

Jorge Teófilo Chávez Estrada
Reif Jorge Chávez Callupe
Luz Mery Nolazco Bravo
Agustín Vizcarra Ramírez

HN
HoNexus
EDITORIAL

Proyectos Inmobiliarios



Jorge Teófilo CHÁVEZ ESTRADA
Reif Jorge CHÁVEZ CALLUPE
Luz Mery NOLAZCO BRAVO
Agustín VIZCARRA RAMÍREZ

Proyectos Inmobiliarios



IN
HoNexus
EDITORIAL

PROYECTOS INMOBILIARIOS

© Jorge Teófilo Chávez Estrada
© Reif Jorge Chávez Callupe
© Luz Mery Nolazco bravo
© Agustín Vizcarra Ramírez

Editor de contenido: Suni Cristina vega Ríos.
Diseño de cubierta: Ho Nexus.

1ª edición digital, Octubre 2025

Editado por:

© HO NEXUS E.I.R.L.
Dirección legal: Urb. Paseo del Mar Mz L4, Lt 33
Nuevo Chimbote, Santa, Ancash - Perú
Correo electrónico; ed.honexus@gmail.com
Teléfono: 978 653 152
<https://books.honexus.org>
DOI: <https://doi.org/978-612-99189-5-2>

Reservados todos los derechos de publicación en cualquier idioma; siendo su contenido protegido por la Ley vigente que establece penas de prisión y/o multas a quienes intencionadamente reprodujeren o plagiaren, en todo o en parte, una obra literaria, artística o científica.

Depósito Legal: 2025-12414
ISBN: 978-612-99189-5-2

Revisión por pares:

Este libro (o monografía) fue sometido a evaluación de pares mediante el sistema de doble ciego (double-blinded review), garantizando la calidad, pertinencia, ética y rigor académico de la obra, conforme a los estándares internacionales de revisión científica y las políticas editoriales de Ho Nexus.

Publicación respaldada por Ho Nexus
bajo su sello editorial Ho Nexus.

Resumen

El objetivo es analizar la Rentabilidad Económica de Proyectos Inmobiliarios en el contexto peruano. Identificar la influencia en la rentabilidad de inversionistas y empresas Inmobiliarias. La experiencia de trabajar con proyectos inmobiliarios a nivel aplicativo nos enseña que las políticas del estado determinan las propuestas por invertir en el sector vivienda. Para una población de 12,508 MYPES constructoras existentes. Hay por lo menos 5,500 empresas inmobiliarias. Analizaremos una muestra de 32 MYPES inmobiliarios. Tomaremos como ejemplo los proyectos privados de CCVIDA SRL.

Las Políticas del estado peruano, están diseñadas a favor del fisco, para recaudar mayores montos por impuestos, manifestado por el 29% de Empresarios. Otro tema son las leyes de fomento a la inversión orientado a mega proyectos son para Empresas Grandes, que tienen garantías físicas propias y se benefician con algunas exoneraciones tributarias, venden sus productos finales a 35 UITs; donde las MYPES no pueden participar.

El 47% de Inversionistas disponen una caja, entre \$. 5,000.00 a \$. 50,000.00 dólares, baja disponibilidad de inversión para un negocio inmobiliario. El 35% de administradores de proyectos, opinan que las Política del Estado definen márgenes del mercado inmobiliario e influyen en la rentabilidad de proyectos, mientras que el 29% de inversionistas y administradores de proyectos dicen que una Política de Estado busca mayor recaudación tributaria, contribuyen a la rentabilidad económica de las

PYMES. El 32% dicen que es necesario contratar profesionales que conozcan las Políticas Tributarias peruanas. El 24% de empresarios estudian las políticas del estado antes de invertir en proyectos inmobiliarios.

Introducción

En Lima está concentrada la 3ra. parte de habitantes del país 11'000,000 (Once millones) (Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI], 2007); los mayores emprendimientos están trabajadas con familias provincianas que llegan buscando un mejor futuro para sus familias, principalmente buscan estudios en los mejores colegios institutos y universidades, tanto nacionales como privadas, familias que buscan continuamente mejores condiciones para sus hijos, hacen proyectos basados en sus experiencias artesanales, invierten ahorros, tiempo, cuerpo, y arriesgan seguro familiar, participan en mercados de alta competitividad denominados viviendas inmobiliarias.

Es recomendable estudiar las políticas del estado peruano relacionados con cada actividad industrial, acorde a la Rentabilidad Económica de proyectos de vivienda y construcción vigentes en cada periodo de actividad (Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento [MVCS], 2015). La necesidad de viviendas es un mercado cautivo ciertamente pero tiene sus propios problemas sociales y fiscales que afecta a la rentabilidad de los proyectos inmobiliarios, sobre todo en los cambios de gobierno, es una oportunidad para un emprendimiento, sin embargo hace falta mucha preparación emocional, económica y profesional, principalmente en las grandes ciudades como Lima, demanda significativa, por incremento creciente de hogares jóvenes en matrimonio y convivencia, que buscan condiciones estables por su propios medios adquiriendo una vivienda a bajo costo (INEI, 2007).

El Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, presenta y propone una manera de acceder a una vivienda a los peruanos con la idea de la casa propia mediante el leasing (alquiler-venta) (Ministerio de Vivienda, 2015). Una primera propuesta pasará por discusión y aprobación. En caso falla el comprador en sus cuotas, la Empresa Inmobiliaria puede revender la vivienda con devolución solo de la cuota inicial. El “Leasing” debe beneficiar por lo menos a 400,000 (cuatrocientos mil) familias antes de mayo 2015 (MVCS, 2015).

La necesidad de vivienda en Perú es de 2'000,000 (dos millones), más un incremento anual de cien mil unidades (INEI, 2007). El Censo del 2007 estima que el 68,4% viven en 4 ambientes (4'377,692 viviendas) y 1'475,430 (23,1%) comparten un solo espacio habitacional (INEI, 2007).

El problema debe ser la presencia de grandes empresas que atienden las demandas de viviendas, con proyectos inmobiliarios a promedio de facturación anual por mil millones de dólares, mientras nuestras MYPES Inmobiliarias emplean menos de 20 trabajadores, ejecutan pequeños proyectos, con baja experiencia en edificios multifamiliares, además sin espaldas financieras ni garantías físicas (Ministerio de Vivienda, 2015).

Los proyectos inmobiliarios no pasan por analizar políticas de estado que producen Rentabilidad Económica del proyecto, luego caen en pérdidas. Los proyectos de viviendas generan empleo, los inversionistas ponen sus garantías al Bancos. En Lima, capital del Perú, las familias

desarrollan emprendimientos con ímpetu y solo porque creen que es posible ganar dinero en dichos proyectos, a pesar de no cumplir con los requisitos que solicita una entidad financiera (Ministerio de Vivienda, 2015).

Perú, país con crecimiento poblacional por sus familias jóvenes y desarrollo económico en base al trabajo de sus empresas jóvenes, genera empleos. Las viviendas están relacionadas con las condiciones socioeconómicas de las familias y de las poblaciones distribuidos por provincias y distritos. La información del Censo 2007 muestra condiciones y demandas de la gente (INEI, 2007). Lima se destaca en proyectos inmobiliarios. Los departamentos con mayores viviendas son casas familiares. En el país por lo menos existen 6'477,401 casas (85,6%), 378,926 departamentos en edificio (5,0%); 332,288 viviendas son chozas (4,4%); y en baja proporción son los que viven en quintas, viviendas improvisadas (INEI, 2007).

Viviendas propias son 4'241,044 (66,3%); viviendas alquiladas son 979,657 (15,3%), viviendas en terrenos invadidos en su oportunidad (5,5%), otra forma de adquirir (4,7%), viviendas propias pagando cuotas (4,6%), y otorgados por su centro laboral u otra institución (3,7%) (INEI, 2007). Las viviendas en Lima son parte de la necesidad de profesionales jóvenes de ambos sexos, no tienen deudas, califican para un crédito hipotecario. Los proyectos se desarrollan en propiedad de la empresa, están garantizados al banco y el mismo garantiza la realización del proyecto a los clientes potenciales (Ministerio de Vivienda, 2015).

“CCVIDA SRL” ha desarrollado tres emprendimientos con sus propios recursos atendiendo al mercado cautivo de viviendas en Lima, una empresa familiar que solo tenía un terreno, sin experiencia en el rubro, sin experiencia de construir edificios de este tipo, sin experiencia crediticia de esta magnitud, sin experiencia municipal de calificación de proyectos. Ha identificado su contexto para ofrecer departamentos y estacionamientos en Santa Catalina La Victoria; compró una casa en Santa Domitila Lima Cercado; así mismo hizo en Sucre La Mar Pueblo Libre; como en Jr. Río Moche Pueblo Libre y finalmente en el Jr. San Martín Magdalena (CCVIDA SRL, 2015).

El estado no impulsa desarrollo sostenible de MYPES Inmobiliarias. Los Bancos trabajan bajo leyes peruanas que les favorecen, controlados por grandes capitalistas, poder legislativo y poder ejecutivo, quienes ponen las condiciones para participar en el mercado inmobiliario y donde los que tienen ventaja son las grandes inversiones, incluso con exoneración de impuestos, mientras en la SUNAT se observa largas colas de las PYMES buscando un favor para fraccionar sus deudas y otras simplemente ya no pueden trabajar porque han sido dados de baja.

En el Perú los académicos y emprendedores se esfuerzan por el desarrollo del país, los primeros preparan a jóvenes en distintas carreras profesionales sean técnicas ó universitarias sin los cuales no tendríamos un mejor futuro como país; mientras que los segundos se asocian con los primeros para invertir el poco dinero que tienen y poner en

garantía sus propiedades adquiridas con grandes sacrificios de mucho tiempo.

CCVIDA SRL, es un ejemplo en el sector vivienda, pocas empresas como ella, tienen experiencia de haber pasado por todas las etapas del proyecto con tres (03) edificios multifamiliares sin tener espaldas financieras, solo experiencia construyendo casas, clínicas y hoteles, con lo cual no califica para la mayoría de bancos, sin expertos en contabilidad para pagar impuestos de acuerdo a ley a SUNAT, sin tener sin apoyo de la banca a pesar de la garantía física del terreno y de los clientes con créditos hipotecarios a 15 y 25 años.

Evaluated la inversión en cada Proyecto Inmobiliario, bajo diferentes gestiones públicas, siendo la más catastrófica el periodo de gobierno del presidente Ollanta Humala Tasso, que desde su presentación electoral tuvo un mensaje estatista, recesando el mercado inmobiliario; empresas en baja financiera, “CCVIDA SRL”, tuvo que cumplir compromisos por minutas firmadas con clientes a compromiso con el Banco Interamericano de Finanzas que estuvo auspiciando el proyecto.

Las políticas públicas y los proyectos inmobiliarios tiene una relación por el cumplimiento de las normas y sobre todo por el cumplimiento de la oferta con los clientes cautivos, correlación que significa: cumplimiento de Ley, requisitos básicos de derecho, beneficio de empresarios y trabajadores, informes contables a SUNAT, informes de avance de obra al banco y atender la supervisión de la municipalidad que expresan la dependencia de las políticas

públicas del gobierno a los proyectos inmobiliarios de turno.

Un ejemplo de política social tenemos al denominado “Leasing Inmobiliario” donde el ejecutivo muestra su aspiración por una mayor recaudación tributaria, identificando a propietarias de casas alquiladas que no pagan impuestos a la renta a SUNAT. Familias que alquilan viviendas y estacionamientos y no pagan impuestos, para bajar sus costos. El MIVIYC en esta etapa sale con una propuesta de la casa propia y le venden la idea a los inquilinos que deben pagar más del costo del alquiler mensual, no son propietarios mientras no cancelan el valor del bien inmueble, no deben tener retraso en el pago de sus alquileres en el cual pagan parte de la cuota por la casa propia, de lo contrario tendrán que desocupar inmediatamente según contrato firmado, sin devolución, además del total pagado le reconocen el 30% del monto pagado por el inmueble, mientras que la diferencia de pagos corresponde al alquiler en beneficio de la empresa constructora, propietaria del inmueble.

ÌNDICE DE CONTENIDO

	Página
Resumen	3
Introducción.....	5

Capítulo I Problema

1.1. El problema.....	15
1.2. Formulación problemática.....	20
1.3. Justificación e importancia.....	23
1.4. Viabilidad	27

Capítulo II Marco Teórico

2.1. Política de Estado.....	29
2.1.1. Antecedentes.....	29
2.1.1.1. Economía de Lima.....	31
2.1.1.2. Sector Construcción en Perú	22
2.2. Bases teóricas	36
2.2.1. Políticas de Estado.....	36
2.2.1.1. Promoción y formalización para Mype.....	36
2.2.1.2. Promoción, inversión y crecimiento económico.....	38
2.2.1.3. Leasing Inmobiliario.....	39
2.2.2. Arrendamiento puro.....	39
2.2.3. Alquiler con opción de compra	40
2.2.4. Leasing Inmobiliario.....	40
2.2.5. Financiamiento alternativo descartado.....	46
2.2.6. Registro y control de Mypes.....	48
2.2.7. Procedimientos de inversión.....	49
2.2.7.1. Disposiciones de Tasas y Licencias.....	49
2.2.8. Desarrollo Mipyme.....	50
2.2.8.1. Facilitar inversión privada inmobiliaria	50
2.2.9. IGV primera venta.....	53

2.2.9.1. Venta ampliada	54
2.2.9.2. Gestiones exoneradas	54
2.2.9.3. Operaciones Gravadas	55
2.3. Conceptos	57
2.3.1. ¿Qué son las políticas públicas?	57
2.3.2. Proyectos inmobiliarios.....	58
2.3.3. Pasos para el desarrollo de un proyecto inmobiliario	63
2.3.3.1. Identificación del terreno.....	63
2.3.3.2. Habilitación del terreno.....	63
2.3.3.3. Proyecto de arquitectura en revisión Municipal.....	64
2.3.3.4. Licencia de obra nueva.....	64
2.3.3.5. Ejecución del proyecto.....	65
2.3.3.6. Inscripción en el Fondo MIVIVIENDA (FMV)	65
2.3.3.7. Exoneración primera venta	67
2.4. Bases epistémicas.....	67
2.4.1. Organigrama CCVIDA SRL.....	70
2.4.2. Obras Ejecutadas	71
2.4.2.1. Nuestra Empresa	73
2.4.3. Experiencia de vida.....	73
2.4.4. Residencial Santa Catalina I.....	73
2.4.5. Residencial Santa Domitila.....	78
2.4.6. Residencial Sucre-La Mar	82
2.4.7. Los Balcones de río Moche.....	86
2.4.8. Residencial Brisas de Mgdalena	90

Capítulo III

Metodología

3.1. Marco Metodológico	91
3.1.1. Tipo de investigación.....	92
3.1.2. Esquema de investigación.....	3
3.1.3. Población y muestra.....	94
3.1.4. Recolección de datos	94
3.1.5. Recolección de información	95

Capítulo IV

Resultados

4.1. Resultados.....	101
4.1.1. Preguntas en Encuesta	101
4.1.1.1. En que sector trabaja ¿Cuál es su puesto?.....	106
4.1.1.2. ¿Quiénes participan en negocios inmobiliarios?	108
4.1.1.3. ¿Cuánto invierte en negocios inmobiliarios?.....	109
4.1.1.4. ¿Ventas anuales de las Empresas?	111
4.1.1.5. ¿Relación entre política de Estado y Mype?.....	112
4.1.1.6. ¿Utilidad en proyectos inmobiliarios?	114
4.1.1.7. ¿Por qué pérdidas o ganancias?.....	115
4.1.1.8. ¿Riesgo de una Pyme inmobiliaria en el Perú?..	117
4.1.1.9. ¿Cómo se mejora la condición empresarial?	118
4.1.1.10. ¿La política de estado genera rentabilidad?	120
4.1.1.11. ¿Qué hacer para mejorar rentabilidad?	111
4.1.1.12. ¿Factores que influyen a la rentabilidad?	123
4.1.1.13. ¿Cómo se independiza un proyecto?.....	125
4.2. Análisis de resultados	127
4.3. Interpretación de resultados.....	130
4.4. Discusión de resultados	131
4.4.1. Análisis específico.....	132
4.4.2. Aporte de la investigación	137
4.4.2.1. Políticas del Estado que promueven a la Mypes	137
4.4.2.2. Relación Políticas de Estado y la Rentabilidad Económica.....	138
CONCLUSIONES	139
SUGERENCIAS.....	143
BIBLIOGRAFÍA	147



Capítulo I Problema

1.1. El problema

Lima es una ciudad metropolitana donde está centralizados los mejores servicios de salud, educación, empleo y vivienda propiamente, donde la competencia por educación y servicios en general son de alta competencia y por esa razón las familias llegan a Lima buscando un mejor oportunidad para sus hijos y eso hace que exista mayor demanda por las viviendas, entonces los que llegan de provincias también tienen la oportunidad de constituir sus empresas o negocios, desarrollando emprendimientos que el mercado soporta. La demanda de viviendas crece por crecimiento propio de la ciudad con participación de los provincianos y extranjeros, que se dedican a trabajar por el bienestar de sus familias.

Las elecciones en Perú para ocupar cargos públicos son cada cinco (05) años, para ciudadanos mayores de 18



años, quienes llegan con propuestas para implementar Políticas Públicas en el gobierno. El Poder Ejecutivo nombra a personas que ocupan cargos en los 19 ministerios del estado, como es el Ministerio de Vivienda; que ejecuta políticas de estado en materia de vivienda, donde participan las MYPES según las normas del estado peruano, para invertir y tener utilidad económica en los proyectos inmobiliarios, a partir de su: Capital físico, financiero, experiencia en obras, estudios, licencias, ventas, evaluación financiera, declaratoria de fábrica, e independización de inmuebles; Los empresarios y directivos de las empresas deben estudiar los lineamientos de las políticas de estado, para hacer que sus proyectos sean rentables.

Las PYMES y Pequeñas empresas inmobiliarias no tienen en su estructura de costos para pagar estudios especializados para tener un informe de cada proyecto en referencia a las condiciones legales y administrativas del estado como de cada distrito donde participan, sumado a las evaluaciones de cada proyecto por el Colegio profesional de Arquitectos y Colegio profesional de Ingenieros, según los cuales la gerencia de obras de cada distrito informa a los participantes la aprobación de cada proyecto, en todo caso deben corregir en el tiempo estimado por los reglamentos de la municipalidad.

La falta de viviendas sociales afecta a muchas familias en las grandes ciudades como Lima, las demandas por inmuebles de bajo costo tienen buena demanda, debido a que más familias de las provincias y distrito del a nivel nacional de diferentes condiciones socioeconómicas con ascendencia de profesionales y comerciantes buscan adquirir

vivienda de bajo costo, así mismo las familias en proceso de integración y las que están desintegradas por separaciones y divorciadas, son parte de la demanda de viviendas de uno ó dos dormitorios y una cochera en varios distritos de Lima y Callao.

El Perú se visualiza como un país en desarrollo urbano creciente centralizado en sus ciudades capital de provincias sobre todo en ciudades metropolitanas, intermedias y menores, con implementación de servicios para uso doméstico y actividades productivas y mercados, como actividades económicas primarias, que deben ser las fortalezas del crecimiento económico distrital y nacional. La mayoría de pueblos con aspiraciones urbanas, brindan condiciones básicas para el desarrollo de convivencias sanas, ofreciendo una infraestructura urbana, con proyectos ambientales y grandes espacios verdes para bajar la posible contaminación ambiental y tener una mejor integración social.

El Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento plantea al Poder Legislativo un Proyecto de Ley con la idea de beneficiar con la casa propia por Leasing (alquiler-venta). El titular de cartera informó que los gremios de construcción están de acuerdo. “Hoy tenemos un borrador de propuesta, al Legislativo. Es una norma supuestamente positiva, interviene en el mercado de alquileres, con la intención de capturar impuestos a los alquileres, nada despreciable, es un sistema que configura la intención de hacer que los alquileres sean más caros y que los inquilinos se esfuercen por el sueño de la casa propia y de que los propietarios pagan impuestos por alquileres al

estado, bienes destinados a vender”.

El ministro dijo que sería de beneficio para los ciudadanos, es cierto que favorece a los empresarios con grandes beneficios. Explica que en el supuesto de faltar pago puntual de sus cuotas de alquileres, los propietarios pueden vender por segunda vez las unidades sin devolución de las cuotas pagadas por el cliente. Se estima que la “Ley del Leasing” beneficiaría por lo menos a 400 mil familias si aprueba el Parlamento (Ministerio de Vivienda, 2015).

El déficit de vivienda en el Perú se estima en 2'000,000, cifra con crecimiento de 100,000 unidades anuales (INEI, 2007). Del déficit, tiene como 20% de cuantitativo, con una ausencia cerca de 400,000 viviendas, del cual 50% se sitúa en Lima. La mayor demanda de viviendas está en los segmentos (D) bajo y (C) medio bajo; el mayor potencial se encuentra en viviendas baratas de menor margen, menor riesgo relacionados con mayor demanda. Los costos de ejecución de obra se califican como factores clave para el éxito de proyectos inmobiliarios en este segmento. El mercado potencial es Lima Metropolitana, al generarse nuevos espacios de actividad laboral en grandes ciudades como Arequipa, Trujillo, Chiclayo, Piura y otros. El segmento viviendas de altos costos en acabados está agotado; es previsible que a mediano plazo el poder económico del medio (B) y del medio alto (A) crezca potencialmente, en sectores considerados pobres de la ciudad con inversiones de empresas extranjeras.

Según Censo 2007, de viviendas ocupadas, el 68,4% ocupan unidades de menor a 4 habitaciones, son 4'377,692

viviendas. De esto, 1 millón 475 mil 430 (23,1%) son de una habitación (INEI, 2007). Los de una sola habitación son para estudiantes de nivel superior, y en menor proporción para profesionales jóvenes que aún no han decidido casarse, pudiendo haber personas de otras condiciones como madres solteras y personas en condición de separados y divorciados en menor proporción.

La Ingeniería de la Construcción tiene un desarrollo sostenido en la demanda de sus profesionales y técnicos, así como de sus maestros de obras y operarios, con buena esperanza laboral, buenos sueldos y además por aporte al desarrollo del país. En el año 2012, presentó un aumento del 15,2%, al terminar se proyecta sobre 15% y 18%. Para una demanda de vivienda que se aproxima a 1.9 millones, cada año formándose en promedio 142,327 nuevas familias en el Perú (INEI, 2007), quienes requieren satisfacer sus propósitos habitacionales.

La Ingeniería de la Construcción significa servicios de diseño de arquitectura y estructuras, perfil, expediente técnico, técnicos en diferentes especialidades, con formación universitaria, en líneas de alta y baja tensión, carpinteros, estructuristas metal mecánicos, otros especialistas. El sector Inmobiliario–Industrial continuará aportando con la producción de empleos en el país, a pesar de ser perseguido por el Ministerio de Trabajo, que castiga a las MYPES por tener trabajadores que ingresan y no están en su planilla. Lo cierto es que las empresas primero tienen un tiempo de prueba que puede ser una semana o dos, que el Estado no considera, muy a pesar de que la responsabilidad de tener hombres y mujeres preparados para el trabajo no es de la

empresa sino del Estado.

Otro problema puede ser la participación de pocas empresas grandes, es decir, con fuerte espalda financiera, que no dependen del banco para ejecutar un proyecto inmobiliario y que si deciden acudir a una entidad financiera pueden demostrar contablemente que sus ventas anuales pasan de mil millones de dólares, mientras las MIPYMES inmobiliarias con 20 empleados en planilla trabajan pequeños proyectos, siempre con garantía del banco, tienen experiencia tradicional en construcción de edificios, llegan sin garantías financieras, por falta de activos que los respalden más que el propio terreno donde se desarrollaría el proyecto, con personal técnico calificado para el desarrollo de cada propuesta.

Según la “Oficina PRO-CHILE”, en año 2013 (ProChile, 2013), las consultorías de Ingeniería en Perú tienen buena demanda: “Factores claves para el mercado inmobiliario”: experiencia, sociedad local, trabajo sinérgico con gremios del sector (CAPECO y AFIN). Las MYPES deben tener a su favor herramientas para participar en un mercado de alta competencia, porque las inversiones en proyectos inmobiliarios son considerables y siendo que además las políticas de Estado no favorecen a los emprendedores ni a las MYPES.

1.2. Formulación Problemática

Según IX Censo 2007: XI de población, Perú tendría 28'220,764 habitantes (INEI, 2007), 24.7% más en referencia a 1993, está creciendo a una tasa 1.6% anual; más

gente necesita viviendas y servicios. Las MYPES en Lima Perú entregan empleo en el espacio de construcción, personas que generalmente se presentan para aprender un oficio. Otros buscan diferentes negocios en las calles de la ciudad. En Lima se gestan emprendimientos como: desayunos, almuerzos, comidas al paso en carretillas, venta de ropas, servicios de reparación de relojes, reparación de equipos electrodomésticos y computadoras en los mercados de los distritos de Lima, que incluso tienen autorización municipal, siempre acorde a la demanda de jóvenes y adultos que trabajan y requieren de esos servicios; personas y familias con ímpetu que arriesgan dinero, tiempo, salud y familia para participar en mercados de gran demanda.

Perú, un país en crecimiento poblacional y económico, la actividad privada genera empleo. La vivienda tiene condiciones saludables para atender el crecimiento poblacional. El Censo 2007 tiene buena referencia para el estudio de la demanda de viviendas en el Perú, cómo están distribuidas, ocupación, casas, servicios básicos e insumos para acabados, muros y techos, permiten ofertar productos de mejor calidad (INEI, 2007).

El crecimiento entre 1993-2007 tiene una tasa de 6,3% anual. Con más de 2'000,000 de viviendas en ciudades urbanas y 9 mil edificios multifamiliares en 15 años. El Censo 2007 informa que en las áreas urbanas hay 5'343,331 viviendas, superior en 1'909,457 respecto a 1993, representa un incremento del 55,6%. Los multifamiliares urbanos son 15,657, con un incremento de 154,4% en la geografía peruana (INEI, 2007).

Lima prioriza la construcción vertical. Es bueno informar que las regiones con mayores viviendas particulares son casas independientes. Del total de viviendas, 6'477,401 son casas hogares (85,6%); 378,926 son departamentos en edificios multifamiliares (5,0%); 332,288 viviendas tipo choza (4,4%); y en menor cantidad viviendas en quinta (casa vecinal), pocas viviendas improvisadas en locales de otro uso (INEI, 2007).

Las viviendas propias pagadas son 4'241,044 (66,3%); viviendas alquiladas suman 979,657 (15,3%), y en menor proporción viviendas en invasión (5,5%), otro uso (4,7%), vivienda con crédito hipotecario con cronograma de pago (4,6%), y otorgado por otra institución (3,7%), generalmente son como cuidadores de almacenes u otro tipo de interés de las empresas (INEI, 2007).

En el 2007 eran 7'122,397 viviendas ocupadas (94,1%). Unas 6'400,131 viviendas ocupadas con moradores presentes (84,6%), 430,062 viviendas ocupadas como almacenes (5,7%), y 292,204 viviendas ocupadas ocasionalmente (3,9%). Menos de 500,000 viviendas desocupadas: 443,745 viviendas desocupadas (5,9%), 321,220 viviendas abandonadas, 72,480 viviendas en construcción, 23,449 en alquiler/venta y 26,596 desocupadas por otras causas (INEI, 2007).

Las MYPES constructoras que hacen proyectos inmobiliarios en Lima trabajan en función al 15,3% de demanda potencial porque viven en alquileres, inquilinos que pagan una mensualidad, son evaluados por sus ingresos personales y familiares, así mismo sus gastos, para saber si

tendrían disponibilidad económica para asumir una deuda bajo la modalidad de crédito hipotecario ante una entidad financiera; depende de la edad, del nivel socioeconómico y de las condiciones de salud del candidato al crédito hipotecario. El bien inmueble queda hipotecado al banco entre 5 a 25 años, tiempo suficiente para pagar su deuda y adjudicarse como propietario definitivo del departamento y estacionamiento (MVCS, 2015).

Existe demanda de viviendas en Lima Perú por el traslado de familias de los distritos a la capital de provincia y sobre todo a ciudades grandes como Lima que tiene las mejores ofertas en educación, salud y empleo. Es un buen mercado para profesionales jóvenes y para emprendedores de diferentes tipos. Personas que se casan y buscan una vivienda, tienen trabajos con buenos ingresos y para su calificación crediticia muestran sus contratos indefinidos en una empresa o entidad pública, un crédito hipotecario otorgado por bancos comerciales a tasas de interés negociables. Las MYPES propietarias del terreno y con licencia de obra nueva de un proyecto inmobiliario garantizan a sus clientes con la hipoteca al banco, proyecto en construcción, después del cual entrega e independiza el bien inmueble, registrado en la SUNARP a nombre del cliente, pasa como garantía propia al banco (Superintendencia Nacional de los Registros Públicos, [SUNARP], 2015).

1.3. Justificación e Importancia

El estudio de las políticas públicas es muy necesario y se hace por sectores, como en este caso las políticas públicas

de vivienda, construcción y saneamiento, que determinarán las actuaciones y decisiones de las intervenciones de las empresas grandes y pequeñas respecto de su rentabilidad económica en el mercado inmobiliario (MVCS, 2015). Las MYPES como “CCVIDA SRL” trabajan ejecutando proyectos en Lima, aportan profesionalmente al desarrollo de la ciudad proveyendo viviendas para el mercado local. Los socios han dispuesto de sus tiempos y ahorros para formar una empresa, que se inicia en una notaría, pasa a SUNARP para su código y SUNAT para su RUC, que se identifican en el mercado para competir con otras empresas, adquieren experiencia suficiente para ser atendidos por el sistema financiero, acorde a las normas nacionales vigentes para estos casos derivados de las políticas públicas (SUNARP, 2015; SUNAT, 2015).

Las MYPES trabajan con ímpetu y poco a poco se van haciendo de buenas experiencias por el propio desarrollo de las obras, por las relaciones buenas y malas de los proveedores, así como por clientes buenos y malos que se presentan ocasionalmente. Saben poco del mercado inmobiliario, pero tienen mucha fe en sus proyectos; no tienen buena información sobre los requisitos del mercado, no conocen las leyes. El Estado saca normas y las reglamenta con interés propio. Las MYPES inmobiliarias no suponen que el sistema financiero es determinante porque para otorgar una línea de crédito estudia la experiencia en obras ejecutadas. Ningún banco corre el riesgo de prestar dinero u otorgar una línea de fianzas a una empresa MYPE; socios llegan de provincias, son precisamente los que no disponen de capital para garantías (MVCS, 2015).

Las MYPES desconocen las condiciones de crédito del banco; se informan cuando acuden a la entidad financiera después de iniciar la obra. Se dan cuenta que sus reportes tributarios: DJ y balances entregados en formularios de SUNAT, los dos últimos años no superan las expectativas del banco, cuyas ratios deben demostrar un mayor volumen de ventas, puntualidad en cuotas, utilidad del periodo y sobre todo óptimo reporte tributario (SUNAT, 2015). Asimismo, mostrar las independizaciones de cada bien inmueble del edificio multifamiliar, aceptado por gerencia de obras de la municipalidad y registrados en SUNARP (SUNARP, 2015). La realidad es que una MYPE generalmente se inicia sin experiencia y debe pagar el derecho de piso con grandes inconvenientes y pérdidas económicas por mayor costo.

Una MYPE debe cumplir con el sistema financiero; el banco dice: primero deben construir con dinero propio del socio por lo menos tres (3) edificios y luego vienen para analizar cómo te fue y según esos datos históricos y con registros en la municipalidad, notaría, SUNARP y SUNAT, el banco puede analizar tus movimientos industriales y comerciales para otorgarte una línea de crédito, sea en efectivo y garantías como cartas fianzas. Entonces queda prestarse dinero del mercado paralelo (mercado negro); otra opción es hacer preventas a precio del costo, remate para animar al cliente que corre el riesgo de perder su dinero, por desconocer el tiempo que puede perder en las ventas por lo menos del 40% de bienes futuros. Y como no se puede vender a precio costo, por pérdidas del proyecto, se incrementa el precio y el volumen de ventas baja, los plazos estiran el tiempo, obra paralizada, clientes buscan

departamentos concluidos mayormente por desconfianza de las MYPES, porque los socios están ausentes, no pueden trabajar con altos créditos en sus tarjetas, buscan préstamos personales y préstamos a terceros con intereses fatales; entonces el proyecto inmobiliario queda sobreendeudado, con fechas límites vencidas, incumplimiento de ofertas, los bienes en construcción ya no se venden, finalmente la rentabilidad baja, los socios quedan endeudados y pasan al reporte de INFOCOR, edificios no concluidos, clientes denuncian a la empresa por publicidad engañosa ante INDECOPI, tributos impagos y la MYPE entra en baja de oficio por la propia SUNAT y termina la historia de muchos emprendimientos por falta de espalda financiera; porque las políticas públicas no contribuyen a la rentabilidad del proyecto ni al desarrollo sostenible de las MYPES, por tener funcionarios que desconocen la realidad del mercado peruano (Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual [INDECOPI], 2015; SUNAT, 2015).

Los bancos trabajan con leyes aprobadas a su favor; la política es favorecer a los grandes capitalistas supuestamente para la generación de empleo. Los bancos definen las reglas financieras para la ejecución de un proyecto. Un banco no invierte en el proyecto nuevo a pesar de tener la garantía del terreno y la licencia de construcción del proyecto, porque considera a una PYME empresa de alto riesgo. Revisa la ley y le niega trabajar con un fideicomiso; entonces no puede atender la solicitud de una MYPE, solo espera la calificación de los compradores a plazos a quienes le otorga el préstamo y ese dinero sí puede transferir a la cuenta del proyecto, una solución conveniente

para el sistema financiero. Entonces se retrasa la obra; si no se venden los bienes futuros a tiempo, la MYPE corre el riesgo de una quiebra financiera. En el Perú existen 2'477,300 microempresas; de eso el 20% (495,460) están en quiebra financiera, el 80% (1'981,840) están sobreendeudadas (INEI, 2007). Perú es un país donde los emprendedores trabajan en condiciones desalentadoras, a costa de mucho sacrificio, con castigos crediticios y tributarios a través de políticas públicas; finalmente terminan vendiendo como informales, porque el Estado los orienta a ese mercado. No consideran que las MYPES producen empleo para más del 97% de empleados, además de beneficiarse el Estado con las recaudaciones tributarias, con multas incluidas hasta donde les alcanza la razón y las fuerzas (SUNAT, 2015).

1.4. Viabilidad

Las políticas públicas pueden potenciar el logro de los objetivos del Estado y el bienestar colectivo de las ciudades y del país (Ministerio de Vivienda, 2015). Una política de empleo está directamente relacionada con la cantidad de puestos de trabajo que pueden producir las empresas existentes en el país, así como de las empresas que se forman a diario por emprendimiento de personas que buscan una oportunidad de ganar dinero en un mercado de viviendas. Pueden fortalecerse comunidades y familias, además de potenciar los objetivos de cada individuo mediante un trabajo y capacitación (INEI, 2007).

Las políticas públicas son viables si resuelven problemas y necesidades de los ciudadanos, si promueven

integración social: permitir que todos viajen hacia el mismo horizonte de vida. Una política beneficia a un tipo de negocios y perjudica a otros; se debe tener en cuenta a la mayoría en una democracia, donde no solo se consideran las opiniones y participaciones políticas, sino las demandas de los ciudadanos por viviendas, servicios, empleos e inversiones en proyectos que generan empleo (Ministerio de Vivienda, 2015).



Capítulo II Marco Teórico

2.1. Política de Estado

Es un instrumento de gestión, intencional, casual, con decisiones propias del quien ejecuta para alcanzar objetivos, a corto y largo plazos. Ingres a un proceso de acción que incluye complejidad en las decisiones diarias. La política es una norma con pautas de información pública a través de canales del Estado. La política es real, en función de demandas del ciudadano. Las políticas tienen la función de regular y sancionar. Las políticas deben entenderse como oferta a las demandas competenciales y transaccionales (Ministerio de Vivienda, 2015)..

2.1.1. Antecedentes

Salazar Paredes, *Planificación Estratégica y Empresas Inmobiliarias* CSK SAC, EPG UNI, dice: El Perú desde 1950

está en creciente urbanización. Hoy más del 72% vive en ciudades urbanas. La expansión de viviendas nuevas es creciente. Las MYPES construyen a pedido de clientes. La gente imita el estilo occidental, utilizan cemento, fierro, ladrillos y vidrio; su utilidad económica depende de la diferencia de costos entre su compra y venta en un mercado cambiante en el corto plazo (Salazar Paredes, 2015).

San Román y Valdizán, *Modelo Financiero y Estrategia Comercial Inmobiliaria* EPG PUCP, señalan: El modelo financiero no tiene indicadores halagadores; el VAN es negativo \$-68,000.00 dólares y VAN \$63,000.00 dólares, por baja velocidad de ventas del proyecto en el año 2015. Las bajas ventas afectan costos administrativos, falta contingencia para mejorar utilidad económica del proyecto (San Román & Valdizán, 2015).

La demanda está concentrada en segmentos bajos (C) y medio bajo (D); el mayor mercado está en viviendas simples de bajo precio. En Lima, una de las ciudades más grandes de América Latina, está considerado como centro económico y social del Perú, con buena oferta de servicios públicos, así como vías de transporte y logística. Vivienda y construcción es la actividad económica importante del país. En años ha sido el bienestar económico nacional. El sector genera 4 puestos de trabajo colaterales y se pagan 3 dólares colaterales por cada dólar gastado en salarios de construcción (INEI, 2007).

En crisis internacional, Perú es un ejemplo de crecimiento en medio de dificultades económicas del entorno. La economía peruana creció 0,9% en 2009, algunos

países con tasa positiva. Construcción fue un agente impulsor del crecimiento, a una tasa anual de 6,14% (INEI, 2007).

En el sector inmobiliario, hay un déficit de 2'000,000 (dos millones), con crecimiento de 100,000 (cien mil) unidades. El 20% es cuantitativo (cuatrocientos mil), el 50% en Lima. La mayor demanda está en el segmento bajo y medio bajo; el mayor potencial del mercado son las viviendas sociales, construcciones masivas, menor margen, menor riesgo por mayor demanda comercial. El control de coste se consolida como factor de éxito para empresas constructoras. En los mercados de Lima y otras ciudades relativamente grandes, hay pequeños mercados de servicios, como en Arequipa, Trujillo, Chiclayo, Piura, Huánuco. Las viviendas de alto costo están en agotamiento, previsible por demanda de familias del sector medio en crecimiento continuo (INEI, 2007).

2.1.1.1. Economía de Lima

Lima, ciudad de la costa del Pacífico, según Censo 2007, las provincias de Lima y Callao tenían 7,8 millones de habitantes, 35% de la población del país. Se proyecta para el 2015 una población superior a los once millones de habitantes (INEI, 2007).

Lima es reconocida como el centro de la administración socioeconómica del Perú. Es la puerta de ingreso de mercaderías importadas a través de sus puertos de talla internacional con logísticas importantes. Las empresas financieras tienen oficinas en diferentes partes de

América Latina y en Lima, por la proximidad al Gobierno nacional, por facilidades logísticas y porque constituye un mercado importante. Lima, una ciudad desarrollada en producción, está adelante de cualquier otra región del Perú con 47,5% del PIB (INEI, 2007).

Vivienda y construcción es una actividad económica importante del país, calificada como bienestar nacional, con efecto multiplicador para generar empleo mixto en otras carteras de gestión pública. Por cada empleo en construcción se pagan por lo menos tres dólares en salarios de sectores paralelos, por un dólar pagado en mano de obra de construcción (MVCS, 2015). Su oportunidad para generar empleo es intensiva, ligada al desempeño de industrias productoras de insumos. Evoluciona en otros sectores afectando la macroeconomía del país. El crecimiento impulsa una serie de programas sociales en vivienda; la reactivación motiva facilidades financieras, de modo competitivo y mejores tasas económicas. La inversión pública en construcción permite crecimiento, activa la industria de otras actividades comerciales relacionadas, como ocurrió durante el 2009 con el déficit internacional (INEI, 2007).

La diferencia es la oportunidad y el costo del servicio. El producto por construcción de un inmueble es la respuesta a la demanda del cliente. La industria de la construcción invita a ingenieros y arquitectos que diseñan y ejecutan obras con insumos de la región y equipos livianos y pesados, capacitan personal dándoles experiencia técnica en el trabajo, demandan personal calificado que supervisa expedientes técnicos y cumple con el reglamento, requieren

supervisores de obra hasta concluir y emitir conformidad de obra nueva acorde a la licencia de obra nueva. La construcción no solo es actividad de constructores, sino también capacita a técnicos y profesionales y demanda insumos para la construcción (MVCS, 2015).

2.1.1.2. Sector Construcción en Perú

En las provincias de Lima no hay mercado a gran escala; el foco se reduce a Lima capital, con inversiones en grandes superficies de terrenos y centros comerciales. Se observa un avance en provincias de la región Lima. Desde el 2013, más de 30 proyectos inmobiliarios y pocos Mall Centers en Perú, con aporte importante de la Región Centro Oriental, como Huánuco y Pucallpa, además STRIP CENTER, comercios pequeños en núcleos urbanos, penetran con fuerza en Perú. Huánuco es una ciudad que tiene poca actividad inmobiliaria; viviendas multifamiliares como ejemplo podemos mencionar a Torres Templo y Torre Morena, con financiamiento de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco (ProChile, 2013).

La brecha de inversión de vivienda muestra buena inversión en infraestructura y servicios aún insuficientes. Es necesario proponer políticas que impulsen convenios de inversión pública y privada. El sector privado es determinante en trabajos de infraestructura del Perú considerando pocos recursos públicos relacionados con maquinarias, equipos y sistemas de edificación. Es necesario mayor concurso de empresas privadas trabajando en infraestructura básica. Falta compromiso del Estado en desarrollo de servicios básicos: saneamiento, electrificación,

telecomunicación, internet, gas natural, carreteras, escuelas técnicas, hospitales, mercados modernos y otros servicios; base para desarrollar proyectos inmobiliarios. Una razón del emprendimiento es la carencia de trabajo; nacen MYPES sin apoyo del Estado ni la banca financiera. La población en edad de trabajar en el primer trimestre de 2013 muestra (INEI, 2007).

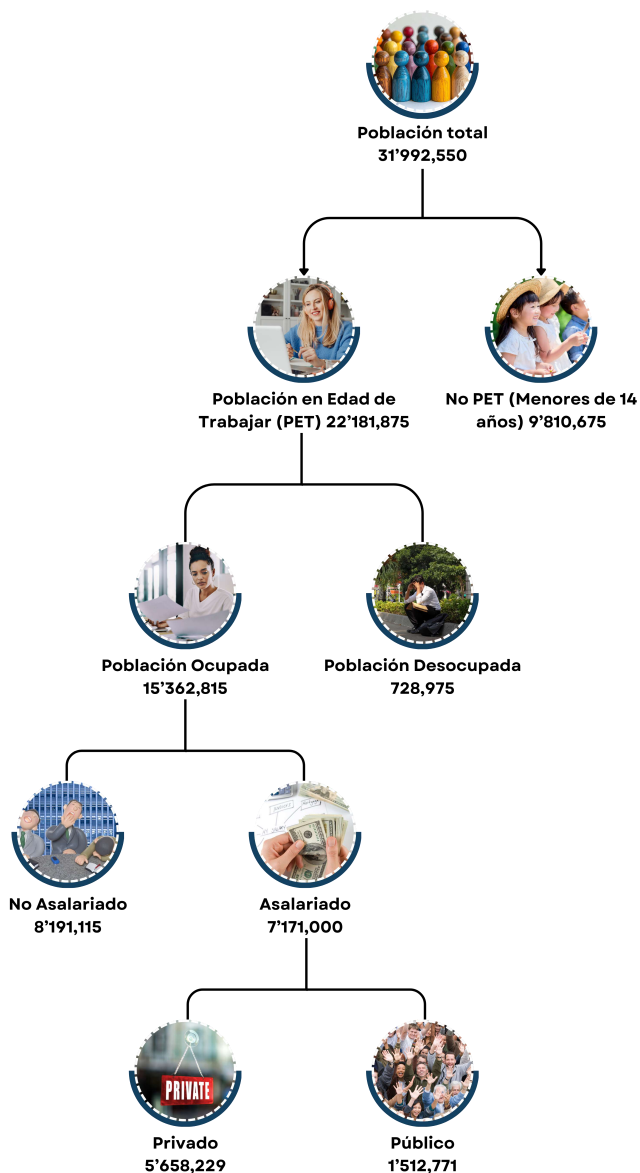
Las empresas formales, en el segundo trimestre de 2013 fueron 251,478; el 30,40% concentradas en el mercado de servicio vehicular; 16,40% servicio inmobiliario y alquiler; 12,00% en servicios de manufactura. El 88,40% son pequeñas empresas de 1 a 10 trabajadores. Empresas privadas formales, según actividad correspondiente al segundo trimestre del año 2013 (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo [MTPE], 2013).

Tabla 1

Tamaño de Empresas por actividad económica

Actividad Económica	1-10	11-100	>100	Totak	%
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

Figura 1
Estructura Poblacional



2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Políticas de Estado

2.2.1.1. Promoción y Formalización para MYPE

El Estado acude a la Ley N°28015, de junio 2003 (Congreso de la República, 2003), para formalizar a la PYME, una política que promueve el interés de pequeños empresarios para acercarse a los beneficios que posiblemente otorga el Estado y las entidades financieras por trabajar en favor del desarrollo y competitividad, además del apoyo al emprendimiento de programas de gobiernos nacionales, regionales y locales. Establece incentivos a la inversión privada para generar oferta de servicios empresariales y mejorar la administración, tecnificación y articulación comercial de la MYPE, con políticas que permitan asociación empresarial y crecimiento económico del empleo sostenido. Quiere decir una mayor preocupación del Estado por la generación de empleo.

Los lineamientos del Estado que orientan a las MYPES:

- Promover programas que estimulen mejor competencia de la MYPE, en el corto y largo plazo con oportunidad sostenible.
- Facilitar y consolidar la actividad empresarial, con articulación intersectorial, regional productivo para fomentar la asociación de la MYPE en cadenas

productivas y distributivas, con ventajas de empleo y desarrollo económico.

- Fomentar emprendimiento creativo e iniciativas de inversión privada, con actividades y acciones del sector privado.
- Buscar eficiencia y participación, especialización en actividad económica.
- Informar estadísticas de gestión y promover mejores datos de necesidad pública o privada que ayude a las MYPES.
- Priorizar recursos para financiar y formalizar una MYPE.
- Propiciar la equidad de género en el campo laboral MYPES, y mejorar la oportunidad en programas de formalización.
- Promover participación de actores locales representativos de la MYPE, para mejorar políticas de convergencia en cadenas productivas y distributivas.
- Asociar empresas, como estrategia de fortalecimiento.
- Garantizar acceso de las MYPES a mecanismos de propiedad intelectual.
- Invertir en cooperación técnica internacional, al desarrollo y crecimiento de MYPE.

- Servicio empresarial con convenios de universidades, por servicios de consultoría de proyectos en marcha.

Ley N° 28015, título II, artículo 4°, Ley para recaudación tributaria, sin incentivos para formalización; no promueve emprendimiento, castiga con sanciones en: la municipalidad, MINTRA, INDECOPI, SUNAT. Existen MYPES en Perú para generar empleo y oferta de bienes y servicios, por necesidad de alimentación y vivienda (Congreso de la República, 2003).

2.2.1.2. Promoción, Inversión y Crecimiento Económico

Según la Ley N°30327, el Estado promueve inversiones y crecimiento económico sostenible. Promueve inversiones, simplifica e integra permisos y procedimientos, otorgamiento de licencias y autorizaciones, así como certificación ambiental, viabilidad de servicios, valorización de propiedades y terrenos para infraestructura. Aplicable a proyectos públicos-privados, capital mixto. Simplificación administrativa y promoción de inversión, certificado CIRA (Congreso de la República, 2015).

Solicitudes de inspecciones oculares administrativas ante el Ministerio de Cultura por entidad o personas jurídicas competentes.

Inspectores se pronuncian sobre el área solicitada acorde al artículo 39 de la Ley, considera lineamientos técnicos para inspección (Ministerio de Cultura [MINCU], 2015).

En pequeñas inversiones o grandes inversiones, los proyectos inmobiliarios requieren licencias municipales, incluyendo terrenos de centros históricos. Aplica para negocios inmobiliarios con posibles restos arqueológicos. Se tramitan la viabilidad de servicios de agua, energía eléctrica, gas, pago por futuros servicios de parques y jardines; que pasan a ser ingresos propios de las municipalidades (Ministerio de Vivienda, 2015).

2.2.1.3. “Leasing Inmobiliario”

Política de vivienda bajo modalidad leasing, consiste en adquirir casa sin cuota inicial; el sistema permite pagos sin IGV por tres (3) años, depósito al banco. Iniciativa vigente desde julio del 2015 (MVCS, 2015).

El D.L. 1177 promueve la modalidad leasing inmobiliario alquiler-venta, permite alquilar el inmueble a las personas que tienen la propuesta firme de comprar; se producen pagos sin IGV por un periodo de 3 años, depósito al banco. Hay tres modelos de arrendamiento inmobiliario (MVCS, 2015):

2.2.2. Arrendamiento Puro

Inquilinos y propietarios firman contratos indicando el periodo mediante el cual pagarán un alquiler mensual. No establece compromiso de compra. La novedad es la falta de pago del alquiler; al tercer día lo desalojan (Ministerio de Vivienda, 2015).

2.2.3. Alquiler con Opción de Compra

El inquilino sabe mediante contrato que al cumplir con el cronograma de pagos pactados continuos tiene la opción de compra. El contrato tiene un precio de compra auspiciado por el banco y Bono del Buen Pagador. Los pagos realizados con anterioridad no se cuentan a favor del precio del inmueble; solo es historial crediticio y los pagos después del contrato vigente como parte del valor del inmueble (MVCS, 2015).

2.2.4. Leasing Inmobiliario

Participa la SBS, bancos y arrendatarios; los propietarios alquilan los inmuebles con opción de compra. El banco es propietario del inmueble técnicamente y el cliente será dueño cuando termina de cancelar su última cuota. Para pagar una prima leasing se financia con el Bono del Buen Pagador habitacional (MVCS, 2015).

Los alquileres son acuerdos mediante contratos para rentar casas y departamentos, nuevos o usados. El bono oscila entre S/.12,500.00 y S/.17,000.00. Si tienen dos meses no pagados, el arrendador toma acciones legales de desalojo. Aplica también para pagos de servicios atrasados de agua, energía eléctrica, mantenimiento del edificio y otros. Deben ser mayores de edad para contratar en las modalidades existentes, contratos entre 15 a 20 años de cuotas. Los alquileres en cualquier distrito; el programa Techo Propio puede financiar casas hasta S/.90,000.00 soles y con apoyo del programa Mi-Vivienda puede ser hasta S/.170,000.00

soles. Hay que rellenar formularios: FU, FUA y FUAO, además FU de Leasing (FUAL). El Registro para Vivienda (RAV) Fondo Mi-Vivienda recibe los formularios de interesados (MVCS, 2015).

Figura 2

Atención a personas interesadas en viviendas



En julio 2015, Ollanta Humala promulga la “Ley Alquiler–Venta” para formalizar la política del Estado; entonces el mercado de alquileres tiene acceso a viviendas propias. El reglamento sale en octubre del 2015, queda expresada la voluntad política del Estado peruano (Congreso de la República, 2015).

Ollanta Humala extiende el acceso de viviendas de clase media por bajos ingresos. El objetivo es “formalizar alquileres”. Trato directo entre propietario y cliente; se ponen de acuerdo en precios sin considerar pago de

impuestos. Los que pagan muchos alquileres no califican para contratar mediante leasing inmobiliario, sino pagar impuestos por contrato formal; el propietario debe hacer su DJ anual por rentas, comprobante de pago, tributando por alquilar (SUNAT, 2015).

El Ministerio de Vivienda Construcción y Saneamiento, Milton Von Hesse, señala: “La Ley establece mecanismos: mantiene alquiler tradicional, sin IGV; se corrigen los derechos del propietario y las obligaciones de los contratantes ante la falta de pago de impuestos al alquilar. Alquiler-venta es un pacto entre empresa inmobiliaria e inquilino, con arriendo por dos años con opción de compra, con bono de buen pagador para acceder al crédito inmobiliario. Establece leasing inmobiliario, dirigido a bancos designando una línea exclusiva para financiar proyectos de arrendar y vender”. Una parte de la cuota se capitaliza para el futuro “dueño”; su historial crediticio ayuda a sustentar una hipoteca. El cliente se ahorra la cuota inicial, pero pierde la casa si le va mal económicamente. Para PYMES inmobiliarias sin espaldas financieras “no es incentivo” (Ministerio de Vivienda, 2015).

La política en vivienda es para grandes empresas inmobiliarias, con buenas espaldas financieras, interesadas en invertir en edificios multifamiliares que venden a libre mercado. A largo plazo los bancos se capitalizan con dinero de personas que pierden sus aportes por no pagar cuotas correspondientes a la casa soñada en alquiler-compra; quedan desalojados en tiempo récord conforme a ley (Ministerio de Vivienda, 2015).

El sistema financiero en el Perú debe adecuarse al mercado, mover el sector vivienda. Los ejecutores creen en una mejor demanda de sectores medios. Por mejora de la economía en edificación, las empresas deciden aportar sus tributos al Estado porque apuestan por la casa propia de las familias estables de clase media (Ministerio de Vivienda, 2015).

Figura 3

Atención a personas interesadas en viviendas



Mecanismo Venta, Arrendamiento

Tiene desventaja para el inversionista, por experiencias en edificios multifamiliares concluidos para alquiler-venta, y bancos evalúan al cliente para calificar su situación económica y entrega de un inmueble nuevo, a valor promedio de \$100,000.00 dólares americanos y como base pago de alquiler por \$700.00 dólares americanos cada

mes; la garantía es el propio inmueble alquilado, dice la Ley. Pocos inversionistas aceptan recibir \$700.00 dólares mensuales de alquiler; sacan sus cuentas y no les resulta favorable invertir por lo menos \$70,000.00 dólares, para un alquiler que significa 0.10% mensual, mientras los bancos y cajas cobran 0.83% mensual por préstamo. La Ley impulsa la economía informal. La participación de inversionistas en la construcción masiva de vivienda multifamiliar de 65 m², a un promedio de S/.130,000.00 soles, en alquiler promedio S/.650.00 soles al mes; con una rentabilidad económica de 0.20% mensual, mientras que los bancos y cajas cobran 0.83% por préstamo a las MYPES; la mejor motivación es la satisfacción de los clientes de vivir en una casa nueva y la de los propietarios es quedarse con el 30% de pagos por alquiler de clientes que incumplen con el contrato porque tuvieron problemas económicos en sus familias (MVCS, 2015).

El Estado incentiva con bonos a familias peruanas de condiciones económicas bajas, pero quien pierde es el inversionista, porque pone dinero y paga un crédito hipotecario al sistema financiero, que ejecuta la garantía y se queda con el edificio por falta de pago del préstamo solicitado por el empresario. La Ley aplica un desalojo en tres días; los costos y consecuencias por destrucción del inmueble, el inquilino para desocupar destruye parte de pisos, paredes, servicios, etc., entrega en pésimas condiciones para gastar en reparar el bien (MVCS, 2015).

La política del Estado, propuesta por personas sin experiencia real, ministros y congresistas que desconocen de negocios y no haber participado como emprendedores. Son

ideas que no dinamizan la economía del sector, a costa de las MYPES que buscan una mejor rentabilidad económica en sus proyectos; sin garantía, con pérdidas para empresas inmobiliarias; a falta de entender el contexto legal y contable; las políticas de Estado no responden a la realidad de los aspirantes a la casa propia (Ministerio de Vivienda, 2015).

Según Milton Von Hesse, el inquilino debe ser alguien disciplinado en el cumplimiento del contrato, cuidar su historial crediticio, arrendamiento de vivienda (RAV), sujeto de crédito hipotecario. Idea fuera de la realidad peruana, por tener predios alquilados son personas que tienen negocios y para el cumplimiento de sus compromisos depende de sus ventas (MVCS, 2015).

El sistema financiero no entiende; cierto que el cliente califica por capacidad de pago (ingresos y gastos mensuales) para comprar un bien inmueble; de su cuota, el 70% debe considerarse costo de alquiler y 30% amortización al precio pactado del inmueble. Si con una cuota inicial y pago acorde a su calificación pueden pagar en 20 años, bajo el sistema de alquiler-venta lo puede hacer en 60 años. La política propone mejorar la recaudación tributaria que se verá en el tiempo como mejora los ingresos en la SUNAT. El Estado sabe que los propietarios de inmuebles alquilados no declaran ingresos por alquileres; entonces prefieren incrementar los costos en 12% por impuesto de alquileres, que finalmente es el cliente quien paga (SUNAT, 2015).

El ministro dice que “yo confío en que se dinamizarán las economías. Las cuentas de primeros meses no ayudan, pero puede crecer un 5%”, dijo además que “los

inmuebles de segundo uso se financiarán bajo el sistema leasing”, dijo que “solo los de primer uso pueden recibir el subsidio estatal”; según reglamento dijo. “El titular de Vivienda afirmó que la política de Estado no influye en el precio de viviendas ni de alquileres”; se mantendrán estables hasta fin de año. Declaraciones contrarias a la realidad; el mercado de alquileres se restringe y los contratantes hacen caso omiso a la política del Estado porque no ayuda a sus intereses familiares (MVCS, 2015).

2.2.5. Financiamiento Alternativo Descartado

El mercado tiene ofertas de dinero que provienen de grupos privados, competencia financiera, que funcionan como banca paralela. En Perú se pueden identificar al menos siete trabas que impiden el desarrollo financiero como en Chile, donde dinamizan sus economías con plataformas de *crowdfunding* (PrestaClub). Las empresas financieras generan un promedio de \$5 millones de desembolsos al mes. Para PrestaClub, el director Sr. Luis Sánchez indica que la inversión alternativa no se ha desarrollado con equidad: “Se debe eliminar trabas en bancos, para mejorar colocaciones, para ofrecer mejores beneficios a los solicitantes del préstamo para invertir su dinero” (Sánchez, 2015). Las trabas son:

a) Falta de neutralidad tributaria. El banco no está afecto al IGV por ganancias de préstamos al público, mientras las operaciones ajenas al sistema financiero son afectas al IGV. Requiere condiciones de equidad. “Otorgar a la gente financiamiento”, para no acceder con facilidad por riesgo o historial crediticio; mejorar condiciones permitirá

tasas atractivas y volver competitivo el mercado. Esto depende del MEF; una ley eliminaría las burocracias”, dijo Luis Sánchez (Sánchez, 2015).

- b) **Ejecución de garantías:** Los clientes del banco y de propuestas alternativas pueden beneficiarse con bajas tasas de interés con una activación ágil de garantías. En el sistema alternativo funciona el Crédito Hipotecario Negociable (TCHN), permite generar hipoteca y buscar préstamo contra un activo (Sánchez, 2015).
- c) **Título valor y ejecución extrajudicial:** En la actualidad no tenemos oferta de servicios. La ley no tiene actores que realizan ejecución extrajudicial, martilleros públicos o agentes acreditados con bajas tasas de interés para operaciones y recuperar dinero. Ayudaría evitar intereses generados durante las quejas y juicios de intereses de ambas partes (Sánchez, 2015).
- d) **Falta de sistema de garantías:** El registro público impide garantizar cualquier mueble con seguridad jurídica para quien esté dispuesto a prestar dinero con garantía de un inmueble. “El Consejo Nacional de Competencias propone Ley de Garantías Mobiliarias, proyecto demora en Comisión de Economía del Congreso. Los congresistas pueden impulsar el proyecto para crecimiento económico del país”, según vocero de PrestaClub (Sánchez, 2015).
- e) **Tasa máxima de interés.** El banco cobra tasas altas de interés, en ocasiones más del 100% (TEA), sin límites. Una persona o empresa está impedida por ley de prestar

al 50% (TEA), sin embargo le es permitido a los bancos y similares. “Desaparece el concepto de libre mercado”, difícil participación de competidores a realizar préstamos al público; tasa máxima permitida para ajenos al banco 40% (Sánchez, 2015).

e) **No al *crowdfunding***. Legislación peruana desaprueba plataformas *crowdfunding*, personas que prestan dinero a los demandantes, los obligan a pasar por un banco. En Chile, estas plataformas revolucionan la forma de inversión y consiguen dinero. La plataforma chilena Cumplo.com obtiene capital inicial de Fomento de la Producción (Corfo), mejora la competitividad y diversificación productiva, trabaja para realizar *crowdfunding*. “El MEF debe ser el mayor interesado en auspiciar plataformas financieras y promover cambios regulatorios para crecer y desarrollar el país”, dijo Sánchez (Sánchez, 2015).

2.2.6. Registro y Control de MYPES

Más de 49,396 MIPES solicitan pertenecer a Lima. El MTPE indica que la mayoría son comerciantes de repuesto vehicular (15,112), proyectos inmobiliarios (8,075), manufacturas (7,172), hotelería y recreos (5,212). Las PYMES están en el comercio de repuestos (3,875), proyectos inmobiliarios (1,717), manufacturera (1,546) y construcción (1,170). Acceden al portal <http://www.mintra.gob.pe> opción de verificar solicitud del “REMYPE”, RUC y clave SOL para ver “condiciones de la solicitud”. Si aparece “La solicitud de inscripción REMYPE es aceptada”, imprimir constancia para gozar de incentivos

de la nueva ley. MIPES son las que tienen 10 trabajadores y ventas anuales de 150 UIT (MTPE, 2015).

El MTPE conectado a la SUNAT valida información por empresas en REMYPE, detalles de contribuyentes; los funcionarios buscan mayor recaudación tributaria, por lo cual realizan cruce de información por ventas y empleo en beneficio del Estado (SUNAT, 2015).

2.2.7. Procedimientos de Inversión

La Ley N°30230 dicta cuotas tributarias para dinamizar inversión; cada periodo por efectos tributarios, las MYPES caen en riesgo por morosidad tributaria, quiebran financieramente por falta de espaldas financieras. El Estado baja su recaudación por malas políticas; las empresas en diferentes rubros no pagan tributos y pierden beneficios. El Estado no tiene políticas en beneficio de los contribuyentes, solo exige pagos al día, declaraciones juradas, mientras la pregunta del contribuyente es “¿Qué gano yo?” (Congreso de la República, 2014).

2.2.7.1. Disposiciones de tasas y licencias

Artículo 67°.- La municipalidad no debe cobrar por fiscalizar actividades comerciales de su jurisdicción por normas expresas de la Ley Orgánica de Municipalidades.

Artículo 68°.- Las municipalidades imponen tasas:

a) **Arbitrios:** se paga por servicio público individual del contribuyente.

b) Servicios administrativos: por procedimientos administrativos, siempre que involucre servicio municipal al contribuyente. Tasas pagadas por tenencia de bienes de la municipalidad.

Artículo 70°.- Las tasas administrativas no deben ser mayores al costo del servicio. Las tasas por servicios no mayores a 1 UIT. Cuando el costo es mayor, la municipalidad puede imponer tasa superior y acogerse al régimen de excepción conforme a Ley de medidas administrativas para inversión, recursos por multas (Congreso de la República, 2014).

2.2.8. Desarrollo MIPYME

COFIDE administra el dinero destinado al soporte de MIPYME, acorde a la Dirección de Endeudamiento del MEF por contrato fideicomiso con COFIDE, según resolución MEF. La transferencia se realiza a través del ITP del Ministerio de la Producción. Fondos programados destinados a desarrollo productivo empresarial y financiamiento para garantizar recursos parcial o total del Tesoro Público. Mediante DS, por Consejo de Ministros, el MEF establece estrategias, con lineamientos y condiciones en 90 días. Fondos que garantizan reasignación al Tesoro Público (MEF, 2015).

2.2.8.1. Facilitar inversión privada inmobiliaria

Requisitos para solicitar licencia de obra nueva son:

- **Modalidad A:** según MCVS (2015), ncluye:

- ⇒ FU, Interesado e Ingenieros responsables.
- ⇒ En caso no ser propietario, acreditar autorización del titular.
- ⇒ Para personas jurídicas, vigencia del poder.
- ⇒ Presentar: plano ubicación, arquitectura, estructuras, sanitarias y eléctricas y DJ de habilitación profesional; por especialidad. Original y copia.
- ⇒ En edificaciones, ampliaciones y obras, presentar: plano de ubicación y arquitectura, D.J. habilitación profesional; Original y copia.
- ⇒ Para demolición total donde no constituyan CIRA, y no requiera uso de explosivos, responsabilidad de un ingeniero civil, habilitado.
- ⇒ En edificación militar de Fuerzas Armadas y Policía Nacional, Perú, establecimientos penales, acorde a Planes de Acondicionamiento Territorial y DU.

- **Modalidad B:** Según (MVCS, 2015), incluye:

- ⇒ FU del solicitante y los profesionales responsables.
- ⇒ Cuando no es propietario, acreditar la representación.
- ⇒ Para empresas se requiere vigencia del poder del gerente
- ⇒ DJ de habilitación profesional CIP y CAP.
- ⇒ Factibilidad de servicios de las empresas proveedoras.
- ⇒ Diseños de ubicación, arquitectura, estructuras, eléctricas, sanitarias y otras.
- ⇒ Planos de excavaciones, como indica artículo 33 NE 050 del RNE, memoria descriptiva del proyecto, número de pisos y sótanos, fotos; mecánica de suelos. En original y copia.

- ⇒ Para remodelación, ampliación o demoliciones, DJ de edificación.
- ⇒ Póliza CAR, para obra acorde al reglamento, cobertura por daños materiales y personales, SCTR según la Ley 26790, Modernización de S.S. Póliza vigente durante la ejecución de obras con licencia.
- ⇒ Comprobante de pago por licencia.

• **Modalidades C y D:** Según MVCS (2015), se requiere:

- ⇒ FU del solicitante y profesionales a cargo del proyecto.
- ⇒ En demoliciones acreditar cargas y gravámenes, autorización del acreedor.
- ⇒ Cuando el solicitante no sea propietario, acreditar representación.
- ⇒ En personas jurídicas, vigencia de poder SUNARP representante.
- ⇒ Factibilidad de servicios para obra en ejecución y fines.
- ⇒ Proyectos con diseños en un perfil y expediente técnico con las especialidades que exige la norma de construcción, acorde con artículo 33 de NE-050 del RNE memoria descriptiva, indica número de pisos y sótanos, fotos; mecánica de suelos.
- ⇒ Presentar arquitectura, plano de seguridad y evacuación para INDECI. Documentación en original y una (1) copia.
- ⇒ Declaración Jurada de habilitación profesional.
- ⇒ Estudio IA, excepto en viviendas, mercados y oficinas de conformidad con RAT y DU aprobado por el Ministerio de Vivienda. Planes Urbanos y acondicionamiento territorial y DU, criterios sostenibles.

- ⇒ IA Vial, en casos RNE establecido por MVCyS. El RNE tiene criterios, alcances y requisitos documentados, planos de evaluación del impacto vial proyectadas y verificación de modalidad. Incorporación de criterios, condiciones, alcances y requisitos RNE.
- ⇒ Ninguna autoridad. establece exigencia adicional al RNE. La inobservancia establece la disposición y barrera burocrática acorde a Ley 30056.
- ⇒ Informe RU para la clasificación C en dictamen de Comisión Técnica correspondiente.

2.2.9. IGV Primera Venta

El inmueble está afecto al IGV. Sin embargo, existen exoneraciones cuando se trata de construcciones masivas, terrenos grandes adquiridos a precios bajos y que se utilizan contablemente como crédito fiscal. El legislador tributario establece un trato especial.

El Texto Único Ordenado (TUO) de la Ley del IGV, aprobado por el Decreto Supremo N° 055-99-EF (1999), establece que la primera venta de inmuebles realizada por constructores está gravada con el IGV. En ciertos casos, la segunda o tercera venta también podría estar gravada. La norma exonera las ventas del Programa Mi Vivienda, y los requisitos para este beneficio no dependen de cómo se adquieren los terrenos (SUNAT, 2003; Perucontable, 2025).

El “constructor” del bien inmueble, a un costo económico incluido, tiene una relación base imponible, como terreno no gravado. La norma permite excluir el valor del terreno, estableciendo una presunción del 50% de su

valor, aplicando una tasa diferenciada por efecto del crédito fiscal (Contadores y Empresas, 2025).

En gestiones de primera venta, el IGV afecta el precio del inmueble. En cada nueva venta nace un IGV. Si el mismo propietario vende otro inmueble, la venta no estará afecta, porque cada bien inmueble es independiente y es vendido por primera vez (Perucontable, 2025).

2.2.9.1. Venta ampliada

Inmuebles con modificación serán gravados con IGV, ya que la ampliación representa mayor valor. Las ventas de inmuebles remodelados también están gravadas. Para determinar el valor ampliado, se establece una relación entre el costo original y el precio remodelado, considerando el valor de adquisición actualizado con pagos hasta el último día del mes precedente.

2.2.9.2. Gestiones Exoneradas

El literal B) del Apéndice I del TUO de la Ley del IGV exonera el impuesto en “la primera venta de constructores, mayor a 35 UIT, destinados a vivienda y con Licencia de Construcción Municipal” (Perucontable, 2025).

Los elementos que determinan la exoneración son:

a) Venta menor a 35 UIT: Este valor ya incluye IGV. La comparación se hace respecto al valor de la UIT vigente en la venta. Para el ejercicio, supone un valor no mayor a S/. 129,500 (UIT = S/. 3,700 x 35) o aproximadamente

\$35,000 según el tipo de cambio.

- **Afectación general del constructor.** El literal d) del artículo 1 del TUO de la Ley del IGV grava la primera venta del inmueble del constructor. La norma define “venta” como la transferencia de bienes a título oneroso, incluyendo bienes futuros. Existe IGV si la propiedad se transfiere mediante escritura pública (SUNAT, 2003).
- La SUNAT indica que para edificaciones, el Informe N° 094-2002-SUNAT establece que la operación debe configurarse como venta de bienes inmuebles construidos.
- **Supuestos Gravados.** La norma considera gravada la venta por primera vez de inmuebles, incluso si el inmueble fue transferido por empresas vinculadas al constructor. El literal D-1 del artículo 2 del Reglamento menciona que estas ventas pueden ser efectuadas por terceros no vinculados.

La norma también grava como primera venta aquella efectuada después del traspaso de empresas. El literal c) del artículo 2 de la Ley indica que no se afecta al IGV si la venta ocurre como consecuencia de una reorganización empresarial.

2.2.9.3. Operaciones Gravadas

- b) **Inmueble destinado a vivienda:** El destino se verifica por su naturaleza y autorización municipal. Estacionamientos independientes están gravados como

vivienda, incluso si su valor es menor a 35 UIT y cuentan con licencia.

La hipótesis no alcanza al segundo párrafo del TUO de la Ley del IGV, que señala que para promover la oferta de bienes y servicios de construcción exonerados, el valor está exonerado. La exoneración alcanza a bienes muebles y servicios, excluidos legalmente por entrega de bienes inmuebles como estacionamientos.

No se establece un valor específico para estacionamientos. La venta por separado o junto a la vivienda puede estar exonerada del IGV. Las unidades inmobiliarias registradas deben ser facturadas por separado y están afectas al IGV.

c) Licencia de construcción: La municipalidad admite la solicitud de licencia de obra nueva. No se exige otorgamiento sin respuesta positiva, basta con la solicitud expedida por el Gobierno Local.

La exoneración no exige que el inmueble pertenezca al programa Mi Vivienda.

- **Gestión gravada:** Según el literal d) del artículo 13 del TUO de la Ley del IGV, la base para el impuesto es el ingreso percibido por ventas, sin considerar el costo del terreno.

El numeral 9 del artículo 5 del Reglamento determina que en la primera venta de inmuebles, se excluye el costo del predio. Para cálculos contables, se considera solo el 50% del

valor de transferencia del inmueble. Si la primera venta está afecta al IGV, la base del impuesto es el 50% del precio, por lo cual el IGV aplicable es del 9% (Contadores y Empresas, 2025).

El IGV nace como incentivo a la adquisición de viviendas económicas y para reactivar el sector.

Ejemplo: “Residencial Sucre La Mar” es un edificio para vivienda con 17 departamentos y 12 estacionamientos, con servicios básicos completos y licencia municipal. El precio de cada unidad superó los US\$ 85,000. Cada inmueble está exonerado del IGV por ser de primera venta.

Para la contabilidad tributaria, la empresa califica como ejecutora de proyectos inmobiliarios para primera venta. La gestión admite exoneración según el literal B del Apéndice I del TUO de la Ley del IGV, orientado a inmuebles construidos para vivienda con licencia municipal, siempre que no superen las 35 UIT.

Comparación: Si la venta supera las 35 UIT, los inmuebles vendidos están afectos al IGV. El impuesto se calcula sobre el 50% del precio, conforme a la Ley.

2.3. Conceptos

2.3.1. ¿Qué son las políticas públicas?

Son ideas plasmadas en programas de gobierno, supuestamente para el bienestar de la población. Son acciones que buscan encontrar respuestas a demandas

nacionales, uso óptimo de recursos para mejorar servicios a problemas nacionales. Es un espacio donde trabajan las personas privilegiadas que tienen la oportunidad de hacer realidad el “pacto” entre el Estado y la Sociedad. Se rescatan a los actores que aportan a la sociedad, como es el caso de las MYPES que producen su propio empleo y de un centenar de personas que ofrecen su fuerza laboral para mantener a sus familias, independientemente del fracaso de las políticas públicas, “propuestas de gobierno, dirigidas bajo influencia de intereses”. Como el acceso a servicios. Reglas que buscan formalizar actividades de las personas y de las MYPES para ofertar servicios que demandan los ciudadanos, como vivienda, alimentación, agua, luz, telefonía, internet, entre otros proyectos que el gobierno pone al servicio de los interesados, con ayuda de inversiones privadas grandes, “agregar demandas”, con soluciones para coexistencia de grupos diferentes.

Las políticas públicas son el conjunto de decisiones y acciones que toma el Estado para atender problemas públicos, mediante la interacción de actores gubernamentales y no gubernamentales (Palomino Fernández, 2022; Lahera, 2004; Subirats et al., 2008).

2.3.2. Proyectos Inmobiliarios

Dos conceptos:

- a) **Desarrollo de viviendas multifamiliares para personas con ahorros y buen historial crediticio;** proyecto de 5 a 20 niveles, con inmuebles entre 40 m² a 160 m², para familias de clases A y B, precio de venta entre \$1,500.00 a \$2,500.00 dólares/m², según zona de residencia del distrito. Acabados de primera calidad. Las

ofertas están a precios entre \$97,000.00 y \$385,000.00 dólares americanos.

Los proyectos se construyen a cinco niveles; la norma permite edificar sin considerar la instalación de un ascensor, sin sistemas contra incendio, sin alarmas, sí escaleras, acorde a las Normas de Construcción y Condiciones (NCC) del Reglamento Nacional de Edificaciones (RNE), supervisados por el CAP, CIP y la municipalidad distrital, según parámetros aprobados por resolución municipal.

El Reglamento Nacional de Edificaciones establece los requisitos técnicos para edificaciones multifamiliares, incluyendo condiciones mínimas de seguridad y habitabilidad (Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, 2022).

Para licencia de demolición existen requisitos particulares de cada municipalidad. En los distritos de La Victoria y Lima Metropolitana, se requiere presentar planos de arquitectura de casas existentes (antigüedad 80 años), trámite que puede durar cinco meses. En Pueblo Libre, no se exige planos, solo el Certificado Técnico de Riesgo de Accidentes (CTRA). La licencia de demolición en Lima Metropolitana se rige por el TUPA municipal, con modalidades según el número de pisos y características del inmueble (Municipalidad de Lima, 2025; DEMOCAME, 2018).. Luego se presenta el proyecto de arquitectura con su memoria, estudios básicos como suelos y arquitectura, para evaluación del CAP de Lima. Se pagan derechos y se espera la resolución de aprobación. Existen observaciones técnicas por aplicación del RNE, que deben levantarse para obtener la resolución municipal de la Gerencia de Obras (6 meses).

Figura 3

Demolición de la propiedad de Santa Catalina



Nota. Extremo izquierdo (Casa antigua demolida, vista interior); extremo derecho (Maquinaria para demolición, desmonte desecho).

Figura 4

Edificio Santa Catalina en Construcción



Nota. Edificio Residencial Santa Catalina I – La Victoria

Se presenta el estudio definitivo, que incluye arquitectura, estructuras, eléctricos, sanitarios, riesgos (INDECI), gas. Evaluado por el CIP de Lima, se pagan derechos de evaluación y se obtiene resolución aprobando el expediente técnico de obra nueva.

Aquí se presenta el proyecto “Residencial Santa Catalina I”, desarrollado en una zona residencial del distrito de La Victoria, Lima, Perú.

Figura 5

Edificio Santa Catalina en Supervisión.



Nota. Techo quinto piso – Residencial Santa Catalina

b) Otro concepto son las construcciones masivas, atendiendo a la política social del Estado; unidades inmuebles de 50 m² y algunos de 65 m², para las clases C y D, con auspicio del programa Mi Vivienda, a un costo de \$320.00 dólares/m². Edificios de 5 niveles, ejecutados con placas de concreto, acabados simples, sin ascensor ni sistemas contra incendio, con espacios recreativos.

El Programa Mi Vivienda, promovido por el Fondo

MIVIVIENDA S.A., busca facilitar el acceso a viviendas dignas para sectores medios y bajos, mediante subsidios y créditos hipotecarios (Fondo MIVIVIENDA, 2025; Decreto Supremo 005-2025-VIVIENDA).

El conjunto habitacional se construye por etapas. El precio del inmueble alcanza S/. 124,000.00 soles en el primer nivel y S/. 85,000.00 soles en el cuarto y quinto nivel. Proyectos muy económicos, vendidos por la fuerte demanda del mercado y el apoyo tributario del Estado a grandes empresas

Figura 6

Proyecto Inmobiliario de construcción masiva



Nota. AV. 1° de Mayo – Los Parques de Villa el Salvador.

Figura 7

Proyecto los Forestales de Villa el Salvador



Nota. “Los Forestales de Villa”, Villa El Salvador – Lima – Perú.

2.3.3. Pasos para el desarrollo de un proyecto inmobiliario

En este caso, los pasos a seguir son:

2.3.3.1. Identificación del terreno

Se debe ubicar un terreno que cumpla con las condiciones de zonificación, accesibilidad, disponibilidad de servicios básicos y factibilidad técnica para el desarrollo del proyecto.

La identificación del terreno debe considerar la zonificación vigente, disponibilidad de servicios públicos y ausencia de cargas registrales (Torres Vásquez, 2021; Fondo MIVIVIENDA, 2025).

2.3.3.2. Habilitación del terreno

Consiste en el proceso de convertir un terreno

rústico o eriazo en urbano, mediante la instalación de servicios básicos (agua, desagüe, electricidad, pistas, veredas) y la aprobación municipal correspondiente.

La habilitación urbana se regula por la Ley N.º 29090 y su reglamento, y requiere planos, estudios técnicos y licencias municipales (Ministerio de Vivienda, 2017; Los Portales, 2025).

2.3.3.3. Proyecto de Arquitectura en revisión municipal

Se presenta el expediente técnico del proyecto arquitectónico ante la municipalidad o a través de revisores urbanos acreditados por el Ministerio de Vivienda, para su evaluación y aprobación.

La revisión técnica puede realizarse por comisiones municipales o revisores urbanos, quienes emiten un Informe Técnico Favorable (ITF) (CAP, 2019; Arqmo Arquitectos, 2025).

2.3.3.4. Licencia de Obra nueva

Una vez aprobado el proyecto, se solicita la licencia de obra nueva ante la municipalidad, presentando el Formulario Único de Edificación (FUE), planos, certificados de factibilidad de servicios, y demás requisitos según la modalidad del proyecto.

La licencia de obra nueva se tramita conforme a la Ley N.º 29090 y el D.S. N.º 006-2017-VIVIENDA, según la

modalidad del proyecto (Construaprende, 2025; Municipalidad de Lima, 2025).

2.3.3.5. Ejecución del Proyecto

Con la licencia otorgada, se inicia la construcción del proyecto conforme al expediente técnico aprobado, bajo supervisión profesional y municipal.

La ejecución debe seguir el cronograma de obra, contar con seguros de responsabilidad civil y cumplir con las normas del Reglamento Nacional de Edificaciones (MVCS, 2025).

2.3.3.6. Inscripción en el Fondo MIVIVIENDA (FMV)

Una vez concluida la obra, se inscribe el proyecto en el Fondo MIVIVIENDA para que los inmuebles puedan ser comercializados bajo los programas de subsidio estatal como Techo Propio o Bono Mi Primera Vivienda.

La inscripción requiere presentar el expediente técnico, planos, contrato de obra, carta fianza y otros documentos ante el FMV (Fondo MIVIVIENDA, 2025).

Figura 8

Proyecto los Forestales de Villa el Salvador

Cómo desarrollar un proyecto inmobiliario



IDENTIFICACIÓN DEL TERRENO:

Seleccionar el terreno adecuado para la construcción de viviendas, verificando el nivel socio-económico de la zona, el tipo de viviendas de los alrededores, comercio existentes y posibles problemas físicos existentes en el terreno que pudieran ocasionar demoras para el inicio del proyecto

Tomar en cuenta el monto máximo de la vivienda para cada programa:

MIVIMENDA : Máximo 50 UIT - S/. 175,000,00.
MIHOGAR : Máximo 25 UIT - S/. 87,500,00.



Si el terreno no está habilitado deberá cumplir las condiciones establecidas en Reglamento de Habilitación y Construcción Urbana Especial, Decreto Supremo 053-98-PCM y 030-2012-MTC

En el caso que se trate de un proyecto fuera de la Factibilidad de Servicios de Agua y Luz (Certificado de Factibilidad de Servicios, agua, servicio eléctrico), Tasación del terreno, necesario, cuando se desee hipotecar el terreno para obtener un financiamiento, en cuyo caso la tasación es matizada por los peritos del banco, y los gastos son trasladados al interesado

2

PROYECTO EN REVISIÓN ANTE EL MUNICIPIO (ANTEPROYECTO):

Certificados de Parámetros Urbanísticos y Edificaciones de la Municipalidad
Memoria Descriptiva: ubicación del terreno y la arquitectura del proyecto, estructuras, instalaciones eléctricas y sanitarias, as como otros formularios estipulados por la Municipalidad



3

LICENCIA DE OBRA:

Se deberá presentar la memoria descriptiva, el título de propiedad certificado de parámetros urbanísticos y edificatorios FOM y F.U.O.

Planos de estructuras.

Plano de instalaciones eléctricas y sanitarias

Nota: solicitar requisitos adicionales en el Municipio respectivo



4

5

CONSTRUCCIÓN

Desarrollo del proyecto.

Declaratoria de Fabrica (Para el caso de viviendas).

Para el caso de edificios o lotes en donde se construyan más de una vivienda, se deberá realizar las respectivas independizaciones de las unidades inmobiliarias ante los Registros Públicos y Municipio



6

Una vez ejecutados todos los pasos anteriores proceder a la inscripción del proyecto en el FMV para su publicación en el Portal Web y revista inmobiliaria del FMV enviando un mail:

rtalledo@miviviendacom.pe

Nota: este proceso no es obligatorio, sin embargo es una fuente gratuita donde podrá publicitar su proyecto, también puede enviar folletería, la cual será entregada al público interesado que visita nuestra oficina principal. El proyecto podrá ser publicado en planos



2.3.3.7. Exoneración Primera Venta

Según la **Directiva N.º 012-99-SUNAT**, la primera venta de inmuebles futuros está incluida dentro de la exoneración establecida en el literal B del Apéndice I del TUO de la Ley del IGV e ISC, aprobado por el Decreto Supremo N.º 055-99-EF y modificado por los Decretos Supremos N.º 119-99-EF y N.º 122-99-EF (SUNAT, 1999).

El literal B del Apéndice I del TUO de la Ley del IGV exonera el impuesto en la primera venta de inmuebles realizada por constructoras, siempre que el valor no supere las **35 UIT**, que se destinen exclusivamente a vivienda y cumplan con las características técnicas del Reglamento (SUNAT, 2024; Abogados Arequipa, 2020).

Asimismo, el **Código Civil peruano** permite contratos para la transferencia de bienes futuros, como departamentos en planos, bajo condición suspensiva de existencia (art. 1534 CC) (LP Derecho, 2025; Pontificia Universidad Católica del Perú [PUCP], 2025).

2.4. Bases epistémicas

Primero. CCVIDA SRL es una empresa que nace por acuerdo familiar, constituida mediante escritura pública el 28-02-2005 en la notaría de Huánuco, bajo el nombre *Constructora Consultora y Servicios Generales VIDA SCRL*, con capital social proveniente de aportes personales registrados en SUNARP.

Segundo. En junta general del 25-07-2014, se acuerda

por unanimidad modificar el objeto social para participar en proyectos públicos y licitaciones, ampliando actividades como obras civiles, saneamiento, electrificación, sistemas de gas natural, telecomunicaciones, obras viales, alquiler de equipos y explotación de canteras.

- **Obras civiles:** Habilitación y viviendas multifamiliares, escuelas, clínicas, universidades, etc.
- **Saneamiento:** Agua potable y alcantarillado, y medios de comunicación.
- **Electrificación:** Generación de energía eléctrica, redes de distribución de energía, instalaciones domiciliarias, etc.
- **Sistemas de gas natural,** para edificación en general.
- **Sistemas de red internet y telecomunicaciones,** para viviendas.
- **Obras viales:** Canales de riego, caminos rurales, puentes, etc.
- **Trabajos de limpieza,** para empresas privadas e instituciones públicas.
- **Alquiler de equipos livianos,** para obras urbanas.
- **Alquila maquina pesada,** para obras de edificación y vías de comunicación.

- **Explotación de canteras**, para generación de insumos.

La modificación del objeto social y el aumento de capital se realizan conforme a la Ley General de Sociedades (Ley N.º 26887), que exige acuerdo de socios y escritura pública inscrita en SUNARP (Ministerio de la Producción, 2023; Registra Perú, 2025).

El **aumento de capital social pasó de S/. 1'176,200.00 a S/. 2'704,210.40** mediante aportes en activos.

Tabla 2

Resumen de capital social acumulado CCVIDA SRL

Capital Social “CCVIDA SRL” – inscrito vigente	S/. 1'176,20000.00
A.- Departamento 101, Santa Catalina, La Victoria	S/. 202,50000.40
C.- Casa Habitación, Jr. Rio Moche, Pueblo Libre	S/. 1'008,40020.00
D.- Depósito N° 01, Santa Domitila, Lima Cercado	S/.39,50083.83
E.- Depósito N° 02, Santa Domitila, Lima Cercado	S/. 20,80062.37
F.- Estacionamiento Doble, S. Domitila, Lima Cercado	S/. 41,60083.51
Nuevo capital social valorización	S/. 2'704,20010.40

2.4.1. Organigrama CCVIDA SRL

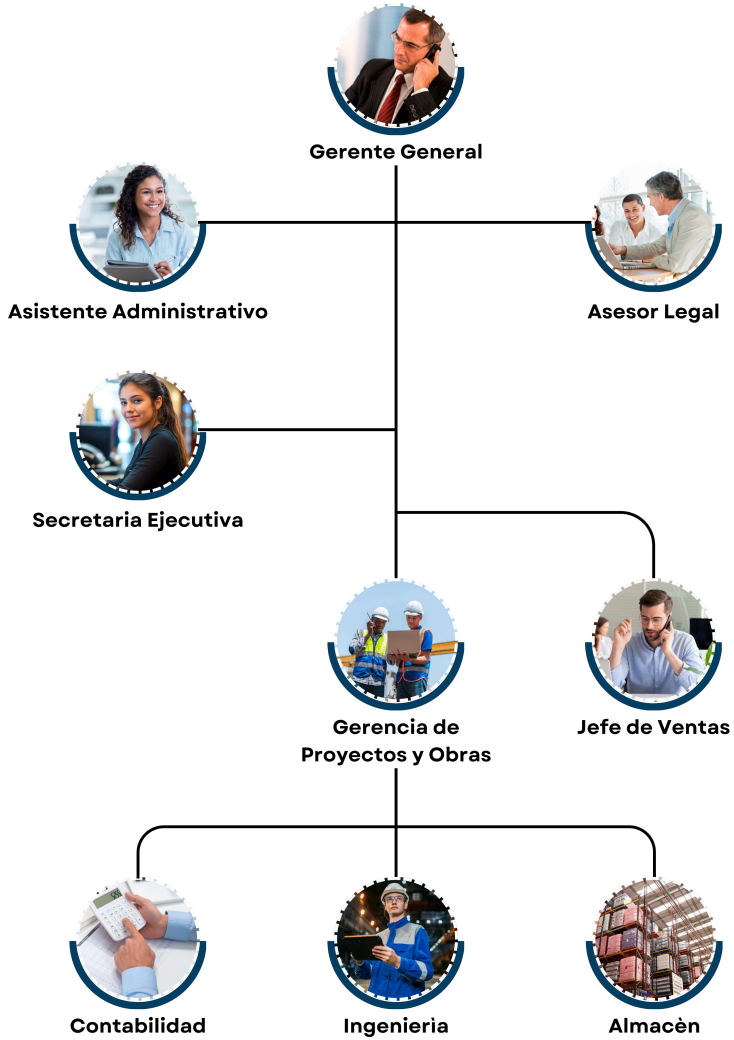


Figura 9

Trabajo en Oficina CCVIDA SRL



- a. **Visión Empresarial:** Ser apasionados por los servicios de edificación, buscando la excelencia en ingeniería y la aplicación de tecnología vigente, con el propósito de generar una escuela de técnicos y profesionales.
- b. **Misión Empresarial:** Somos una empresa dedicada a proyectos multifamiliares, conjuntos habitacionales, galerías y hoteles. Innovamos en diseños arquitectónicos y estructurales, promoviendo y ejecutando edificios completos. Realizamos labores de ingeniería constructiva en consultoría y ejecución de obras, aplicando tecnología moderna en la construcción.
- c. **Valores Empresariales:** Desarrollamos nuestra empresa sobre la base de prácticas éticas y morales, orientadas a satisfacer las necesidades de nuestros clientes que buscan viviendas de calidad.

2.4.2. Obras Ejecutadas

Tabla 3
Obras ejecutadas por CCVIDA SRL

Obra	Beneficiarios	% Partic	M. Total Obra USA \$.	Fecha de Inicio y Término	Área terreno
Construcción clínica Ojos Santos 3 niveles	Gladis Allazo Medina	100	63,300.00	Marzo 2005 - Agosto 2005	200,00 m ²
Iglesia Bethel A.D - 2 Niveles	Iglesia Bethel A.D.	100	148,310.00	Junio 2007 - Febrero 2008	300,00 m ²
Construcción Hotel SUMAC - 3 Niveles	Enrique Chávez	100	113,520.00	Julio 2009 - Noviembre 2009	1,000,00 m ²
Residencial Santa Catalina I - 5 Niveles	10 compradores	100	752,333.43	Junio 2008 - Abril 2009	276,00 m ²
Residencial Santa Domitila - 5 niveles	9 compradores	100	528,460.36	Octubre 2009 - Junio 2010	241,00 m ²
Residencial Sucre La Mar - 8 niveles + Terraza	17 compradores	100	1,964,691.22	Octubre 2010 - Octubre 2012	322,00 m ²

Tabla 4
Proyectos pendientes de ejecución

Obra	Beneficiarios	% Partic	M. Total Obra US.\$.	Fecha proyectada	ÁREA Terreno
Residencial "Los Balcones de Río 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

2.4.2.1. Nuestra Empresa

Nuestra empresa opera en condiciones favorables del mercado nacional, particularmente en Lima, donde existe una alta demanda de viviendas. Participa activamente desde el año 2008 hasta el 2013. Durante este periodo, adquirió cinco (5) propiedades ubicadas en los distritos de La Victoria, Lima Cercado, Pueblo Libre y Magdalena.

Contamos con un equipo de profesionales especializados en diseño, que trabaja desde la elaboración del perfil hasta el expediente técnico. Asimismo, disponemos de un equipo de técnicos y profesionales que brindan apoyo en la ejecución de obras. La gerencia administra los proyectos y se encarga de los trámites ante las municipalidades y entidades bancarias.

2.4.3. Experiencia de Vida

La empresa ha realizado 40 servicios, que incluyen la construcción de edificios completos, acabados y refacciones, en las regiones de Huánuco y Lima.

2.4.4. “Residencial Santa Catalina I”

Se adquirió una propiedad ubicada en la Urbanización Santa Catalina, distrito de La Victoria, con un terreno de 269.75 m². Nuestro equipo profesional diseñó un proyecto acorde a la demanda del mercado y al contexto de la urbanización

Se construyó un edificio de cinco niveles, conformado por 10 inmuebles y 6 estacionamientos, con licencia de obra nueva otorgada por la Municipalidad de La Victoria. El proyecto fue concluido en el año 2009.

Figura 10

Residencial Santa Catalina I



Nota. Edificio terminado (Santa Catalina – La Victoria)

Edificio de característica especial, se trata de un edificio diseñado con características especiales, resistente a sismos, ejecutado conforme al diseño arquitectónico y estructural, adaptado al contexto residencial de la Urbanización Santa Catalina. La construcción cumple con las normas técnicas del Reglamento Nacional de Edificaciones (RNE) y estándares de seguridad sísmica, garantizando la estabilidad y habitabilidad del inmueble.

Figura 11

Estructura de Residencial Santa Catalina I



Los acabados del Edificio – Residencial Santa Catalina I. Este proyecto concluido en la Urbanización Santa Catalina, distrito La Victoria, presenta acabados de alta calidad que reflejan la propuesta arquitectónica y funcional del diseño. Entre los detalles más destacados se encuentran:

- ⇒ **Pisos laminados** en las áreas sociales, como sala y comedor, que aportan estética y durabilidad.
- ⇒ **Puerta principal metálica**, diseñada para brindar

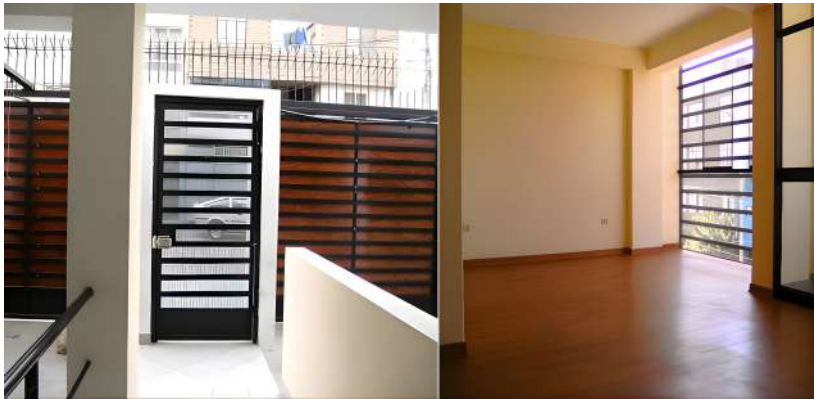
seguridad y resistencia.

⇒ Acabados interiores que combinan materiales modernos y funcionales, orientados a la comodidad y el estilo contemporáneo.

Estos elementos forman parte de la estrategia de valor agregado que la empresa ofrece en sus proyectos, asegurando estándares de calidad y satisfacción para los clientes.

Figura 12

Acabados de Residencial Santa Catalina I



Para los trabajos de cimentación, se realizaron las primeras excavaciones en el terreno, preparando la base para la estructura del edificio. Posteriormente, se colocaron los castillos de fierro que conforman el sistema estructural, asegurando la resistencia y estabilidad de la construcción. Estos elementos fueron encofrados con madera en etapas posteriores, siguiendo las normas técnicas del Reglamento Nacional de Edificaciones (RNE) y las especificaciones del

expediente técnico aprobado.

Figura 13

Cimentación columnas y placas - Junio - 2008 (Santa Catalina - La Victoria - Lima)



Figura 14

Muestra para Estudio de Suelos (Abril - 2008, Santa Catalina - La Victoria - Lima)



Se realizó la recolección de muestras del suelo en el área de construcción, con el objetivo de evaluar sus características físicas y mecánicas. Estas muestras fueron trasladadas al laboratorio de suelos, donde se efectuaron pruebas para determinar la resistencia del terreno,

garantizando que cumpla con los parámetros establecidos en el Reglamento Nacional de Edificaciones (RNE) y las normas técnicas aplicables para cimentaciones seguras.

Tabla 5

Presupuesto de obra Sant Catalina I

Presupuesto de Obra "Residencial Santa Catalina I"	
Costo directo	S/.548,502.34
Gastos generales	S/.45,948.39
Subtotal	S/.594,450.73
I. G. V.	S/.112,945.64
Total presupuesto	S/.707,396.36

Nota. Tomado de Gerencia de proyectos y obras CCVIDA SRL

2.4.5. “Residencial Santa Domitila”

El proyecto Residencial Santa Domitila se desarrolló entre octubre de 2009 y octubre de 2010, en la Urbanización Santa Emma – Lima Cercado. El terreno, con un área de 241.00 m², es propiedad de CCVIDA SRL. Se obtuvo el certificado de parámetros urbanísticos y edificatorios, documento que define las condiciones técnicas para la edificación, tales como zonificación, altura máxima, retiros y usos permitidos (Municipalidad Metropolitana de Lima, 2025; CAP, 2024). Este certificado tiene una vigencia de 36 meses y otorga seguridad jurídica para la obtención de la licencia de obra nueva. El proyecto fue aprobado por la Municipalidad Metropolitana de Lima conforme a la Ley N.º 29090, que regula los procedimientos para la habilitación urbana y licencias de edificación (MVCS, 2023; AC Arquitectos, 2025). Se contempló la construcción de un

edificio con nueve (9) unidades habitacionales, cinco (5) cocheras y una (1) azotea.. La licencia de obra nueva permitió la ejecución completa del edificio, cumpliendo con los requisitos establecidos en el Reglamento Nacional de Edificaciones (RNE) y la normativa vigente (Tigger Perú, 2025). El proyecto fue entregado a satisfacción de los clientes y el producto inmobiliario fue independizado en abril de 2011, proceso que se realiza ante la SUNARP mediante la inscripción registral y la declaratoria de fábrica (SUNARP, 2022; Gordillo, 2025).

Figura 15

Edificio Residencial Santa Domitila



Nota. Edificio terminado (agosto 2010, “Residencial Santa Domitila).

Edificio culminado en un contexto de primeras dificultades económicas precisamente por falta de espaldas financieras, por amenazas de políticas sociales del gobierno, donde los materiales suben de precios cada semana.

Figura 16

Residencial Santa Domitila



Nota. Ascensor - Residencial Santa Domitila, Lima Cercado.

A continuación, se observa una construcción tradicional, toda la estructura de fierro y de cemento, incluyendo los techos, los muros de ladrillo rojo, con tarrajeo de cemento.

Figura 17

Residencial Santa Domitila en Construcción



Nota. Construcción (abril 2010, izquierda) /Construcción (mayo 2010, derecha).

Se observa una construcción tradicional, toda la estructura de fierro y de cemento, incluyendo los techos, los muros de ladrillo rojo, con tarrajeo de cemento.

Tabla 6

Presupuesto Residencial Santa Domitila

Descripción	Parcial
Costo Directo	S/.658354.05
Gastos Generales (12%)	S/.79002.49
Total presupuesto (S/.)	S/.737356.54
I.G.V. (18%)	S/.132724.18
Total S/.	S/.870080.72

Nota. Adaptada de información de la Pequeña Empresa CCVIDA SRL

2.4.6. Residencial Sucre – La Mar

El proyecto inició el 5 de octubre de 2011 en el barrio residencial del distrito de Pueblo Libre – Lima, sobre un terreno de 322 m², propiedad de CCVIDA SRL. Se construyó un edificio de ocho pisos más una terraza privada para la empresa. El proyecto fue ejecutado con recursos propios y financiamiento externo, contemplando 17 unidades habitacionales, 12 estacionamientos, ascensor de 9 niveles, sistema de gas natural, sistema contra incendio y características especiales adaptadas a las solicitudes de cada cliente.

Estas modificaciones adicionales generaron retrasos en el cronograma y ocasionaron pérdidas económicas significativas. Finalmente, el edificio fue concluido, independizado y vendido oportunamente.

La construcción se realizó con estructura tradicional, utilizando fierro y cemento en toda la edificación, incluyendo techos y muros de ladrillo rojo con tarrajeo de cemento, cumpliendo con las normas del Reglamento Nacional de Edificaciones (RNE) (Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, 2023; Civilmas, 2023). [gob.pe], [civilmas.net]

La instalación del ascensor se realizó conforme a la Ley de Ascensores, que establece su obligatoriedad en edificios residenciales de más de cinco pisos, así como el mantenimiento mensual y la inspección anual para garantizar la seguridad (Tus Ascensores Perú, 2024).

Figura 18

Obra Residencial Sucre La Mar



El sistema contra incendio se implementó siguiendo la Norma Técnica G.050 del RNE, que regula la seguridad en edificaciones, incluyendo sistemas de detección, alarma y extinción, además de la inspección técnica obligatoria (ITSE) (Inducom, 2024; Grupo Nakashima, 2024).

La red de gas natural se diseñó conforme a la Norma Técnica Peruana NTP 111.011:2014, que establece los requisitos para instalaciones internas residenciales y

comerciales, garantizando seguridad y eficiencia (INDECOPI, 2014; Canales Tantalean, 2025).

Finalmente, la independización del inmueble se realizó ante la SUNARP, cumpliendo con los requisitos técnicos y legales, como la declaratoria de fábrica, planos visados y reglamento interno, según el Reglamento de Inscripciones del Registro de Predios (SUNARP, 2022; Gordillo, 2025).

Figura 19

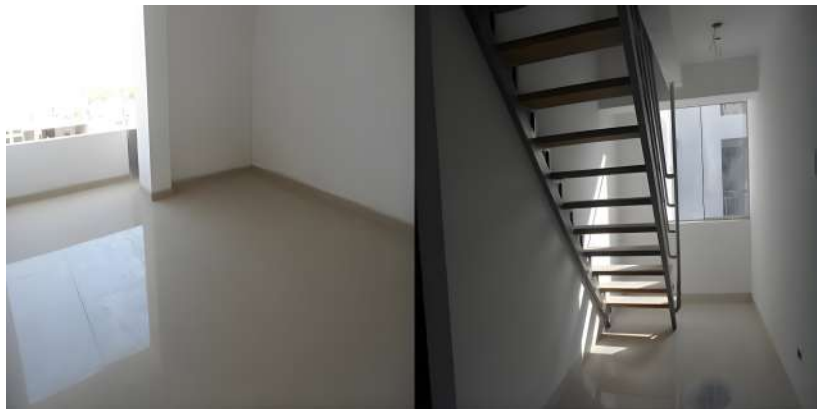
8 pisos 16 departamentos, 12 estacionamientos



Nota. Promueve CCVIDA SRL y Construye PROYECT HAUS SAC

Figura 20

Unidad de Vivienda Duplex



Nota. Piso porcelanato, Sala en 7^{mo} piso Duplex (izquierda) / Vista Escalera a los dormitorio, Duplex proceso constructivo (derecha).

Interiores de una unidad de vivienda modelo DU-
PLEX, es decir un departamento de dos (2) pisos, cocina y
sala comedor en el primer nivel y dormitorios en el segundo
nivel, con escales de madera.

A continuación se observa una estructura sólida en el
proceso constructivo del edificio, además del ladrillo rojo es
un material fuerte y saludable para el habitante.

Figura 21

*Un 6° y 7° nivel del edificio – Julio 2012 – Py. Sucre - La Mar
Av. La Mar) N° 1036-1042 – Pueblo Libre*



2.4.7. Los Balcones de Río Moche

CCVIDA SRL adquirió un terreno de 343.43 m² ubicado en el Jr. Río Moche N.º 195, distrito de Pueblo Libre, proveniente de la sucesión Mejía Carbonell. El diseño del proyecto se realizó acorde a los parámetros urbanísticos del contexto, contemplando la construcción de un edificio de seis (6) niveles y doce (12) estacionamientos.

Sin embargo, la ejecución no se llevó a cabo según lo planificado debido a problemas de saneamiento legal, relacionados con la titularidad del predio. La propiedad fue adquirida al 87.5 % de derechos y acciones, conforme a lo estipulado en la minuta y escritura pública de transferencia, inscrita en la SUNARP, cumpliendo con los procedimientos establecidos en el Reglamento de Inscripciones del Registro de Predios y la normativa sobre transferencia de derechos y acciones (SUNARP, 2022; Gordillo, 2025).

Los parámetros urbanísticos y edificatorios que regulan la altura, retiros y usos permitidos se establecen en el Certificado de Parámetros Urbanísticos, emitido por la municipalidad correspondiente, con base en la Ley N.º29090 y el Reglamento Nacional de Edificaciones (Municipalidad Metropolitana de Lima, 2025; Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, 2023).

Figura 22

Proyecto “Los Balcones de Rio Moche”, Pueblo Libre – Lima – Perú



El proyecto “Los Balcones de Río Moche” fue diseñado por el arquitecto Juan de Dios Sánchez para la empresa CCVIDA SRL, con el objetivo de desarrollar viviendas en el distrito de Pueblo Libre, Provincia de Lima. Está dirigido a familias que cuentan con ahorros para la cuota inicial y un historial crediticio favorable, lo que les permite acceder a créditos hipotecarios ofrecidos por entidades bancarias (Scotiabank, 2025)

El terreno destinado al proyecto posee zonificación urbana R3, lo que permite el desarrollo de edificaciones multifamiliares en zonas consolidadas de la ciudad. Además, cuenta con servicios básicos como agua potable, desagüe, energía eléctrica y conectividad de datos, en una ciudad que presenta un crecimiento vertical sostenido (Instituto Metropolitano de Planificación, 2024).

El expediente técnico definitivo del proyecto fue aprobado bajo el número N° 144-2011, y actualmente se encuentra en proceso de saneamiento legal para su ejecución. Este tipo de proyectos responde a la demanda habitacional en zonas urbanas consolidadas, donde el acceso a financiamiento hipotecario depende de la capacidad de pago, el historial crediticio y el cumplimiento de requisitos establecidos por las entidades financieras (Comparabien, 2025; Dkasa Inmobiliaria, 2025).

La propiedad en cuestión corresponde a una vivienda antigua con aproximadamente 60 años de uso por parte de sus anteriores propietarios. En la actualidad, ha sido adquirida por la empresa CCVIDA SRL, con el propósito de transformarla en un nuevo proyecto habitacional que

responda a las necesidades contemporáneas de vivienda en zonas urbanas consolidadas. Este tipo de intervención forma parte de los procesos de renovación urbana, donde edificaciones antiguas son reemplazadas o rehabilitadas para dar paso a proyectos modernos que aprovechan la infraestructura existente y contribuyen al desarrollo sostenible de la ciudad (MVCS, 2023).

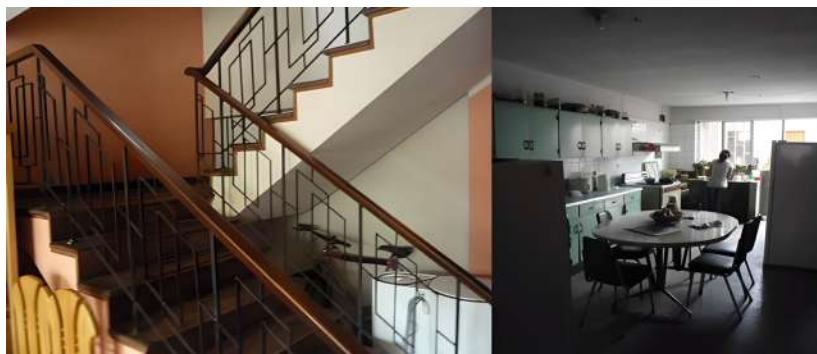
Figura 23

Vista frontal de la casa (izquierda) / Vista patio exterior (derecha)



Figura 24

Escalera al segundo piso (izquierda) / Cocina (derecha)



Esta estructura será demolida en su totalidad, para tal efecto se tramitará su respectiva licencia y el seguro contra tercero, ciertamente tenemos vecinos viviendo en la urbanización, donde se encuentra nuestra propiedad en la calle rio moche 195 del distrito de Pueblo Libre.

2.4.8. Residencial Brisas de Magdalena

La empresa CCVIDA SRL adquirió un terreno de 750 m² ubicado en el distrito de Magdalena del Mar, Lima, Perú, con el objetivo de desarrollar un proyecto multifamiliar denominado Residencial Brisas de Magdalena. El terreno cuenta con parámetros urbanísticos que permiten la construcción de 10 niveles, distribuidos en 50 departamentos y 23 estacionamientos, conforme a la zonificación vigente y los criterios establecidos por la Municipalidad Metropolitana de Lima.

El proyecto se desarrolla bajo los lineamientos del Reglamento Nacional de Edificaciones (RNE), aprobado por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS), el cual establece las normas técnicas de diseño, seguridad y funcionalidad para edificaciones en el territorio nacional.

Asimismo, se han considerado criterios urbanísticos recomendados por el Colegio de Arquitectos del Perú (CAP) y el Colegio de Ingenieros del Perú (CIP), en cuanto a zonificación, densidad, área libre, altura máxima, y exigencias de estacionamientos, garantizando la calidad del entorno urbano y la habitabilidad del edificio.

La construcción estará a cargo de la Inmobiliaria Betania, empresa con experiencia en ejecución de obras civiles y proyectos residenciales, a la cual se le transfirió el proyecto en su oportunidad para su desarrollo y comercialización.

Figura 25

Residencial Brisas de Magdalena - EDIFICIO en Proyecto



La empresa CCVIDA SRL admite todas las supervisiones técnicas requeridas, incluyendo inspecciones municipales y revisiones por organismos técnicos como el Colegio de Arquitectos del Perú (CAP) y el Colegio de Ingenieros del Perú (CIP), que actúan como órganos de soporte de las municipalidades. Estas supervisiones se realizan conforme a las resoluciones de alcaldía y a lo dispuesto en el Reglamento Nacional de Edificaciones (RNE), el cual establece parámetros esenciales para garantizar la seguridad y funcionalidad de las edificaciones.

Entre los aspectos regulados se incluyen el ancho mínimo de escaleras y pasadizos, la altura de ventanas y puertas, la ubicación de ascensores, y la implementación de sistemas contra incendios, además de la consideración de espacios recreativos y la integración con equipamientos urbanos como escuelas, colegios, institutos y comercios, en un contexto de competencia inmobiliaria (Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, 2021; Municipalidad Metropolitana de Lima, 2025). El proyecto se ubica en una zona estratégica del distrito de Magdalena del Mar, caracterizada por la presencia de calles principales que facilitan la conectividad y el acceso a servicios esenciales. En las inmediaciones se encuentra el mercado local, donde los habitantes pueden adquirir alimentos frescos y productos de primera necesidad. Asimismo, la zona cuenta con entidades financieras, comercios de primer nivel y equipamientos urbanos que contribuyen a la calidad de vida de los residentes, consolidando el área como un espacio atractivo para el desarrollo inmobiliario (Municipalidad de Magdalena del Mar, 2024).

*Jorge Teófilo Chávez Estrada, *Reif Jorge Chavez Callupe, *Luz Mery Nolzco Bravo,
*Agustín Vizcarra Ramírez

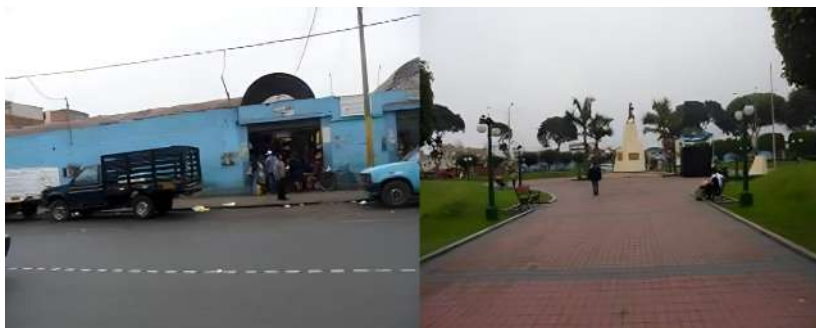
Figura 26

Residencial Brisas de Magdalena - EDIFICIO en Proyecto



Figura 27

Jr. Castilla (mercado de abastos) y Jr. Bolognesi (Plaza Tupac Amaru), distrito Magdalena del Mar - Lima.





Capítulo III Metodología

3.1. Marco Metodológico

Este estudio identifica los factores clave en el desarrollo de un proyecto inmobiliario, organizados en etapas secuenciales que permiten comprender la participación de cada fase:

- ⇒ Compra del terreno.
- ⇒ Saneamiento físico y legal de la propiedad.
- ⇒ Elaboración del perfil del proyecto.
- ⇒ Elaboración del expediente técnico.
- ⇒ Presentación ante la municipalidad para solicitar licencia de obra nueva.
- ⇒ Preparación del expediente comercial para la entidad bancaria.
- ⇒ Ejecución del proyecto.
- ⇒ Obtención del certificado de culminación de obra.

- ⇒ Independización de bienes inmuebles.
- ⇒ Entrega del producto final a los clientes.

Figura 28

Residencial Brisas de Magdalena - EDIFICO en Proyecto



3.1.1. Tipo de Investigación

La investigación es descriptiva, aplicada y experimental, con enfoque comparativo en sus diferentes factores e indicadores. La información sobre inversionistas en CCVIDA SRL se encuentra registrada en SUNARP y SUNAT, cumpliendo con los requisitos legales y normativos del Estado peruano. La empresa opera como persona jurídica, con inscripción notarial, registro en SUNARP y RUC otorgado por SUNAT, lo que le permite realizar

declaraciones tributarias y participar formalmente en el mercado inmobiliario.

Se considera además la relación entre SUNARP, SUNAT y entidades bancarias, que actúan como un sistema interconectado para garantizar la formalidad y la recaudación tributaria. El incumplimiento de obligaciones puede generar sanciones como baja temporal, calificación de “No habido” y restricciones financieras (SUNAT, 2024).

3.1.2. Esquema de Investigación

La investigación se desarrolló mediante entrevistas estructuradas y análisis documental, considerando dos unidades de análisis:

- **General:** 34 PYMES inmobiliarias que ejecutan obras en Lima.
- **Específica:** CCVIDA SRL, con proyectos inmobiliarios desarrollados entre 2008 y 2015, afectadas por políticas estatales.

CCVIDA SRL se considera un laboratorio experimental de proyectos inmobiliarios, con tres proyectos ejecutados desde su constitución por escritura pública (28-02-2005), inscrita en SUNARP bajo la P.E. N° 11014152. El capital social pasó de S/. 1'176,200.00 a S/. 2'704,210.40 soles.

3.1.3. Población y Muestra

La población está conformada por 5,500 emprendimientos inmobiliarios. Se calculó una muestra de 32 MYPES, trabajando finalmente con 34 empresas ejecutoras. Para una población finita, se aplicó la fórmula:

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

Donde:

⇒ N = Población Total

⇒ Z = 1.96 al cuadrado (seguridad al 95%)

⇒ p = tendencia esperada (5%)

⇒ q = 1 – p (1-0.05 = 0.95)

⇒ d = precisión (entre 5% y 10%).

Usar 7.5% como precisión de la investigación experimental, para CCVIDA SRL.

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

Muestra 32 PYMES

3.1.4. Recolección de Datos

Se realizaron entrevistas a 34 representantes de

empresas inmobiliarias, responsables de áreas de proyectos, ejecución, ventas y administración. Se incluyeron variables como edad, estado civil, grado académico, condición laboral, tiempo en el sector y nivel de satisfacción respecto a las políticas estatales.

Tabla 7

Residencial Brisas de Magdalena - EDIFICIO en Proyecto

LISTA DE PERSONAS ENCUESTADAS	Nº	REPRESENTA A LAS EMPRESAS	Edad	Civil	Grado	Condicion
rg. Marco Zagarra Garcia	1	BUILDING ENGINEERING SAC	34	C	C	EMP
r Angel Cubo Giron Carnaigo	2	GRUAS Y CAMIONES SAC	45	D	UC	EMP
ra Debora Callupe Camargo	3	IDEAL HOME SAC	45	D	UC	EMP
ra. Marina Cerozusco.	4	INVERSIONISTA	45	D	UC	EMP
r. Victor Santa Cruzde La Cruz	5	PROVECT HAU5 SAC	55	D	SC	EMP
r. Sergio Reyes	6	CONSTRUCTORA G&V SC	60	D	UC	EMP
rg. Salvad Chavez Estreda	7	REYES ASOCIADOS SAC	67	D	UC	EMP
rg. Armando Pobiette	8	COVIDA SRL	54	D	UC	EMP
ra. Debora Callupe Caaro	9	CONSTRUCTORA BETANIA SAC	65	C	UC	EMP
actr. Arq. Edgar Losgaomitas	10	AGENTE INMORILIARIO	50	C	UI	EMP
act. Adm. Lc. Jazayá snilla	11	CONSTRUCTORA ALTAS CUMBRES SRL	58	C	UC	ACI
co. Gustavo Cabelo Bonilla	12	CONSTRUCTORA URBE EIRL	58	S	UI	ACI
qc. Piedoramo Salanborra	13	CONSULTORA MIPA ESPANOLA SAC	58	C	UC	EMP
ng. Irge Decuadio Arrieta	14	AGENTE INMOBILIARIO	68	C	UC	EMP
c. Jorge Valdivia	15	MERCAPITAL SAC	58	D	UC	EMP
rg. Ing. Jorge Mayinarran	16	CONSTRUCTORA SALVERRY SAC	58	D	UI	ACI
ng. Jorge Melarado Torres nua	17	CONSULTOR INMOBILIARIO	58	C	UC	EMP
cr. Abraham Roman Peaz	18	CONSULTOR INMOBILIARIO	58	C	UC	EMP
rg. Juan De Dias Sanchez Illanes	19	CONSTRUCTORA HOCKMAN BÑES SAC	63	S	UI	ACI
rg. Fartuen Rene Cortez E LARo	20	PROPIETARIA DE TERRENO	66	C	UC	EMP
rg. Jose Magrimez Barrer	21	INVERSIONISTA	58	D	UC	EMP
r. Sevidis Guerrero	22	COMERCIAL JOSE EIRL	65	C	UC	EMP
gg. Jorge Palandino Torres	23	CMGSAC	65	S	GP	GP
rg. Maria Familia Torres Sr.	24	RAUL INVESTMENTS SRL	65	C	UC	EMP
r. Cesar Pareja Guerra	25	REDES PUANAS SAC	65	C	UC	GP
r. Edwin Rivera Garrazana	26	KOTES SAC	65	C	UC	EMP
r. Jandel Zagarra Silva v Es Esposia	27	FAINVISTETA DOLCE CONFORT EIRL	70	C	GP	EMP
rg. Daniel Ramos D Angelo	34	RAMOS Y DANGELO CO LTD	70	S	GP	EMP

Nota. Resultado de la Encuesta

3.1.5. Recolección de Información

La recolección de información se realizó mediante entrevistas directas a arquitectos e ingenieros residentes de obra, así como a especialistas en proyectos inmobiliarios, con el objetivo de identificar las variables e indicadores de rentabilidad en proyectos desarrollados por PYMES en

Lima.

Además, se indagó sobre la influencia de las políticas estatales en la gestión y ejecución de dichos proyectos, considerando aspectos normativos, tributarios y financieros que impactan en la viabilidad y sostenibilidad del sector inmobiliario.

Este enfoque permitió obtener información cualitativa y cuantitativa relevante para el análisis comparativo y la formulación de conclusiones sobre la relación entre la rentabilidad empresarial y el marco regulatorio vigente (MVCS, 2023; SUNAT, 2024).

Capítulo IV Resultados

4.1. Resultados

4.1.1. Preguntas en Encuesta

I.- Características personales

Tabla 8

Características Personales

1.1. Género del entrevistado (observado)					
A. Masculino	28.00	82%	B. Femenino	.00	18%
	28.00			6.00	34.00

El 82% son varones, y 18% son mujeres; con mayor incidencia los emprendedores de proyectos Inmobiliarios son varones, porque se entiende que es un sector duro que requiere dedicar mayor esfuerzo físico y mental a los

problemas de la obra, desde el diseño, tramites por licencia, búsqueda de financiamiento, las ventas y la administración del proyecto.

Figgura 29
Características Personales

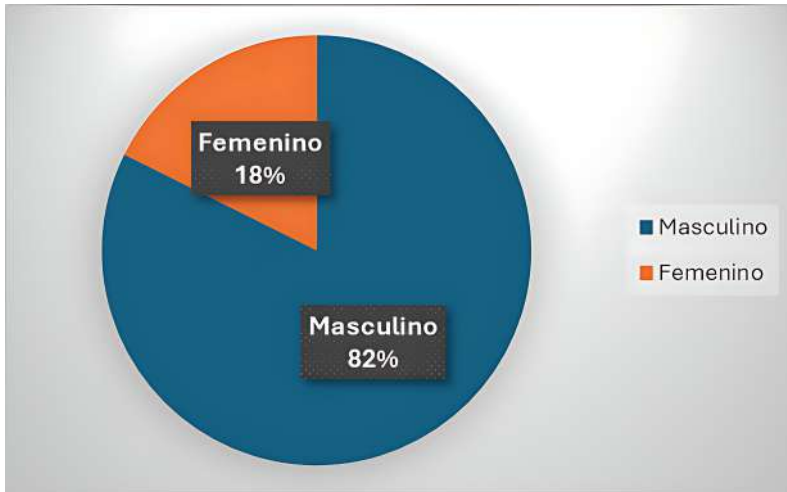


Gráfico con respuesta de los encuestados a la pregunta, se observa la proporción masculina en 82%. Mientras que la participación femenina en proyectos del tipo de estado solo son 18%.

Tabla 9
Características Personales

1.2. Edad 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

El 59% son varones adultos con más de 56 años, mientras que el 29% promedian entre 46 a 55 años; sumamos y es que el 78% tendrían experiencia de alto valor, entonces el 9% pertenece al promedio entre 36 a 45 años y una mínima participación del 3% que promedian entre 25 a 35 años como mostraremos en el figura.

Figgura 30

Edad de entrevistado

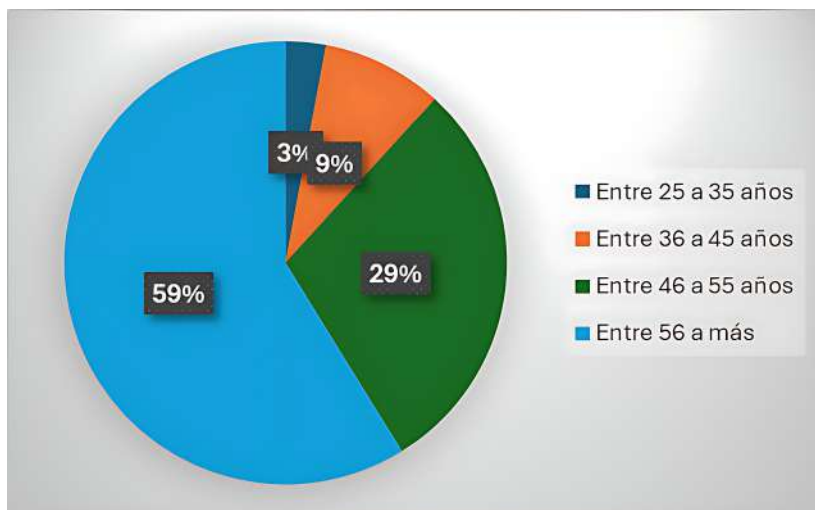


Figura correspondiente a la pregunta de encuesta donde rescatamos al 59% de varones mayores de 56 años con buena experiencia de vida que aportan en el mejoramiento de la rentabilidad económica de los proyectos y de las políticas sociales del gobierno.

II.- Identificaciones Sociales

Tabla 10.

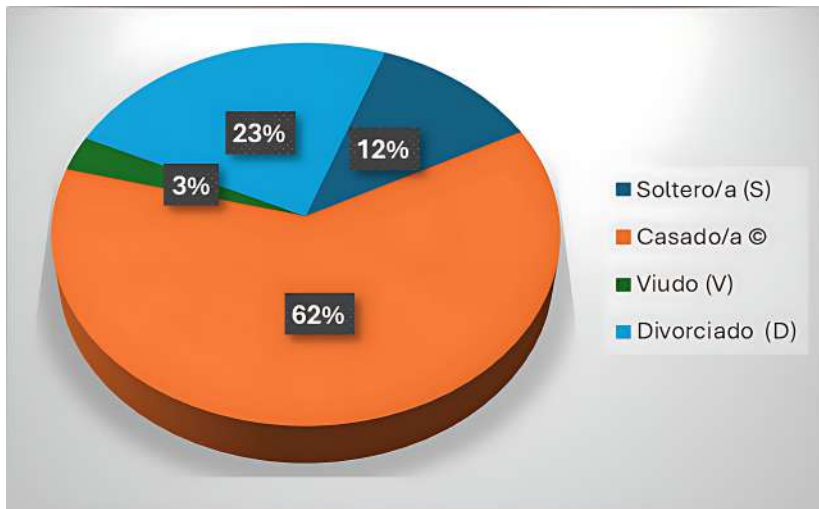
Estado Civil

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

El 62% de entrevistados son identificados como casados, el 23% ya están divorciadas, el 12% aún son solteros, el 3% perdieron a sus conyugues, es decir que la mayoría provienen de hogares estables, seguidamente de personas divorciadas que posiblemente sería como consecuencia de invertir tiempo en los negocios.

Figura 31

Estado civil



La figura muestra una mayor participación de personas casadas, estables emocionalmente trabajan en proyectos inmobiliarios, seguido de una menor participación de personas cuyo estado civil es de divorciados, con una participación del 23%.

Tabla 12

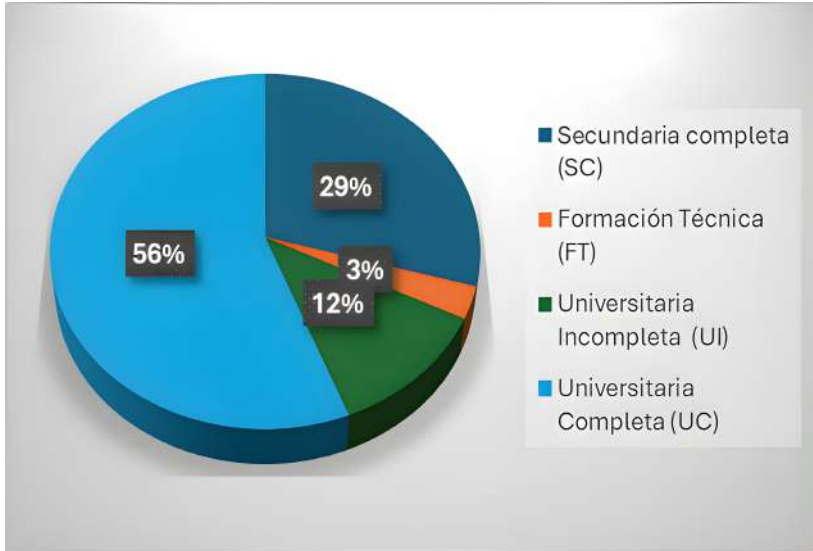
Grado de Instrucción

2.2. ¿Grado de instrucción?							
A. Secundaria Completa (SC)	10.00	29%	C. Universitaria In-completa (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		

A la pregunta respondieron: El 56% con estudios superiores completos, 29% con estudios secundarios completos, 12% con estudios superiores incompletos, 3% con estudios técnicos.

Figura 32

Grado de instrucción



La mayoría de personas son preparadas académicamente, lo que hace falta es la experiencia en puestos de trabajo importantes en empresas proyectistas e inmobiliarias, que produzcan bienes y servicios en favor de las familias peruanas, en este caso tenemos que referirnos al 56% de encuestados.

III.- Situación Económica:

4.1.1.1. En qué Sector trabaja ¿Cuál es su puesto?

Tabla 13

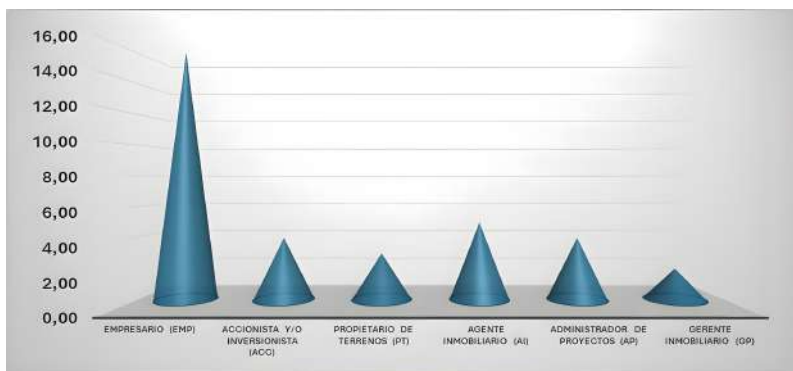
Sector económico donde participa

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

El 47% de encuestados son pequeños empresarios, 15% trabajan como consultores, 12% son accionistas de las Pymes, 12% trabajan como administradores de proyectos, 6% de encuestados son Gerentes, quienes tomas decisiones para el desarrollo del mejor proyecto inmobiliario y ejecución de ellas, 3% son dueños de terrenos. La mayor parte de los encuestados han sido colaboradores de MYPES emprendedoras de los proyectos inmobiliarios.

Figura 33

Sector económico de los encuestados



La figura muestra una buena participación de empresarios la mas alta en la encuestas, seguido por consultores, inversionistas, administradores, propietarios y gerentes. El orden es interesante, significa que los propietarios de terrenos aun teniendo una buena garantía en su propiedad, esperan que los emprendedores hagan la tarea de hacer un proyecto inmobiliario en dicha propiedad.

4.1.1.2. ¿Quiénes participan en Negocios Inmobiliarios?

Tabla 14.

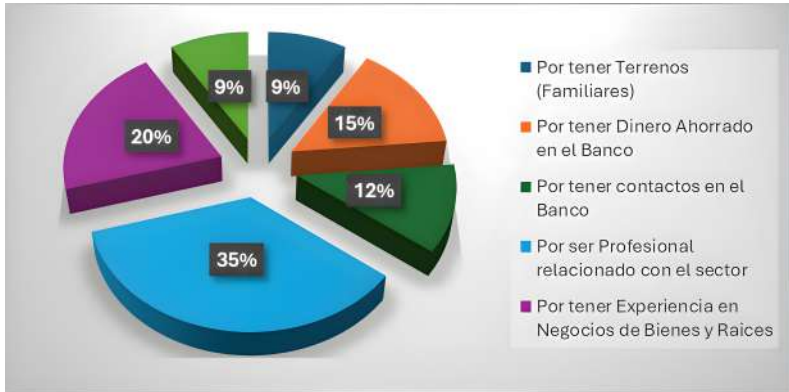
Participación en negocios inmobiliarios

A. Propietarios de Terrenos (Familiares)	3.00	9%	D. Profesional del Área	12.00	35%
B. Dinero Ahorrado en el Banco	5.00	15%	E. Experiencia en Bienes y Raíces	7.00	20%
C. Tienen contactos en el Banco	4.00	12%	F. Para aprender de Proyectos Inmobiliarios	3.00	9%
Total	12.00			22.00	34.00

Los primeros que aparecen en la lista son profesionales relacionados con los proyectos civiles (35%), seguidos por personas con experiencia en bienes y raíces (20%), continúan las personas que tienen capital líquido en los bancos (15%), así mismo participan los que tienen contactos en los bancos (9%) seguido por los propietarios terreno disponible (9%) y otro tanto de personas que se apasionan por los proyectos inmobiliarios y deciden invertir su tiempo y su dinero para aprender de este tipo de negocio (9%),

Figura 34

Participación en proyectos inmobiliarios



Según la figura se puede identificar que las personas que participan en proyectos inmobiliarios son en primera línea los ingenieros y arquitectos, así como los técnicos en construcción civil; pero también tienen mucha voluntad los que tienen terrenos propio o de familiares, los que tienen sus ahorros en los bancos y los que tienen contactos en los bancos con gerentes de oficina.

4.1.1.3. ¿Cuánto Invierte en Negocios Inmobiliarios?

Tabla 15

Inversión en negocios inmobiliarios

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

El 47% invierte hasta \$.50,000.00 dólares americanos en los negocios inmobiliarios, mientras que el 23% Empresarios puede invertir hasta \$. 500,000.00 dólares americanos, para garantizar el éxito del negocio, seguidamente se observa la participación de un 18% con un aporte de capital hasta \$. 175,000.00 dólares americanos. Solo el 12% de inversionistas están en la disponibilidad de poner cantidades por encima de \$. 500,000.00 dólares americanos en un proyecto inmobiliarios, ciertamente sumando el capital físico y capital financiero.

Figura 35

Inversión en negocios inmobiliarios



Según el gráfico los que mayormente están interesados en los proyectos inmobiliarios son los que tienen pequeños ahorros hasta los \$ 50,000 dólares y están dispuestos a poner para los estudios y la licencia de

construcción, mientras que el 23% están dispuestos a poner para la compra de un terreno hasta \$ 500,000 dólares; Un 18% de inversionistas medianos pueden poner hasta \$ 175,000 dólares; solo un 12% está dispuestos arriesgar una inversión mayor inversión hasta los \$. 500,000 dólares. Generalmente es para la ejecución de los proyectos.

4.1.1.4. ¿Ventas Anuales de las Empresas?

Tabla 16.

Volumen de ventas anual por empresa

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

El 82% tiene ventas anuales de \$5,000.00 a \$75,000.00 dólares y el 15% tiene ventas del periodo anual de \$76,000.00 a \$175,000.00 dólares americanos; como los Micros y Pequeñas Empresas inmobiliarias, solo el 3% tiene ventas de \$176,000.00 a \$999,000.00 dólares americanos. Para emprendedores no existen ventas anuales mayores a los \$900,000.00 dólares americanos.

Figura 36

Volumen de ventas anual por empresa



La figura muestra un 28% de empresa cuyas ventas anuales pueden llegar hasta \$. 75,000 dólares, monto que ni es significativo para la mayoría de la PYMES al momento de presentarse a una entidad financiera para solicitar un crédito promotor, entonces es denegado, porque su volumen de ventas no alcanzaría para responder a los cuotas mensuales de pago de capital más los intereses del banco.

4.1.1.5. ¿Relación entre Política de Estado y MYPE?

Tabla 17

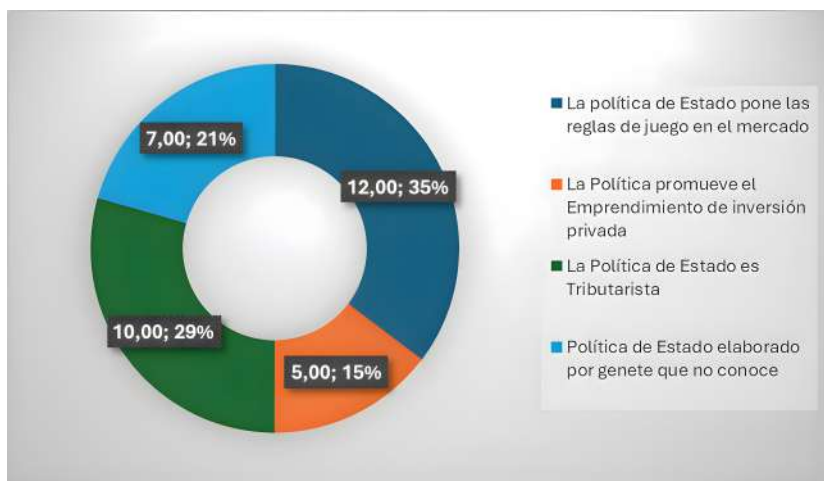
Relación entre Política de estado y PYME

A. Reglas de juego por políticas de estado	12.00	35%	La Política de Estado sirve para recaudar tributos	10.00	29%
B. Emprendimiento depende de la política porque promueve Inversión	5.00	15%	D. La Política de Estado elaborado sin experiencia	7.00	21%
Total	17			17	34

El 35% cree que las reglas de juego dependen de las políticas de estado, el 29% cree que la política de estado sirve para recaudar tributos, el 21% cree que la política de estado se elabora sin la experiencia del caso, por funcionarios que son de escritorio y no conocen la realidad del mercado, y el 15% de personas creen que el emprendimiento depende de la política de estado porque promueve inversión privada a través de los programas de gobierno que brindan la oportunidad de préstamos a las PYMES.

Figura 37

Política de estado y emprendimiento



La figura muestra una respuestas contundente primero que el estado a través de sus políticas ponen las reglas de juego en el mercado y segundo que las políticas de estado favorece al gobierno de turno en la mayor recaudación tributaria, porque están obligados al pago de

impuestos, además suponen que las políticas de estado han sido elaborados por funcionarios que desconocen el mercado inmobiliario.

4.1.1.6. ¿Utilidad en Proyectos Inmobiliarios?

Tabla 18

Utilidad de negocios inmobiliarios

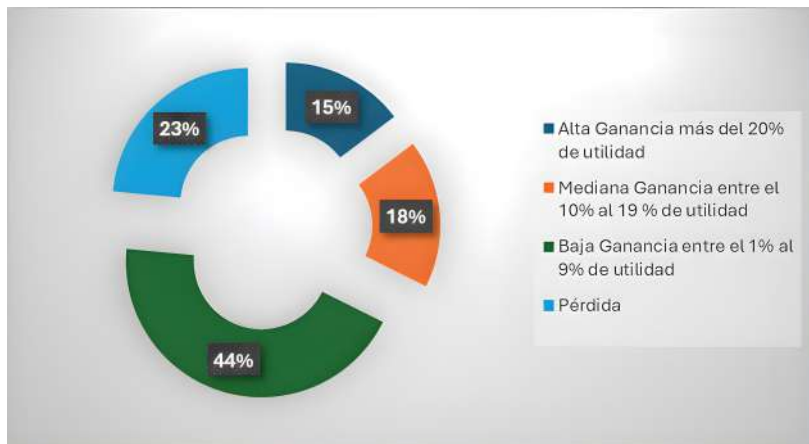
A. Utilidad mayor al 20%	5.00	15%	C. Utilidad del 1% al 9%	15.00	44%
B. Utilidad del 10% al 19 % de utilidad	6.00	18%	D. Pérdida	8.00	24%
Total	11			23	34

El 44% de colaboradores de empresas inmobiliarias dicen que tiene poca utilidad entre 1% al 9%; El 24% de colaboradores manifiestan haber tenido pérdida en sus resultados, el 18% de colaboradores dicen que sus utilidades son entre 10% al 19%, solo el 15% de colaboradores y más propiamente administradores de los proyectos inmobiliarios dicen tener una utilidad mayor al 20%.

La mayoría de MYPES que invierten en Proyectos inmobiliarios logran poca rentabilidad económica que más adelante les conduce a pérdida, porque las políticas de estado no responden a los intereses de las PYMES. Aparentemente las políticas del sector vivienda y construcción no son realistas; El 24% dice tener pérdida en sus resultados, por falta de espaldas financieras.

Figura 38

Utilidad de proyectos inmobiliarios



La mayoría de PYMES manifiestan que sus ganancias son muy bajas no pasan del 9%, en realidad este nivel de ingresos no aportan al desarrollo empresarial. Una PYME requiere capacitación de sus colaboradores, entrenamiento de sus gerentes, participar en ferias nacionales e internacionales.

4.1.1.7. ¿Por qué pérdidas o ganancias?

Tabla 19

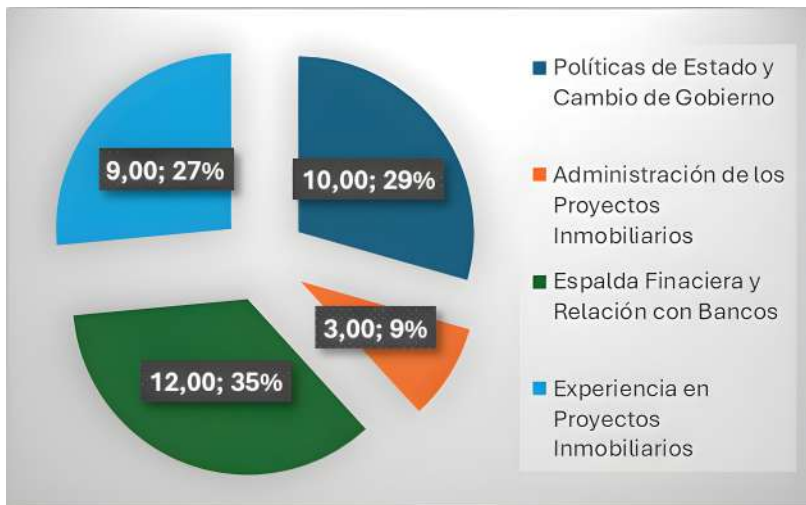
Explicación de su pérdida en negocios inmobiliarios

A. Cambio de Gobierno, cambio de políticas	10.00	29%	C. Espalda Financiera y Relación con Bancos	2.00	5%	3
B. Administración de los Proyectos Inmobiliarios	3.00	9%	D. Experiencia en Proyectos Inmobiliarios	.00	7%	2
Total	13			21	34	

El 35% de MYPES respondieron que sus pérdida o ganancias dependen del nivel de inversión, relacionada con la Espalda Financiera que puede tener de las entidades financieras, dependen de sus ahorros y de los posibles accionistas que puedan invertir en el proyecto. El 29% dicen que sus pérdidas o ganancias dependen de las políticas de estado; el 27% dice que requieren tener experticia en Proyectos Inmobiliarios; Solo el 3% dice que las PYMES dependen su gerencia y administración de recursos.

Figura 39

Explicación de pérdidas económicas



.La figura muestra que los mayores problemas para las pérdidas económicas son la políticas de estado, y la carencia de espaldas financieras para un desarrollo de proyecto en condiciones óptimas. Es decir que sino se cuenta con capital líquido para la ejecución del proyecto en

el tiempo programado, se incurre en grandes pérdidas por variación de precios y por costo directo.

4.1.1.8. ¿Riesgo de una PYME Inmobiliaria en el Perú?

Tabla 20

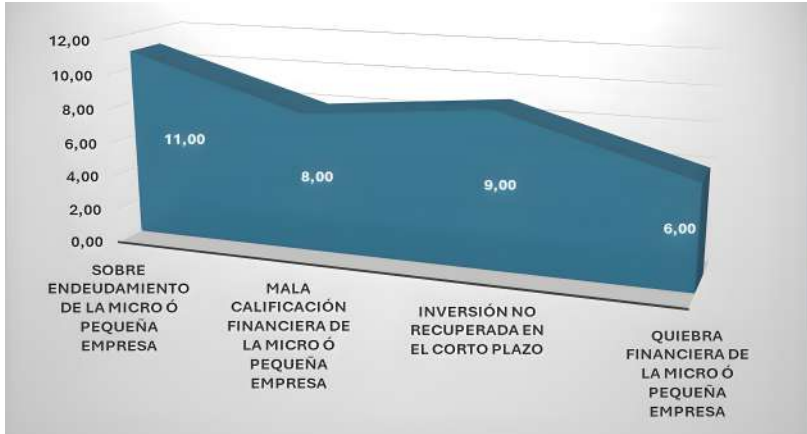
Riesgo de un proyecto inmobiliario

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

El 32% de PYMES están sobre endeudados, es decir que tienen muchas deudas impagas; El 26% dice que la inversión es irrecuperable en un corto periodo, por tener deudas a proveedores, a colaboradores y deudas tributarias, no pueden recuperar sus inversiones porque dependen de sus ventas, las mismas que son lentas por la característica propia del producto; El 24% de PYMES tienen mala calificación por tener cuotas atrasada sea en el sistema financiero o en SUNAT; El 18% de PYMES experimentan una quiebra financiera, es decir no han podido recuperar sus inversiones ni en largo plazo, además se quedan con deudas tributarias y deudas al sistema financiero, que los socios deben pagar en partes.

Figura 40

Riesgo de un proyecto inmobiliario



El gráfico muestra que las PYMES tienen sobre endeudamiento, inversión no recuperada en el corto plazo, baja calificación en el sistema financiero, y por ultimo hay 18% de empresa quebradas financieramente, es decir que se quedaron sin capital de trabajo para continuar.

4.1.1.9. ¿Cómo se mejora la condición Empresarial?

Tabla 21

Mejora de la condición empresarial

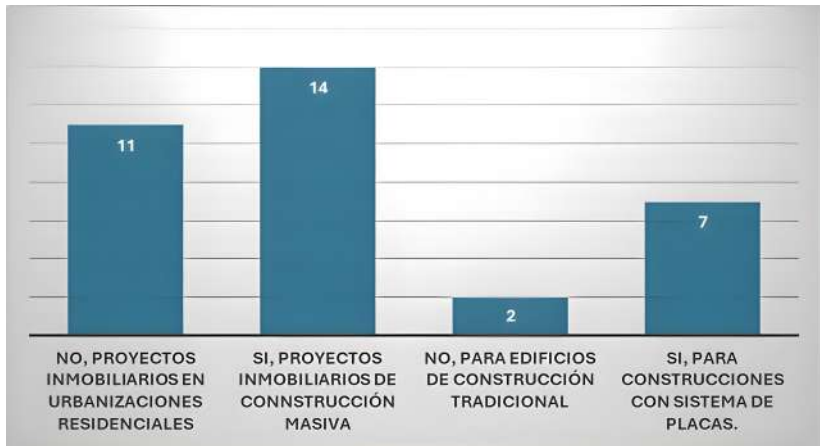
A. Urbanizaciones Residenciales mejores proyectos inmobiliarios	11	32%	C. Con edificios de construcción tradicional	2	6%
B. Con Proyectos Inmobiliarios de Construcción Masiva	14	41%	D. Con construcciones de placas de concreto.	7	21%
Total	25			9	34

La respuesta del 41% manifiesta que se puede

mejorar las condiciones de las PYMES participando en proyectos inmobiliarios de construcción masiva, debido a que se trabajan bajo un mismo patrón de proceso constructivo; El 32% de colaboradores de empresas constructoras respondieron la opción de participar en los servicios de proyectos inmobiliarios en urbanizaciones residenciales; El 215 manifiesta que se debe a la inversión en materiales y tiempo, por lo cual su opción es construir con placas de concreto sin ladrillos; Solo el 6% optarían por una construcción tradicional, sin embargo la mayoría de PYMES trabajan de manera artesanal.

Figura 41

Política de estado y mejora empresarial



Según el gráfico la mejora empresarial, tiene sus factores para alcanzar mejor rentabilidad económica, uno de ellos es participar en proyectos de construcción masiva, seguido de proyectos construidos con placas de concreto, no participar en proyectos inmobiliarios de urbanizaciones

residenciales, no hacer construcciones tradicionales.

4.1.1.10. ¿La Política de Estado genera Rentabilidad?

Tabla 22

Política y Rentabilidad Económica

A. Empresas trabajando como Agentes de Ventas Inmobiliarias	14.00	41%	C. Se requieren MYPES con Experiencia en Proyectos inmobiliarios	9.00	26%
B. Empresas que hacen Servicios de consultoría Inmobiliaria	8.00	24%	D. Las MYPES necesitan Espaldas Financieras	3.00	9%
Total	22			12	34

El 41% de colaboradores dicen que es mejor para una empresa trabajar haciendo servicios de ventas de productos inmobiliarios, debido a que no invierte, la caseta lo pone la empresa y los vendedores solo ponen sus equipos de comunicaciones. El 26% dice que para trabajar en la ejecución de un proyecto inmobiliarios, se requiere tener experiencia de vida. El 24% de entrevistados dicen que hay muchas empresas que prefieren trabajar en la primera etapa que la Consultoría, empresas que se dedican al diseño del proyecto y también a la supervisión, no tienen mayor inversión que sus propios conocimientos. El 9% dice que las PYMES necesitan espaldas financieras.

Figura 42

Política de Estado y Rentabilidad Económica



Si se trata de ventajas en la rentabilidad, la mayoría de colaboradores dicen que le va mejor a las empresas que hacen servicios de ventas; También les va bien a las PYMES con experiencia en ejecución de obras: seguimos con la empresa consultoras y terminamos con las que tienen espaldas financieras.

4.1.1.11 ¿Qué hacer para Mejorar Rentabilidad?

Tabla 23

Cómo Mejorar la Rentabilidad

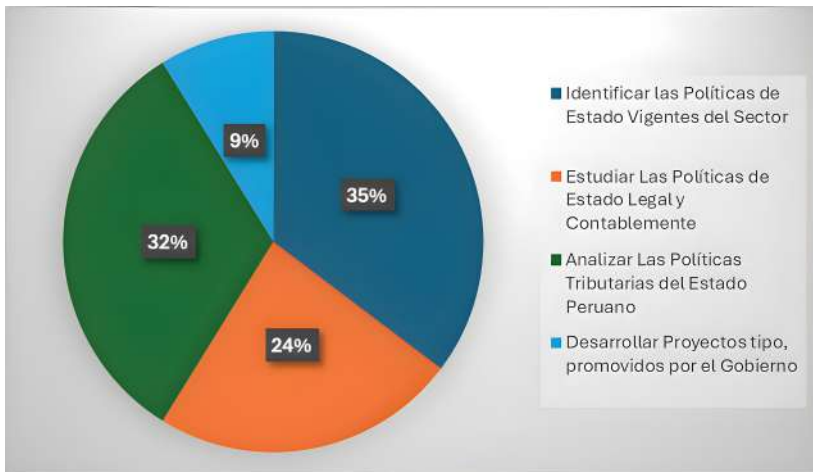
A. Estudiar las Políticas de Estado del Sector vivienda	12.00	35%	C. Estudiar las Políticas Tributarias del Estado Peruano	11.00	32%
B. Analizar las Políticas desde el punto de vista Legal y Contablemente	8.00	24%	D. Estudiar y Desarrollar los Proyectos propuestos por el Gobierno	3.00	9%
Total	20			14	34

El 35% de PYMES deben participar habiendo estudiado las políticas de estado del sector vivienda y

construcción. El 32% PYMES deben participar en los proyectos inmobiliarios después de estudiar las políticas tributarias. El 24% de PYMES deben participar en proyectos inmobiliarios después de analizar las políticas desde que aplica la legalidad y contabilidad. El 9% piensa que las PYMES deben participar en proyectos inmobiliarios propuestos por el gobierno después de estudiarlos.

Figura 43

Cómo mejorar la Rentabilidad de una Empresa



Según la figura, tenemos una mayor posibilidad de participación de las PYMES en el mercado inmobiliarios, teniendo como premisa primero estudiar las políticas del sector vivienda y estudiar las políticas tributarias.

IV.- Ejecución de Viviendas Multifamiliares

4.1.1.12. ¿Factores que Influyen a la Rentabilidad?

Tabla 24

Factores de Rentabilidad Económica

A. Mano de Obra Calificada	6.00	18%	D. Residente de Obra	9.00	26%
B. Materiales de Construcción	4.00	12%	E. Supervisor de Obra	3.00	9%
C. Proceso Constructivo	5.00	15%	F. Administrador del Proyecto	7.00	21%
Total	15			19	34

Las respuestas de los encuestados dicen en 26% que un factor es el residente de obra, es quien se encarga de la ejecución de obra y el tiempo de avance depende en gran manera de su dirección técnica; seguidamente en orden de importancia tenemos un 21% para el administrador del proyecto es quien se encarga de la logística, de proveer y administrar los recursos con su equipo de gente; otro factor importante es la mano de obra con 18% debido a que en el Perú dependemos del rendimiento de la mano de obra en las PYMES por falta de tecnología; seguimos en orden de importancia para mencionar los procesos constructivos por falta de una buena ingeniería se repiten procesos cada vez por control de calidad; otro factor no menos importante son los materiales de construcción con 12% y finalmente se consideró el factor supervisión de obra que tenemos con 9%; es decir por lo menos hemos identificado 6 factores que influyen en la rentabilidad del proyecto inmobiliario. Se puede ver en un gráfico siguiente como es visible la residencia obra como factor determinante en la rentabilidad del proyecto, seguido por los factores de: Administración del proyecto y mano de obra calificada. Como verán no se ha

pregunta por tecnología porque en este rubro aun no se entiende como trabajar con tecnología, sin embargo, los equipos livianos trabajan todos los días como herramientas para procesos constructivos, así como equipos pesados en la carga y descarga de materiales y en el relleno de estructuras con cemento prefabricado, en techos con maquinaria pesada.

Figura 44

Factorres que influyen en la Rentabilidad Econòmica



Los equipos livianos para industria de la construcción son diseños específicos como cilindros compactadores, ranas vibro compactadoras, canguros compactadores, vibradores para concreto, cuñas hidráulicas, mezcladoras y otros. Las máquinas ligeras para construcción son equipos que trabajan para ejecutar tareas específicas en proyectos inmobiliarios, entre ellos tenemos:

- ⇒ Taladro manual.
- ⇒ Amoladora o esmeriladora.
- ⇒ Sierras eléctricas.
- ⇒ Lijadora.
- ⇒ Cepillo eléctrico.
- ⇒ Clavadora.
- ⇒ Martillos.
- ⇒ Generadores eléctricos.

V.- Independización por Unidades de Vivienda

4.1.1.13. ¿Cómo se Independiza un Proyecto?

Tabla 25

Factores en la Independización

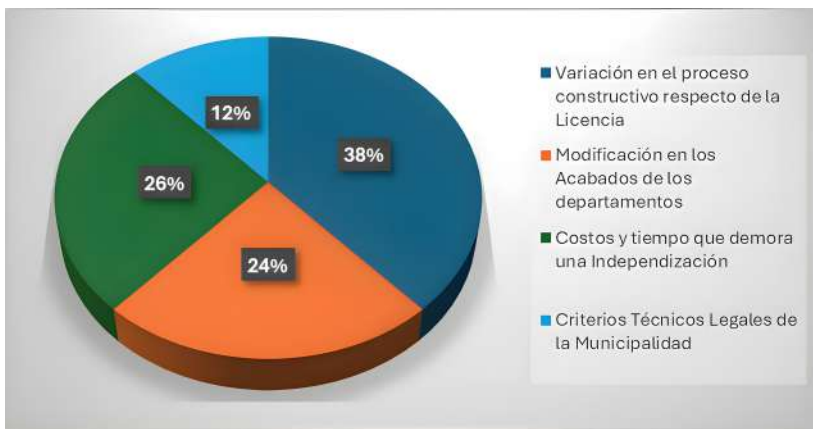
A. Proceso constructivo con variación	13	38%	C. Demora en la Independización y costo.	9	26%
B. Acabados con modificación a pedido	8	24%	D. Criterios de supervisión Municipal	4	12%
Total		21			34

El 38% responde que uno de los principales factores de la independización es factor denominado “Proceso constructivo con variación” debido a que los primeros diseños en el expediente técnico han sido variado a petición y oferta de los contratantes, entonces la construcción y principalmente los acabado del departamento no son los que tiene aprobado la municipalidad; Otro factor está referido a la “Demora en la independización y costo” en el 26% el tiempo es un factor determinante, porque suben los gastos generales de la empresa y además estamos sujetos a la supervisión de la municipalidad; seguimos con los “Acabados con modificación a pedido” con el 24%, no ha

resultado buena idea porque toma más tiempo de lo previsto y no cubre el precio estimado; Finalmente tenemos el 12% en “Criterios de supervisión municipal” son criterios de los profesionales a cargo por forma de ver del reglamento general de edificaciones y otras normas.

Figura 46

Factores de la Independización



El mayor problema es la variación en el proceso constructivo (38%), por lo cual es mejor que el residente de obra dirija la ejecución de obra sin modificarla responsabilidad de una supervisión técnica no solo por criterios de r en su jurisdicción al reglamento nacional de eones, que se haga la construcción del edificio de acuerdo al expediente técnico aprobado, por el cual e tiene la licencia de construcción; El otro factor que inicie en 25% es la demora en la independización por observaciones de la municipalidad a criterio de los profesionales de la gerencia de obras; así mismo el otro factor es acabados con

modificación, con una participación del 24% que esta directamente relacionado con los criterios de supresión municipal debido a que la Ley les otorga la responsabilidad de comparar el expediente técnico aprobado con la obra ejecutada en su jurisdicción.

4.2. Análisis de Resultados

El 82% de entrevistados resultaron ser de género masculino, y además son mayores de 56 años en 59%, los casados legalmente son 62%, los que tienen estudios superiores son 56%, los profesionales en Ingeniería Civil y Arquitectura son 35%, profesionales y técnicos con experiencia en edificaciones son 20% y las personas que invierten sus ahorros son 15%. Entonces son personas adultas, profesionales con experiencia, casados y con familias estables invierten tiempo y dinero en negocios inmobiliarios con la motivación de mejorar su rentabilidad económica, pronto se vuelven empresarios, con la posibilidad de perder poco o mucho dinero en esta escuela de la vida inmobiliaria, el costo puede ser cuantioso y además trabajan bajo el paradigma “En lo negocios se ganan y se pierden” La mayoría de ellos (47%) han invertido menos de \$ 50,000 dólares americanos, el 18% de ellos invirtieron menos de \$. 175,000 dólares americanos,

El 82% de MYPES tiene ventas anuales de \$. 75,000 dólares americanos, con lo cual se puede decir que la mayoría tiene ventas muy bajas 15% de MYPES tienen ventas anuales de \$, 175,000 dólares americanos, son pocas las empresas con este indicador medio. Las políticas de estado y los negocios inmobiliarios dependen de los

requisitos que se debe cumplir según el 35% de encuestados; Las políticas tributarias afecta en 29% y las utilidades bajan en 44% y mientras el 24% de inversionistas dicen que tienen pérdidas económicas.

El 35% de inversionistas dice estar en quiebra financiera o sobre endeudadas, por falta espaldas financieras, mientras que el 29% dicen que se debe a las políticas del estado peruano en vivienda y construcción y finalmente el 27% dicen que se debe a la experiencia empresarial de sus accionistas o socios de la MYPE y específicamente a la poca experiencia en proyectos inmobiliarios.

Existe riesgo de perder inversiones en proyectos inmobiliarios, con mayor riesgo para las MYPES, según respuestas de encuestados en 35% que se manifiesta en el sobre endeudamiento; El 26% manifiesta que el riesgo perder la inversión por malas decisiones y demora en la ejecución del proyecto; El 24% dice que el riesgo se debe a la mala calificación del SBS. Como consecuencia de las deudas no pagadas a tiempo que informan los acreedores, principalmente los bancos.

La Política de estado mejoraría el perfil de las MYPES según los resultados es opinión del 41%, cuando las políticas de estado puedan beneficiar a la MYPES haciendo servicios en construcciones masivas (condominios mayores a 500 departamentos) sistema constructivo simple con placas de concreto; El costo de construcciones masivas es bastante bajo dice el 21% de los que participaron en la encuesta; Mientras que el 32% de encuestados opina que la política de estado no orienta a las empresas a participan en

proyectos inmobiliarios. Fabricar edificios en barrios residenciales se vuelve más tedioso por las exigencias técnicas y exigencias de los clientes, por esa razón algunas veces se ha aceptado modificaciones, que ciertamente han causado demoras en la entrega del producto y por demoras en la independización tributaria y registral.

Las políticas de estado elaboradas por funcionarios que no hicieron empresa, porque las políticas implementadas en vivienda y construcción no generan rentabilidad a la MYPES, son personas que llegaron al congreso de la república por arrastre de los candidatos a la presidencia, ocurre cuando los partidos políticos invierten mucho dinero en publicidad, dinero en viajes a provincias y distritos pobres donde regalan y ofrecen proyectos grandes que ilusionan a los pobres y votan por ese partido político, pero los que llegan precisamente para trabajar políticas de estado no están preparados, porque no tiene estudios, porque no son empresarios, no tienen idea cómo trabajan los emprendedores inmobiliarios.

Otro factor es tener presente la ley tributaria relacionado con la independización, etapa final del proyecto, muy complicada técnicamente, porque se requiere conocimiento técnico ciertamente pero sin descuidar el cumplimiento de las normas, sin obviar la opinión de funcionarios de la municipalidad, comisión del CAP, CIP, más adelante funcionarios de SUNAP y de Bancos, así mismo en algunos distritos interviene el SAT; y el está presente considerar la satisfacción de los clientes por la demora en la culminación de obra, no se pueden medir el rendimiento de los trabajadores ni de los equipos de construcción, ni menos

el rendimiento, por lo cual se incurre en pérdida de dinero para PYME del proyecto inmobiliario. El 38% dice que la independización demora en ocasiones por variación del proyecto respecto del expediente presentado, el 26% manifiesta que se debe al costo por mayor tiempo empleado en la ejecución de la obra, el 18% opina que la mano de obra en acabados del edificio depende de la experticia y técnicas empleadas por los trabajadores y supervisores.

4.3. Interpretación de Resultados

Acorde a las respuestas de las MYPES, el algoritmo matemático corresponde a: $UT(x) = 0.35EF(x) + 0.29PS(x) + 0.27EX(x) + 0.09OR(x)$; la variable de influencia es la espalda financiera (35%), seguido por las políticas de estado (29%), a continuación es la experiencia empresarias (27%) y concluye con otros resultados (9%) una relación estimada de acuerdo a la opinión de las experticias de colaboradores de las MYPES como CCVIDA SRL, que son castigadas por diversas instituciones de estado a pesar de que son generadores de empleo en el Perú. A la experiencia en el desarrollo de proyectos inmobiliarios de las empresas como CCVIDA SRL hay que sumarle la producción de técnicos en su escuela formativa por trabajos directos de personas que aprenden un oficio para la vida, lo que el estado no puede hacer hacen las PYMES. En general las empresas que se dedican a proyectos inmobiliarios solo tienen espaldas financieras del 1%, mientras que en experiencia 50%, y en otros Recursos 44%.

Tabla 26

Resultados de la Interpretación

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

4.4. Discusión de Resultados

Salazar Paredes, pone en manifiesto en su tema “Planificación Estratégica para Empresas: Constructora SSK, Instalaciones SAC”:

El Perú ha llegado a un proceso de urbanización desde 1950. Más del 72% de peruanos buscan viviendas en ciudades por mejor educación y salud de sus hijos. La expansión de las ciudades viene con un paquete de oportunidades para los emprendedores. La idea de la modernidad tiene una función importante. Las familias que logran tener mayores recursos por buenas posiciones económicas desean vivir en casas tipo ‘chalet’ por imitación de la cultura occidental, viviendas con materiales clásicos como: Cemento, ladrillos y vidrio, sumado a materiales importados que su utilizados generalmente en los acabados.

San Román Guerra y Valdizán Martínez, manifestó en su tema “Evaluación del Modelo Financiero y Estrategia Comercial de un Proyecto Inmobiliario”:

El sector inmobiliario, está impulsada a trabajar por la creciente demanda de viviendas en los segmentos bajo (C)

y medio bajo (D), siendo el mayor potencial del mercado las viviendas sociales; El principal mercado es Lima, una de las ciudades más grandes de Latinoamérica, identificada como el centro económico y social del Perú, debido a que Lima cuenta con infraestructura de servicios públicos, transporte y logística. El sector vivienda y Construcción auspicia una oportunidad económica importante para los que se decidan hacer empresa en el sector vivienda, que por muchos años ha sido una unidad de medición del bienestar económico nacional.

La investigación en: “Rentabilidad Económica y Políticas de estado en las MYPES inmobiliarias de Lima, 2008-2015”, se debe a que Lima es un contexto de alta demanda de viviendas y donde participan muchas PYMES inmobiliarias aun sin tener espaldas financieras y que producen puestos de trabajo, trabajan con altos riesgos financieros de sus propios socios inversionistas. Una MYPE puede ser rentable acorde a su espalda financiera, la política social del gobierno, la experiencia empresarial, y la satisfacción de los clientes.

4.4.1. Análisis Específico

En este caso participa de modo experimental los datos y experiencia de trabajo de CCVIDA SRL una empresa PYME que ha desarrollado en la ciudad de Lima tres (3) proyectos d importancia en los distritos de: La Victoria (Santa Catalina), Lima Cercado (Santa Domitila), Pueblo Libre (La Mar), y dos (2) proyectos en cartera con perfiles aprobados de las respectivas municipalidades como: Magdalena (San Martín), Pueblo Libre (Rio Moche). Espa

PYME ha diseñado sus propios proyectos a partir de la adquisición de terrenos en los distritos antes mencionados. Primero se encargan de tramitar las respectivas licencias de demolición de la casa vivienda adquirida, contratan maquinaria pesada y en corto tiempo se tiene un área libre de todo material de vivienda antigua y se colocan las primeras piedras en las zanjas hechas a mano, por experiencia en trabajos artesanales.

Se dibujan en el terreno los espacios que servirán para las zapatas y primeras columnas de acuerdo al diseño de estructuras aprobado en la municipalidad, se colocan los materiales piedra y cemento con equipos livianos hasta obtener los primeros muros y primer techo donde participa un mixer una maquinaria pesada que suministra a pedido el cemento premezclado. Los siguientes niveles son estructuras encofradas a mano por carpinteros y herreros para la conformación de columnas y vigas que serán suministradas con cemento premezclado acorde a cálculos matemáticos de Ingeniería civil, donde participan Ingenieros y Técnicos con experiencia, a fin de que la estructura sea sólida.

PRESUPUESTO GENERAL Y ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO	N° Departamentos	17	UNID	T/C
ASENSOR	R. Souza G.	502 - 101 m2	1.00	272000.00 102641.5
CONSTRUCCION:	N. Diaz S.	503 - 73 m2	1.00	178000.00 67169.81
GASTOS Administrativos	G. Palma N.	603 - 73 m2	1.00	180000.00 67924.53
ANTEPROYECTO	G. Ruiz O.	701 - 108 m2	1.00	240000.00 90566.04
PROYECTO	G. Aguilar R.	702 - 101 m2	1.00	268000.00 101132.08
MOVIMIENTO DE TIERRA	CCVIDA SRL	703 - 73 m2	1.00	245000.00 92452.83
G. DE VENTAS	P. Haro R.	803 - 146 m2	1.00	272000.00 102641.51
COSTO FINANCIERO	CCVIDA SRL	901 - 108 m2	1.00	290000.00 109433.96
Independización y P. Venta	G. Pinto M.	Cochera	1.00	21000.00 7924.53
Seguros y Variaciones	E. Acaro Ch.	Cochera	1.00	16000.00 6037.74
G. ALCABALA	R. Prieto D.	Cochera	1.00	20000.00 7547.17
G. Notariales y Registrales	R. Souza G.	Cochera	1.00	18000.00 6792.45
Sub Total	M. Balsa O.	Depositos	2.00	15000.00 5660.38
Total x m2				
TOTAL				4041700.00 1673084.91
				\$1,419,762.50

PRESUPUESTO GENERAL Y ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO	N° Departamentos	17	UNID	T/C
POR VENTAS:	\$1,673,084.	\$127,608.17	IGV	
Construcción	91			
TE-RENO:	\$1,159,762.	\$88,456.46	IGV	
RENO:	50			
UTILIDAD A.J.	\$260,000.00			
I.G.V.	\$253,322.41		17.84%	
RENTA	\$39,151.71			
UTILIDAD NETA	\$64,251.21			
	\$149,919.49		10.56%	

Nota. Tomado de la Empresa CCVIDA SRL.

Es un ejemplo de cómo se estructura un presupuesto en los ambientes de la PYME CCVIDA SRL, se observa los valores en precios del terreno, del perfil, del expediente, de la demolición y de la inversión que se realiza para desarrollar un proyecto inmobiliario.

Con una utilidad neta del 10.56%, sin embargo no se contó con la demotr en la independización, que demoró tres años, primero porque el proyecto tenía varias observaciones respecto de las modificaciones de sus propietarios y segundo porque en el país difícilmente se

encuentra profesionales que tengan buena experiencia en independización de edificios de vivienda como ha sido el caso de “Residencial Sucre La Mar”

4.4.2. Aporte de la Investigación

Basado en la Experiencia Profesional de proyectar y ejecutar edificios de vivienda multifamiliar donde se ha aportado con conocimientos de ingeniería al desarrollo socio económico de la ciudad de Lima con tres edificios, construido y entregados a sus propietarios finales, sin tener recursos económicos. Significa que si se puede desarrollar un proyecto inmobiliario aun sin tener espaldas financieras, solo a base de ímpetu y decisiones estratégicas como ha ocurrido en el caso d CCVIDA SR.

El aporte científico consiste en:

4.4.2.1. Políticas del estado que promueven a la MYPES.

Política de Estado: “Vivienda para Todos” una idea interesante, sin embargo, no se cumple por lo siguiente:

- ⇒ Acceso y promoción del suelo con fines de vivienda.
- ⇒ Producción y diversificación de proyectos y el mejoramiento de productividad habitacional.
- ⇒ Flexibilizar la normativa técnica y administrativa de usos de suelo urbano y urbanizable.
- ⇒ Promover habitación con servicios públicos, e infraestructura urbana.
- ⇒ Ampliar las fuentes de financiamiento para la producción, y mejoramiento habitacional.
- ⇒ Promover cambio de actores del mercado inmobiliario.

⇒ Fortalecer organismos de formulación de política habitacional.

Resultado: Las políticas de estado en vivienda son para familias de bajos ingresos (Clase C, D), y Empresas Grandes que tienen exoneraciones tributarias; para las MYPES solo servicios de tercerización.

4.4.2.2. Relación Políticas de Estado y la Rentabilidad Económica

Política de Estado: Consolidar el Sector Vivienda como parte de la distribución de riqueza: Inversión más empleo, reduce la pobreza.

⇒ Los estilos de vida caracterizan la integración familiar y social: más estabilidad mayor solidaridad.

⇒ Reducir el déficit de vivienda derivadas de nuevos hogares.

⇒ Producción habitacional, reduce costos y facilita adquisición.

⇒ Ampliar las fuentes financieras para la producción habitacional.

⇒ Promover cambio cultural en el mercado inmobiliario.

Resultado: Las políticas de estado fomentan la ejecución de proyectos de viviendas, administradas por Bancos, con garantía hipotecaria.

Conclusiones

- Las Políticas de Estado están orientadas a la Recaudación Tributaria, como manifiesta el 29% de Empresarios.
- Las Leyes del Estado para vivienda y construcción, orientan la captación de mayores contribuyentes.
- Las Políticas de Estado es el fomento a la inversión de Empresa Grandes, no a las MYPES.
- En el Perú son pocas las Empresas consultoras que trabajan proyectos inmobiliarios, en consecuentes muchas empresas tienen altos costos.
- La capacitación inmobiliaria es costosa promedio \$. 11,500.00 dólares según CENTRUM.
- CCVIDA SRL, es un laboratorio de experiencias, con costos muy altos, por falta de capacitación empresarial, sin asesoramiento Legal y Tributario.

- ⇒ El 82% de varones hacen emprendimiento en proyectos inmobiliarios.
- ⇒ El 78% de personas mayores de 55 años desarrollan proyectos inmobiliarios, con experiencia de vida invirtiendo conocimientos, tiempo, dinero y familia.
- ⇒ El 56% de universitarios participan en negocios inmobiliarios, es decir que no sería problema académico.
- ⇒ El 47% de MYPES invierten entre \$. 5,000.00 a \$.50,000.00 dólares americanos en los negocios, insuficiente para atender una obra.
- ⇒ El 35% de inversionistas creen que la Política de estado pone las reglas de juego en el mercado inmobiliario y que influye directamente en la rentabilidad de los negocios inmobiliarios.
- ⇒ El 29% manifiesta que la política de Estado es tributarista, motivación del Gobierno no beneficia a las MYPES, sino a la SUNAT.
- ⇒ El 44% de Empresas tendrían baja utilidad entre 1% al 9%, mientras que para el 24% su experiencia es de pérdida, existe un 18% que manifiesta tener una ganancia entre 10% al 19%.
- ⇒ El 32% dice que es un riesgo hacer empresa en Perú por Sobre -endeudamiento a la MYPE.
- ⇒ El 26% dice que la inversión no se recupera a corto plazo, el 24% dice que el riesgo es tener una mala calificación en la SBS.
- ⇒ El 18% responde que existe riesgo de quiebra financiera de la MYPE Inmobiliaria.
- ⇒ El 41% de Empresarios dije que la Política de estado mejora la condición empresarial en construcción

masiva.

- ⇒ El 32% de empresarios cree que, los proyectos inmobiliarios residenciales, desarrollados a 10 (diez) a 20 (veinte) departamentos por proyecto, no beneficia a la Empresa.
- ⇒ Para el 41% de Empresarios es mejor trabajar como agente inmobiliario.
- ⇒ 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 estudiar las políticas tributarias.
- ⇒ El 24% de empresarios sugieren contratar especialistas que conozcan las políticas de estado.

Sugerencias

- Estudiar las Leyes, Normas, y Reglamentos de vivienda antes de invertir en algún proyecto.
- Capacitar al personal administrativo en temas Legales y Tributarios, sumado a temas técnicos.
- Implementar una escuela de capacitación técnica para los trabajadores en los ambientes de la empresa.
- Los Ingenieros deben conocer y estar actualizados en normas, de cumplimiento de los procesos de independización.
- El personal administrativo, y asesores contable y legal deben especializarse en temas inmobiliarios.
- Las MYPES, deben invertir en capacitación especializada del personal, para estudiar las Políticas de Estado.

Bibliografía

- Banco Interamericano de Desarrollo. (2025). *Programa de Impulso a la Vivienda Social en Perú (PE-L1293)*. <https://www.iadb.org/es/proyecto/PE-L1293>
- Butrón Madrid, M. A. (2014). *Evaluación del proceso de saneamiento legal inmobiliario de las unidades ejecutoras del Ministerio del Interior de Lima Metropolitana* [Tesis de maestría, Universidad César Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/10495/Butron_MMA-SD.pdf
- Cabanillas Gamonal, J. (2023). *Evaluación de los requisitos y procedimientos catastrales para el saneamiento físico legal de lotes urbanos* [Trabajo de suficiencia profesional, Universidad Católica Sedes Sapientiae]. <https://repositorio.ucss.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/1729c076-8f8c-4693-995c-247ad1462b3e/content>

- Coca Guzmán, S. J. (2025, agosto 7). *El saneamiento físico legal de predios urbanos en el Perú*. LP Derecho. <https://lpderecho.pe/saneamiento-fisico-legal-predios-urbanos-peru-ley-27157/>
- Congreso de la República del Perú. (2009). *Ley N.º 29415: Ley de saneamiento físico legal de predios tugurizados con fines de renovación urbana*. [https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con5_uibd.nsf/E2079C66F061C443052582AA00733E65/\\$FILE/36.LEY-29415-y-su-Reglamento.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con5_uibd.nsf/E2079C66F061C443052582AA00733E65/$FILE/36.LEY-29415-y-su-Reglamento.pdf)
- Congreso de la República del Perú. (2018). *Ley N.º 30741: Ley que regula la hipoteca inversa*. <https://busquedas.elperuano.pe/dispositivo/NL/1631374-1>
- Congreso de la República del Perú. (2021). *Ley N.º 31145: Ley de saneamiento físico-legal y formalización de predios rurales a cargo de los gobiernos regionales*. https://leyes.congreso.gob.pe/Documentos/2016_2021/ADLP/Normas_Legales/31145-LEY.pdf
- Congreso de la República del Perú. (2024). *Ley N.º 32019: Ley que fortalece y promueve el saneamiento físico-legal de la propiedad estatal*. <https://busquedas.elperuano.pe/dispositivo/NL/2287399-1>
- Congreso de la República del Perú. (2025). *Ley N.º 32371: Modificación de la Ley 31145 para ampliar el plazo de posesión de predios rurales*. https://img.lpderecho.pe/wp-content/uploads/2025/06/Ley-32372_LPDerecho.pdf

Congreso de la República del Perú. (2025). *Proyecto de Ley N.º 12277/2025-CR: Deducción de intereses de crédito hipotecario para primera vivienda*. <https://wb2server.congreso.gob.pe/spley-portal-service/archivo/MzE5ODgx/pdf>

Créditos e Hipotecas. (2025, junio 9). *Requisitos para solicitar un crédito hipotecario en Perú*. <https://creditosehipotecas.com/2025/06/09/requisitos-para-solicitar-un-credito-hipotecario-en-peru/>

Eyzaguirre del Sante, H., & Calderón Seminario, C. (2003). *El mercado de crédito hipotecario del Perú* (Documento de trabajo N.º 497). Banco Interamericano de Desarrollo. <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/El-mercado-de-cr%C3%A9dito-hipotecario-de-Per%C3%BA.pdf>

Fernández Salas, J. C., Segura Martel, X. N., & Rioja García, L. F. (2022). *Un reglamento de zonificación para Lima: Perspectivas sobre el ordenamiento territorial y la planificación metropolitana*. PUCP. <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechosociedad/article/download/27212/25444/>

Fernández Vilca, A. J. (2018). *Determinación del valor de un terreno urbano mediante la proyección de un proyecto inmobiliario* [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional de Ingeniería]. https://repositorio.uni.edu.pe/bitstream/20.500.14076/15742/1/fernandez_va.pdf

- Fondo MIVIVIENDA. (2025). *Promotores, constructores y entidades técnicas*. <https://www.mivivienda.com.pe/PORTALWEB/promotores-constructores/promotores-constructores.aspx>
- Fundamenta. (2024, julio 9). *¿Cómo realizar el registro de propiedad en SUNARP?*. <https://www.fundamenta.pe/blog/como-realizar-registro-propiedad-sunarp/>
- Idea y Construye. (2025, enero 7). *Guía completa: Todo lo que debes saber sobre créditos hipotecarios en Perú*. <https://ideayconstruye.com/guia-completa-todo-lo-que-debes-saber-sobre-creditos-hipotecarios-en-peru-2025/>
- Lozada Valencia, A. S. (2024). *Plan de negocio del proyecto inmobiliario “Balcones del Río”* [Tesis de maestría, Universidad San Francisco de Quito]. <https://repositorio.usfq.edu.ec/handle/23000/14615>
- Micertificado.pe. (2025). *Requisitos para un crédito hipotecario en Perú*. <https://micertificado.pe/requisitos-para-un-credito-hipotecario-en-peru/>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2019). *Procedimientos de Saneamiento Físico Legal (SFL)*. https://mef.gob.pe/contenidos/inv_publica/docs/capacitaciones/infografia/23_Infografia_Procedimiento_de_saneamiento_fisico_legal.pdf
- Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. (2021).

Política Nacional de Vivienda y Urbanismo. <https://www.gob.pe/institucion/vivienda/informes-publicaciones/2027198-resumen-de-la-politica-nacional-de-vivienda-y-urbanismo>

Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. (2023). *Decreto Supremo N.º 006-2023-VIVIENDA: Reglamento de Vivienda de Interés Social.* <https://www.gob.pe/institucion/vivienda/normas-legales/4937431-006-2023-vivienda>

Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. (2024). *Resolución Directoral N.º 007-2024-VIVIENDA/VMVU-DGPRVU: Guía de Zonificación Urbana.* <https://www.gob.pe/institucion/vivienda/normas-legales/6352649>

Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. (2025). *Compendio Normativo en Vivienda y Urbanismo.* <https://www.gob.pe/institucion/vivienda/informes-publicaciones/3639339-compendio-normativo-en-vivienda-y-urbanismo>

Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. (2025). *Decreto Supremo N.º 005-2025-VIVIENDA: Reglamento de Vivienda de Interés Social.* <https://www.infobae.com/peru/2025/04/11/vivienda-social-es-oficial-no-mas-departamentos-de-menos-de-40-m2-con-el-nuevo-reglamento-del-ministerio-de-vivienda-en-el-peru/>

Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. (2025).

Organización institucional. <https://www.gob.pe/institucion/vivienda/organizacion>

Peláez Tejada, A. (2017). *El financiamiento hipotecario y los precios de las viviendas en el Perú: una aplicación a Lima Metropolitana 2001–2015* [Tesis de licenciatura, Universidad San Ignacio de Loyola]. <https://repositorio.usil.edu.pe/items/aec57d70-67f8-452b-83ea-bb7c2923d590>

Rojas Faustino, J. (2023). *Saneamiento físico legal de predios a cargo de Cofopri en el Perú* [Tesis de licenciatura, Universidad Continental]. https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/13803/8/IV_FDE_312_TE_Rojas_Faustino_2023.pdf

Revista Construir. (2025, febrero 20). *Pueblo Libre y más de 50 proyectos inmobiliarios en marcha: las zonas y empresas.* <https://construir.com.pe/pueblo-libre-y-mas-de-50-proyectos-inmobiliarios-en-marcha-las-zonas-y-empresas/>

Sáenz, L. (2025, agosto 20). *El crecimiento vertical en Lima enfrenta retos y oportunidades.* EYNG. <https://eyng.pe/web/2025/08/20/luis-saenz-de-urbana-peru-el-crecimiento-vertical-en-lima-enfrenta-retos-y-oportunidades/>

Superintendencia Nacional de los Registros Públicos. (s.f.). *Registro de Propiedad Inmueble.* <https://www.sunarp.gob.pe/serviciosonline/portal/registro->

de-propiedad-inmueble.html

- Superintendencia Nacional de los Registros Públicos. (s.f.). *Servicios de Inscripción Registral (SID)*. <https://www.sunarp.gob.pe/serviciosenlinea/portal/servicios-de-inscripcion-registral-sid.html>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2017). *Resolución de Superintendencia N.º 245-2017/SUNAT*. <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/superin/2017/245-2017.pdf>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2018). *Informe N.º 027-2018-SUNAT/7T0000*. <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficios/2018/informe-oficios/i027-2018-7T0000.pdf>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (s.f.). *Gastos por créditos hipotecarios de primera vivienda*. <https://orientacion.sunat.gob.pe/6963-03-gastos-por-creditos-hipotecarios-de-primer-vivienda>
- Urbana Perú. (2025, mayo 23). *Dptos en Pueblo Libre: oferta inmobiliaria en crecimiento*. <https://www.urbanaperu.com.pe/blog/dptos-en-pueblo-libre-oferta-inmobiliaria/>
- Vidal Oroya, K. J. (2016). *Nivel de burocracia y crecimiento urbano en el distrito de Pueblo Libre* [Tesis de maestría, Universidad César Vallejo]. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/21235>



HN
HoNexus
EDITORIAL

Dirección legal: Urb. Paseo del Mar
Nuevo Chimbote, Santa, Ancash
Correo electrónico: ed.honexus@gmail.com
Telefono: 978653152

<https://books.honexus.org>



ISBN: 978-612-99189-5-2



9 786129 918952