jorge ZEVALLOS HUARANAGA	14	CONSORCIO GNESIS SRL	M	54	D	UC	EMP	Profesional del área	\$350.000	\$350.000	Gente q no conoce	Pérdida	Admon.	Quiebra Financiera	Si Const. Masiva	Si Agente Inmobiliario	Identificar Política E	Residente de Obra	Criterios Técnicos
CPC. ROBINSON ROJAS HUARANGA	15	CONSTRUCTORA KMP SAC	M	51	D	UC	EMP	Por tener Ahorros	\$42.000	\$56.000	Política Pone las Reglas	Baja Ganancia	Espaldas Financieras	Sobre Endeuda	Si Const. Masiva	Si Agente Inmobiliario	Identificar Política E	Supervisión Obra	Acabados
BACH. ADM. SR. JAIME IRAOLA	16	AGENTE INMOBILIARIO	M	59	D	UI	ACI	Contacto C/Bancos	\$19.000	\$75.000	Política tributarista	Baja Ganancia	Espaldas Financieras	Sobre Endeuda	Si Const. Masiva	Si Agente Inmobiliario	Identificar Política E	Admón de Obra	Variación
ADM. MIGUEL HATADA ENDDO	17	MERCAPITAL SAC	M	58	C	UC	EMP	Experiencia en bienes y raíces	\$67.000	\$134.000	Política tributarista	Alta Ganancia	Experiencia en Pys Inmobiliarios	Sobre Endeuda	Si Const. Masiva	Si Agente Inmobiliario	Identificar Política E	Admón de Obra	Variación
SR. JORGE VALDIVIA	18	CONSTRUCTORA SALAVERRY SAC	M	62	D	SC	EMP	Contacto C/Bancos	\$1.180.000	\$45.000	Política tributarista	Pérdida	Políticas de Estado	No recuperar I	No Residencial	No MyPes sin exper	Estudiar Política E	Costos P.C.	Demora
ING. MARCO JOYA UPIACHIHUA	19	SERVICIOS LA ROCA SRL	M	47	S	UC	EMP	Profesional del área	\$120.000	\$120.000	Gente q no conoce	Media Ganancia	Espaldas Financieras	Sobre Endeuda	Si con Placas	Si MyPes Servis	Políticas Tributarias	M.O. Calificada	Variación
SOC. RICARDO REYES	20	CONSULTOR INMOBILIARIO	M	58	C	UC	ACI	Por tener Ahorros	\$8.500	\$39.000	Política Pone las Reglas	Media Ganancia	Experiencia en Pys Inmobiliarios	No recuperar I	Si con Placas	Si Agente Inmobiliario	Políticas Tributarias	Costos P.C.	Criterios Técnicos
SR. ABRAHAM HOCKMAN	21	CONSTRUCTORA HOCKMAN EIRL	M	77	D	UI	EMP	Experiencia en bienes y raíces	\$4.580.000	\$60.000	Política tributarista	Pérdida	Políticas de Estado	Quiebra Financiera	No Residencial	No MyPes Sin Experiencia	Estudiar Política E	Costos P.C.	Variación
ING. BIVIANA ROMAN PEVEZ	22	JP & BV CONTRATISTAS GENERALES SAC	F	52	C	UC	EMP	Profesional del área	\$45.000	\$80.000	Gente q no conoce	Baja Ganancia	Experiencia en Pys Inmobiliarios	No recuperar I	Si con Placas	Si MyPes Servis	Políticas Tributarias	Residente de Obra	Demora
ARQ. JUAN DE DIOS SANCHEZ ILLANES	23	CONSULTOR INMOBILIARIO	M	82	V	UC	ACI	Profesional del área	\$15.000	\$48.000	Promueve Inversión Privada	Baja Ganancia	Espaldas Financieras	No recuperar I	Si con Placas	Si Agente Inmobiliario	Políticas Tributarias	Residente de Obra	Criterios Técnicos
SRA. FLORA RENE CORTEZ DE LIENDO	24	PROPIETARIA DE TERRENO	F	75	C	SC	PT	Por tener Ahorros	\$85.000	\$85.000	Promueve Inversión Privada	Pérdida	Experiencia en Pys Inmobiliarios	Quiebra Financiera	Si Const. Masiva	Si Agente Inmobiliario	Identificar Política E	Costos Materiales	Variación
SR. WALDO RAMIREZ CHILET	25	INVERSIONISTA	M	57	D	SC	ACC	Contacto C/Bancos	\$32.000	\$64.000	Política Pone las Reglas	Baja Ganancia	Espaldas Financieras	No recuperar I	Si Const. Masiva	Si Agente Inmobiliario	Identificar Política E	Costos Materiales	Variación
SR. JOSE MAGDALENA	26	COMERCIAL JOSE EIRL	M	61	C	SC	ACC	Por tener Ahorros	\$50.000	\$70.000	Política tributarista	Baja Ganancia	Espaldas Financieras	No recuperar I	Si con Placas	No sin Espaldas F.	Pys Tipo	Costos P.C.	Demora
SR. MARIA GUERRERO	27	CGM SAC	F	46	S	SC	GP	Por tener Terrenos	\$60.000	\$110.000	Gente q no conoce	Media Ganancia	Admon.	Sobre Endeuda	No Tradicional	No sin Espaldas F.	Pys Tipo	Costos Materiales	Demora
ING. ROBERTO SALDAÑA TORRES	28	PRUAL INVESTMENTS SRL	M	65	C	UC	GP	Profesional del área	\$40.000	\$68.000	Política Pone las Reglas	Media Ganancia	Políticas de Estado	Sobre Endeuda	Si Const. Masiva	Si Agente Inmobiliario	Identificar Política E	M.O. Calificada	Variación
ING. DARIO CARRIÓN MEDINA	29	REDES PUANAS SAC	M	59	C	UC	EMP	Profesional del área	\$30.000	\$52.000	Política tributarista	Baja Ganancia	Políticas de Estado	Mala calificación	Si Const. Masiva	Si MyPes Servis	Políticas Tributarias	M.O. Calificada	Acabados
SR. CESAR CASTRO	30	KOTEC SAC	M	65	C	UC	GP	Por tener Terrenos	\$490.000	\$450.000	Política tributarista	Baja Ganancia	Políticas de Estado	Mala calificación	Si Const. Masiva	No sin Espaldas F.	Políticas Tributarias	Supervisión Obra	Criterios Técnicos
SR. EDWIN RIVERA GAMARRA	31	EVANISTERIA DOLCE CONFORT	M	56	C	SC	EMP	Por Aprender	\$12.000	\$36.000	Gente q no conoce	Baja Ganancia	Espaldas Financieras	Sobre Endeuda	No Tradicional	No sin Espaldas F.	Pys Tipo	Supervisión Obra	Demora
SR. ANDY YAURAMIZA GUERRA	32	HIDRO ELECTRIC SAC	M	35	S	SC	EMP	Contacto C/Bancos	\$45.000	\$90.000	Gente q no conoce	Baja Ganancia	Espaldas Financieras	Sobre Endeuda	Si Const. Masiva	Si Agente Inmobiliario	Identificar Política E	Costos P.C.	Acabados
SR. HAROLD ZOEGER SILVA Y ESPOSA	33	CONSORCIO PIMENTEL & CO. LTD	M	75	C	SC	PT	Experiencia en bienes y raíces	\$2.355.652	\$160.000	Política Pone las Reglas	Baja Ganancia	Experiencia en Pys Inmobiliarios	Mala calificación	Si Const. Masiva	Si Agente Inmobiliario	Identificar Política E	Costos Materiales	Demora
ING. DANIEL RAMOS D'ANGELO	34	Ramos y D'angelo CONTRATISTAS SAC	M	70	C	UC	EMP	Profesional del área	\$65.000	\$130.000	Política Pone las Reglas	Pérdida	Políticas de Estado	Mala calificación	No Residencial	No MyPes Sin experiencia	Estudiar Política E	M.O. Calificada	Acabados
									\$15,348,214	\$4,680,687									

Fuente: Elaboración propia

Este resumen nos muestra de manera precisa y concisa los resultados de la encuesta realizada a personas vinculadas con los proyectos inmobiliarios, muestra la opinión de personas que trabajan y realizan emprendimientos empresariales en el sector vivienda y construcción por la demanda existente, sin tener en cuenta que la política de estado juega un papel importante en la rentabilidad de los negocios inmobiliarios, trabajando por intuición e iniciativa propia, sin asesoramiento legal contable y financiero, y podemos decir también que el estado no tiene programas de capacitación a este nivel, además de plantear sus políticas de estado desde el punto de vista tributario, es decir de interés a corto plazo para el gobierno de turno.

Posiblemente haya buenas intenciones de parte de los funcionarios de turno que en este caso trabajan para el Ministerio de Vivienda Construcción y Saneamiento, pero al no tener experiencia dichos funcionarios y al no tener información por falta de diálogo, proponen políticas de estado que no contribuyen al desarrollo de las Micros y Pequeñas Empresas, a sabiendas que para el país son las más importantes por su contribución tributaria y por su contribución en el mercado laboral en el otorgamiento de puestos de trabajo. Se puede apreciar que los emprendedores en este sector son gente educada, gente con experiencia, gente con recursos económicos; que al cabo de un tiempo pierden sus primeras inversiones y no pueden capitalizarse si no tienen espaldas financieras. Lo que ganan mayormente son malas calificaciones en el sistema financiero y quiebras financieras, principalmente por problemas tributarios y falta de apalancamiento financiero.

De los entrevistados; el 82% son de género masculino, mayores de edad más de 56 años en 59%, de estado civil casados 62%, con estudios superiores

56%, profesionales del área 35% sumados a los que tienen experiencia 20% y tienen sus ahorros 15%. Es decir que son personas adultas que estudiaron en una universidad, profesionales con experiencia, con estabilidad familiar y además invierten sus ahorros en negocios inmobiliarios con la esperanza de verse empresarios de éxito trabajando en proyectos inmobiliarios. La mayoría de ellos han conformado una Micro empresa pues el 47% de ellos tienen invertido entre \$. 5,000 y \$ 50,000 dólares americanos, 18% de ellos han hecho pequeñas empresas con inversiones \$. 51,000 y \$. 175,000 dólares americanos, son 82% de Micros y Pequeñas Empresas con ventas anuales de \$. 75,000 dólares americanos, 15% con ventas promedio de \$, 175,000 dólares americanos. La relación que existe entre las políticas de estado y los negocios inmobiliarios, es que las reglas de juego los pone el estado a través de las políticas de estado en un 35%, seguido de las políticas tributarias en un 29%. Las personas encuestadas en un 44% manifiestan que la utilidad en el sector es baja y el 24% de inversionistas que participan en negocios inmobiliarios dicen que les ha ocasionado pérdidas económicas. Las razones principales porque los micros y pequeñas empresas están en situación de quiebra financiera o sobre endeudadas, según las encuestas se debería en un 35% a la Falta de espaldas financieras de los inversionistas y en un 29% a las políticas del estado peruano respecto del área de proyectos inmobiliarios seguido de un 27% por falta de experiencia.

Existe alto riesgo en estos negocios; el mayor riesgo para los micros y pequeñas empresas inmobiliarias según las respuestas de los encuestados en un 35% es tener sobre endeudamiento, 26% manifiesta que el riesgo es no recuperar la inversión mientras que el 24% manifiesta que el riesgo es tener

mala calificación ante la SBS (Superintendencia de Banca y Seguros). La Política de estado mejoraría la condición empresarial según los resultados de la encuesta a empresarios en un 41% cuando se trata de construcciones masivas (condominios de promedio 700 departamentos por proyecto) cuyo sistema constructivo son tipo placas por bajo costo como manifiesta el 21% de encuestados, mientras que el 32% de encuestados manifiesta que la política de estado no mejora la condición empresarial cuando se trata de proyectos inmobiliarios residenciales, es decir cuando se trata de fabricar edificios en barrios residenciales, construcción de sistema tradicional y con acabados de primera calidad y con todos los sistemas de seguridad que las normas peruanas exigen en estos casos, con las garantías físicas y legales por un periodo mínimo de 5 años de haber entregado los inmuebles a sus propietarios finales. Las políticas de estado al parecer están mal planteadas y posiblemente elaboradas por gente que no hizo empresa, porque preguntado si las políticas de estado generan rentabilidad a la micros y pequeñas empresas, las respuestas en un 41% dice "SI" cuando se trata de Agentes Inmobiliarios, es decir a los que se dedican a las ventas de los bienes inmuebles, el 26% manifiesta que no es para MyPes, mientras que el 24% manifiesta que SI para empresas dedicadas a los servicios, es decir aquellas que como terceros trabajan acabados, instalaciones, etc, y que no tienen la responsabilidad legal ni técnica del edificio. La rentabilidad de las micros y pequeñas empresas según nuestros encuestados dependen en un 35% de identificar las políticas de estado, en un 35% de analizar las políticas tributarias y en un 24% de estudiar las políticas de estado; por lo cual según mi experiencia empresarial en proyectos inmobiliarios puedo decir que es muy necesario contar con la

colaboración de profesionales en derecho y en contabilidad, que diariamente atiendan los casos de las micros y pequeñas empresas del sector inmobiliario, porque las políticas de estado influyen en la rentabilidad de las personas jurídicas como de las personas naturales que participan en los negocios inmobiliarios.

Existen otros factores que influyen en la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas dicen en un 26% depende del Residente de Obra a cargo del proyecto, quien tiene la tarea técnica de ejecutar la obra con un equipo de técnicos con varios experiencia en la construcción de edificios multifamiliares, se sepan desenvolverse en el manejo de equipos livianos, de instalaciones sanitarias, eléctricas, electromecánicas, de Gas, acabados de pisos, acabados de paredes, puertas, ventanas y todo sistema necesario para la seguridad y buen funcionamiento del edificio residencial.

Otro de los factores directamente relacionado con la parte legal y tributaria es la independización, es la etapa final del proyecto, es una de etapas muy complicadas técnicamente, porque está mezclado con la parte legal, que depende de la opinión de los funcionarios de la municipalidad, de la comisión del colegio de arquitectos, de los funcionarios de los registros públicos y los costos de participación de los Bancos, de las tasas tributarias que hay que pagar en la municipalidad, en el SAT, y en los Registros públicos; sumado al descontento de los clientes finales por la demora de las entidades estatales con quienes no se pueden medir los tiempos con la consecuente pérdida de dinero para empresa responsable del negocio inmobiliario. El 38% dice que la independización demora por la variación del proyecto respecto de la licencia original, el 26% dice que se debe a la demora por el costo y tiempo traducido

en una baja rentabilidad del negocio, el 18% dice que se debe al tipo de acabados con que se entrega el edificio y eso depende de las consideraciones escritas en la leyes peruanas.

4.1.2.- Interpretación de Resultados

De acuerdo a respuestas de las micros y pequeñas empresas, la función matemática correspondiente es: $UT(x) = 0.35EF(x) + 0.29PS(x) + 0.27EX(x) + 0.09OR(x)$; quiere decir que la variable con mayor influencia es la falta de espaldas financieras seguido por las políticas de estado, que en el sector inmobiliario no contribuyen al desarrollo sostenido de las micros y pequeñas empresas, muy a pesar de que son los que generan mayor empleo en el Perú. Analizando a “CCVIDA SRL”, para proyectos futuros la empresa tendía Invertido en: Espaldas Financieras 1%, en Política social 5%, Experiencia 50%, Otros Recursos 44%, Por lo cual al no tener suficiente espalda financiera, su rentabilidad económica es muy baja, por los altos costos financieros en lo que incurre al igual que miles de micros y pequeñas empresas inmobiliarias que tienen sobre endeudamiento.

EF	35%	Espalda Financiera
PS	29%	Política Social
EX	27%	Experiencia Empresarial
OR	9%	Otros Resultados

4.1.3.- Discusión de Resultados

El Ing. Marcos Salazar Paredes, en su tesis “Planificación Estratégica para Empresas generadoras de proyectos inmobiliarios: caso empresa constructora SSK montajes e instalaciones SAC, Para optar el Grado de Maestro en Gestión Tecnológica Empresarial, de Escuela de Post Grado de la UNI, dice que:

El Perú aproximadamente desde 1950, sufre un rápido proceso de urbanización³⁹. Actualmente más del 72% de peruanos vive en ciudades. Esta expansión trajo consigo esfuerzo de construcción. El sector formal conformado por un pequeño número compañías, construyen a pedido. La idea de modernidad juega un papel importante. La gente tiende a imitar el estilo ‘chalet’ de construcción de países occidentales, así como materiales de construcción asociados: cemento reforzado, ladrillos y vidrio; la rentabilidad depende del análisis de las inversiones realizadas en cada sector. Tesis elaborado entre el año 2005-2008.

Los Arq. Rebeca Paula San Román Guerra y Arq. José Antonio Valdizán Martínez, en su tesis “Evaluación del Modelo Financiero y del Modelo de Estrategia Comercial de un Proyecto Inmobiliario mixto en Magdalena del mar” de la Escuela de Post Grado de la PUCP, Maestría en Gestión y Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias, dice: La actualización del modelo financiero no arroja números halagadores⁴⁰, el VAN económico tiene un valor negativo de -68,000.00 dólares y un VAN financiero de 63,000.00 dólares. Esto debido principalmente a la baja velocidad de ventas que experimentó el

³⁹ Tesis “Planificación Estratégica para empresas generadoras de proyectos inmobiliarios” - Marcos Salazar Paredes, diciembre, 2012.

⁴⁰ Tesis titulado “Evaluación del Modelo financiero y Modelo de estrategia comercial, de un proyecto inmobiliario mixto en magdalena del mar” Rebeca San Román y José Valdizán, marzo, 2016.

proyecto en el año 2015. La baja velocidad de ventas afecta principalmente a los gastos administrativos por lo cual es necesario medidas de contingencia para mejorar la rentabilidad del Proyecto.

En el Perú el segmento inmobiliario, la mayor parte de la demanda de vivienda se concentra en los segmentos de poder adquisitivo bajo (C) y medio bajo (D), por lo que el mayor potencial de este mercado se encuentra en la construcción de viviendas sociales; El principal mercado es Lima, la quinta ciudad más grande de Latinoamérica, la capital del Perú. Lima es el centro económico y social del Perú. Lima cuenta con una adecuada infraestructura de servicios públicos, transporte y logística. El sector vivienda y Construcción en Perú es una de las actividades económicas importantes del país. A lo largo de los años ha sido una unidad de medición del bienestar económico nacional.

El sector tiene efecto multiplicador: se generan cuatro puestos de trabajo en otros sectores por cada puesto en la construcción y se pagan tres dólares en sueldos en otros sectores por cada dólar gastado en remuneraciones para la construcción.

El trabajo de investigación del Ing. Jorge Teófilo Chávez Estrada, titulado **Rentabilidad Económica y Políticas de estado en las Micros y Pequeñas Empresas inmobiliarias de la ciudad de lima, 2008-2015**”, se ha realizado en la ciudad de Lima, un contexto de mucha demanda en el sector inmobiliario, que genera muchos puestos de trabajo, así como alto riesgo financiero a los inversionistas. Para que una micro o pequeña empresa sea rentable debe tener una buena espalda financiera, saber que la política social del gobierno de turno influye en la rentabilidad económica del negocio, experiencia empresarial y otros factores.

Ninguno de los antecedentes de investigación han sido experimentales, solo descriptivos y ninguno de los investigadores han estudiado los factores que influyen en la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas Inmobiliarias en Lima Perú, hasta la fecha.

4.1.4.- Análisis Específico de Resultados

En este caso se tomará en cuenta los resultados socio económicos de los ejercicios realizados en tres (03) proyectos ejecutados por la Pequeña Empresa "CCVIDA SRL" y además poniendo atención en dos (02) proyectos que la misma empresa tiene en cartera para ser ejecutado en los próximos periodos. Las características de la pequeña empresa en mención, es similar a los micros y pequeñas empresas encuestados de los cuales ya tenemos un primer resultado general, con la clara verificación de pertenencia al mismo sector y que los resultados específicos servirán para mejorar el análisis de resultados, respecto del nivel de influencia que tienen las Políticas de Estado y la Rentabilidad económica de los Micros y Pequeñas Empresas Inmobiliarias en Lima.

Se han trabajado en tres distritos de Lima: El primer proyecto en el distrito de La Victoria, en una zona Residencial, el segundo proyecto en el distrito de Lima cercado en una zona residencial, el tercer proyecto en el distrito de Pueblo libre en una zona residencial.

Proyecto Ejecutado "Residencial Santa Catalina I"



Residencial Santa Catalina I Jr. Enrique León García N° 276 – Urb. Santa Catalina – La Victoria

PRESUPUESTO GENERAL Y ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO				N° Departamentos	N° Estacionamientos		UNID	T/C
PROMOTOR:		CCVIDA SRL		10	6		16	3.00
CONSTRUCTORA:		CCVIDA SRL	LA VICTORIA			CUADRO DE VENTAS \$.		
UBICACIÓN:		E.LEÓN G. 276		Propietario	DPTO.	Cantidad	Precio S/.	Precio \$.
AREA DEL TERRENO:		269.75	M2	Consuelo Matzumoto	101 - 50 m2	1.00	83500.00	\$ 27,833.33
AREA LIBRE (30%):		80.925	M2	Eduardo Blanco	102 - 73 m2	1.00	120000.00	\$ 40,000.00
ALTURA DEL EDIFICIO:		5 Niveles	C. Parámetro	Oscar Tenorio	201 - 105 m2	1.00	146000.00	\$ 48,666.67
AREA CONSTRUIDA:	Licencia de Obra	919.55	m2	Gino Mori	202 - 73 m2	1.00	126000.00	\$ 42,000.00
Construcción	Costo x m2	249.75		Delmira Bustamante	301 - 105 m2	1.00	150000.00	\$ 50,000.00
TERRENO:			\$ 85,000.00	Carmen Gonzales	302 - 73 m2	1.00	126000.00	\$ 42,000.00
CONSTRUCCION:	870080.72	\$ 235798.79		Hilda Rodriguez	401 - 105 m2	1.00	149000.00	\$ 49,666.67
GASTOS Administrativos		\$ 23,579.88		Hugo Mosqueira	402 - 73 m2	1.00	89000.00	\$ 29,666.67
PROYECTO		\$ 9,431.95		Verónica Troncoso	501 - 105 m2	1.00	150000.00	\$ 50,000.00
DEMOLICIÓN		\$ 9,500.00		Marioldy Sánchez	502 - 90 m2	1.00	90000.00	\$ 30,000.00
Costo de Ventas		\$ 13,295.00		CCVIDA SRL	503 - 100 m2	1.00	100000.00	\$ 33,333.33
COSTO FINANCIERO		\$ 28,295.85				TOTAL	1329500.00	\$ 443,166.67
Independización y Pago Impuestos		\$ 7,200.00						
Seguros y Variaciones		\$ 16,505.92						
	Sub Total	\$ 343,607.39	\$ 85,000.00					
	Total x m2	\$ 363.94						
	Total Edificio	Construido	\$ 428,607.39	\$32,690.39				
		POR VENTAS:	\$ 443,166.67	\$33,800.85				
	UTILIDAD A.I.		\$ 14,559.28	3.40%				
	I.G.V.		\$ 1,110.45					
	RENTA		\$ 4,034.65					
	UTILIDAD NETA		\$ 9,414.48	2.20%				

Fuente: Datos de la Empresa CCVIDA SRL

Proyecto Ejecutado “Residencial Santa Domitila”

Fábrica

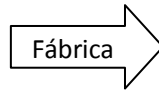


Residencial Santa Domitila Jr. Santa Domitila N° 051-055 – Urb. Santa EMMA – Lima Cercado

PRESUPUESTO GENERAL Y ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO				N° Departamentos	N° Estacionamientos		UNID	T/C
PROMOTOR:		CCVIDA SRL		10	6		16	3.00
CONSTRUCTORA:		CCVIDA SRL	Lima Cercado			CUADRO DE VENTAS \$.		
UBICACIÓN:		S. DOMITILA N° 051		Propietario	DPTO.	Cantidad	Precio S/.	Precio \$.
AREA DEL TERRENO:		241.75	M2	Carlos Pérez Britto	101 - 97 m2	1.00	183500.00	\$ 61,166.67
AREA LIBRE (30%):		72.525	M2	Edgar Matos Peña	201 - 67 m2	1.00	139500.00	\$ 46,500.00
ALTURA DEL EDIFICIO:		5 Niveles	C. Parámetro	Manuel Béjar Ramos	301 - 67 m2	1.00	142215.00	\$ 47,405.00
AREA CONSTRUIDA:	Licencia Obra	780	m2	Rocio Horna Castro	401 - 67 m2	1.00	160000.00	\$ 53,333.33
Construcción	Costo x m2	371.83		Yanil Albuquerque Farje	501 - 67 m2	1.00	150000.00	\$ 50,000.00
TERRENO:			\$ 140,000.00	Walter Rojas Echevarría	202 - 72 m2	1.00	168000.00	\$ 56,000.00
CONSTRUCCION:	870080.72	\$ 290,026.91		Mary Calderón Fernández	302 - 72 m2	1.00	149500.00	\$ 49,833.33
GASTOS Administrativos		\$ 14,501.35		Cirilo Gómez Quinto	402 - 72 m2	1.00	139650.00	\$ 46,550.00
PROYECTO		\$ 8,700.81		Zoila Miraval Tarazona	502 - 72 m2	1.00	150000.00	\$ 50,000.00
DEMOLICIÓN		\$ 9,500.00		Zoila Paredes	Cochera Exterior	2.00	10000.00	\$ 6,666.67
G. DE VENTAS		\$ 10,449.10		CCVIDA SRL	Coche y Depósitos	1.00	165000.00	\$ 55,000.00
COSTO FINANCIERO		\$ 11,601.08				TOTAL	1557365.00	\$ 522,455.00
Independización y P. Venta		\$ 5,600.00						
Seguros y Variaciones		\$ 11,601.08						
	Sub Total	\$ 361,980.31	\$ 140,000.00					
	Total x m2	\$ 464.08						
	Total Edificio	Construido	\$ 501,980.31	\$38,286.63				
	INGRESO	POR VENTAS:	\$ 522,455.00	\$39,848.26				
	UTILIDAD A.I.		\$ 20,474.69	4.08%				
	I.G.V.		\$ 1,561.63					
	RENTA		\$ 5,673.92					
	UTILIDAD NETA		\$ 13,239.14	2.64%				

Fuente: Datos de la Empresa CCVIDA SRL

Proyecto Ejecutado “Residencial Sucre La Mar”



Residencial Sucre La Mar Av. Manuel C. Dulanto (Ex. Av. La Mar) N° 1036 – Pueblo Libre - Lima

PRESUPUESTO GENERAL Y ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO				N° Departamentos		17	UNID	T/C
PROMOTOR:		CCVIDA SRL						2.65
CONSTRUCTORA:		Project HAUS	P. Libre		CUADRO DE VENTAS \$.			
UBICACIÓN:		LA MAR 1036		Propietario	DPTO.	Cantidad	Precio S/.	Precio \$.
AREA DEL TERRENO:		322	M2	G. Pinto M.	101 - 116 m2	1.00	313000.00	118113.21
AREA LIBRE (30%):		161	M2	CCVIDA SRL	103 - 90 m2	1.00	280000.00	105660.38
ALTURA DEL EDIFICIO:		9 PISOS	C. de parámetro	E. Acaro Ch.	201 - 73 m2	1.00	180000.00	67924.53
AREA CONSTRUIDA:	LICENCIA OBRA	2119	m2	M. Balta O.	202 - 50 m2	1.00	126000.00	47547.17
Construcción	Costo x m2	350.00		C. Salome A.	301 - 108 m2	1.00	205200.00	77433.96
INVERSION			COSTO	P. Cobeñas R.	302 - 101 m2	1.00	246500.00	246500.00
TERRENO:			\$250,000.00	J. Giron G.	303 - 73 m2	1.00	180000.00	67924.53
Costos de Pre-inversión		\$23,309.00		E. Mendoza M.	403 - 73 m2	1.00	183000.00	69056.60
SERVICIOS PUBLICOS		\$16,000.00		N. Rodriguez	501 - 108 m2	1.00	293000.00	105000.00
ASENSOR (2)		\$40,000.00		R. Souza G.	502 - 101 m2	1.00	272000.00	102641.51
CONSTRUCCION:		\$741,650.00		N. Diaz S.	503 - 73 m2	1.00	178000.00	67169.81
GASTOS Administrativos		\$96,414.50		G. Palma Ñ.	603 - 73 m2	1.00	180000.00	67924.53
ANTEPROYECTO		\$5,000.00		G. Ruiz O.	701 - 108 m2	1.00	240000.00	90566.04
PROYECTO		\$10,708.00		G. Aguilar R.	702 - 101 m2	1.00	268000.00	101132.08
MOVIMIENTO DE TIERRA		\$20,944.00		CCVIDA SRL	703 - 73 m2	1.00	245000.00	92452.83
G. DE VENTAS		\$37,989.00		P. Haro R.	803 - 146 m2	1.00	272000.00	102641.51
COSTO FINANCIERO		\$72,800.00		CCVIDA SRL	901 - 108 m2	1.00	290000.00	109433.96
Independización y P. Venta		\$5,950.00		G. Pinto M.	Cochera	1.00	21000.00	7924.53
Seguros y Variaciones		\$88,998.00		E. Acaro Ch.	Cochera	1.00	16000.00	6037.74
G. ALCABALA			\$7,500.00	R. Prieto D.	Cochera	1.00	20000.00	7547.17
G. Notariales y Registrales			\$2,500.00	R. Souza G.	Cochera	1.00	18000.00	6792.45
	Sub Total	\$1,159,762.50	\$260,000.00	M. Balta O.	Depósitos	2.00	15000.00	5660.38
	Total x m2	\$547.32			TOTAL		4041700.00	1673084.91
	T O T A L		\$1,419,762.50					
		POR VENTAS:	\$1,673,084.91	\$127,608.17	IGV			
		Construcción	\$1,159,762.50	\$88,456.46	IGV			
		TERRENO:	\$260,000.00					
	UTILIDAD A.I.		\$253,322.41					17.84%
	I.G.V.		\$39,151.71					
	RENTA		\$64,251.21					
	UTILIDAD NETA		\$149,919.49					10.56%

Fuente: Datos de la Empresa CCVIDA SRL

4.2.- Contratación de la Hipótesis General – Prueba de Hipótesis.

Ho: La Rentabilidad Económica de las Micros o Pequeñas Empresas Inmobiliarias dependen de las Políticas de Estado.

TABLA DE CONTINGENCIA	MODELO		Chi 2
	POLITICA	SOCIAL	
Rentabilidad Económica	SI	NO	TOTAL
SI	25.00	9.00	34.00
NO	21.00	13.00	34.00
TOTAL	46.00	22.00	68.00
Chi Cuadrada	25.00	9.00	
Frecuencia Observada	21.00	13.00	
Chi Cuadrada	23.00	11.00	
Frecuencia Esperada	23.00	11.00	
X ² Calculado	0.174	0.364	
	0.174	0.364	
Total, X ² Calculado	1.075		
X ² Critico, 1, 001	6.635	de la tabla	

(#Fila-1)*(#Columnas-1) (2-1)*(2-1) = 1 grados de Libertad

Nivel de significancia 1% 0.01

Ho, Se cumplirá cuando X^2 Calculado (1.075) < x^2 Critico (6.635)

Quiere decir que la Hipótesis Nula (Ho) se cumple en este caso, demostrando que:

La rentabilidad económica de las MyPEs Inmobiliarias dependen de las políticas de estado

Fuente: Elaboración Propia

H1: La Rentabilidad Económica de las Micros o Pequeñas Empresas Inmobiliarias NO dependen de las Políticas de Estado.

4.3.- Aporte Científico de la Investigación.

Están referidas a la Experiencia Profesional por haber participado directamente en los proyectos inmobiliarios en un periodo de cinco (05) años, estuve a cargo de la Gerencia de Proyectos y Obras, de la Empresa CCVIDA SRL, con quien se ha elaborado estudios a nivel de perfil y expediente definitivo que estaban a mi cargo con un equipo de profesionales del área, estudios y ejecución de obras civiles que tuvieron como Resultado la Fabricación de los Edificios: “Residencial Santa Catalina I”, “Residencial Santa Domitila”, y “Residencial

Sucre La Mar”. Así como el Proyecto Inmobiliario “Residencial Los Balcones de Rio Moche” aprobado por la Municipalidad de Pueblo Libre y el Proyecto Inmobiliario “Residencial Brisas de Magdalena” aprobado por la Municipalidad de Magdalena del Mar.

El aporte científico consiste en:

c1).- Identificar las políticas del estado peruano que promueven el emprendimiento de las Micros y Pequeñas Empresas Inmobiliarias.

Política de Estado: “Vivienda para Todos” como instrumento de política nacional en materia de vivienda para el corto y mediano plazo, de acuerdo al Plan Nacional de Vivienda, siendo los Objetivos Específicos los siguientes:

a).- Facilitar el acceso y promover el uso del suelo con fines de inversión inmobiliaria residencial.

b).- Estimular la producción y diversificación de productos residenciales, el mejoramiento de la calidad y aumento de la productividad habitacional.

c).- Actualizar, simplificar y flexibilizar la normativa técnica y administrativa de los usos del suelo urbano y urbanizable, de la edificación residencial y su inscripción registral.

d).- Promover a la complementación habitacional con servicios públicos, equipamiento e infraestructura urbana.

e).- Mejorar y ampliar las fuentes de fondeo y los esquemas de financiamiento para la producción, adquisición y mejoramiento habitacional.

f).- Fomentar y promover el cambio de actitudes de los actores del mercado inmobiliario residencial.

g).- Fortalecer los organismos encargados de la formulación y ejecución de la política habitacional.

Resultado: Las políticas de estado en el Perú están pensadas para personas y familias de bajos recursos económicos (Clase C,D), donde pueden participar solo Empresas millonarias con

exoneraciones tributarias; mientras que para las MyPEs, las Políticas de estado, tienen su punto de partida en la Recaudación Tributaria, mas no en el fortalecimiento de sus Empresa Privadas.

c2).- Diagnosticar la relación existente entre las Políticas de Estado y la Rentabilidad Económica de los Proyectos Inmobiliarios.

Política de Estado: Consolidar el Sector Vivienda como un factor de crecimiento económico y de distribución de riqueza: más inversión, más empleo, más ingresos, menos pobreza.

a).- La creación de condiciones que posibiliten estilos de vida caracterizados por la integración familiar y social: mayor estabilidad, más solidaridad.

b).- Reducir el déficit habitacional de la demanda residencial derivadas de nuevos hogares.

c).- Impulsar la producción habitacional, reducir sus costos y facilitar su adquisición.

d).- Mejorar y ampliar las fuentes de fondeo y los esquemas de **financiamiento** para la producción, adquisición y mejoramiento habitacional.

d).- Fomentar y promover el cambio de actitudes en el mercado inmobiliario residencial.

Resultado: Las políticas de estado en el Perú para financiar ejecución de proyectos inmobiliarios están administradas por los Bancos, quienes exigen garantías reales. Dinero en efectivo en los bancos, propiedad a nombre de la MyPE, Experiencia de haber construido en la misma modalidad de la solicitud de tres (3) edificios. Es decir que los inversionistas tienen que colocar sus garantías personas y comprar sus experiencias, invertir todos los activos de sus familias; con lo cual se colocan en un alto riesgo.

CONCLUSIONES

- 1).- Las Políticas de Estado en el Perú, tienen su punto de partida en la Recaudación Tributaria, tal como manifiesta el 29% de Empresarios, mas no en el fortalecimiento de sus empresa privadas.
 - 2).- Las Leyes respecto de las Políticas de Estado en el área de vivienda y construcción, están orientadas a la captación de mayores contribuyentes a la SUNAT.
 - 3).- Las Políticas de Estado están expresadas en Leyes de fomento a la inversión de Empresa Grandes, a quienes les ofrecen exoneración tributaria por vender bienes inmuebles a 35 UIT o menos; proyectos en los cuales las MyPEs no pueden participar.
 - 4).- En el área Inmobiliaria, Las MyPEs que participan en la construcción de edificios completos en zonas residenciales, tienen mayores exigencias por tratarse de un público más exigente
 - 5).- En el Perú son pocas las Empresas consultoras que conocen temas inmobiliarios a nivel Legal y Contable, con costos consecuentes muy altos.
 - 6).- La capacitación en temas inmobiliarios son muy caros (\$. 11,500.00 dólares promedio por persona en el CENTRUM de la Católica).
 - 7).- CCVIDA SRL, ha sido un laboratorio de experiencias empresariales, con costos muy altos, por falta de capacitación empresarial, por falta de asesoramiento Legal y Tributario.
- ✓ El 82% de personas que hacen emprendimiento en proyectos inmobiliarios son de género masculino

- ✓ El 78% de personas que desarrollan proyectos inmobiliarios son personas mayores de 55 años de edad, con una lata experiencia de vida invirtiendo conocimientos, tiempo, dinero y familia.
- ✓ El 56% de personas que participan en negocios inmobiliarios son personas con estudios universitarios completos, es decir que no sería problema académico.
- ✓ El 47% de Micros y Pequeños Empresarios invierten entre \$. 5,000.00 a \$.50,000.00 dólares americanos en los negocios inmobiliarios, cantidad insuficiente para atender los requerimientos de un negocio en ésta área.
- ✓ El 35% de inversionistas creen que la Política de estado pone las reglas de juego en el mercado inmobiliario y que influye de manera directa en la rentabilidad de los negocios inmobiliarios, mientras que el 29% de entrevistados manifiesta que la política de Estado es Tributarista, es decir que la motivación del Gobierno al implementar una política de estado no es beneficio de los Micros y Pequeños empresarios, sino en beneficio del estado.
- ✓ El 44% de Empresas tendrían una baja utilidad entre 1% al 9%, mientras que para el 24% su experiencia en negocios inmobiliarios es de pérdida, sin embargo existe un 18% que manifiesta tener una ganancia entre 10% al 19%.
- ✓ El 32% de inversionistas manifiestan que el Riesgo de Hacer Empresa en el Perú es cargar con un Sobre-endeudamiento a la Micro y Pequeña Empresa, el 26% manifiesta que la inversión no se recupera en el corto plazo, el 24% dice que el riesgo es tener una mala calificación en el sistema financiero, y el

18% responde que existe el riesgo de una quiebra financiera de la Micro ó Pequeña Empresa Inmobiliaria.

- ✓ La percepción del 41% de Empresarios es que la Política de estado mejora la condición empresarial para proyectos de construcción masiva, es decir para Macro Proyectos.
- ✓ El 32% de empresarios cree que para proyectos inmobiliarios residenciales, desarrollados en terrenos pequeños, promedio 10 (diez) a 20 (veinte) departamentos por proyecto, la política de estado no beneficia a la Empresa. Presentamos una explicación gráfica.
- ✓ Para el 41% de Empresarios la empresa que trabaja como agente inmobiliario es favorecido por la política de estado, porque no necesitan invertir más que sus conocimientos.
- ✓ El 35% de Empresarios cree que para mejorar su rentabilidad hay que identificar las políticas de estado del sector. El 32% manifiesta que es necesario analizar las políticas tributarias del estado peruano. El 24% de empresarios sugieren estudiar las políticas de estado.

SUGERENCIAS

- 1).- Estudiar las Leyes, Normas, y Reglamentos en el área que vas a invertir y vas a desarrollar algún plan de negocios.
- 2).- Capacitarse a los directivos y personal administrativo en el temas Legales y Tributarios, sumado a las capacitaciones técnicas muy propias del área.
- 3).- Crear una escuela de capacitación técnica donde sus trabajadores estudien de manera sostenida, con el objetivo de cumplir con las normas del Estado.
- 4).- Los profesionales de Ingeniería deben conocer y estar actualizados en temas normativos, para el cumplimiento de los procesos de independización que exigen las municipalidades.
- 5).- El personal administrativo, que incluye al contador y al abogado deben tener capacitación especializada en el área inmobiliaria.
- 6).- Las MyPes Inmobiliarias, deben invertir en capacitación especializada a su personal, para identificar y Estudiar las Políticas de Estado.

BIBLIOGRAFÍA

- 1.- “Estudio de Servicios Construcción y Servicios de Ingeniería Conexos en Perú” Agosto, 2013. AUTOR: Documento elaborado por la Oficina Comercial de Chile en Perú (Pro-Chile).
- 2.- “El rol del ITP en el marco del Plan Nacional de Diversificación Productiva y Creación de los CITES” AUTOR: Ministerio de la Producción.
- 3.- “El Sector Construcción en el Perú”, Autor: Instituto Español de Comercio Exterior.
- 4.- “Modifican Título III Reglamento Nacional de Edificaciones”, Decreto Supremo N° 006-2014-VIVIENDA
- 5.- “Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007” AUTOR: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI.
- 6.- “La Cámara – Revista N° 625 de la CCL” Mayo 2014.
- 7.- “Situación y Perspectivas de la Economía Peruana” AUTOR: Luis Carranza Ugarte. Ministerio de Economía y Finanzas. Setiembre 2009.
- 8.- Estadística Empresarial – Jorge Daza Portocarrero - Editorial Megabyte – Lima Perú – 2013.
- 9.- Investigación Científica – Mario Bunge – Editorial Abiel – Barcelona España – 1997.
- 10.- Reglamento Nacional de Edificaciones – Oscar Vásquez Bustamante – Editorial Fabio Ortiz – Cuarta Edición - Lima Perú – 2015.
- 11.- Metrados en Edificaciones - Oscar Vásquez Bustamante – Editorial Oscar Vásquez SAC – Segunda Edición - Lima Perú – 2012.

12.- Planeamiento, Programación y Control de Obras en Edificaciones - Oscar Vásquez Bustamante – Editorial Oscar Vásquez SAC – Lima Perú – 2012.

13.- Tesis “Planificación Estratégica para empresas generadoras de proyectos inmobiliarios” - Marcos Salazar Paredes, diciembre, 2012.

14.- Tesis titulado “Evaluación del Modelo financiero y Modelo de estrategia comercial, de un proyecto inmobiliario mixto en Magdalena del Mar” Rebeca San Román y José Valdizán, marzo, 2016.

15.- Diario Gestión Pág.: 22

16.- Ley N° 29033. Reglamento de la Ley N° 29033, ley de la creación del bono del buen pagador.

17.- D.L. N° 1777, Alquiler Leasing sería la opción más barata para financiar compra de una vivienda

ANEXOS

7.1.- MODELO DE ENCUESTA

Número de Encuesta:

34

I.- CARACTERÍSTICAS PERSONALES:

1.1. Género del entrevistado (por observación)					
A. Masculino	28.00	82%	B. Femenino	6.00	18%
	28.00			6.00	34.00

Pregunta de Encuesta

1.2. Edad del Entrevistado					
A. Entre 25 a 35 años	1.00	3%	C. Entre 46 a 55 años	10.00	29%
B. Entre 36 a 45 años	3.00	9%	D. Entre 56 a más años	20.00	59%
	4.00			30.00	34.00

PREGUNTA DE ENCUESTA

II.- CARACTERÍSTICAS SOCIALES:

2.1. Estado civil					
A. Soltero/a (S)	4.00	12%	C. Viudo (V)	1.00	3%
B. Casado/a ©	21.00	62%	D. Divorciado (D)	8.00	23%
	25.00			9.00	34.00

PREGUNTA DE ENCUESTA

2.2. ¿Qué grado de instrucción?					
A. Secundaria Completa (SC)	10.00	29%	C. Universitaria Incompleta (UI)	4.00	12%
B. Formación Técnica (FT)	1.00	3%	D. Universitaria Completa (UC)	19.00	56%
TOTAL	11.00			23.00	34.00

PREGUNTA DE ENCUESTA

III.- ECONOMÍA Y RELACIÓN CON EL PROBLEMA:

3.1. En el Sector Económico que participa ¿Cómo se identifica Ud.?

A. Empresario (EMP)	16.00	47%	D. Agente y/o Consultor Inmobiliario (ACI)	5.00	15%
B. Accionista y/o Inversionista (ACC)	4.00	12%	E. Administrador de Proyectos (AP)	4.00	12%
C. Propietario de terrenos (PT)	3.00	9%	F. Gerente Inmobiliario (GP)	2.00	6%
TOTAL	23.00			11.00	34.00

PREGUNTA DE ENCUESTA

3.2. ¿Por qué participa en Negocios Inmobiliarios?

A. Por tener Terrenos (Familiares)	3.00	9%	D. Por ser Profesional relacionado con el Área	12.00	35%
B. Por tener Dinero Ahorrado en el Banco	5.00	15%	E. Por Experiencia en Negocios de Bienes y Raíces	7.00	20%
C. Por tener contactos en el Banco	4.00	12%	F. Para aprender de los Negocios Inmobiliarios	3.00	9%
TOTAL	12.00			22.00	34.00

PREGUNTA DE ENCUESTA

3.3. ¿Cuál es su promedio de Inversión en Negocios Inmobiliarios?

A. Entre \$. 5,000.00 a \$. 50,000.00 Dólares Americanos	16.00	47%	C. Entre \$. 176,000.00 a \$. 500,000.00 Dólares	8.00	23%
B. Entre \$. 51,000.00 a \$. 175,000.00 Dólares Americanos	6.00	18%	D. Entre \$. 501,000,000 a más Dólares Americanos	4.00	12%
TOTAL	22.00			12.00	34.00

PREGUNTA DE ENCUESTA

3.4. ¿Cuál es su Volumen de Ventas Anual de su Empresa?

A. Entre \$. 5,000.00 a \$. 75,000.00 Dólares Americanos	28.00	82%	C. Entre \$. 176,000.00 a \$. 990,000 Dólares Americanos	1.00	3%
B. Entre \$. 76,000.00 a \$. 175,000.00 Dólares Americanos	5.00	15%	D. Entre \$. 991,000.00 a \$. 1'990,000 Dólares Americanos	0.00	0%
TOTAL	33.00			1.00	34.00

PREGUNTA DE ENCUESTA

3.5. ¿Existe Relación entre la Política de Estado y la Micro y Pequeña Empresa?

A. La política de Estado pone Reglas de juego en el mercado	12.00	35%	C. La Política de Estado es Tributarista	10.00	29%
B. La Política promueve Emprendimiento de Inversión Privada	5.00	15%	D. Política de Estado elaborado por gente que no conoce	7.00	21%
TOTAL	17			17	34

PREGUNTA DE ENCUESTA

3.6. ¿Cuál es su Balance de Inversión en Proyectos Inmobiliarios?

A. Alta Ganancia más del 20% de utilidad	5.00	15%	C. Baja Ganancia entre el 1% al 9% de utilidad	15.00	44%
B. Mediana Ganancia entre el 10% al 19 % de utilidad	6.00	18%	D. Pérdida	8.00	24%
TOTAL	11			23	34

PREGUNTA DE ENCUESTA

3.7.- ¿Cuál es la Razón de su pérdida o Ganancia?

A. Políticas de Estado y Cambio de Gobierno	10.00	29%	C. Espalda Financiera y Relación con Bancos	12.00	35%
B. Administración de los Proyectos Inmobiliarios	3.00	9%	D. Experiencia en Proyectos Inmobiliarios	9.00	27%
TOTAL	13			21	34

PREGUNTA DE ENCUESTA

3.8.- ¿Cuál es el Riesgo de hacer Empresa Inmobiliaria en el Perú?

A. Sobre Endeudamiento de la Micro ó Pequeña Empresa	11.00	32%	D. Inversión no recuperada en el corto plazo	9.00	26%
B. Mala Calificación Financiera de Micro ó Pequeña Empresa	8.00	24%	E. Quiebra Financiera de Micro ó Pequeña Empresa	6.00	18%
TOTAL	19			15	34

PREGUNTA DE ENCUESTA

3.9.- ¿La Política de Estado Mejora la condición Empresarial?

A. No, para Proyectos Inmobiliarios en Urbanizaciones Residenciales	11	32%	C. No, para edificios de construcción tradicional	2	6%
B. Si, para Proyectos Inmobiliarios de Construcción Masiva	14	41%	D. Si, para construcciones con sistema placas.	7	21%
TOTAL	25			9	34

PREGUNTA DE ENCUESTA

3.10.- ¿La Política de Estado Favorece la Rentabilidad?

A. Si, a Empresas Agentes de Ventas Inmobiliarias	14.00	41%	C. No, a Micro ó Pequeñas Empresas sin Experiencia	9.00	26%
B. Si, a Empresas de Servicios Proyectos Inmobiliarios	8.00	24%	D. No, a Micro Empresas sin Espaldas Financieras	3.00	9%
TOTAL	22			12	34

PREGUNTA DE ENCUESTA

3.11 ¿Qué debe hacer una Empresa para Mejorar su Rentabilidad?

A. Identificar Políticas de Estado Vigentes del Sector	12.00	35%	C. Analizar Políticas Tributarias del Estado Peruano	11.00	32%
B. Estudiar Políticas de Estado Legal y Contablemente	8.00	24%	D. Desarrollar Proyectos tipo, promovidos p/Gobierno	3.00	9%
TOTAL	20			14	34

PREGUNTA DE ENCUESTA

IV.- CONSTRUCCIÓN DEL EDIFICIO MULTIFAMILIAR

4.1.- ¿Qué Otros Factores Influyen en la Rentabilidad Inmobiliaria?

A. Mano de Obra Calificada	6.00	18%	D. Residencia de la Obra en Construcción	9.00	26%
B. Costo de Materiales de Construcción Civil	4.00	12%	E. Supervisión de la Obra en Construcción	3.00	9%
C. Costos en el Proceso Constructivo	5.00	15%	F. Administración del Proyecto Inmobiliario	7.00	21%
TOTAL	15			19	34

PREGUNTA DE ENCUESTA

V.- INDEPENDIZACIÓN DE LAS UNIDADES INMOBILIARIAS

5.1.- ¿Qué Factores Influyen en la Independización del Proyecto?

A. Variación en el proceso constructivo respecto de Licencia	13	38%	C. Costos y tiempo que demora Independización	9	26%
B. Modificación en los Acabados de los departamentos	8	24%	D. Criterios Técnicos Legales de la Municipalidad	4	12%
TOTAL	21			13	34

PREGUNTA DE ENCUESTA

7.2.- MODELO DEL PROYECTO “Residencial Los Balcones de Rio Moche”

“Los Balcones de Rio Moche”

“PUEBLO LIBRE”

DISTRITO DE PUEBLO LIBRE

LIMA –PERU

**ANTECEDENTES DEL DISTRITO.**

Pueblo Libre, se llamó inicialmente Santa María Magdalena de Chacalea que es el nombre de la Doctrina de la Orden Franciscana, que construyó una iglesia en terreno donado por el Cacique Gonzalo Taulichusco, hijo de Taulichusco El Viejo, según la Confirmación Real del Sitio, de la Casa, Monasterio y Huerta de la Magdalena, suscrita el 14 de agosto de 1557, por el Cacique Gonzalo Taulichusco y el padre Fray Joan de Aguilera, Comisario General de la Orden Franciscana en el Perú, en el acto estuvo presente el Virrey Andrés Hurtado de Mendoza, Marqués de Cañete. La construcción de la iglesia comenzó al menos en 1549, y el cacique de Lima Don Gonzalo y el de Huarochirí Don Antonio

fueron designados oficialmente por la Real Audiencia de Lima en 1551 para que constituyan una Reducción de indios, lo que concretaron a medias. El visitador Alonso Manuel de Anaya completó la traza de la Reducción, integrando a indios provenientes de Huadca, Hualá, Amancaes, Maranga y Lima.

Se ubica en la zona centro oeste de la ciudad, tiene una extensión de 4.38 km² y está ubicado a 90 m. sobre el nivel del mar, no tiene acceso directo a las playas pero dista unos 5 km. de éstas. Entre sus principales arterias se encuentran las avenidas: La Marina, Brasil, Bolívar, Sucre, La Mar, entre otras. En este distrito tienen su sede los tradicionales clubes sociales peruanos AELU y Circolo Sportivo Italiano, los cuales agrupan a la comunidad nikkei e ítalo-peruana respectivamente.

En esta localidad se encuentra la casa que ocupara, durante parte de su estancia en, Lima José de San Martín y luego Simón Bolívar, la que actualmente es parte del Museo Nacional de Arqueología, Antropología e Historia del Perú. La Iglesia Santa María Magdalena que le dio el nombre anteriormente al distrito, tiene retablos churriguerescos auténticos y en la Av. Bolívar está el Museo Arqueológico Rafael Larco Herrera. En la Plaza Bolívar se aprecian ranchos republicanos del siglo XIX como el rancho Speletta, y el Palacio Municipal tiene un balcón de madera imitación de los del Virreinato y en el centro de la Plaza Bolívar una pileta de 1742 que fue de un colegio de Jesuitas. En el Boulevard San Martín está la antigua Taberna Queirolo, y al fondo de esta calle San Martín la Casa-Hacienda Orbea que data del siglo XVIII. En Jr. Junín se encuentra la Casa Gallese que fuera residencia del Conde de la Granja, poeta que publicó unos sensibles versos a Santa Rosa de Lima. También se puede visitar la Casa-Museo de Julia Codesido, el pequeño Museo de Uniformes Militares, frente al cuartel Bolívar.

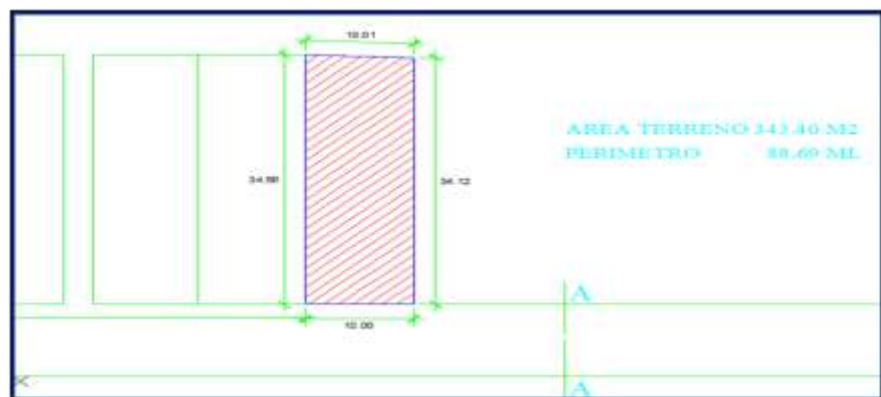
En la Av. Sucre esquina con Av. La Marina queda el Seminario de Santo Toribio, y en la Av. La Marina varios mercados artesanales. Una de las obras de arquitectura y Fe del distrito lo constituye la Iglesia del Monasterio de la Encarnación ubicada en la cuadra 17 de la Av. Brasil, dirigida por la Comunidad de Religiosas Agustinas de Clausura que a través de su Imponente Templo atienden las necesidades espirituales de la comunidad. También se encuentra

en Pueblo Libre la sede de la Universidad Antonio Ruiz de Montoya en Av. Paso de los Andes, las Facultades de Enfermería, Estomatología e Ingeniería de Sistemas de la Universidad Garcilazo de la Vega en la Av. Bolívar, Facultad de Odontología de la U.N. Federico Villareal.

Pueblo Libre, es un distrito con tradición, y una población cada vez más creciente, brinda seguridad y tranquilidad, buen equipamiento urbano que permite estar cerca de centros comerciales, centros educativos, centros de recreación, centros financieros y centros de servicio necesarios para un estilo de vida saludable a las familias. Con acceso rápido a los distritos de San Miguel, Jesús María, Magdalena entre otros. Cuenta con grandes parques y vías de acceso vehicular a cada uno de ellos.

UBICACIÓN DEL TERRENO

Se trata de un Inmueble ubicado en el Ca. Rio Moche N° 195, calle perpendicular entre las Avenidas Mariano Cornejo y Simón Bolívar en el distrito de Pueblo Libre, provincia y departamento de Lima, posee un área de 343.40m^2 en planta. Colinda por el frente, 10.00ml hacia la calle Rio Moche. Por la derecha, 34.12ml y por la izquierda de 34.56ml . Por el fondo con 10.01ml . La morfología de terreno es nivelada. El lote tiene una forma de trapecio irregular cuyo eje perpendicular al frente del lote tiene una orientación de Este a Oeste. Perímetro: 88.69m y un área de 343.40m^2 . Predio rio moche.





Ubicación del predio en el distrito



Alrededores del predio



Jr. Río Huaura (Espalda del predio)



Zona Residencial – Jr. Huaura



Zona Residencial – Av. Mariano Cornejo



Pontificia Universidad Católica (PUCP)



Colegio Particular Jorge Polar

PROYECTO “Los Balcones de Rio Moche”

El Proyecto se ha denominado “Los Balcones de Rio Moche”, contempla la construcción de un edificio multifamiliar de 12 departamentos y 10 estacionamientos con un ascensor, en un terreno matriz de 343.40 m², ubicado en Calle Rio Moche N° 195 - Mz. C, Lt. 2. Urb. Mon - Pierre, distrito de Pueblo Libre, provincia de Lima.

Los departamentos del 1º nivel tendrán áreas de 68.00m², y 123.00m² en promedio, mientras que los departamentos del 2º al 6º nivel tendrán un área total de 100.90m² en la parte exterior y 96.22m² en la parte posterior del edificio en planta, los mismos que tendrán la siguiente distribución: Sala-Comedor, Cocina-lavandería, 2 SSHH completo, 3 Dormitorios. Los acabados son estándar: pisos laminados en sala-comedor y dormitorios, pisos enchapados en cerámico para el servicio higiénico y cocina-lavandería, paredes color blanco, instalaciones eléctricas completas, instalaciones para cable y teléfono. El edificio se encuentra cerca de áreas de recreación para niños, parques donde las familias pueden salir a recrearse o tener horas de ocio, tiendas, comercios, bancos, centros educativos, iglesias y servicios múltiples que se encuentran en el entorno del proyecto multifamiliar, es decir que es un lugar tranquilo, acogedor y cercano a servicios que busca las familias, sobre todo educación y salud.

CONFIGURACION ARQUITECTONICA-DISTRIBUCION

La configuración del partido arquitectónico plantea un eje de circulación horizontal hacia el lado Sur de la edificación, para luego encontrarse con un espacio de recibo, donde se ubican de manera clara y directa los ejes de circulación vertical, constituido por las escaleras de emergencia que comunican el semisótano, y todo el resto del edificio. Esta arranca de manera directa desde el semisótano, y tiene una forma en “O”, hasta llegar al último nivel para el acceso a la azotea, estos medios de comunicación verticales, tanto la caja de escaleras como del ascensor constituyen el núcleo central de la edificación, ubicados estratégicamente, para lograr un acceso óptimo a las unidades de vivienda.

La ubicación central de la circulación vertical, plantea la ubicación de dos unidades de vivienda por piso, uno en el exterior, y el segundo hacia la parte posterior de la edificación, de esta manera se desarrolla la configuración general del planteamiento arquitectónico.

Es la intención de dotar a dos unidades de vivienda con una orientación hacia el exterior, y la ubicación de una unidad de vivienda en la parte posterior, la que determina el partido de la configuración arquitectónica y genera un eje rector que divide a la forma, en tres zonas, para albergar cada unidad de vivienda. Este planteamiento genera la necesidad de crear pozos de luz laterales, la que sirve también como espacios rectores de configuración arquitectónica, estos pozos de luz sirven para la ventilación e iluminación de los espacios internos, pudiéndose identificar tres de ellos, dos hacia los lados laterales del edificio, la otra se ubica en la parte delantera exterior, siendo a su vez parte del retiro municipal reglamentario.

La circulación interna de las unidades de vivienda tanto en la parte exterior y posterior que son tipo "flat", es fluida entre todos los espacios útiles de la vivienda.

La circulación del último piso de las unidades de vivienda en la parte frontal, tiene una escalera interna que comunica con la terraza que será parte de esa unidad de vivienda.

Se pueden leer claramente las zonificaciones básicas de una unidad de vivienda como son la zona social, constituida por la sala comedor, la zona privada constituida por las habitaciones y sus respectivos servicios higiénicos, la zona de servicio constituida por la cocina y lavandería, la ubicación estratégica del servicio higiénico general puede servir eventualmente para la visita.

Estas unidades de vivienda tienen acceso directo desde un hall central y un pasadizo, desde donde se accede al ascensor y a la escalera de emergencia, como circulación vertical.

En la azotea se encuentra el acceso hacia el tanque elevado y el cuarto de máquinas del ascensor y los espacios técnicos para su mantenimiento, así

como un acceso independiente a su propia azotea particular para la unidades de vivienda posterior del sexto piso, esta área pudiera servir para reuniones de carácter social, el resto se considera como área de techo de la edificación.

En el semisótano se ubican el estacionamiento para nueve unidades de vehículos, además se ubican la zona de servicio general de la edificación, donde podemos encontrar el depósito de almacenamiento de basura, la ubicación de la cisterna con su respectiva cuarto de bombas. El acceso hacia ella se da a través de la circulación vertical ya sea a través de la escalera y el ascensor, para peatones, y la rampa vehicular que se parte en dos para el acceso óptimo vehicular.

FACHADA.

La fachada se plantea como de lenguaje contemporáneo, con la utilización de un material de cerramiento combinado entre paredes de ladrillo tartajeado y frotachado y la utilización de material transparente como los vidrios.

AREAS.

PRIMER PISO	
VISTA A LA CALLE (DEPARTAMENTO + TERRAZA)	68.00 m2
VISTA INTERIOR (Departamento + Terraza)	121.47 m2
TOTAL	<u>189.47 m2</u>
2Dº, 3Rº, 4Tº, 5Tº, 6Tº PISO	
VISTA A LA CALLE (Departamento + Terraza).....	101.72 m2
VISTA INTERIOR (Departamento c/c/servicio)	94.40 m2
TOTAL	<u>784.48 m2</u>
DUPLEX VISTA A LA CALLE	
1º Nivel (Sala, Comedor, Cocina, 3 SSHH, Terraza).....	101.72 m2
2º Nivel (1 Baño, 1 Lavandería, 1 Depósito, Terraza).....	92.31 m2
TOTAL	<u>194.03 m2</u>
SOTANO.....	343.40 m2
TERRAZA COMÚN	94.80 m2
TOTAL AREA TECHADA:	1,606.18 m2

ALTURAS.

En general las alturas se han ceñido a las normas, en interiores se tienen alturas desde 2.10m a fondo de viga, 2.40m a fondo de losa en semisótano y 2.30m a fondo de viga, y 2.60m a fondo de losa, la altura de la edificación se vincula armónicamente con la vocación urbana y la planteada en los parámetros urbanos, y a la zonificación RDA.

SISTEMA ESTRUCTURAL.

Las estructuras son planteadas como un “SISTEMA DUAL (2)” sistema aporticado de Concreto Armado (losa más viga y columna) más placas, los cuales deben resistir en el límite admisible las solicitaciones de carga por gravedad, rigidez y resistencia lateral ante solicitaciones de carga horizontales (generalmente por cargas sísmicas) iniciándose desde las cimentaciones respectivas para tal sistema, en lo que constituye el sótano y semisótano, y así mismo constituyendo los cerramientos de la edificación, la albañilería de ladrillos.

SISTEMA ELECTRO-MECANICO-GAS.-

El proyecto prevé las instalaciones de cableado para el suministro de la energía eléctrica en la edificación, así como contar con un sistema de comunicaciones vía intercomunicador, cable TV, Data, sistema de detección de humos, y alarma contra incendio, también la instalación electromecánica de comunicación vertical (ascensor), con su cuarto de máquinas y/o mantenimiento, espacio para las electro-bombas de la cisterna, y los medidores de suministro independizados para cada unidad de vivienda, así como del suministro para los espacios de uso común del edificio. Además se planteará la instalación de suministro de gas natural a servir para cada unidad de vivienda, también con sus medidores de suministro independientes.

SISTEMA INSTALACIONES SANITARIAS.-

El proyecto plantea el suministro independiente de dotación de agua a cada unidad de vivienda, instalación de tuberías de agua fría y caliente, y un sistema de evacuaciones de aguas servidas que incluye una bomba sumidero en el

semisótano, cajas de registro sanitario y sumideros en los espacios que así lo requieran. Así como con un tanque cisterna de almacenamiento de agua, y un tanque elevado de distribución de la misma.



PROYECTO "Los Balcones de Rio Moche"
Promueve CCVIDA SRL – Construirá PROYECT HAUS SAC
Jr. Rio Moche Nº 195 – Pueblo Libre.

" Año del Centenario de Machu Picchu para el mundo "



GERENCIA DE LICENCIAS Y AUTORIZACIONES
Subgerencia de Licencias de Obras

CEDULA DE NOTIFICACIÓN N° 069 - 2011 MPL-GLA/SLO

Administrado : CONSTRUCTORA CONSULTORA Y SERVICIOS GENERALES
Domicilio Legal : AV. CIPRIANO DULANTO N° 1036-1042 PUEBLO LIBRE
Dirección de la Obra : CALLE RIO MOCHE N° 195 PUEBLO LIBRE
Expediente : 144 - 2011
Materia : ANTEPROYECTO
Fecha : PUEBLO LIBRE, 20 DE ENERO DEL 2011

Por medio de la presente se le comunica que con fecha 20/01/2011, la Comisión Técnica Calificadora del Colegio de Arquitectos del Perú dictaminó lo siguiente:

ARQUITECTURA : Conforme (20/01/2011)

Se le otorga 5 días de plazo para cumplir con lo indicado en el dictamen. Se suspende el plazo del trámite hasta que presente el levantamiento de observaciones.

Se adjunta copia del dictamen.

Atentamente,



MUNICIPALIDAD DE PUEBLO LIBRE
GERENCIA DE LICENCIAS Y AUTORIZACIONES

Arq. MANUEL VAN RIVERA VILLENA
SUB-GERENTE DE LICENCIAS DE OBRAS (e)

CCVIDA SRL

RIO MOCHE



Jr. Rio Moche N° 195

Ing. Jorge Teófilo Chávez Estrada

PRESUPUESTO GENERAL Y ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO						UNIDAD	Distribución	
PROMOTOR:		CCVIDA SRL				Dpto. 101	53 m2+15m2	
CONSTRUCTORA:		PROYECT HAUS SAC				Dpto. 102	93 m2+28.2 m2	
UBICACIÓN:		RIO MOCHE				Dpto. 201..501	97.74m2+3.98m2	
AREA DEL TERRENO:		343.40	M2			Dpto. 202..502	94.40 m2	
AREA LIBRE (35%):		120.19	M2			Duplex 601		
AREA DE RETIRO		5 ML	C. de parámetro			1° Nivel	97.74m2+3.98m2	
ALTURA DEL EDIFICIO:		6 PISOS	C. de parámetro			2° Nivel	24.5 m2 + 67.8 m2	
AREA CONSTRUIDA:		1606.18	m2			Duplex 602		
N° DEPARTAMENTOS:		12	UNID			Coch. 1..2	2	S/Techo
Construcción	Costo x m2	370.00				Coch. 3...10	8	C/Techo
INVERSION			COSTO	FINANCIA		CUADRO DE VENTAS		
TERRENO:			\$420,000.00	INVERSIONISTA		DPTO.	Area x m2	Precio \$.
Otorgamiento de Escritura Pública			\$50,000.00	FINANCIERO		101	68.00	95200.00
Levantamiento de Cargas	50,000.00		\$18,867.92	FINANCIERO	Separado	102	121.47	157911.00
CONSTRUCCION: Incluido IGV		\$594,286.60		FINANCIERO		201	101.72	132236.00
GASTOS Administrativos		\$29,714.33		CCVIDA	Separado	202	94.40	122720.00
ANTEPROYECTO		\$8,914.30		CCVIDA		301	101.72	132236.00
PROYECTO		\$11,885.73		CCVIDA		302	94.40	122720.00
G. DEMOLICION:		\$8,914.30		CCVIDA		401	101.72	132236.00
G. DE VENTAS		\$12,480.02		CCVIDA		402	94.40	122720.00
C. Financiero		\$71,314.39		FINANCIERO		501	101.72	132236.00
C. ASCENSOR HUNDAY		\$36,000.00		FINANCIERO		502	94.40	122720.00
G. ALCABALA			\$14,100.00	INVERSIONISTA		601 Duplex	194.03	252239.00
G. Notariales y Registrales			\$4,888.68	INVERSIONISTA		BBQ	94.80 m2	0.00
Declaratoria e Independización		\$11,000.00		INVERSIONISTA		602 Duplex	194.03	252239.00
SUB TOTAL		\$784,509.67	\$507,856.60			COCH: 1,2	12.00	20000.00
Total x m2		\$488.43				COCH: 3...9	12.00	70000.00
T O T A L			\$1,292,366.27	3424770.63			TOTAL \$.	1867413.00
	VENTAS:		\$1,867,413.00	\$142,429.81	IGV			
	Construcción:		\$784,509.67	\$59,835.48	IGV			
	TERRENO:		\$507,856.60					
UTILIDAD A.I.			\$575,046.73		44.50%			
I.G.V.			\$82,594.32					
RENTA			\$147,735.72					
UTILIDAD NETA			\$344,716.68		26.67%			

Fuente: Elaboración Propia

7.3.- MODELO DEL PROYECTO “Residencial Brisas de Magdalena”

Residencial “Brisas de Magdalena”



Nuevo Proyecto Inmobiliario.- Nuestra Empresa tiene una propiedad inmueble en saneamiento Físico Legal de 750.00 m², ubicado en el Jr. San Martín N° 730 – Distrito Magdalena del Mar – Lima, que ha sido adquirido para un proyecto inmobiliario, de acuerdo a los objetivos empresariales de la Empresa CCVIDA SRL. Este proyecto está en elaboración de su proyecto de Arquitectura, en función a las bondades del mercado y a las características físicas que pueda tener el edificio, para atender a un mercado de vivienda social. Es decir que en atención a las políticas sociales del estado peruano debemos invertir con la intención de tener una mayor rentabilidad económica que los anteriores proyectos, que se construyeron en barrios residenciales, con

altos costos de impuestos y con demora de tiempo más de lo previsto por las exigencias propias de los clientes y de cada municipalidad donde participamos. Creo que debemos poner en marcha nuestra inteligencia legal, tributaria y financiera, para atender este proyecto, en función de la búsqueda de mejores oportunidades de negocio en el sector Inmobiliario, en el cual hemos adquirido bastante experiencia, a costo de nuestra salud, nuestra familia y más propiamente a costo de nuestra economía.

RESIDENCIAL "BRISAS DE MAGDALENA"



- > 50 Departamentos
- > 24 Estacionamientos
- > Construcción tradicional
- > Distribuidos en 3 bloques habitacionales

Departamentos Flat

¡VISITE NUESTRA CASETA EN OBRA!

Distribución

3
Dorm

2
Dorm

1
Dorm



INTRODUCCIÓN

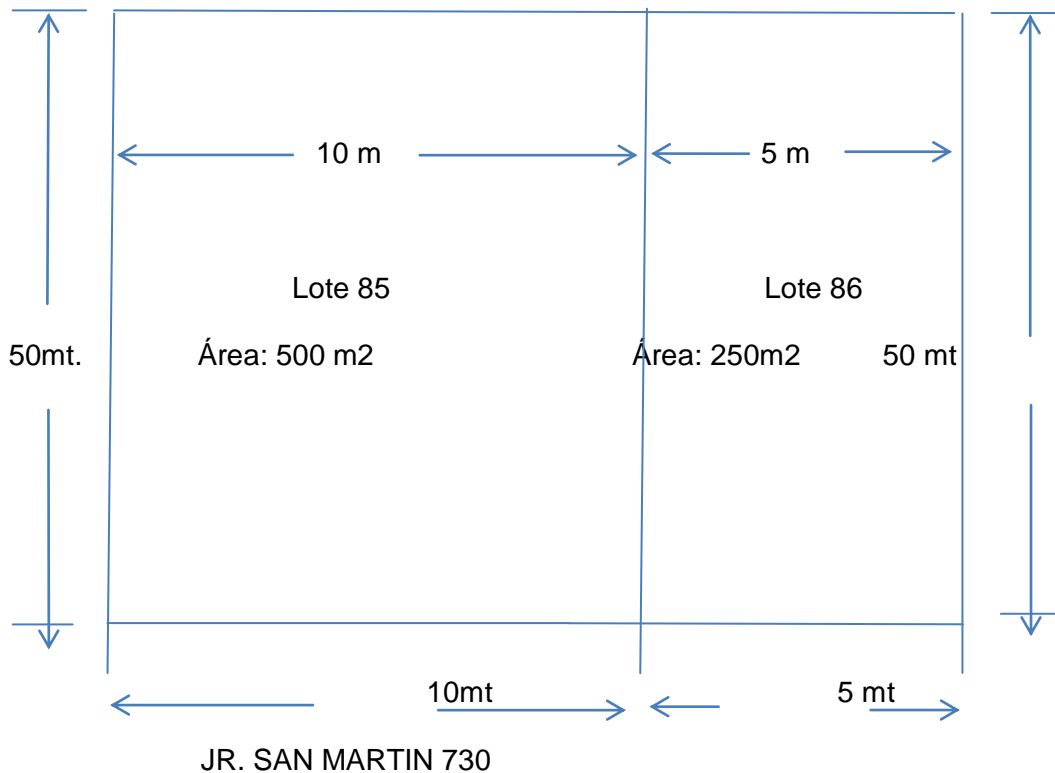
El Proyecto se ha denominado Residencial “Brisas de Magdalena” y se desarrollará en el distrito de Magdalena del Mar, a construirse en el Jr. San Martín N° 730, sobre un terreno de 750.00 m²; en el cual se ha diseñado para construir un edificio Mixto. Un área comercial en el semisótano y primer nivel del edificio de 750.00 m² de área vendible aproximadamente, con 25 estacionamientos en el primer sótano para el área comercial. Un área de vivienda multifamiliar desde el segundo nivel hasta el décimo nivel, con 25 estacionamientos ubicados en el segundo y tercer sótano respectivamente, con un total de 50 estacionamientos para viviendas totalmente independientes; 08 departamentos por piso, haciendo un total de 80 departamentos tipo MI VIVIENDA. Las compras pueden ser al contado o mediante un crédito en una entidad financiera del país, con una inicial que dependerá de la calificación al usuario final de la entidad financiera a la que se solicite el crédito hipotecario. Los departamentos ubicados desde el 2º al 10º nivel tendrán áreas de 65.00 m², en promedio, los mismos que tendrán la siguiente distribución: Sala-Comedor, Cocina-lavandería, SSHH completo, 2 Dormitorios. Los acabados son estándar: pisos cerámicos en sala-comedor, pisos laminados en los dormitorios, pisos cerámicos en servicios higiénicos, igual en cocina-lavandería, paredes color blanco humo, instalaciones eléctricas sin sockets, instalaciones para cable internet y teléfono. El edificio se encuentra a 200 m de la plaza principal del distrito, a 100 m del mercado de abastos, y en el mismo cinturón de Magdalena del Mar; cerca a parques donde las familias pueden salir a recrearse o tener horas de ocio, tiendas, comercios, bancos, centros educativos, iglesias y servicios múltiples que se encuentran en el entorno del proyecto multifamiliar, es decir que es un lugar tranquilo, acogedor y cercano a servicios que buscan las familias, sobre todo educación y salud.

UBICACIÓN DEL TERRENO

Se trata de un Inmueble ubicado en el Jr. San Martín N° 730 – Antes Mz. 79, Lote 85 y Lote 86, a 3 cuadras de la Av. Sucre en el distrito de Magdalena del Mar, provincia y departamento de Lima, posee un área de 750 m². Colinda por el frente, con 15ml con el Jr. San Martín. Por la derecha, entrando con el lote 85 de la misma manzana con 50ml y por la izquierda con los lotes 89, 90, 91, 92 y 93 de la manzana con 50ml. Por el fondo con 15ml, con el lote 88 de la misma manzana.

Su ubicación le confiere compatibilidad para un uso residencial de 10 a 15 niveles, de acuerdo al certificado de parámetros emitido por la municipalidad distrital de Magdalena del Mar.

El terreno tiene forma regular con 750 m² disponibles para un proyecto inmobiliario integrado por el 100% del lote 86 y 50% del lote 85, legalmente inscritos en los registros públicos de Lima.



VALOR DEL TERRENO “BRISAS DE MAGDALENA”

La propiedad de 750.00 m², está estimado para efectos de tasación del predio, en \$. 1,800.00 dólares americanos por m²; haciendo un total de \$.1'350,000.00 dólares americanos.

SITUACIÓN SOCIO ECONÓMICA DEL DISTRITO.

El distrito de Magdalena del Mar, en esta última década ha crecido de manera considerable en construcciones, negocios, centros de recreación y otros servicios, probablemente por la buena gestión de sus autoridades o por la tradición cultural de sus habitantes, o quizás por las ventajas comparativas que tiene el distrito para vivir y hacer negocios. Se puede observar inclusive un hermoso BOULEVAR en el Jr. José Galvez, por donde la gente transita buscando comida y servicios, un espacio solo para peatones, esto le hace más interesante a la visita de los turistas al distrito. Existen asociaciones de comerciantes que están construyendo pequeñas galerías por la gran demanda de la gente que visitan el distrito por razones propias que tienen las familias que viven en el distrito o los que están de visita.

Mucha gente de provincias, viene a la ciudad de Lima para trabajar, hacer negocios, por salud y principalmente por estudio de sus menores hijos, en los diferentes colegios, academias, institutos y universidades que operan en la ciudad de Lima, por su calidad, competencia y oportunidades que la Capital del Perú brinda a sus ciudadanos. Las familias buscan viviendas para comprar está en busca de departamentos en el distrito por la cercanía a varias universidades como: Universidad Mayor de San Marcos y La Pontificia Universidad Católica, Universidad Garcilazo de la Vega, Colegios, institutos, centros de salud, mercados, parques y porque además es un distrito turístico con un buen volumen de visitantes que permite a las familias hacer negocio y trabajar.

PROYECTOS SIMILARES EN EL DISTRITO



Inmobiliaria Caribbean



Inmobiliaria Walcamo

Muchas empresas constructoras que desarrollan proyectos inmobiliarios, están trabajando en el distrito de Magdalena del Mar. Existen construcciones terminadas y construcciones en proceso, idénticas al proyecto multifamiliar Residencial “Brisas de Magdalena del Mar” que tenemos como propuesta aprobada ante la municipalidad de Magdalena del mar.



Edificios Similares - Ovalo Jr. Sucre a 400 m Py. “Brisas de Magdalena”.

Los precios del mercado según nuestra propias encuestas se estiman entre \$.1165.00 dólares americanos y \$. 1650.00 dólares americanos por metro cuadrado. Las condiciones de compra-venta están determinadas por las entidades financieras quienes evalúan a los clientes el porcentaje inicial, el

tiempo a pagar, y las cuotas; que en suma depende de varios factores como edad, carga familiar, nivel de endeudamiento y sobre todo su nivel de ingreso personal o familiar. En general están trabajando con 20% de inicial y el 80% financiado a 20 años.

PROYECTO RESIDENCIAL “BRISAS DE MAGDALENA”

Es un proyecto está diseñado para un edificio Mixto multifamiliar tipo MI VIVENDA de 03 torres, 10 niveles, 80 departamentos, 08 departamentos por piso, 02 torres de 20 departamentos y 01 torre de 10 departamentos, un semisótano y primer nivel como área comercial de 750 m² en promedio con un (01) sótano de 25 estacionamientos destinados para el área comercial. Dos (02) sótanos para 50 estacionamientos destinados a las viviendas. Dos (02) ascensores y 01 portero eléctrico. Cada departamento consta de: Sala-Comedor, 02 dormitorios, 01 dormitorio principal con baño incorporado, 01 SSHH general, cocina-lavandería. Otro típico departamento consta de Sala-Comedor, 02 dormitorios, 01 baño general, cocina-lavandería. Los acabados consideran pisos laminados en dormitorios, pisos cerámicos en sala-comedor, servicios higiénicos, y cocina-lavandería, paredes color blanco humo, instalaciones eléctricas completas, así como instalaciones para cable, teléfono, e internet. Puertas interiores en MDF, puerta principal contra-placado pintado al duco, ventanas en sistema nova, escaleras de emergencia pisos pulidos con puertas contra incendios, pasadizos y escaleras de acceso directo a los ascensores y departamentos enchapados en cerámico de alto tránsito.

Los medidores de Luz y de Gas son independientes para cada departamento y los medidores de agua son contómetros independientes para cada departamento, con una cisterna de gran volumen en el subsuelo y un tanque elevado para abastecer de agua permanente a los propietarios de los departamentos.

Estructura de Costos del Futuro Proyecto "Brisas de Magdalena"

Costos	Unid.	Cant.	Costo Unitario	%	Valor (\$)	IGV (\$)	Total (\$)
1. Terreno	m ² .	750.00	853.34	100.00%	640,000.00	-	640,000.00
1.1 Impuesto de Alcabala	m ² .	750.00	829.20	3.00%	18,657.11	-	18,657.11
2. Demolición	m ² .	600.00	15.00	100.00%	9,000.00	1,620.00	10,620.00
3. Movimiento de tierras	m ³ .	1312.50	15.00	100.00%	19,687.50	3,543.75	23,231.25
4. Construcción Dptos. y Áreas comunes	m ² .	4450.00	360.00	100.00%	1,602,000.00	288,360.00	1,890,360.00
5. Construcción Estacionamientos Adicionales	m ² .	750.00	175.00	100.00%	131,250.00	23,625.00	154,875.00
6. Ascensor	glb.	2.00	43,000.00	100.00%	86,000.00	15,480.00	101,480.00
7. CONSTRUCCION: 7% (2+3+4+5+6)			% C.D. Constr	7.00%	129,355.63	23,284.01	152,639.64
8. Costos Municipales: 2% (4+5+6+7)			% construc	1.00%	18,173.56	-	18,173.56
9. Costos Registrales (50%) y Notariales (50%)			% de la venta	0.25%	10,885.69	979.71	11,865.40
10. Proyecto y especialidades: 2.00% (4+5+6+7)			% construc Total	2.00%	33,760.00	6,076.80	39,836.80
11. Costo Servicios Públicos (50 dep.+3 común)	dpto.	53	250.00	100.00%	13,250.00	2,385.00	15,635.00
12. Costos Independ. y Fábrica (50 dep.+16 estac.	dpto.	66	200.00	100.00%	13,200.00	-	13,200.00
13. Costos Financieros			% de la venta	6.00%	261,256.51	-	261,256.51
14. Costo de Desembolsos			% de la venta	0.25%	10,885.69	-	10,885.69
15. Gastos de Ventas			% de la venta	3.00%	130,628.26	23,513.09	154,141.34
16. Publicidad			% de la venta	1.00%	43,542.75	7,837.70	51,380.45
17. Gerencia Inmobiliaria			% de la venta	2.00%	87,085.50	15,675.39	102,760.90
18. Sub Total					3,258,618.19	412,380.45	3,670,998.64
19. IGV sin recuperar					20,495.68		0.00
20. Total Costos					3,279,113.87	412,380.45	3,691,494.32
21. Total Ventas					4,354,275.23	391,884.77	4,746,160.00
22. Utilidad antes de Impuestos					1,075,161.36	-20,495.68	1,054,665.68
23. Impuesto a la Renta	monto	1.00		30.00%	322,548.41		
24. Utilidad después impuestos					752,612.95	-20,495.68	1,054,665.68
UTILIDAD Y RENTABILIDAD:							
Utilidad después de Impuestos (24):					752,612.95		
25. Rentabilidad Sobre Ventas: (24)/(21)				17.28%			
26. Rentabilidad Sobre Inversión Total : (24)/(31)				22.95%			
27. Rentabilidad sobre Aporte Propio: (24)/(28)				191.26%			
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO:							
28. Aporte Propio SOCIOS				12.00%	393,493.66		
29. Aporte - FINANCIAMIENTO BANCARIO				40.64%	1,332,670.21		
30. Pre - Ventas (30% DEL TOTAL D/DPTOS = 15 DPTOS)				47.36%	1,552,950.00		
31. INVERSIÓN TOTAL				100.00%	3,279,113.87		

FUENTE: Elaboración Propia

7.4.- LEY Nº 26912
LEY DE PROMOCION DEL ACCESO DE LA POBLACION A LA PROPIEDAD
PRIVADA DE VIVIENDA Y FOMENTO DEL AHORRO, MEDIANTE MECANISMOS
DE FINANCIAMIENTO CON PARTICIPACION
DEL SECTOR PRIVADO

Objeto de la Ley.

Artículo 1.- La presente ley tiene por objeto promover el acceso de la población a la propiedad privada de vivienda y fomentar el ahorro, mediante la creación de mecanismos de financiamiento con participación del sector privado (**Creación del Fondo Hipotecario de Promoción de la Vivienda**).

Artículo 2.- Créase el Fondo Hipotecario de Promoción de la Vivienda - MIVIVIENDA, con recursos provenientes -inicialmente- del Fondo Nacional de Vivienda (FONAVI), que tiene como objeto facilitar la adquisición de viviendas, especialmente las de interés social. (*)

Artículo 4.- El Fondo MIVIVIENDA tiene personería jurídica de derecho privado y es de duración indeterminada. Es intangible en un porcentaje no menor al 50% (*)

El Fondo MIVIVIENDA tiene personería jurídica de derecho privado, es de duración indeterminada y se encuentra adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas. Los recursos del Fondo MIVIVIENDA son intangibles, es decir que no pueden ser donados, rematados, dados en garantía o destinados para otro fin que no sea el establecido en su Ley de creación."

En la celebración de sus actos y contratos el Fondo MIVIVIENDA se rige por la legislación aplicable a las personas jurídicas de derecho privado. El costo anual de su administración se financia de los intereses que generen sus colocaciones e inversiones, sin exceder del dos por ciento (2%) de dichos intereses. (*)

Recursos del Fondo MIVIVIENDA.

Artículo 5.- Los recursos del Fondo MIVIVIENDA, estarán constituidos por:

a) Mil quinientos millones de Nuevos Soles (S/. 1,500'000,000.00), provenientes del Fondo Nacional de Vivienda - FONAVI.

b) La rentabilidad y recuperación de los recursos del Fondo MIVIVIENDA, deducido el costo que demande su administración, de conformidad con lo dispuesto en el artículo anterior.

c) Otros aportes, inversiones y financiamiento que obtenga el sector público o privado y de la cooperación nacional e internacional. (*)

(*) De conformidad con la Primera Disposición Complementaria y Final del Decreto Supremo N° 001-99-MTC, publicado el 08-01-99, la transferencia de los recursos ordenada por este Artículo será ejecutada conforme a las disposiciones que establezca el Directorio del Fondo MIVIVIENDA.

Beneficiarios de los recursos del Fondo MIVIVIENDA

Artículo 6.- Serán beneficiarios del esquema crediticio con recursos del Fondo MIVIVIENDA, por única vez las personas naturales que acrediten lo siguiente:

a) Haber aportado al FONAVI, directamente o a través de su empleador, durante un período mínimo de tres años consecutivos o cinco años en forma alterna.

b) Haber sido calificado por ingreso familiar como sujeto de crédito por la empresa o entidad financiera que otorgue el préstamo correspondiente.

c) Que el solicitante y, en su caso, su cónyuge e hijos menores de edad, no sean propietarios de otra vivienda.

d) Que el valor del inmueble a adquirir no exceda de las treinta y cinco (35) Unidades Impositivas Tributarias. (*) (**)

(*) De conformidad con el Artículo 2 del Decreto Supremo N° 018-99-MTC, publicado el 27-06-99, precísase que el monto en moneda nacional equivalente a las 35 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) señalado en este literal, será ajustado, diariamente de acuerdo a la variación del valor adquisitivo constante (VAC). Para efectos del referido ajuste, se tomará en cuenta el valor de la UIT determinado en la fecha de vigencia de la Ley antes mencionada.

e) No haber adquirido vivienda financiada con recursos del FONAVI.

Los beneficiarios de los programas del Fondo MIVIVIENDA, deberán aportar como cuota inicial un porcentaje no menor al 10% del valor total del inmueble a adquirir. (*)

(*) Artículo modificado por el Artículo 1 del Decreto de Urgencia N° 091-2000, publicado el 11-10-2000, cuyo texto es el siguiente:

Artículo 6.- Beneficiarios de los recursos del Fondo MIVIVIENDA

Serán beneficiarios del esquema crediticio con recursos del Fondo MIVIVIENDA, por única vez, las personas naturales, que acrediten lo siguiente:

- a) Que el solicitante y/o cónyuge, hayan aportado al FONAVI y/o pagado el Impuesto Extraordinario de Solidaridad, directamente o través de su empleador, según corresponda, durante un período mínimo de doce (12) meses, consecutivos o alternados.
- b) Haber sido calificado por ingreso familiar, como sujeto de crédito por la empresa o entidad financiera que otorgue el préstamo correspondiente.
- c) Que el solicitante y, en su caso su cónyuge e hijos menores de edad, no sean propietarios de otra vivienda en cualquier localidad del país.
- d) Que el valor del inmueble a adquirir o construir no exceda de las treinta y cinco (35) Unidades Impositivas Tributarias. También será de aplicación este requisito para el caso de las viviendas que se construyan como consecuencia de la independización de las unidades inmobiliarias, subdivisión de terrenos, o la culminación de proyectos de habilitación urbana; en ejecución.(*)

(*) Inciso sustituido por el Artículo 1 del Decreto de Urgencia Nº 020-2001 publicado el 17-02-2001, cuyo texto es el siguiente:

"d) Que el valor de la vivienda a adquirir, sin incluir el valor de terreno no exceda de las 35 Unidades Impositivas Tributarias. También será de aplicación este requisito para el caso de las viviendas que se construyan como consecuencia de la independización de unidades inmobiliarias, subdivisión de terrenos o la culminación de proyectos de habilitación urbana en ejecución."

e) No haber adquirido vivienda financiada con recursos del FONAVI, aun cuando ya no sea propietario de la misma.

Los beneficiarios de los programas del Fondo MIVIVIENDA, deberán aportar como cuota inicial un porcentaje no menor al diez por ciento (10%) del valor total del inmueble a adquirir. Este porcentaje podrá ser cubierto con el valor del terreno sobre el que se construirá la vivienda." (*)

Disposiciones reglamentarias para la creación de la presente Ley.

Artículo 7.- Mediante Decreto Supremo, con el voto aprobatorio del Consejo de Ministros se aprobará el Reglamento de la presente Ley y el Reglamento de Organización y Funciones de la Secretaría Ejecutiva, en un plazo que no excederá de los sesenta (60) días de su entrada en vigencia.

"DISPOSICIONES TRANSITORIAS Y FINALES"

UNICA.- Excepcionalmente, se podrá financiar con los recursos que el Fondo MIVIVIENDA coloque en el Sistema Financiero, las unidades inmobiliarias constituidas por viviendas ubicadas en los distintos conjuntos de viviendas multifamiliares construidas con recursos del FONAVI, bajo la administración del Ministerio de la Presidencia, que a la fecha de la vigencia de la Ley N° 27044, se encuentren pendientes de adjudicación o venta.”(*)

(*) Disposición adicionada por el Artículo Único de la Ley N° 27089, publicada el 20-04-99.

Comuníquese al señor Presidente de la República para su promulgación.
En Lima, a los 9 días del mes de enero de mil novecientos noventa y ocho.
CARLOS TORRES Y TORRES LARA
Presidente del Congreso de la República
EDITH MELLADO CESPEDES
Primera Vicepresidenta del Congreso de la República
AL SEÑOR PRESIDENTE CONSTITUCIONAL DE LA REPUBLICA
Ing. Alberto Fujimori Fujimori

7.5.- LEY N° 29033
REGLAMENTO DE LA LEY N° 29033, LEY DE LA CREACIÓN DEL BONO DEL BUEN PAGADOR.

Aprueban el Reglamento de la Ley N° 29033, Ley de Creación del Bono del Buen Pagador, modificada por la Octogésima Cuarta Disposición Complementaria Final de la Ley N° 30281, Ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2015
DECRETO SUPREMO N° 003-2015-VIVIENDA EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA CONSIDERANDO: Que, por Ley N° 29033 se crea el Bono del Buen Pagador - BBP como una de las acciones de política de acceso de la población a la vivienda, con el objetivo de incentivar y promover el cumplimiento oportuno de los pagos mensuales del crédito MIVIVIENDA otorgado en nuevos soles; Que, mediante Decreto Supremo N° 003-2008- VIVIENDA se aprueba el Reglamento de la Ley N° 29033, Ley de Creación del Bono del Buen Pagador, el cual establece las normas de carácter general a las que debe ceñirse el otorgamiento del mismo; Que, la Octogésima Cuarta Disposición Complementaria Final de la Ley N° 30281, Ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2015, establece los valores de la vivienda y los valores del BBP para fines de su otorgamiento, en el marco de la Ley N° 29033, con lo cual se modifica el monto máximo del citado Bono de diez mil nuevos soles (S/.10,000.00) a diecisiete mil nuevos soles (S/.17,000.00); Que, asimismo, el tercer párrafo de la Disposición Complementaria Final mencionada en el considerando precedente, establece que mediante Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Vivienda, Construcción y Saneamiento se aprobarán las disposiciones reglamentarias y/o complementarias para la aplicación de lo establecido en dicha disposición; Que, en consecuencia es necesario emitir un nuevo Reglamento de la Ley N° 29033, Ley de Creación del Bono del Buen Pagador (BBP) que contenga disposiciones que permitan una mejor aplicación de la citada norma y de su modificatoria; De conformidad con lo establecido en el numeral 8) del Artículo 118° de la Constitución Política del Perú; la Ley N° 29158, Ley Orgánica del Poder Ejecutivo; la Ley N° 29033, Ley de Creación del Bono del Buen Pagador; la Octogésima Cuarta Disposición Complementaria Final de la Ley N° 30281, Ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2015; DECRETA: Artículo 1.- Aprobación, Apruébase el Reglamento de la Ley N° 29033, Ley de Creación del Bono del Buen Pagador, modificada por la Octogésima Cuarta Disposición Complementaria Final de la Ley N° 30281, Ley de Presupuesto del Sector Público

para el Año Fiscal 2015, el cual forma parte del presente Decreto Supremo y consta de cuatro (04) capítulos, ocho (08) artículos y una (01) disposición complementaria final. Artículo 2.- Derogación, Derógase el Reglamento de la Ley N° 29033, Ley de Creación del Bono del Buen Pagador, aprobado por Decreto Supremo N° 003-2008-VIVIENDA. Artículo 3.- Publicación, Publíquese el presente Decreto Supremo y el Reglamento a que se refiere el artículo 1 de la presente norma en el Portal Institucional del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (www.vivienda.gob.pe), el mismo día de su publicación en el Diario Oficial “El Peruano”. Artículo 4.- Refrendo El presente Decreto Supremo será refrendado por el Ministro de Vivienda, Construcción y Saneamiento. Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los veintinueve días del mes de enero del año dos mil quince. OLLANTA HUMALA TASSO Presidente Constitucional de la República, MILTON VON HESSE LA SERNA Ministro de Vivienda, Construcción y Saneamiento.

REGLAMENTO DE LA LEY N° 29033, LEY DE CREACIÓN DEL BONO DEL BUEN PAGADOR, MODIFICADA POR LA OCTOGÉSIMA CUARTA DISPOSICIÓN COMPLEMENTARIA FINAL DE LA LEY N° 30281, LEY DE PRESUPUESTO DEL SECTOR PÚBLICO PARA EL AÑO FISCAL 2015 CAPÍTULO I DISPOSICIONES GENERALES Artículo 1.- Ámbito de aplicación El presente Reglamento establece las normas de carácter general a las que se ciñe el otorgamiento del Bono del Buen Pagador, creado mediante la Ley N° 29033 y modificada por la Octogésima Cuarta Disposición Complementaria Final de la Ley N° 30281, Ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2015, para aquellas personas que hayan cumplido con cancelar oportunamente las cuotas correspondientes del Crédito MIVIVIENDA, de acuerdo a lo establecido por el Fondo MIVIVIENDA S.A. (FMV). Artículo 2.- Definiciones Para los efectos del presente Reglamento, se adoptarán las siguientes definiciones: a). Bono del Buen Pagador – BBP: Ayuda económica directa no reembolsable, que se otorga a través de las instituciones financieras intermediarias, a las personas que han cumplido con los requisitos y procedimientos de asignación y otorgamiento del BBP determinados por el FMV y cuyo valor fluctúa en los siguientes rangos: Valor de la Vivienda Valor de BBP (S/.) Hasta 17 UIT 17,000.00 Mayores a 17 UIT hasta 20 UIT 16,000.00 Mayores a 20 UIT hasta 35 UIT 14,000.00 Mayores a 35 UIT hasta 50 UIT 12,500.00 Los valores antes indicados podrán ser actualizados mediante decreto supremo refrendado por el Ministro de Vivienda, Construcción y

Saneamiento, a propuesta del FMV. b). Cobertura de Riesgo Crediticio (CRC).- Es la facilidad otorgada por el FMV a favor de las IFI, en los casos que se den por vencidas todas las cuotas pendientes de un Crédito MIVIVIENDA por causa de incumplimiento de pago del beneficiario de dicho Crédito, hasta por cierto monto del saldo insoluto del Crédito MIVIVIENDA, de acuerdo a lo establecido por el FMV. c). Crédito MIVIVIENDA: Es el crédito hipotecario financiado por el FMV y otorgado por una empresa del sistema financiero nacional a un beneficiario que cumpla con los requisitos establecidos por el FMV, destinado a financiar la construcción, mejoramiento o adquisición de viviendas según lo establecido por el FMV. d). Fondo MIVIVIENDA S.A. - FMV: Entidad a cargo de administrar el BBP en virtud a la Ley N° 29033, Ley de Creación del Bono del Buen Pagador. e). Institución Financiera Intermediaria - IFI: Empresa del Sistema Financiero que opera bajo el ámbito de supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones, que es considerada apta por el FMV para el otorgamiento de los Créditos MIVIVIENDA. La participación y permanencia de la IFI en el otorgamiento de Créditos MIVIVIENDA está condicionada al cumplimiento de las normas y las disposiciones que sobre el particular emita el FMV dentro de su competencia. f). Ley.- La Ley N° 29033, Ley de Creación del Bono del Buen Pagador, modificada por la Octogésima Cuarta Disposición Complementaria Final de la Ley N° 30281, Ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2015.

CAPÍTULO II BENEFICIARIOS Artículo 3.- Requisitos para asignar el BBP Constituyen requisitos para la asignación del BBP: a). Contar con la calificación por ingreso familiar como sujeto de crédito emitido por la IFI que otorgue el Crédito MIVIVIENDA correspondiente; b). Que el solicitante del Crédito MIVIVIENDA y, de ser el caso, su cónyuge o conviviente, e hijos menores de edad no sean propietarios de otra vivienda; c). Que el valor del inmueble a adquirir no exceda de las cincuenta (50) UIT; y, d). Otros determinados por el FMV. Artículo 4.- Procedimiento de Asignación y Otorgamiento del BBP El FMV establece el procedimiento de asignación y otorgamiento del BBP, de acuerdo a los requisitos mencionados en el artículo precedente; así como, las características y las modalidades del Crédito MIVIVIENDA otorgado. Artículo 5.- Beneficiarios del BBP Son beneficiarios exclusivos del BBP las personas que accedan al crédito MIVIVIENDA por medio de las IFI, siempre que hayan cumplido con los requisitos, procedimientos y oportunidad

para el otorgamiento del citado bono, establecidos por el FMV. Artículo 6.- Causales de Reembolso del BBP Los beneficiarios deben reembolsar el BBP cuando: 6.1 No son puntuales en sus pagos del Crédito MIVIVIENDA y son calificados como Malos Pagadores según lo establecido por el FMV; o 6.2 Pre-paguen en forma total el Crédito MIVIVIENDA, en virtud del cual se le asignó el BBP, antes de los cinco (05) años de su desembolso por parte de la IFI, según lo establecido por el FMV. 6.3 Otros que determine el FMV. El FMV determina el procedimiento aplicable para estos casos.

CAPÍTULO III FINANCIAMIENTO DEL BBP Artículo 7.- Financiamiento del BBP 7.1 El Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento - MVCS transferirá al FMV los recursos para el financiamiento del BBP en el marco de lo establecido en el artículo 75° del Texto Único Ordenado de la Ley N° 28411, Ley General del Sistema Nacional de Presupuesto, aprobado por Decreto Supremo N° 304-2012-EF y sus normas modificatorias, en concordancia con lo dispuesto en el literal a) del artículo 7° de la Ley N° 29033, Ley de Creación del Bono del Buen Pagador. 7.2 El MVCS atenderá los requerimientos del FMV, los cuales deberán estar debidamente sustentados con los informes correspondientes. Los procedimientos y otros requisitos necesarios se precisarán en los convenios que se suscriban para efecto de las transferencias de recursos a las que se hace referencia en el numeral precedente. 7.3 También serán parte de los recursos para el otorgamiento del BBP: a. El BBP que el beneficiario tuviese que reembolsar por alguna de las causales establecidas en el artículo 6° de este Reglamento, según el procedimiento establecido por el FMV. b. Los montos que se llegasen a recuperar en un Crédito MIVIVIENDA al que el FMV le otorgó la CRC, conforme a su normatividad interna.

CAPÍTULO IV ADMINISTRACIÓN DEL BBP Artículo 8.- Entidad Administradora del BBP Los recursos con los que se financia el BBP son transferidos al FMV. El FMV administra y regula el BBP, el cual se otorga a los beneficiarios a través de las IFI, según los mecanismos y los montos de desembolso, de acuerdo con las características y las modalidades del Crédito MIVIVIENDA otorgado.

7.6.- D.L. Nº 1777

ALQUILER LEASING SERIA LA OPCIÓN MÁS BARATA PARA FINANCIAR COMPRA DE UNA VIVIENDA

Las personas podrán combinar el alquiler venta con el leasing inmobiliario. El Fondo Mi-vivienda asegura que hay interés de bancos, inmobiliarias y fondo de inversión por participar en nuevos mecanismo de financiamiento. Una nueva alternativa para acceder a la vivienda propia se sumó a las ya anunciadas por el Gobierno en las últimas semanas. El Fondo Mi-vivienda detalló que los peruanos podrán combinar los mecanismos de alquiler con opción de compra y el leasing inmobiliario para adquirir un inmueble. Además, si se las compara con la opción del crédito hipotecario esta modalidad de “alquiler-leasing” generaría menores cuotas de pagos de acuerdo a las simulaciones realizadas por dicha institución.

Gerardo Freiberg, gerente general del Fondo Mi-vivienda, explicó que, los inquilinos también podrán calificar para un leasing inmobiliario. Normalmente resulta más barato que un crédito hipotecario porque tiene menos riesgo involucrado, puntualizó Freiberg.

En el contrato de arrendamiento financiero (leasing) un banco u otra entidad adquiera la vivienda y la cede para su uso al arrendatario durante un plazo de tiempo más largo (que en el alquiler-venta) a cambio de una cuota mensual. Al mantener la propiedad de la casa, se reduce el riesgo para el financiador y puede así otorgar tasas de interés más bajas que las que ofrece una hipoteca. Freiberg estimó que para las personas, el costo de financiarse con el “alquiler-leasing” sería menor en un punto porcentual que el del crédito hipotecario, aunque no descartó una diferencia de dos o tres puntos. “Dependerá del mercado”, añadió.

En ambos casos, los inquilinos se verán beneficiados con el traslado de la depreciación del inmueble por parte de los propietarios del mismo, refirió.

Aseguró que existe interés de los bancos, desarrolladoras inmobiliarias e incluso fondos de inversión para participar en estos esquemas. “Hay dos instituciones financieras que me han dicho que estarán listas para ofrecer estos productos, 15 días después de que se publique el reglamento (de la Ley de Promoción del Arrendamiento para Vivienda”, reveló. Reiteró que a partir de en octubre 2015, se iniciará el acceso al alquiler-venta aunque el leasing podría tardar un poco más pues los bancos necesitan adecuar sus sistemas.

Déficit. De cada dos peruanos que se incorporan al mercado laboral y que requieren una vivienda, solo uno la encuentra, estimó el Fondo Mi-vivienda. La norma de Promoción de Arrendamiento para Viviendas busca reducir la brecha entre oferta y demanda.⁴¹

Gerardo Freiberg, gerente general del Fondo Mi-vivienda, precisó que el objetivo de la norma emitida para promover el arrendamiento de viviendas es formalizar el mercado de alquiler y, con ello, facilitar el acceso al financiamiento de la casa propia. La primera modalidad.- Es el arrendamiento. Este mercado se caracteriza por la informalidad e implica que los costos asociados al desalojo son elevados, ya que no existen mecanismos ágiles que protejan al propietario en caso de incumplimiento. La norma corregirá este problema a través de un marco jurídico que beneficie a ambas partes. De esta manera, el dueño contará con un esquema de desalojo más simple y los pagos que realice el arrendatario se contabilizarán en el Registro Administrativo de Arrendamiento para Vivienda (RAV). Este tomará en cuenta la puntualidad de pago del inquilino y le permitirá contar con un buen reporte crediticio.

La segunda modalidad.- Es el arrendamiento con opción de compra, la cual permite a una familia alquilar una vivienda durante dos o tres años. El pago oportuno hará que se le considere sujeto de crédito en una institución financiera para que al término de ese periodo pueda ejercer una opción de compra.

La tercera modalidad.- Es el leasing inmobiliario, que comprende un financiamiento a largo plazo, reglamentado por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). La propiedad de la vivienda pertenecerá a la entidad financiera hasta que el adquirente termine de pagar la última cuota.

Una familia también puede acceder al leasing luego de demostrar que es un buen pagador bajo la modalidad de alquiler.

⁴¹ Fuente: Diario Gestión Pág.: 22