



UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPIRITU  
SANTO

FACULTAD DE ECONOMIA Y CIENCIAS  
EMPRESARIALES

**TEMA: ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD DE LA  
INVERSIÓN EN BIENES Y RAICES EN PERÚ EN  
COMPARACIÓN CON ECUADOR Y LA CREACIÓN  
DE UNA EMPRESA INMOBILIARIA**

Trabajo de Titulación que se presenta como requisito  
para el Título de:

INGENIERA EN CIENCIAS EMPRESARIALES

Autor: ANNETTE NICOLE ODE ALAVA

Tutor: XAVIER FARFAN

*Agradezco a Dios por ser el pilar de mi vida, a mi familia por su gran apoyo y a los profesores a lo largo de estos años de mi formación académica. Un especial agradecimiento a esta universidad que me abrió sus puertas para poder alcanzar una de mis metas en la vida, como también a mi tutor Xavier Farfán por su guía constante para finalizar este trabajo de investigación.*

*Annette Nicole Ode Alava*

# Índice General

1. El Problema
2. Marco Referencial
3. Marco Metodológico
4. Ecuador
  - 4.1 Información Geográfica
  - 4.2 Actividades Económicas más Importantes del País
  - 4.3 Inversión Extranjera
  - 4.4 Turismo
  - 4.5 Análisis del Sector Inmobiliario en Ecuador
5. Perú
  - 5.1 Información Geográfica
  - 5.2 Actividades Económicas más Importantes del País
  - 5.3 Inversión Extranjera
  - 5.4 Turismo
  - 5.5 Análisis del Sector Inmobiliario en Perú
6. Análisis Comparativo entre el Mercado Peruano y Ecuatoriano
7. Plan de Marketing
  - 7.1 Nombre De La Empresa
  - 7.2 Target De Mercado
  - 7.3 Foda
  - 7.4 Objetivo de la Compañía
  - 7.5 Eslogan de la Compañía
  - 7.6 Objetivo Del Plan De Marketing
  - 7.7 Estrategias
  - 7.8 Logos y Publicidad
  - 7.9 Servicios y Asesoría de procesos
  - 7.10 Gestión Administrativa

7.11 Análisis Legal y Tributario  
7.12 Análisis Económico

8. Conclusión

9. Recomendaciones

10. Bibliografía

11. Fuentes

12. Anexos

# 1. El Problema

## Narrativa

El desarrollo inmobiliario es y ha sido siempre pilar e índice fundamental en el desarrollo económico de un país. Comúnmente se ha conocido a la inversión en bienes y raíces como una de las maneras más seguras y rentables de invertir el capital. Las altas expectativas en rentabilidad y plusvalía de las propiedades son las principales razones para que sus inversionistas, economistas y expertos recomienden este tipo de negocio.

En los mejores años del mundo inmobiliario, en los años ochenta y noventa la gente creía ciegamente en el aumento exponencial del valor de sus propiedades, y felizmente estaban viviendo una economía sin igual, las propiedades les daban la rentabilidad esperada, los bancos ofrecían bajas tasas de interés y la globalización estaba comenzando, al igual que el internet y todo lo bueno que ello llevaba consigo. Posteriormente a finales de los años noventa, el mundo inmobiliario seguía en ascenso, incluso gente sin posibilidades económicas comenzó a contagiarse y querer comprar inmuebles para enriquecerse como había pasado décadas atrás. Los bancos otorgaban créditos hipotecarios a personas sin importar su condición laboral y su historial crediticio, también conocidos en la reciente “burbuja inmobiliaria” como <sup>1</sup>“NINJAS” (*no income, no job, no assets*). Fueron varios años en los que se disfrutó de gran rentabilidad y bonanza inmobiliaria, hasta que a mediados del año 2007 la historia feliz se acabó y la burbuja explotó.

Finalmente la “burbuja inmobiliaria” estalló luego de la decaída exponencial de los precios de las viviendas y otros inmuebles, que consecuentemente originó que los bancos comenzaran a realizar ejecuciones hipotecarias por impago de las deudas, esto llevo a los deudores a la desesperación por haber perdido su casa, sus cuotas acumuladas y su sueño de tener gran rentabilidad y plusvalía.

Irónicamente mientras las mayores potencias mundiales sufrían grandes pérdidas económicas a causa de “la burbuja inmobiliaria” fueron los países menos desarrollados que se mantuvieron a flote, resaltando en este caso a países como Ecuador y Perú.

Hablando particularmente del Ecuador, el mercado inmobiliario en el año de detonación de la crisis se mantuvo estable, tenía gran parte de la vivienda con crédito hipotecario, sin embargo este no se vio tan gravemente afectado como en otros países del mundo, lo que sí sucedió es que los bancos se pusieron más estrictos a la hora de dar créditos y

---

<sup>1</sup> frase en ingles “No Income, no Job, no Assets” – “sin ingresos, sin trabajo, sin propiedades”  
Charles R. Morris, libro *The Trillion Dollar Meltdown*

esto favoreció mucho al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IEES) quién a partir de ese momento comenzó a conceder créditos hipotecarios a tasas más bajas de interés que las instituciones privadas, pero eso sí verificando primero una buena posición crediticia del solicitante del crédito.

Enfocándonos ahora en el mercado inmobiliario de Perú y su posición cuando detonó la crisis podemos resaltar lo siguiente. Perú no sólo logró sobrepasar la crisis mundial, sino que en enero del 2008, según la <sup>2</sup>INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática) el país había tenido un crecimiento del 21% y había acumulado 34 meses de crecimiento continuo. Con proyecciones de más del 15% en el sector de la construcción para el año siguiente y también con gran apoyo del gobierno y el ministerio de vivienda.

Actualmente ambos países, Ecuador y Perú han mantenido en ascenso la economía enfocada en el mercado inmobiliario. Cada uno presenta proyectos interesantes para el desarrollo y crecimiento de su país.

## **Objetivo General**

Este trabajo de investigación tiene como objetivo principal comparar y demostrar que Perú es mejor opción que Ecuador para la creación de una empresa dedicada al negocio inmobiliario.

## **Objetivos Específicos**

1. Analizar el crecimiento económico enfocado en el mercado inmobiliario en Perú y Ecuador en los últimos años.
2. Investigar las medidas que se tomaron para que Perú sea mejor opción que Ecuador.
3. Diseñar una estrategia de marketing para el ingreso de la compañía en Perú demostrando la factibilidad financiera del proyecto.

## **Justificación**

Esta tesis tiene como finalidad analizar y comprobar los hechos y acciones relacionados con el mundo inmobiliario acontecidos durante los últimos años en Perú y Ecuador, esta investigación busca justificar porque Perú es una mejor alternativa para el desarrollo de un negocio inmobiliario. Con el fin de realizar esta tesis debo acudir a una ardua investigación, obteniendo información de diferentes fuentes y organismos. Como opción principal debemos indagar en los ministerios de la vivienda, tanto de Ecuador como de Perú para recopilar datos exactos y reales sobre los últimos años, también investigaremos y examinaremos

---

<sup>2</sup> Instituto Nacional de Estadística e Informática

información de las principales agencias inmobiliarias de ambos países para así formar una base. Consecuentemente consultaremos estadísticas con el INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática) en el caso de Perú y con INEC (Instituto Nacional De Estadística y Censos) en el caso de Ecuador al igual que con diarios de mayor circulación y mejor reputación del país.

Para esta investigación usaremos como técnicas y herramientas entrevistas a agentes inmobiliarios, constructores y gente relacionada con el ámbito de bienes y raíces.

El objetivo principal de esta tesis es la demostración del crecimiento exponencial de Perú y específicamente la ciudad de Lima, en comparación con Ecuador y específicamente la ciudad de Guayaquil y porque consideramos que Perú es el destino más atractivo para la creación de una empresa inmobiliaria.

## 2. Marco Referencial

### Marco Teórico

El mercado inmobiliario forma parte de una gran necesidad básica humana de tener una vivienda y construir un **hogar**. Desde el comienzo de los tiempos, las civilizaciones antiguas construían sus casas. Grandes palacios y castillos se crearon para albergar a realezas, un sin fin de tierras en trueque y más de un comerciante, comenzaba a sentir la necesidad de poseer más de una propiedad.

*La palabra hogar proviene del lugar en el que se reunía, en el pasado, la familia a encender el fuego para calentarse y alimentarse.  
Enciclopedia Universitas 1989*

En los tiempos modernos, así como en los antiguos, la vivienda tiene una relación directa con el status social del individuo y sus logros laborales.

Durante los últimos años se podría decir que el mercado de bienes y raíces ha tenido mundialmente un enorme tropiezo con la muy conocida "burbuja inmobiliaria". Es de gran importancia para el desarrollo inmobiliario, la inversión local y extranjera, la misma que avanza y crece mientras se mantengan altos índices positivos en cuanto a lo político, económico, y social.

Al hablar de lo político me refiero a una estabilidad positiva por parte del gobierno, incentivando a sus ciudadanos y turistas a confiar en su país y a invertir en todos los sectores, incluidos los bienes inmuebles. Otorgando políticas amigables para el crecimiento del país y su buena imagen.

La economía de un país, se puede ver reflejada de manera macroeconómica por su indicador más importante el <sup>3</sup>PIB. El indicador económico PIB representa el valor total de los mercados de todos los bienes y servicios producidos en un país durante un año. Es por esta razón que antes de comenzar cualquier gran inversión o negocio en cualquier país, se debe primero analizar el PIB de los últimos años. Indicador económico que luego señalaremos en el caso de Ecuador y Perú.

En cuanto a lo social podríamos basarnos en el estrato económico social, las diferentes clases y su porcentaje a nivel nacional. Este índice es muy importante y trascendente en el mercado inmobiliario, es una base primordial para la toma de decisiones de sus clientes.

El desarrollo inmobiliario como mencioné antes sobrevive gracias a la inversión ya sea local o extranjera, basada en lo político, económico y social. Está inversión es la base para el continuo avance de un país, como ejemplo en Ecuador, la promotora inmobiliaria *Pronobis* ha contribuido al crecimiento y modernización de la ciudad de Guayaquil y comienza a diversificarse por otras ciudades. En el caso de Perú, la empresa Graña y Montero cuenta con varios proyectos a manos de peruanos y extranjeros para hacer de Lima, una de las ciudades más escuchadas en los últimos años.

### **3. Marco Metodológico**

#### **3.1 Tipo y Diseño de Investigación**

Mi tesis tendrá diferentes tipos de investigación, comenzando con la histórica, investigaré datos pasados, analizaré escenarios desde mediados del año 2000, que los compararé con los actuales, por medio de esta información y las estadísticas también haré mi tesis de manera documental y tipo descriptiva, examinando las diferencias entre Ecuador y Perú, al igual que su correlatividad.

El tipo explicativo lo usaré al exponer por qué decidí que era mejor opción realizar una empresa inmobiliaria en Perú en vez de Ecuador y también realizaré encuestas a personas relacionadas con el medio de bienes y raíces por lo que el tipo transaccional también será parte de mi tesis.

Usaré el diseño tipo cuantitativo ya que para demostrar mi tesis necesito mostrar cuadros estadísticos con información comparativa, así como variables comparativas entre Perú y Ecuador.

---

<sup>3</sup> Producto Interno Bruto



## **3.2 La Población**

### **3.2.1 Características de la población**

En esta investigación la población que voy a estudiar serán todos los ciudadanos que poseen o quieren comprar un bien inmueble en Ecuador o Perú, sean nacionales o internacionales, al igual que las agencias y promotores inmobiliarios en ambos países.

## **3.3. Métodos Teóricos**

El marco teórico en esta investigación será deductiva y estadística. Observaremos las situaciones que lograron el desarrollo inmobiliario Peruano y Ecuatoriano y como llegó a la actualidad. También será estadístico ya que nos basaremos en estadísticas históricas de pocos años atrás comparando Ecuador con Perú y finalmente veremos el proceso de desarrollo y sus efectos por medio del método de la síntesis.

### **3.3.1 Métodos Empíricos Fundamentales**

El método fundamental en mi tesis será el de la observación, por medio de este método observaré los fenómenos y analizaré la estadística recopilada.

### **3.3.2 Técnicas e instrumentos de la investigación**

- Entrevista

Entrevistaré concretamente a personas directamente vinculadas con el tema a comprobar. Personas dedicadas al sector inmobiliario, comercial y promotor. Gente que viva en la ciudad y que sepa expresar y colaborar con información significativa para mi tesis.

## **3.4 Propuesta de Procesamiento Estadístico de la Información**

Usaré Microsoft Word y Excel como herramientas para presentar y tabular la información que se utilizará en esta investigación.

## 4. Ecuador

### 4.1 Información Geográfica

Ecuador se encuentra ubicado en la costa noreste de América del Sur, limita al norte con Colombia, al sur y al este con Perú y al oeste con el Océano Pacífico, que baña el perfil ecuatoriano con una población de 14,483.499. La ciudad que vamos a comparar en esta investigación es Guayaquil, también conocida como “La perla del pacifico” ubicada en el cantón Guayaquil en la parte suroccidental de la provincia del Guayas. La ciudad de Guayaquil es su cabecera cantonal y está situada entre los 2°3' y 2°17' de latitud sur; y los 79°59' y 79°49' de longitud oeste. Oficialmente Santiago de Guayaquil, es la ciudad más poblada del Ecuador con 2,440,127 habitantes. Siendo ciudad portuaria, el puerto de Guayaquil es uno de los más importantes de la costa del Pacífico Oriental y el más importante del país.

#### Vista Panorámica de Guayaquil



**FUENTE:** Logística y Comercio Exterior de Guayaquil

## 4.2 Ecuador y las Actividades Económicas más importantes del País

### Economía: Principales Productos y Actividades

La economía Ecuatoriana se ha visto en continuo crecimiento durante los últimos años. Sobrepasando la crisis mundial y pagando toda la deuda al Fondo Monetario Internacional. Ecuador ha concentrado sus esfuerzos en diversificar su matriz energética, pagar la enorme deuda social e incrementar la inversión pública en infraestructuras: hidroeléctricas, carreteras, aeropuertos, hospitales, colegios, etc. También ha logrado renegociar la deuda externa exitosamente.

Entre los principales productos, cabe resaltar el banano ecuatoriano, 30% de los bananos consumidos a nivel mundial son ecuatorianos, siendo Ecuador el número uno y principal exportador mundial de este producto y cuarto productor en el mundo según <sup>4</sup>CORPEI. El cacao ecuatoriano también es mundialmente conocido como el mayor proveedor de cacao fino y aroma. No podemos olvidar mencionar la exportación de flores ecuatorianas, siendo consideradas como las mejores y más hermosas del mundo por su alta calidad, belleza y diversidad.

### Productos Principales de Exportación



FOTOS: Ecuador Costa Aventura

<sup>5</sup>El petróleo sigue siendo y es la principal fuente de riqueza del país. El gobierno ha intentado diversificar este hecho, de depender principalmente

---

<sup>4</sup> Institución sin fines de lucro, encargada de la promoción privada de las Exportaciones e Inversiones en el Desarrollo Económico y Competitivo del Ecuador.

<sup>5</sup> CORPEI

en la comercialización de este producto y se ha propuesto a invertir en diferentes sectores para formar profesionales de alta calidad, para formar una economía basada en el conocimiento, invirtiendo en el mismo y llevando profesores de alto estándar.

También productos como el camarón, el atún y la tilapia forman parte de los principales mercados de exportación. Principales empresas Ecuatorianas como atún real, exportan estos productos a nivel internacional y contando con una excelente acogida.

No podemos dejar de mencionar el agradable clima, debido a su favorable ubicación, que se presta para que la agricultura Ecuatoriana sea también una de sus principales actividades económicas. El café, mango, maracuyá, palmito, kiwi, brócoli, bambú, pimienta, naranjilla, y otras frutas exóticas son también parte principal de las exportaciones ecuatorianas. Al igual que el muy ecuatoriano sombrero de paja toquilla, conocido mundialmente como "Panama Hat".

Finalmente no podemos dejar de mencionar el turismo como cuarto rubro económico importante para el Ecuador y generador de miles de millones anuales.

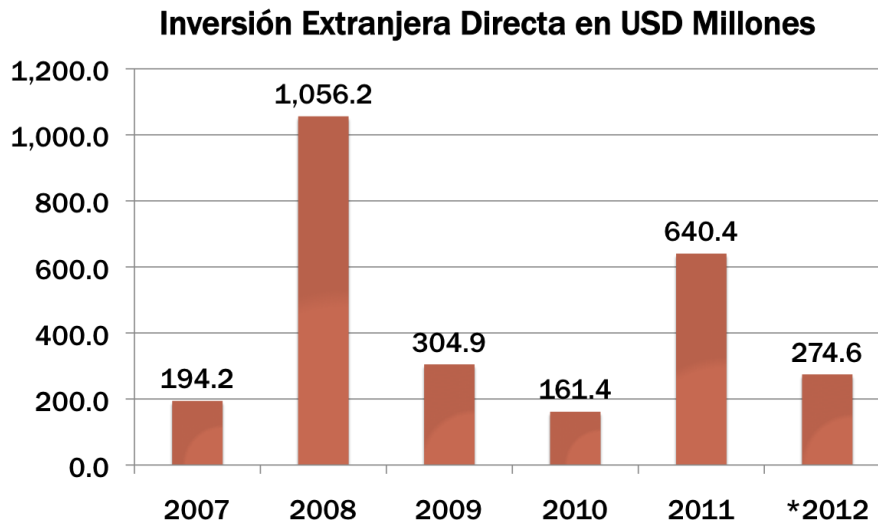
### **4.3 Inversión Extranjera**

Según las Superintendencia de Compañías, la inversión extranjera directa privada del primer semestre del año 2012 en Ecuador fue 36,47% menor a la del mismo periodo del 2011. La cifra pasó de USD\$ 190,70 millones de enero a junio del 2011 a USD\$ 121,15 millones en el 2012. Según los datos de la entidad, el 92,42% del dinero que ingresó al país fue destinado al aumento de capital de compañías ya existentes y los USD\$ 9,18 millones restantes (7,57%) se direccionó a constituciones de empresas.

Ecuador durante el periodo anual del 2011 recibió únicamente la cifra de USD\$ 640.4 millones de inversión extranjera directa. Siendo uno de los peores situados en la escala de inversión extranjera. Muchos expertos tratan de analizar las causas de este fenómeno y argumentan que la falta de incentivos, el aumento de impuestos, los constantes cambios en reformas tributarias, una política inestable, la aproximación al fin de las preferencias arancelarias con EE.UU. (Atpdea) y la Unión Europea (SGP-Plus) son motivos esenciales para que no haya motivación para inversión en el país.

Los principales países contribuyentes a la inversión extranjera se puede observar en el siguiente gráfico.

Gráfico No.1



**FUENTE:** Banco Central del Ecuador  
\*Sólo se registran datos hasta el segundo trimestre

Gráfico No. 2



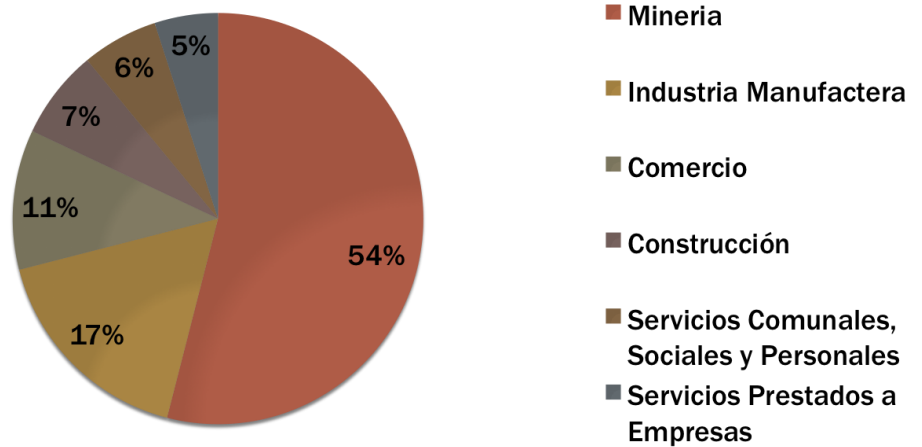
**FUENTE:** Banco Central del Ecuador

El gráfico demuestra a Canadá como el principal inversor directo de Ecuador con 51%, seguido por China con 16%, en tercer lugar se ubica Estados Unidos con un 12%, Comunidad Andina con 10% y en la quinta posición como inversor observamos a España con 10% de la inversión extranjera directa.

## Inversión Extranjera Directa por Sector Económico

Gráfico No. 3

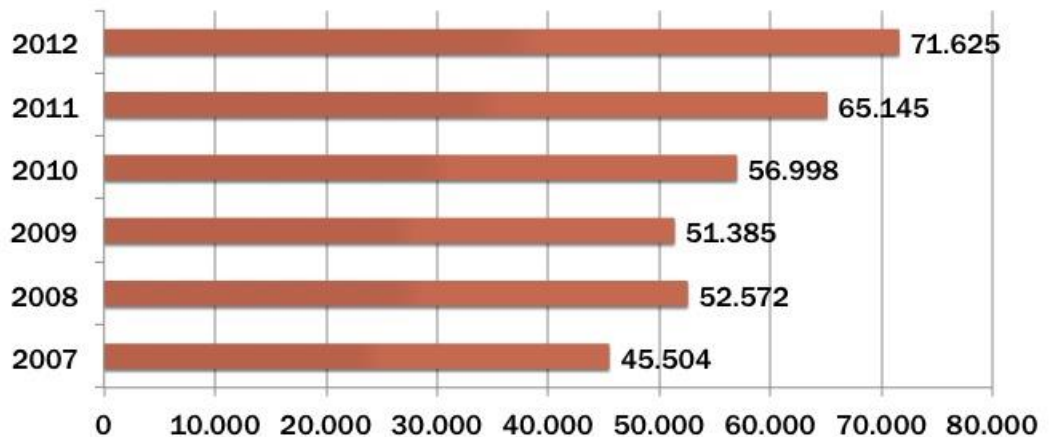
### Inversión Extranjera Directa por Sector Económico



FUENTE: Banco Central del Ecuador

Gráfico No. 4

### PIB Ecuador (Millones de USD)



FUENTE: Banco Central del Ecuador

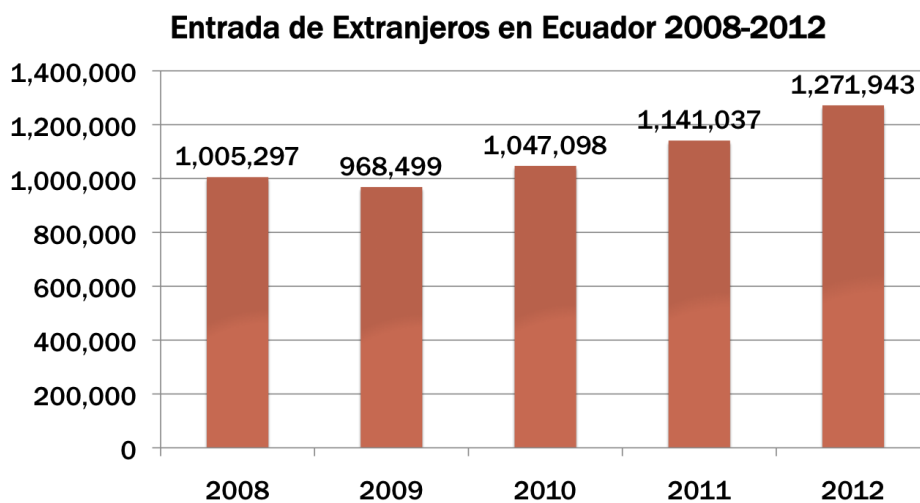
En el Gráfico podemos observar el Producto Interno Bruto del Ecuador durante los últimos años, En el año 2012 es de USD\$ 71,625 millones de dólares una cifra que significa un crecimiento del 5% respecto al 2011 y se ubica en cuarto puesto entre Suramérica y el Caribe, cuyo promedio de crecimiento fue 4,4%.

## 4.4 Turismo

El turismo en un país es una actividad fundamental para el desarrollo económico y social. Ecuador es un país con bastante riqueza natural y cultural la diversidad de sus cuatro regiones ha dado lugar a cientos de miles de especies de flora y fauna. Ecuador está considerado como uno de los 17 países donde está concentrada la mayor biodiversidad del planeta, siendo además el mayor país con biodiversidad por km<sup>2</sup> del mundo. Así mismo, ofrece atractivos históricos como Guayaquil, Quito, Cuenca y Las Islas Galápagos (que cuenta con la biodiversidad más densa del planeta), gastronómicos y una gran variedad de tradiciones y cultura. <sup>6</sup>El turismo en Ecuador durante el año 2012 acogió a más de 1,271,953 extranjeros. Los cuales generaron USD\$ 6,000 millones de dólares y ahora ya forma parte importante del PIB del Ecuador.

En el siguiente gráfico podemos observar la entrada de extranjeros anualmente a Ecuador y se puede comprobar el aumento de turistas extranjeros.

Gráfico No.5



**FUENTE:** Ministerio de Turismo

Ecuador es un país privilegiado por su diversidad climática y sus grandes reservas protegidas, dividido en costa, sierra, oriente y el archipiélago de Galápagos, Ecuador se ha convertido en un receptor de turistas extranjeros, desarrollando planes de transporte y desplazamiento interno en diferentes ciudades, así mismo se ha incrementado la inversión en carreteras y embellecimiento del paisaje.

---

<sup>6</sup> Ministerio de Turismo

Las ciudades o regiones más visitadas en Ecuador son:

- Las Islas Galápagos
- Guayaquil
- Quito
- Cuenca

## Fotos de las Ciudades

Quito



FUENTE: Ministerio de Turismo

Cuenca



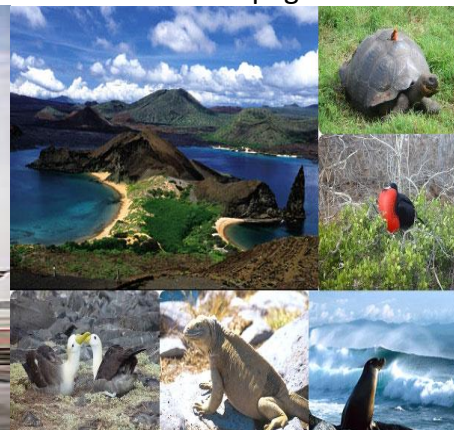
FUENTE: Ministerio de turismo

Guayaquil



FUENTE: Turis Ecuador

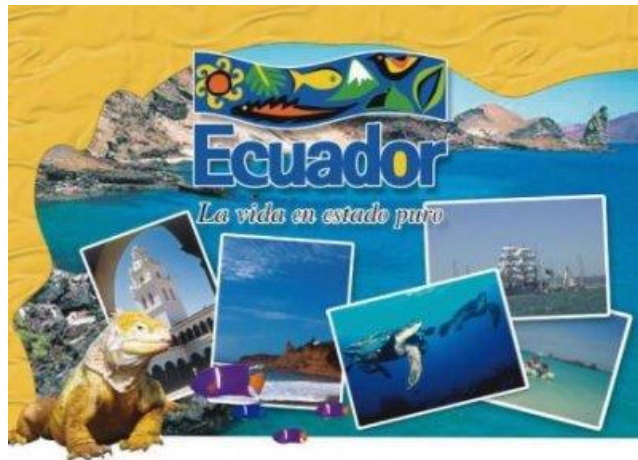
Islas Galápagos



FUENTE: Comercio Exterior



## Campaña de Promoción de Ecuador



FUENTE: TurisEcuador

## Campaña de Promoción de Ecuador



FUENTE: Ministerio de Turismo del Ecuador

La Inversión de nuevas cadenas hoteleras tales como Howard Johnson, Sheraton, Marriot, Sonesta, Wyndham y Hilton multiplican la oferta de estadia en las diferentes ciudades ecuatorianas, grandes centros comerciales se inauguran regularmente, grandes superficies de entretenimiento y la naturaleza en su mejor esplendor en las grandes reservas naturales caracterizan el desarrollo y expansión del turismo extranjero y local en Ecuador.

**AEROPUERTO INTERNACIONAL JOSE JOAQUIN DE OLMEDO**  
**LLEGADA MENSUAL DE VISITANTES EXTRANJEROS, ENERO 2008**  
**- DICIEMBRE DEL 2012**

Cuadro No. 1

MES	2008	2009	2010	2011	2012	VAR% 2012/2011
ENERO	92,378	86,544	96,109	105,548	127,119	20.44
FEBRERO	74,174	72,742	89,924	86,421	99,551	15.19
MARZO	77,946	72,226	82,452	87,495	96,975	10.83
ABRIL	67,557	72,910	70,540	87,507	92,627	5.85
MAYO	74,667	70,277	77,618	82,870	92,646	11.80
JUNIO	89,262	89,889	91,602	99,949	118,293	18.35
JULIO	109,250	102,571	110,545	117,966	130,783	10.86
AGOSTO	96,336	87,221	95,219	98,962	106,368	7.48
SEPTIEMBRE	73,757	68,124	71,776	80,090	85,986	7.36
OCTUBRE	79,814	77,960	83,701	88,357	99,145	12.21
NOVIEMBRE	83,458	76,965	81,253	92,573	99,676	7.67
DICIEMBRE	86,698	91,070	96,359	113,299	122,784	8.37
<b>TOTAL</b>	<b>1,005,297</b>	<b>968,499</b>	<b>1,047,098</b>	<b>1,141,037</b>	<b>1,271,953</b>	<b>11.47</b>

FUENTE: Ministerio de Turismo

#### 4.4 Análisis del Sector Inmobiliario en Ecuador

Desde el año 2000 con la dolarización de la economía, hubieron aumentos en la oferta inmobiliaria, los niveles de inflación bajaron así como las tasas de interés, y creció la disponibilidad y necesidad de créditos para los compradores interesados en vivienda con una gran demanda. El comprador alcanzó una mayor capacidad de compra y llevaron a cambios positivos en las condiciones de mercado recuperando niveles perdidos con el cambio a la dolarización, el mercado se habilitó para absorber viviendas de un mayor valor, lo que llevó a desplazamientos positivos de la demanda hacia viviendas de mayores precios.

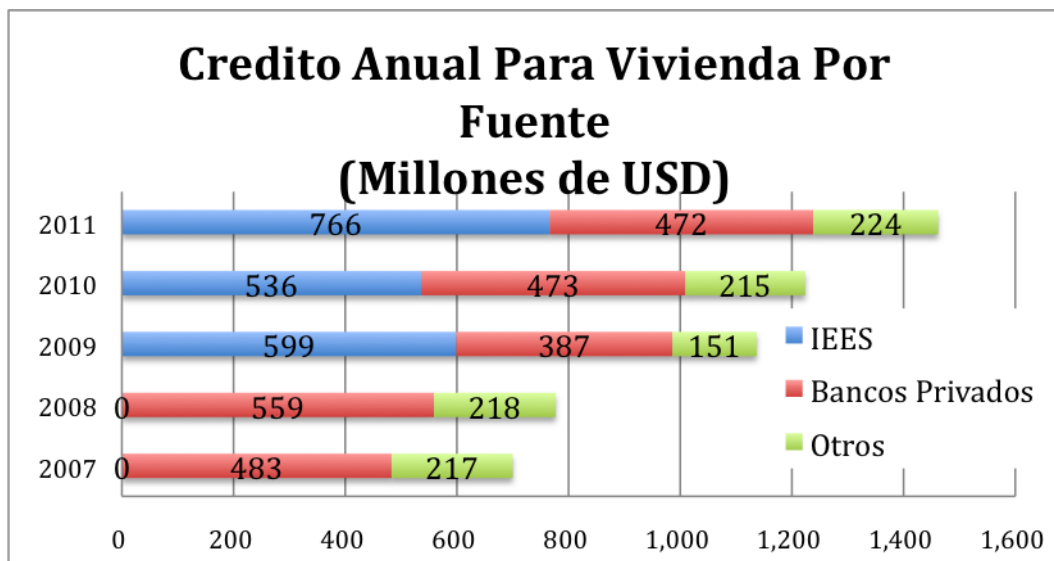
La penetración del negocio inmobiliario en zonas de la ciudad y el desarrollo habitacional, representó para los compradores la posibilidad de acceder a una mejor calidad de vida y poder realizar una mejor "selección" para su futura vivienda, variado y con alternativas de tamaños y precios, posibilitándole mejoras en los rendimientos de su inversión, al

conseguir favorables condiciones en su compra, en virtud del mayor poder de negociación que ha alcanzado el comprador frente al vendedor.

En la actualidad para el mercado de vivienda, a pesar de la alta competencia generada en los últimos años por lo atractivo del mercado; que había motivado a nuevos inversionistas y constructores a ingresar al negocio de la construcción; ya a partir del año 2006 el mercado comenzó a estabilizarse con la “decantación” de proyectos, promotores y constructores, lo cual conlleva a una disminución en el número de unidades de vivienda en oferta, como ya se viene reflejando. Sin embargo, los análisis sectoriales realizados nos llevan a considerar que en los próximos años se mantendrán los niveles de absorción, con volúmenes de oferta disponibles acordes para el mercado como ejemplo de Quito (entre 7.000 a 8.000 unidades en oferta) siempre que las tasas de interés se estabilicen (a la baja) y la disponibilidad del crédito hipotecario mantenga la penetración de los últimos 3 años.

El BIES (Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social) "Ha representado un factor importante en la evolución del mercado inmobiliario destinando USD\$ 766 millones de dólares en créditos hipotecarios", según su gerente general Efraín Vieira.

Cuadro No. 2



FUENTE: Ministerio de Coordinación de la Política Económica

En el año 2007 el monto de créditos para vivienda fue de USD\$ 700, en el año 2008 fue de USD\$ 777, mientras que en el año 2009 fue de USD\$ 1,137. En el año 2010, el monto de créditos para vivienda fue de USD\$ 1,224 millones y en el 2011 la cifra llegó a USD\$ 1,462 millones. El crecimiento fue del 8.5%.

## Total de Crédito Anual para la Vivienda (Millones de USD)

Cuadro No.3

AÑO	DOLARES
2007	USD\$700
2008	USD\$777
2009	USD\$1.137
2010	USD\$1.224
2011	USD\$1.462

FUENTE: Banco Central del Ecuador

## Ingreso Familiar Anual Promedio Guayaquil

Cuadro No.4

AÑO	INGRESO FAMILIAR
2007	USD\$ 170
2008	USD\$ 200
2009	USD\$ 218
2010	USD\$ 240
2011	USD\$ 264
2012	USD\$ 292

FUENTE: Banco Central del Ecuador

## PRECIO POR MT2 DE CONSTRUCCION EN GUAYAQUIL

Gráfico No. 6

### Metro cuadrado en Guayaquil

VALOR EN DÓLARES

Datos de enero a junio de cada año



FUENTE: Cámara de la Construcción de Guayaquil

Elaborado por: Diario El Universo

## **Antecedentes**

Uno de los temas económicos de creciente interés a escala mundial es el relativo a la industria de la construcción y, en especial, al negocio inmobiliario. Es tal el denominado boom de este sector, que en efecto, desde hace algunos años, en los Estados Unidos, Inglaterra, la India, Chile y en algunas ciudades de China se vive un crecimiento muy acelerado de las actividades de construcción, compra y venta de bienes inmuebles.

La demanda es tan fuerte que los precios han crecido a niveles inimaginables, generando importantes ganancias de capital en muy corto plazo a mucha gente. El Ecuador también participa de esta tendencia, basta con la simple observación de la cantidad de proyectos inmobiliarios en las áreas urbanas de Quito, Guayaquil, Loja, Cuenca, Manta o Ibarra.

Según la Consultora de Economía y Finanzas Multienlace sobre el sector inmobiliario, el entorno macroeconómico del último quinquenio ha favorecido al crecimiento de la demanda por viviendas: la reducción de la inflación, el crecimiento del ingreso real por habitante, la reducción de las tasas de interés, la estabilidad de los precios de la construcción, la disponibilidad del crédito, son algunos de los factores que han incidido favorablemente en este comportamiento.

El sector de la construcción ha tenido crecimientos importantes desde el año 2000 y su participación en el PIB aumentó hasta el año 2002, pero desde entonces ha venido decreciendo hasta colocarse en torno al 7%, su nivel actual.

Por su parte, el sector de actividades inmobiliarias empresariales y de alquiler tiene una tendencia muy similar, con un crecimiento positivo desde 2000, pero con una tendencia a disminuir su participación en el PIB en los últimos tres años.

Hay una importante demanda potencial en el país, pues el déficit habitacional en el área urbana es del 40% y en las zonas rurales del 21%. Después del crédito a la microempresa, el financiamiento destinado a la compra de vivienda o construcción es el que más ha crecido en el último año.

La cartera hipotecaria en la banca privada se ubica en torno a los USD\$ 500 millones, pero el crecimiento de otros proveedores de financiamiento como mutualistas o cooperativas de ahorro y crédito ha sido muy importante.

El negocio inmobiliario está normalmente muy relacionado con el ciclo económico y es muy sensible a factores como:

- variación en las tasas de interés,
- inestabilidad de los precios y
- cambios en el ingreso real de las familias.

Requiere que los agentes tengan expectativas favorables en el largo plazo. Hay algunos signos que alertan una paulatina reducción del crecimiento de este sector en economías como la norteamericana, en especial por la subida de la tasa de interés. En el país, aunque de acuerdo a las estadísticas el boom no ha sido tan intenso, las señales aún son prematuras para anticipar un cambio de tendencia.

Esta tendencia creciente ha permitido que el desarrollo de la actividad inmobiliaria en nuestro país envuelva la participación de varias áreas de negocio como la administración, la economía, el financiamiento, la publicidad, la planificación entre otros que aunados a la corriente de emprendimiento e innovación que se han venido observando las últimas décadas en el país han consentido que sea posible el planteamiento de varias características únicas para el negocio inmobiliario, que así mismo requieren un conjunto de conocimientos especializados.

Se afirma que en el país, existe un déficit de 1.200.000 unidades habitacionales y que por cada año que transcurra se necesitan 200.000 más. En Guayaquil se estima que el déficit de vivienda es de 270,000. Es importante entonces conocer la evolución de la Vivienda y la Infraestructura básica en el país, comparando información de los últimos Censos.

De esta manera se tendrá una idea aproximada de los avances experimentados por el país en estos aspectos.

## **NÚMERO DE VIVIENDAS PARTICULARES OCUPADAS POR TIPO DE TENDENCIA SEGÚN TIPO DE VIVIENDA**

Según las encuestas realizadas sobre condiciones de vida, el 78,2% del total de hogares ecuatorianos son poseedores de vivienda propia. Este dato por sí solo, no es suficiente para establecer la situación, del derecho a la vivienda en el país, pues muchas personas han realizado construcciones elementales, sobre terrenos que son el producto de invasiones realizadas al margen de la ley y que además carecen de los más elementales servicios básicos.

Actualmente el Estado, está tratando de impulsar los rubros de construcción de nuevas viviendas, ampliación y remodelación, además de continuar con los proyectos inmobiliarios en ejecución” mencionó el Ing. Hermel Flores Maldonado, Presidente de la Cámara de la Construcción de Quito.

Con el inicio del 2009 la construcción tuvo un crecimiento sostenido debido a la inversión pública, con la que se empieza a superar la crisis del sector inmobiliario derivada principalmente por la contracción de los créditos para el constructor y para las personas que requerían de préstamos hipotecarios, algunos de los factores que han incidido para que se recupere la confianza del sector de la construcción son la compra de USD\$100 millones de dólares, por parte del IESS, de la cartera hipotecaria a la banca privada; y, los USD\$ 77,5 millones desembolsados por esta institución a sus afiliados en préstamos hipotecarios.

## Principales Proyectos Inmobiliarios en Guayaquil

### Ciudad del Río US\$ 182,6 M



FUENTE: Pronobis

### Giardini Boutique Hotel US\$ 18M

### Quo Luxury US\$ 22,5M



FUENTE: Giardini Boutique Hotel

FUENTE: Quo Luxury

### Plaza Constitución US\$ 50M

### América Centro Corporativo US\$ 15M



FUENTE: Plaza Constitución

FUENTE: Millenium Partners

## 5. Perú

### 5.1 Información Geográfica

Perú se encuentra situado en el medio del continente Sudamericano, limitando con el Océano Pacífico al oeste, al norte con Ecuador, con Colombia al noreste, con Brasil y Bolivia al este y con Chile al Sur. Con una población de 30`135,875 habitantes.

Con una extensión de 1'285,216 km<sup>2</sup> es el tercer país más extenso en Sudamérica y cuenta con las siguientes tres regiones principales: Costa, Sierra y Selva. La ciudad a comparar en esta investigación es Lima, ubicada en la costa central del Océano Pacífico, Lima, alcanza una altitud de 101 metros sobre el nivel del mar. Bordea el litoral, aproximadamente, en el km. 50 de la Panamericana Norte desde el distrito de Ancón, hasta el distrito de Pucusana, este último cercano al km. 70 de la Panamericana Sur. Dicha ubicación le otorga una extensión de al menos 130 km de costa y playa. La población Limeña actual según el INEI es de 8, 432,000 habitantes.

Cabe añadir que Perú es un país con un territorio que cuenta casi con todos los climas del planeta, gozando de notables recursos naturales, tales como mineros y energéticos. (Oro, cobre y plata)

### Lima



FUENTE: Municipalidad de Lima



## 5.2. Perú y las Actividades Económicas más importantes del País

Entre las principales actividades económicas del Perú se incluye a la agricultura, la pesca, la minería y la manufactura de productos, entre los que destacan los productos textiles. El Perú está situado como el primer productor mundial de harina de pescado, espárrago fresco y paprika; primer productor mundial de banano orgánico y alcachofas, y sexto productor mundial de café. En minería, a nivel mundial está situado como el primer productor de plata, el segundo de zinc, el tercero de cobre, el cuarto de plomo, el quinto de oro, además de contar con grandes yacimientos de hierro, fosfatos, estaño, manganeso, petróleo y gas. Una de las actividades económicas de reciente explotación y de gran potencial es el aprovechamiento de los recursos forestales (cedro, roble y caoba, principalmente).

<sup>7</sup>El INEI (Instituto Nacional de Estadasticas e Informática) informa que la producción nacional en el primer mes del año 2012 experimentó un crecimiento del 5,38%, determinado por el resultado favorable de casi todos los sectores, con excepción de la pesca y de la minería e hidrocarburos, contabilizando 29 meses de continuo crecimiento.

El desempeño positivo de la actividad económica del país es explicado por la mayor demanda interna y externa. La evolución de la demanda interna se refleja en el aumento de las ventas al por menor a los hogares en 8,52%, la mayor importación de bienes de consumo 27,79% y la venta de autos ligeros en 61,40%.

Asimismo, creció la importación de bienes de capital y materiales para la construcción en 15,86% y la inversión en construcción 4,43%. El comportamiento ascendente de la demanda externa se constata en las mayores exportaciones que en términos reales crecieron en 25,48%, tanto de productos tradicionales (35,44%), como no tradicionales (14,59%). Entre los tradicionales figuran los mayores envíos al exterior de productos pesqueros (harina y aceite de pescado), mineros (cobre, oro, hierro, plomo, plata y zinc) y agrícolas (algodón y café). De modo similar, en el grupo de productos no tradicionales sobresalen los agropecuarios, textiles, pesqueros y químicos.

Entre los sectores primarios, la actividad *agropecuaria* registró un crecimiento del 2,24%, del Perú.

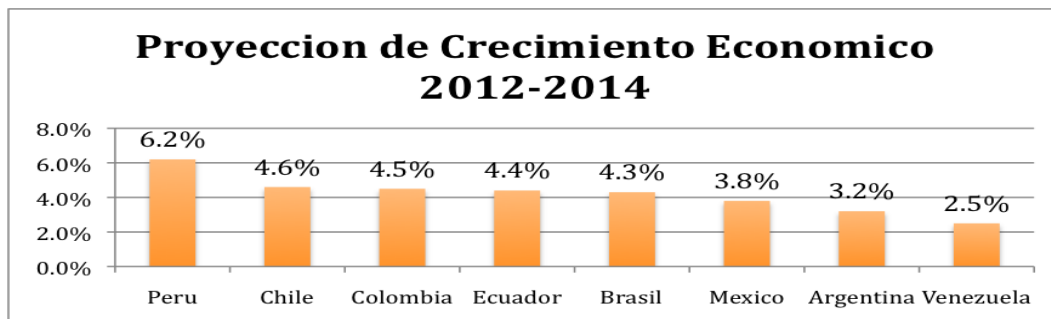
Cabe añadir que en Latinoamérica Perú es el primer productor de oro, plata, zinc, estaño y plomo; segundo de cobre y molibdeno y uno de los principales exportadores textiles (con prendas de alto valor), aparte de ser poseedor de la mayor riqueza y variedad biológica.

---

<sup>7</sup> INEI (Instituto Nacional de Estadasticas e Informática)

## Tasa de Crecimiento Económico Proyecciones Latinoamérica: 2012-2014 (Variación promedio anual %)

Gráfico No. 7

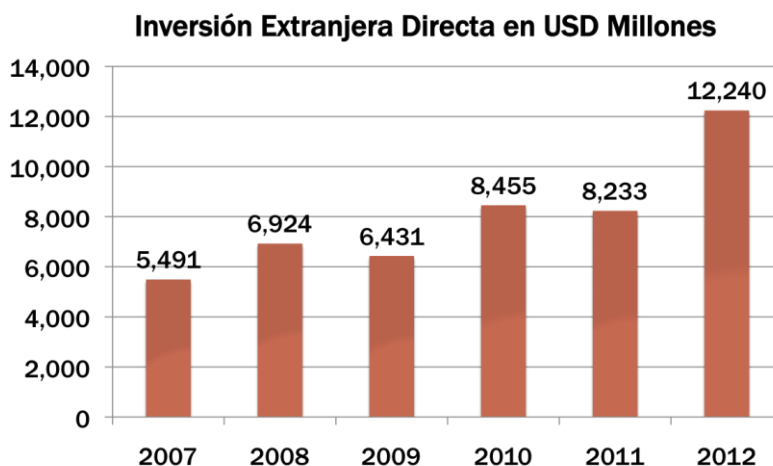


FUENTE: INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática)

### 5.3 Inversión Extranjera

La inversión extranjera directa en Perú sumó USD\$ 12,240 millones en el año 2012, monto mayor que los USD\$ 8,233 millones en el año 2011, informó la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). A continuación se presenta un cuadro bien interesante donde se visualiza claramente la procedencia de las inversiones en el Perú.

Gráfico No.8



FUENTE: Pro Inversión

## INVERSIÓN EXTRANJERA POR INDUSTRIA

Gráfico No.9



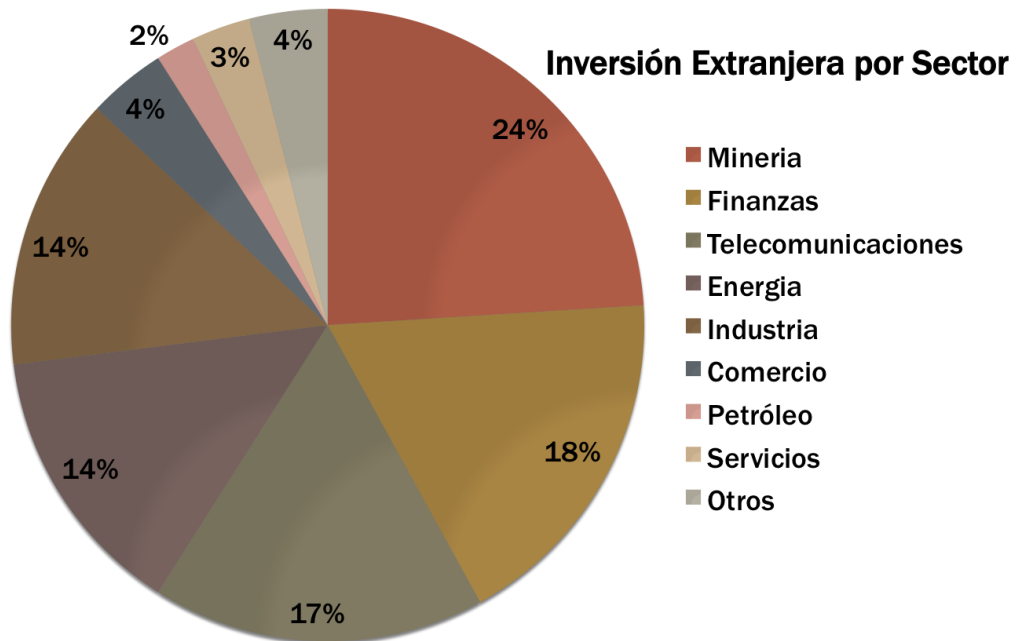
FUENTE: Pro Inversión

Cuadro No. 5

<b>Inversión Extranjera por Sector Comercial (Porcentaje)</b>	
<b>Sector</b>	<b>Porcentaje</b>
MINERIA	24%
FINANZAS	18%
TELECOMUNICACIONES	17%
ENERGIA	14%
INDUSTRIA	14%
COMERCIO	4%
OTROS	4%
PETROLEO	2%
SERVICIOS	3%

FUENTE: Pro Inversión

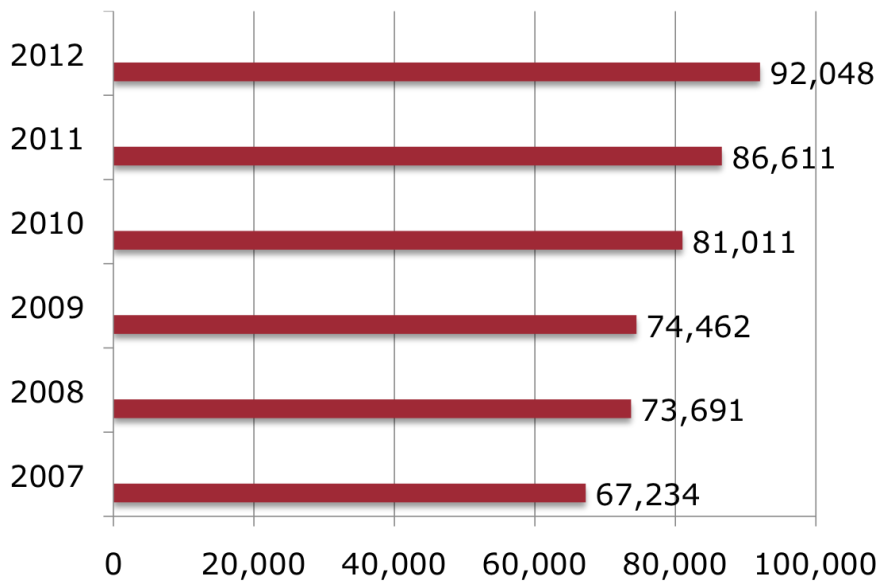
Gráfico No. 10



FUENTE: Pro Inversión

Gráfico No.11

**PIB Perú (Millones de USD)**



FUENTE: Pro Inversión

## 5.4 Turismo

El Turismo en Perú representa la tercera industria más grande de la nación, sólo sobrepasada por la pesca y la minería.

El turismo se centra en la explotación de yacimientos y monumentos arqueológicos, pues cuenta con más de cien mil yacimientos arqueológicos distribuidos a lo largo de la geografía peruana. Existen varios tipos de turismo en Perú. Entre ellos destacan el ecoturismo en la Amazonía peruana, el turismo cultural en las ciudades coloniales, el turismo gastronómico, el turismo de aventura y el turismo de playa.

De acuerdo con un estudio del gobierno peruano, el índice de satisfacción de los turistas después de visitar el Perú es 94%.

Las ciudades más visitadas del Perú son según <sup>8</sup>BADATOUR:

- Lima
- Cuzco
- Puno (Lago Titicaca)
- Arequipa
- Ica (Líneas Nazca)

Lima vista panorámica



FUENTE: Ministerio de Turismo  
Arequipa

Machu Pichu



FUENTE: Ministerio de Turismo  
Lago Titicaca



FUENTE: Ministerio de Turismo



FUENTE: Ministerio de Turismo

<sup>8</sup> Agencia de base de datos turísticos

El turismo es la industria de más rápido crecimiento en Perú, creció anualmente a un ritmo del 25% en los últimos cinco años (hasta el año 2012), siendo la tasa de crecimiento más alta que en cualquier otro país de América del Sur. Muchos de los turistas que últimamente visitan Perú para analizar oportunidades laborales. La gran campaña de promoción de PROMPERU<sup>9</sup> para el país ha sido muy exitosa y el Perú ha incrementado significativamente el turismo.

### Campaña de Promoción de Perú



### Campaña de Promoción de Perú



<sup>9</sup> Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo

## AEROPUERTO INTERNACIONAL JORGE CHAVEZ

### LLEGADA MENSUAL DE VISITANTES EXTRANJEROS, ENERO 2007 – DICIEMBRE DEL 2012

Cuadro No. 6

MES	2008	2009	2010	2011	2012	VAR % 2012/2011
ENERO	87.508	94.807	99.340	110.326	118.978	7,8
FEBRERO	85.536	91.422	85.255	102.730	112.113	9,1
MARZO	99.512	102.752	93.799	115.503	131.392	13,8
ABRIL	88.703	99.585	90.786	111.421	124.734	11,9
MAYO	93.112	96.541	103.648	114.793	127.438	11
JUNIO	108.566	110.008	114.058	126.484	138.960	9,9
JULIO	126.75	122.377	132.532	145.375	150.716	3,7
AGOSTO	110.41	107.118	116.454	128.404	134.989	5,1
SEPTIEMBRE	101.012	102.970	106.888	121.549	139.065	14,4
OCTUBRE	104.126	108.928	113.626	131.500	146.940	11,7
NOVIEMBRE	95.357	103.233	108.434	120.674	139.109	15,3
DICIEMBRE	104.604	109.224	112.470	125.351	141,829	13
TOTAL	1.205.196	1.248.965	1.277.290	1.454.110	1.606.264	

FUENTE: DIGEMIN (Dirección General de Migraciones)

### Estadísticas de Turistas Receptivos y las Ganancias Obtenidas de Acuerdo al Año

Cuadro No.7

AÑO	TURISTAS RECEPTIVOS	MILLONES DE USD
2007	1'916,400	\$2.007
2008	2'057,620	\$2.396
2009	2'300,961	\$2.44
2010	2'700,000	\$2.741
2011	2'800,000	\$2.904
2012	2'900,000	\$3.251

FUENTE :Digemin

Según Digemin (Ministerio de Migraciones y Naturalización) el turismo receptivo en Perú ha crecido el triple que en el resto del mundo en 2011. Se registró un monto de USD\$ 2.912 millones en divisas por turismo receptivo, lo que implica un incremento de 17,6% con respecto al año 2010.

## 5.5 Análisis del Sector Inmobiliario en Perú

A partir del año 2000, el sector inmobiliario peruano ha estado en auge debido al crecimiento económico que ha presentado Perú. Dado que sus habitantes presentaban un mayor nivel de ingresos, éstos empezaron a adquirir bienes inmuebles incentivados por los bancos y la fácil obtención de créditos hipotecarios con sus respectivas tasas de interés considerablemente bajas.

En cuanto a la oferta inmobiliaria de Perú, existen dos factores que han provocado su incremento, el primero la rentabilidad que ofrece este sector y el segundo, el incremento del número de viviendas que se han podido vender aún antes de ser terminadas. Hay que resaltar que las empresas constructoras privadas se han enfocado al target de familias de nivel económico medio alto y alto y ha habido poco interés en las familias de bajos recursos económicos, pero que ha ido aumentando en los últimos meses.

En lo que respecta a oficinas y centros comerciales este boom económico también ha incidido positivamente en el número de unidades, siendo Lima el ejemplo más claro de ello.

En cuanto al sector inmobiliario y su evolución en los próximos años, al hablar con expertos del sector consideran (REMAX) que va a continuar en auge durante los próximos años debido que la demanda (tanto nacional como extranjera) de inmuebles aún no ha sido satisfecha completamente. Adicionalmente este sector está directamente atado al nivel de ingreso del país (PIB), siendo éste uno de los que mayor crecimiento muestra, no sólo a nivel de Latinoamérica sino también en comparación con otros países a nivel mundial.

En resumen, podríamos afirmar que el sector inmobiliario peruano se ha ido incrementando continuamente durante la última década, pasando de USD\$ 1.4 millones de metros cuadrados en 2001 a USD\$ 3,2 millones de metros cuadrados en 2007. La proyección para el año 2015 es de USD\$ 5,6 millones de metros cuadrados.

En lo que respecta al crédito hipotecario se puede observar que paso de USD\$ 2,857 en el año 2007 a USD\$ 4,136 en el año 2012 con una proyección para el año 2015 de USD\$ 5,024 millones de dólares.



## Créditos Hipotecarios de Vivienda (Millones USD)

Cuadro No. 8

AÑO	DOLARES
2007	USD\$2.857
2008	USD\$2.962
2009	USD\$3.248
2010	USD\$3.544
2011	USD\$3.840
2012	USD\$4.136

FUENTE: Banco Central de Perú

## Demanda de Viviendas

Según la información presentada por la consultora IPSOS Apoyo, solicitado por BBVA el ingreso promedio de las familias peruanas se ha incrementado de \$430 en el año 2003, a \$600 en el 2007, con una proyección para el 2015 de \$1,168, siendo este uno de los ingresos familiares más atractivos de la zona. Por ello podemos afirmar que seguirá aumentando la demanda efectiva de viviendas con un incremento anual estimado de 40,000 viviendas por formación de nuevas familias.

A continuación se presenta un cuadro que muestra la evolución del ingreso familiar promedio.

## Ingreso Familiar Promedio

Cuadro No.9

AÑO	INGRESO FAMILIAR
2007	USD\$ 600
2008	USD\$ 652
2009	USD\$ 709
2010	USD\$ 770
2011	USD\$ 837
2012	USD\$ 910

FUENTE: Ipsos Apoyo

## Indicadores de Demanda Efectiva para Lima Metropolitana

Según la cámara peruana de construcción, el déficit de viviendas en la ciudad de Lima se encuentra en 400,000 hogares, dividiéndose en tres grandes sectores, dependiendo de la demanda y precio de las mismas, tal y como se muestra en el siguiente cuadro. Según la Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO), la demanda insatisfecha de viviendas en Lima Metropolitana estimada al 2011 asciende a 400,000 hogares. Además, existe una demanda intermedia para precios de vivienda que fluctúan entre USD\$ 31,000 y USD\$ 80,000 dólares y que representa el 35.3 por ciento de la demanda insatisfecha total; por otro lado, existe una sobreoferta de viviendas por encima de los USD\$ 150 mil dólares ascendente a 3,215 viviendas.

### MERCADO INMOBILIARIO

Cuadro No.10



FUENTE: Cámara de Construcción

En cuanto a la comercialización de viviendas. Éstas se las divide en:

1. Mercado Primario, y
2. De Segunda Vivienda

El primero está compuesto por las edificaciones nuevas, “de estreno”, es decir, viviendas que nunca han sido ocupadas. El Mercado Primario representa el 60% de las transacciones inmobiliarias.

El segundo son aquellas viviendas ya construidas de las que se transfiere la propiedad del antiguo propietario al actual comprador.

## Impulso Estatal

Debido a la excesiva demanda de viviendas menores de USD\$ 15 mil y al poco interés de la oferta de empresa privadas de la construcción para este segmento el gobierno se ha visto en la necesidad de impulsar macroproyectos con lo cual las empresas constructoras han obtenido rentabilidad no tanto por las unidades vendidas si no por el volumen de viviendas realizadas, para llevar a cabo todo esto se ha visto en la necesidad de realizar créditos que faciliten la compra de estas viviendas a las familias de menores ingresos.

Cuadro No.11

PROYECTO	UBICACIÓN	NO. DE VIVIENDAS
Piedras Gordas	Lima	20,000
Collique	Lima	15,600
Nuevo Chao	Trujillo	40,000
Salaverry	Arequipa	1,200

FUENTE: CAPECO

## La rentabilidad del Negocio Inmobiliario

En la última década el sector inmobiliario de Perú se ha encontrado en un auge positivo en sus indicadores de rentabilidad, tanto así que para inicios de la misma presentaron una rentabilidad sobre patrimonio alrededor del 11% y para finales del 2010 esta rentabilidad bordeaba el 20%, en cuanto a la rentabilidad sobre el ingreso para inicios del 2001 tenían unos valores cercanos al 6% y para finales del 2010 estos presentaron valores cerca del 15% teniendo también factores que han facilitado o mejorado los niveles de ingreso es el nivel de confianza de los compradores que han permitido que un mayor número de viviendas sean compradas aún antes de ser terminadas o aún antes de iniciarse la obra, además se encuentra el efecto multiplicador que ha permitido que el incremento de los ingresos del país por su relación directa con este sector haya incrementado sus ingresos .

En el lado negativo tenemos el aumento de los precios de los insumos como consecuencia del incremento de la demanda de los mismos, pero aun así ha permitido mantener interesantes niveles de rentabilidad.

## Ingreso de Nuevos Participantes Privados

La rentabilidad que se analizó en el sector inmobiliario peruano ha provocado que muchas empresas multinacionales hayan decidido invertir en este país teniendo como referencia en los últimos años las siguientes empresas que han ingresado a Perú:

Cuadro No. 12

Nombre de Inmobiliaria	País de Origen	Observación
Besalco	Chile	Consolidado operaciones en Perú invirtiendo en más de 50 proyectos inmobiliarios y más de mil departamentos.
Inmobiliaria Paz	Chile	Tiene previsto invertir \$ 35 millones en proyectos para familias de ingresos medios en Lima.
Salfa- Corp	Chile	Inmobiliaria Chilena con mayor facturación en proyectos habitacionales.
Translei - Mota Engil	Portugal	Construcción de propiedades de lujo en Lima con inversiones superiores a US \$ 3 millones.

FUENTE: Elaborado por Autor

***El precio del metro cuadrado de construcción es aún relativamente bajo***

El precio por metro cuadrado en la ciudad de Lima se encuentra alrededor de los USD\$ 1,300 dólares con una variación para las viviendas de bajos ingresos a USD\$ 300 dólares por metros cuadrados y para viviendas de niveles altos con un costo alrededor de los USD\$ 3,000 dólares, teniendo en cuenta que en otras provincias estos valores pueden reducirse a USD\$ 300 dólares por metro cuadrado.

**Principales Riesgos que Presentaría el Sector Inmobiliario**

- **Alto nivel de elasticidad del sector inmobiliario con respecto a los ingresos del país.-** Alto nivel de correlación positiva existente entre las dos variables.
- **Alza de precios por gran demanda de inmuebles**
- **Percepción de estar dentro de una burbuja inmobiliaria**

## Principales Proyectos Inmobiliarios en Lima

**Cuartel San Martín US\$ 500M**



**FUENTE:** Graña y Montero

**Paz Centenario US\$120M**



**FUENTE:** Inmobiliaria Paz Centenario

**Imagina US\$ 150M**



**FUENTE:** Imagina Inmobiliaria

**Arteco US\$40M**



**FUENTE:** Arteco Inmobiliaria

## Riesgos y Obstáculos

La actividad inmobiliaria en Perú también enfrenta riesgos que deben ser considerados:

- *Alta sensibilidad del sector a las fluctuaciones económicas.* La actividad inmobiliaria es altamente sensible a la evolución del resto de la economía, y registra una mayor volatilidad que el PIB (tanto al alza como a la baja). Por ello, un entorno internacional menos favorable que impacte negativamente sobre la economía local induciría un deterioro aún más pronunciado de la actividad inmobiliaria.

- *Ausencia de medidas concretas para consolidar la institucionalidad política en el país.* Es importante que se siga avanzando en esta materia, de tal manera que se reduzca la incertidumbre para ofertantes y demandantes de vivienda y se favorezca así el desarrollo del sector, asociado a decisiones de largo plazo. Por otro lado, el crecimiento y desarrollo de la actividad inmobiliaria enfrenta diversos obstáculos. Entre los más importantes se encuentran:

- *Alta concentración de la oferta de viviendas en los segmentos de mayores ingresos.* Durante los últimos años, la oferta de inmuebles ha tenido como público objetivo los sectores socioeconómicos de mayores ingresos, mientras que la oferta para los sectores más pobres (60% de la demanda efectiva de viviendas) es prácticamente inexistente. Se espera, sin embargo, que esta situación pueda cambiar en el futuro con el impulso del sector público a la construcción de megaproyectos

- *Escasa cultura de endeudamiento.* En Perú no existe una cultura de endeudamiento de largo plazo; por el contrario, se prefiere estar endeudado el menor tiempo posible. Ello implica que:

- i) los potenciales clientes no pueden acceder a vivienda, pues a plazos cortos las cuotas de pago mensuales son muy altas para sus niveles de ingreso;
- ii) el cliente requiere de muchos meses para juntar el dinero requerido para el pago de una cuota inicial lo suficientemente grande como para reducir las cuotas de pago mensuales. Toda esta dinámica impide un desarrollo más rápido de las colocaciones hipotecarias, pues existiría un rezago entre el inicio de una fase expansiva de la actividad económica y el despunte de este tipo de créditos.

- *Ausencia de títulos de propiedad.* Este problema es particularmente importante para la construcción de viviendas en zonas con poblaciones de menor capacidad adquisitiva.

- *Incipiente desarrollo del mercado de capitales.* El saldo de bonos hipotecarios y de titularización de hipotecas no supera los US\$ 100 millones, en parte debido a que los inversionistas institucionales prefieren instrumentos menos elaborados. Adicionalmente, la crisis del mercado sub-prime en Estados Unidos ha reducido aún más el interés por este tipo de títulos, incrementando las primas por riesgo cobradas para tomarlos.

## 6. Análisis comparativo entre el mercado Peruano y Ecuatoriano

Podemos hacer un breve análisis comparativo entre el mercado Peruano y Ecuatoriano basándonos en las principales variables.

Cuadro No. 13

Detalle	Ecuador	Perú	Detalle	Guayaquil	Lima
Población	14'483.499	30'135.875			
PIB/2012	71,625M	92,048M	Población	2'440.127	8'432.000
Inversión/2011	US\$640M	US\$8.233M			
Protección a inversores	139	13	Déficit de Vivienda	270.000	400,000
Inversión en Construcción	7%	6%			
Riesgo País (S&P)	676 (B-)	126 (BBB)	Precio M2 Promedio	\$800	\$1,300
Facilidad para crear empresa	169	43			
Derechos de Propiedad	101	19			

FUENTE: INEC, BCE, Doing Business 2012 ELABORACION: Autor

Como podemos observar en el cuadro, Perú supera a Ecuador en cuanto al PIB, como capital del Perú, Lima supera a Guayaquil en población cuadruplicando las cifras al tener 8,432 millones de habitantes. La inversión extranjera muestra claramente como el Perú es un país más atractivo y con más facilidades para la inversión extranjera y por último vemos como el déficit de vivienda en Lima supera el de Guayaquil, al igual que el precio por mt2 de la vivienda el cual está alrededor de los USD\$ 1300.

Sin duda, Perú se encuentra en una mejor situación económica, política y social que Ecuador, también cuenta con gran apoyo para nuevas empresas extranjeras, facilitan trámites comerciales y se encuentra en pleno desarrollo inmobiliario. Son por estas razones antes mencionadas que he seleccionado a Lima, Perú como ciudad principal para la creación de una empresa inmobiliaria.

## 7. Plan de Marketing

### 7.1 Nombre de la Empresa

La empresa ecuatoriana tendrá como nombre **ANNETTE ODE INMOBILIARIA** y tendrá como base de trabajo la ciudad de Lima, Perú, la cual cuenta con la mayor demanda inmobiliaria del país.

### 7.2 Target de Mercado

El segmento al que se dirigirá la empresa será a uno de clase medio alta-alta por lo cual los sectores donde se enfocará para sus actividades de bienes y raíces serán los más exclusivos y requeridos: San Isidro, Miraflores, Barranco, Chorrillos, Surco y La Molina. Porque según el informe de la <sup>10</sup>Municipalidad de Lima (publicado en el diario GESTION) el Ranking de Municipalidades que más han recaudado, como producto del número de transacciones inmobiliarias realizadas durante el 2012 es el siguiente:

Cuadro No.14  
**Sectores más Atractivos para Invertir en Lima**

1er Lugar	Santiago de Surco	\$28'161,035
2do Lugar	Miraflores	\$23'725,837
3er Lugar	San Isidro	\$21'403,120
4to Lugar	La Molina	\$17'918,980
5to Lugar	Cercado de Lima	\$13'993,519
6to Lugar	San Borja	\$11'463,784

**FUENTE:** Municipalidad de Lima

Por lo cual **ANNETTE ODE INMOBILIARIA** desea contar con una amplia cartera de propiedades tales como penthouses, departamentos, casas, oficinas, terrenos, almacenes, locales comerciales, etc. tanto en alquiler como en venta, en los mejores distritos de Lima. Estamos especializados en propiedades de alto nivel en edificios de estreno, o muy bien mantenidos. Prestando siempre especial atención a los acabados, garantizando un alto estándar de calidad en todas nuestras propiedades. Nuestro estricto proceso de selección de inmuebles nos permitirá posicionarnos como líderes en el mercado de Propiedades de Alto Nivel, centrándonos únicamente en el segmento del mercado que busca una alta calidad y sabe valorarla.

<sup>10</sup> Municipalidad de Lima (publicado en el diario GESTION )



## 7.3 FODA

Cuadro No. 15

Fortalezas	<ul style="list-style-type: none"><li>•Equipo plurilingue</li><li>•Propiedades de alto nivel</li><li>•Atención personalizada</li></ul>
Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"><li>•Déficit habitacional</li><li>•Gran inversión extranjera</li><li>•Clima político estable</li></ul>
Debilidades	<ul style="list-style-type: none"><li>•Informalidad en mercado inmobiliario</li><li>•No hay leyes para los asesores comerciales</li><li>•Falta de personal especializado para satisfacer demanda</li></ul>
Amenazas	<ul style="list-style-type: none"><li>•Ingreso de nuevos competidores</li><li>•Alza de precios para promoción de inmuebles</li><li>•Posible amenaza de desastres naturales</li></ul>

Elaborado por: Autor

## 7.4 Objetivo

**ANNETTE ODE INMOBILIARIA** llega al Perú con el objetivo de facilitarles a nuestros clientes las operaciones de Compra-Venta y Arrendamiento de inmuebles. Como consecuencia de que cada vez resulta más importante ponerse en manos de profesionales del sector para tomar la decisión correcta.

## 7.5 Eslogan de la Compañía

**"Los especialistas en propiedades de alto nivel"**, El eslogan describe el target al cual nos queremos dirigir.

## 7.6 Objetivo del Plan de Marketing

- Posicionamiento de la marca
- Captación de mercado.

## 7.7 Estrategias

Cuadro No. 16

Objetivo	Estrategia	Acciones
<ul style="list-style-type: none"><li>• Posicionamiento de la marca</li><li>• Captación de mercado</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Dar a conocer el nombre, ser conocidos como una inmobiliaria con departamentos modernos</li><li>• Marketing one to one ( atención personalizada)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Diseñar Logos , Campaña publicitaria y Diseñar página Web.</li><li>• Ofrecer nuestros servicios a propietarios que ofrecen sus inmuebles en periodicos y web</li><li>• Verificar que todo el proceso de compra-venta se ajuste a la legislación Peruana</li></ul>

## 7.8 Logos y Publicidad

En cuanto a la publicidad, se debe conocer muy bien el segmento hacia donde se dirige la empresa, en este caso se dirige hacia un público que busca departamentos de alto nivel por lo cual la publicidad no será masiva. La publicidad será enfocada y relacionada con todo lo que le rodea a nuestro target.

El logo sería simple pero moderno, siempre pensando en lo que nuestros clientes quisieran: elegancia. A continuación el logo.

*ANNETTE ODE*  
**- inmobiliaria -**

***Especialistas en Propiedades de Alto Nivel***

Se publicaran anuncios en el principal diario del país “El Comercio” con una frecuencia de 3 anuncios semanales durante los 6 primeros meses en las principales páginas de Internet de Perú relacionadas al sector inmobiliario. Se elabora trípticos con la información de la compañía y sus servicios los mismos que se repartirán en nuestras oficinas.

## Diseño de la Página Web

La creación de la página Web va a estar a cargo de un especialista en sistemas y publicidad, debe contener los servicios que se ofrecen y los bienes inmuebles que nos han sido confiados para su alquiler y venta.

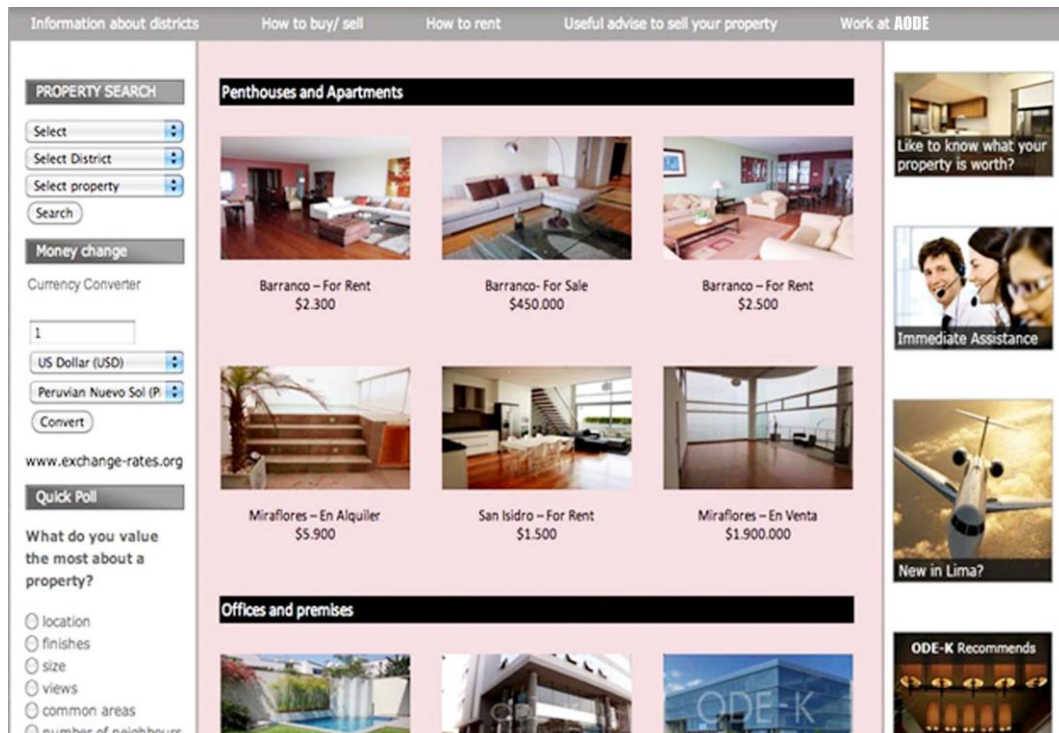
La página web debe de tener una apariencia moderna y funcional. Sencilla de usar para cualquier tipo de cliente.

Recurriremos a especialistas de renombre para que puedan captar la esencia del modernismo que queremos transmitir, trabajaremos junto a ellos para poder llegar a tener la imagen deseada.

Con una paleta de colores sobrios y elegantes como pueden ser el gris con el negro y rosado. Una maquetación de primer nivel y con muchas imágenes que inviten a navegar en la página y contactarnos. A continuación unas imágenes de cómo sería la página web de Annette Ode Inmobiliaria.

### Página Web





## 7.9 Servicios y Asesoría de Procesos

El servicio que se presta es de agente de bienes raíces y de asesoría de bienes raíces así si desea comprar, vender o alquilar un departamento, una oficina, una casa, etc. un miembro de la compañía le acompañará en las visitas, le asesorará con el Contrato de Alquiler, el Contrato de Arras o en la Escritura Pública de Compra-Venta. En **ANNETTE ODE INMOBILIARIA** le facilitaremos todas aquellas gestiones que a veces pueden ser complicadas.

Así Annette Ode Inmobiliaria al momento de elegir, comprar o alquilar una casa o departamento nos ocupamos en asesorar acerca de los siguientes puntos:

### 1 - Elección del Barrio

A la hora de comprar su nueva vivienda, se estará eligiendo el barrio en que vivirá y su estilo de vida. Es por ello, que tendrá que evaluar si el barrio cumple con sus necesidades, por ejemplo:

- Los medios de transporte público que usted requiere
- Espacios verdes cerca
- Centros comerciales
- Distancia a su lugar de trabajo
- Centros educacionales y de salud
- El nivel de seguridad del barrio

## 2 - Elección de la Vivienda

Al momento de la elección de una propiedad se recomendara lo siguiente:

- Pida a su agente que gestione el certificado de dominio del inmueble y certificados de inhabilitación del propietario en el registro de la Propiedad antes de la firma del boleto. Esto le permitirá determinar si la propiedad en cuestión tiene alguna hipoteca o embargo y si posee alguna inhabilitación sobre el inmueble.
- Es importante considerar la comisión de la inmobiliaria antes de cerrar la operación.
- Verifique la calidad de los materiales con que fue construido el inmueble. Observe muy bien las terminaciones y los materiales externos, ya que esto le permitirá determinar si en general fue hecho con materiales de calidad.
- Preste atención a la orientación del sol. La orientación Este es buena porque recibe el sol por la mañana. La orientación Norte recibe sol durante todo el día. La Oeste hace que reciba el sol por la tarde y provoca que la vivienda sea calurosa. La orientación Sur no recibe el sol durante todo el día, por lo tanto las viviendas son más frías.
- Observe bien la distribución del inmueble, ya que una buena distribución permite aprovechar al máximo los metros cuadrados.
- Una mala distribución está dada por pasillos con poca utilidad y ambientes con formas irregulares.
- Es conveniente que el lavadero sea independiente de la cocina.
- Verifique el funcionamiento de los artefactos sanitarios.
- Observe posibles humedades bajo ventanas, cielos rasos y cimientos.
- Compruebe si existen pérdidas de gas exigiendo que todas las llaves de paso se encuentren abiertas.
- Verifique que todas las puertas y ventanas cierren correctamente.
- Averigüe el costo de los impuestos, solicitando los de los últimos períodos.
- Si Usted elige un inmueble ubicado sobre una avenida o calles de mucho tránsito le aconsejamos que preste atención a los ruidos.
- Evalúe si la iluminación natural del inmueble, en todos sus ambientes, es la que Usted desea o requiere.
- Si Usted elige un inmueble en una zona residencial, le aconsejamos que consulte por las normas. Por ejemplo si está permitido construir edificios y por cuántos pisos.

### **3- En el caso que elija un Departamento se aconsejara además:**

Averiguar el costo de las expensas, solicitando que le muestren los recibos de expensas del último año.

- Solicitar una copia del reglamento de copropiedad, donde podrá observar el porcentaje asignado a la propiedad, verificar la existencia de bauleras, si las cocheras son fijas o móviles y si la unidad es apta para uso profesional.
- Averiguar la antigüedad del inmueble. Cuándo fue la última vez que se realizaron las mejoras en el edificio. Antigüedad y estado de las cañerías del inmueble y del edificio.
- Observar cuántos departamentos hay por piso y si hay oficinas. Ello le permitirá determinar los ruidos del edificio.
- Si Usted elige un departamento en pisos bajos o en el último piso tendrá mayores riesgos. El último piso puede presentar problemas de filtraciones y de humedad. Los departamentos en pisos bajos suelen tener problemas de iluminación natural.
- En cualquier caso, visite la propiedad más de una vez en diferentes días y horarios, pues el movimiento de vecinos y ruidos pueden variar mucho, como así también la luminosidad y otros aspectos.

### **Razones para Usar los Servicios de Nuestra Inmobiliaria**

Son innumerables los beneficios y motivos por los cuáles resulta conveniente resolver las operaciones inmobiliarias a través de una agencia. Aquí exponemos algunos de los principales motivos:

Para la persona que compra una propiedad, resulta fundamental obtener un asesoramiento adecuado para poder tomar decisiones correctas. Obtendrá acceso a ofertas en mejores precios, debido a que las tasaciones fueron realizadas por profesionales y se ajustan a realidades del mercado, y no es un precio que surge del optimismo de dueños encariñados con sus propiedades.

Podrá resolver la mudanza o inversión en menos tiempo, puesto que visita y evalúa sólo las propiedades previamente seleccionadas por el agente, las cuales responden a sus necesidades y deseos. Además disfruta del proceso de compra de un bien, a partir de la tranquilidad que le brinda estar seguro de la legalidad del desarrollo y los involucrados en la transacción.

Si pudiera surgir algún tipo de dificultad, obtendrá el respaldo profesional y la solución más adecuada, evitando ingerirse en operaciones interminables por desorden en la documentación y situaciones que nunca se puedan concretar. También evita el desgastante proceso de negociación entre las partes, pudiendo mantener una postura clara y

concretando operaciones a partir de relaciones objetivas sin el agravante de que, además de resolver la operación, deban congeniar en carácter las personas involucradas.

El vendedor de un inmueble obtendrá también un asesoramiento apropiado durante todo el proceso, resolviendo cuestiones fundamentales a la hora de vender, como lo es la seguridad durante las visitas a su propiedad, ya que no recibe a cualquier persona, sino a clientes previamente tratados y seleccionados por la agencia, ahorrando en tiempo y comodidad, puesto que no debe atender personalmente a todos los interesados, quedándose en el sitio largas horas y esmerándose con visitantes que en realidad están lejos de concretar una operación.

También se beneficia con diferentes formas de publicidad según su conveniencia, resuelta a partir del clásico cartel o el aviso en el diario, hasta la más moderna tecnología de intercambio de información a partir de redes informáticas, resaltando adecuadamente las virtudes del inmueble en forma sumamente completa.

Todo el proceso se desarrolla en forma controlada, ya que el propietario es informado regularmente de la situación del mercado en general, y de su propiedad en particular, teniendo un control ordenado de las visitas y sus comentarios, pudiendo detectar aspectos que estén determinando el acaecer de la operación. Al igual que el comprador, evita la dificultad que implica la negociación entre las partes, concretando la operación a partir de relaciones objetivas.

Otros de los beneficios al operar a través de una agencia son manejar de forma segura las garantías de contratos y convenios, resolver adecuadamente los requerimientos de sellados y otros aspectos legales, contar con servicios de administración de propiedades y control o pago de impuestos y servicios, encontrar inquilinos adecuados al perfil requerido, etc.

### **Motivos por los Cuáles Debería Contar con una Inmobiliaria:**

- Obtiene asesoramiento apropiado
- Mejores precios como consecuencia de tasaciones reales
- Asegurarse de la legalidad de la transacción
- Seguridad porque no trata con cualquier persona
- Publicidad
- Ahorra tiempo al no atender a todos
- No realiza la desgastaste de negociación
- Asegurar las garantías
- Inquilinos adecuados con el perfil

Por todo esto y mucho más, realizar sus operaciones a través de una inmobiliaria es la forma más fácil y segura de obtener los máximos beneficios de un proceso transparente que consolide su completa satisfacción.

## **FLUJOS DE PROCESOS - ASESORIA**

### **Asesoría en Alquiler de Casas o Departamentos**

En **Annette Ode Inmobiliaria** se trabaja con un sistema muy estricto de selección, tanto de inquilinos como de propietarios, para garantizar la satisfacción constante de ambas partes. A continuación les mostramos cuáles son los pagos a realizar y los documentos a presentar en el momento de la firma del contrato final:

#### **Pagos a Realizar**

- **Mes de Adelanto**

Corresponde al importe de 1 mes de alquiler; se llama “de adelanto” porque el pago del alquiler siempre es por mes adelantado.

- **Depósito, Garantía o Fianza**

Es el importe que se paga al propietario en concepto de garantía. Si al finalizar el período de alquiler existen desperfectos o daños en la propiedad, imputables al mal uso por parte del inquilino, la subsanación de los mismos será descontada del **DEPÓSITO**. En caso el inmueble se devuelva en las mismas condiciones en las que fue entregado, el **DEPÓSITO** será devuelto íntegramente al inquilino. En Perú el importe del **DEPÓSITO** generalmente es el equivalente a 2 mensualidades de alquiler.

#### **Honorarios de la Agencia**

En Perú los honorarios de las Agencias Inmobiliarias corren enteramente a cargo de los propietarios y equivalen (según normativa del Perú) a 1 mes de alquiler + IGV (18%).

#### **Documentación a Presentar**

- **Identificación Personal**

Puede ser DNI, Pasaporte o Carnet de Extranjería (siempre vigentes). Para aquellas personas extranjeras que aún no cuenten con Carnet de



Extranjería en el momento de la firma, pueden firmar con Pasaporte, siempre y cuando cuenten con el permiso para firmar contratos. En caso que una empresa vaya a firmar por uno de sus empleados extranjeros, deberá presentarse el DNI del apoderado de la empresa.

- **Garante**

Es la garantía del propietario que cobrará el arriendo en cualquier supuesto. Los GARANTES pueden ser de 2 tipos:

### **1. Garantía de la Empresa**

(Únicamente será válida en empresas consolidadas y reconocidas)  
Garantiza que la empresa se hará cargo del alquiler y posibles desperfectos producidos en el inmueble durante todo el período del contrato.

### **2. Aval Bancario**

En caso de que el cliente no esté contratado por ninguna empresa, deberá presentar un aval bancario (igual o superior a 3-6 mensualidades de alquiler) a nombre del propietario.

### **Vouchers o Comprobantes**

En caso de hacer el abono del mes de adelanto y los 2 meses de depósito con un cheque, se deberá presentar 2 cheques de gerencia (1 por el mes de adelanto y el otro por los 2 meses de depósito). En caso de realizar el pago con transferencia bancaria se deberá presentar un VOUCHER o COMPROBANTE del banco, conforme se ha realizado correctamente la transferencia. De otra parte el propietario presentará recibos cancelados de agua, luz y gas y de mantenimiento para atestiguar que el inmueble está con los pagos al día y no acarrea ninguna deuda.

### **Asesoría en Compra y Venta de Bien Inmueble**

Como propietario debe tener los siguientes documentos básicos en regla:

- DNI vigente
- CRI (Certificado Registral del Inmueble)
- HR y PU (Hoja de Resumen y Predio Urbano)
- Copia Testimonio de Compra –Venta

Una vez el cliente se ha decidido por un inmueble los pasos a seguir son los siguientes:

## ***Negociación del Precio***

Seguramente habrá algunos vaivenes de ofertas y contraofertas antes de acordar un precio final. (En caso de comprar a través de un banco, éste llevará a cabo la tasación de la propiedad.)

## ***Evaluación***

Una vez llegado a un acuerdo se entrega toda la documentación a evaluación de un abogado.

## ***Elaboración de Documentos***

Una vez que se cuenta con la aprobación por parte de los abogados se prosigue con la elaboración del Contrato de Arras o de la Minuta de Compraventa.

## ***Arras (Penitenciales, Confirmatorias, etc.)***

El ARRAS es el importe equivalente al 10 % (negociable) del importe del inmueble. En la firma de este contrato se especifica tanto el importe de la Compra-Venta como la fecha de la escritura. Si la ESCRITURA PÚBLICA de Compra-Venta no se llevara a cabo por causas imputables al comprador, éste perdería lo pagado hasta el momento. Si por lo contrario, la ESCRITURA PÚBLICA de Compra-Venta no se llevara a cabo por causas imputables al vendedor, éste debería devolverle al comprador el doble de lo pagado en concepto de ARRAS.

## ***Elevación de Minuta a Escritura Pública***

La Minuta o Contrato de Compra-Venta es el documento por el cual se transfiere la propiedad del bien y que, según el Código Civil Peruano, debe ser firmado por un abogado. Nada más firmada la Minuta, se solicita el bloqueo de la propiedad ante un notario, quien elevará a Escritura Pública la Minuta de Compra-Venta. Se paga la totalidad del valor del inmueble y se entrega la posesión del mismo. Al importe de Compra-Venta, el comprador deberá sumarle el Alcabala que equivale al 3% del valor del autoavalúo.

## ***Entrega de Llaves***

Una vez firmada la Escritura y estando cancelados todos los pagos se hace la entrega de llaves. El notario debe inscribir la Escritura en la Oficina Registral de Lima y Callao para que la propiedad figure legalmente a nombre del comprador.

## 7.10 Gestión Administrativa

### Organigrama



Usualmente se trabaja con una amplia red de corredores inmobiliarios dependiendo del requerimiento del cliente.

### Análisis de Funciones

- Gerencia General.- Es la responsable de obtener y mantener todos los requisitos legales para el buen funcionamiento de la compañía siendo el responsable legal frente a bancos, y demás instituciones gubernamentales, además ser la representante de la compañía frente a los clientes más importantes
- Departamento de Marketing y Promoción- Es la responsable de elaborar las campañas publicitarias y de captación de clientela, mantener actualizada las páginas web. Además de realizar las visitas de los inmuebles con los clientes. Esta encargado en promocionar los inmuebles captados por la inmobiliaria.

### Valores

- **Innovación.-** Adaptamos nuestra empresa al avance tecnológico innovando constantemente con nuevos mecanismos de captación de clientes. Por esta razón **www.aodeinmobiliaria.com** recibe miles de visitas al mes.
- **Profesionalismo.-** Trabajamos con estricta ética profesional, defendiendo tanto los derechos del cliente como del propietario. Transparencia, seriedad y discreción son nuestra base de trabajo.
- **Respeto.-** Sólo trabajamos con clientes y propietarios que sabemos cuentan con un alto sentido de responsabilidad cumpliendo ambos con sus derechos y obligaciones.
- **Empatía.-** Cada cliente es distinto. En **Annette Ode Inmobiliaria** lo sabemos, por ello sólo mostramos propiedades que se ajusten a las necesidades de cada uno. De esta manera le ahorramos tiempo al cliente y al propietario, evitando visitas innecesarias.

- **Información.-** En [www.aodeinmobiliaria.com](http://www.aodeinmobiliaria.com) encontrará información veraz de todos nuestros inmuebles, con descripciones y fotografías reales. Actualizamos nuestra Web bilingüe a diario.
- **Trabajo en Equipo.-** En nuestra agencia nos gusta trabajar en equipo, porque fortalece el espíritu de superación. En **Annette Ode Inmobiliaria** trabajan personas con experiencia previa en varios sectores y con distintas formaciones entre las que encontramos: Economistas, Ingenieros especialistas en Marketing y expertos en nuevas tecnologías.

## 7.11 Análisis Legal y Tributario

### Requisitos para Constitución de Compañía

Los pasos para la Constitución de una empresa con Personería Jurídica en Perú son los siguientes:

1. Elaborar la Minuta de Constitución.
2. Escritura Pública.
3. Inscripción en los Registros Públicos.
4. Tramitar el REGISTRO UNICO DEL CONTRIBUYENTES (RUC) en la SUNAT. (Incluye selección de régimen tributario y solicitud de emisión de tickets, boletas y/o facturas).
5. Inscribir a los trabajadores en ESSALUD.
6. Solicitar permiso, autorización o registro especial ante el ministerio respectivo en caso lo requiera su actividad económica.
7. Obtener la autorización del Libro de Planillas ante el MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO.
8. Tramitar la licencia municipal de funcionamiento ante el municipio donde estará ubicado tu negocio.
9. Legalizar los libros contables ante notario público. (Dependiendo del tipo de régimen tributario).

### Obligaciones Legales a los Trabajadores y por parte de la Empresa

- **Jornada Laboral Máxima** de 8 horas diarias o 48 horas semanales. Si excede el máximo le deben abonar horas extras.

- **Descanso Semanal Obligatorio** preferentemente en el día Domingo. Si no descansa deben pagarle 3 remuneraciones diarias.

- **Descanso Vacacional Anual.** Si no descansa dentro del año siguiente deben pagarle dos remuneraciones: 1 como remuneración vacacional y otra como indemnización por falta de descanso.

- **Gratificaciones Legales** en Julio y Diciembre de cada año (una remuneración por vez).

- **Compensación por Tiempo de Servicios.** Aproximadamente 1.17 remuneraciones por cada año, que se debe depositar la mitad en Mayo y la otra mitad en Noviembre.

- **Asignación Familiar** igual al 10 % de la remuneración mínima vital. Se abona cada mes junto con la remuneración en caso de tener por lo menos un hijo o hija menor de edad.

- **Participación en Utilidades.** Se abona a más tardar en Abril de cada año si la empresa obtuvo utilidades en el año anterior y tuvo un promedio de 20 trabajadores.

- **Indemnización por Despido.** Equivale a 1.5 remuneraciones por cada año laborado y se abona sólo en caso de despido arbitrario.

- **Reposición Laboral.** Sólo en caso de despido nulo y en los casos determinados por la justicia constitucional (despido incausado y despido fraudulento)

- **Renuncia Voluntaria.** La renuncia no implica pérdida de los derechos laborales, sólo de la indemnización por despido (por cuanto el cese se produce por decisión del trabajador) - Otros derechos que recoja la ley laboral.

## **Tributos**

Los principales tributos que integran el Sistema Tributario Peruano son los siguientes:

a. Tributos para el Gobierno Central:

1. Impuesto a la Renta
2. Impuesto General a las Ventas
3. Impuesto Selectivo al Consumo
4. Impuesto Extraordinario de Solidaridad y

5. Derechos Arancelarios.
- b. Tributos para los Gobiernos Locales:
  1. Impuesto Predial
  2. Impuesto de Alcabala e
  3. Impuesto al Patrimonio Vehicular.
- c. Tributos para otros fines:
  1. Contribuciones a la Seguridad Social
  2. Contribución al Servicio Nacional de Adiestramiento Técnico Industrial - SENATI; y,
  3. Contribución al Servicio Nacional de Capacitación para la Industria de la Construcción - SENCICO.

## **Impuesto a la Renta**

El Impuesto a la Renta grava las rentas que provengan del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos factores, entendiéndose como tales a aquéllas que provengan de una fuente durable y susceptible de generar ingresos periódicos.

Las rentas de fuente peruana afectas al impuesto están divididas en cinco categorías, además existe un tratamiento especial para las rentas percibidas de fuente extranjera.

1. Primera categoría, las rentas reales (en efectivo o en especie) del arrendamiento o sub - arrendamiento, el valor de las mejoras, provenientes de los predios rústicos y urbanos o de bienes muebles.
2. Segunda categoría, intereses por colocación de capitales, regalías, patentes, rentas vitalicias, derechos de llave y otros.
3. Tercera categoría, en general, las derivadas de actividades comerciales, industriales, servicios o negocios.
4. Cuarta categoría, las obtenidas por el ejercicio individual de cualquier profesión, ciencia, arte u oficio.
5. Quinta categoría, las obtenidas por el trabajo personal prestado en relación de dependencia.

Los contribuyentes para fines del Impuesto se clasifican en contribuyentes domiciliados y contribuyentes no domiciliados en el Perú y; en personas

jurídicas, personas naturales. Los contribuyentes domiciliados tributan por sus rentas anuales de fuente mundial, debiendo efectuar anticipos mensuales del impuesto. En cambio, los contribuyentes no domiciliados, conjuntamente con sus establecimientos permanentes en el país, tributan sólo por sus rentas de fuente peruana, siendo de realización inmediata

Se considerarán domiciliadas en el país, a las personas naturales extranjeras que hayan residido o permanecido en el país por 2 años o más en forma continuada. No interrumpe la continuidad de la residencia o permanencia, las ausencias temporales de hasta 90 días en el ejercicio; sin embargo, podrán optar por someterse al tratamiento que la Ley otorga a las personas domiciliadas, una vez que hayan cumplido con 6 meses de permanencia en el país y se inscriban en el Registro Único de Contribuyentes.

Se consideran como rentas de fuente peruana, sin importar la nacionalidad o domicilio de las partes que intervengan en las operaciones y el lugar de celebración o cumplimiento de los contratos, a las siguientes:

1. Las producidas por predios situados en el territorio del país;
2. Las producidas por capitales, bienes o derechos, incluidas las regalías, situados físicamente o colocados o utilizados económicamente en el país;
3. Las originadas en el trabajo personal o en actividades civiles, comerciales o de cualquier índole, que se lleven a cabo en el territorio del Perú; y,
4. Las obtenidas por la enajenación de acciones o participaciones representativas del capital de empresas o sociedades constituidas en el Perú.

Los contribuyentes domiciliados que realizan actividades consideradas como de la tercera categoría, según la Ley del Impuesto - actividades comerciales, industriales, etc. Deberán aplicar la tasa del 27% sobre la renta imponible.

En el caso de empresas y personas naturales no domiciliadas que directamente obtienen rentas de fuente peruana, la tasa es del 30%.

Las deducciones y tasas aplicables a las rentas de personas no domiciliadas, se presentan en el siguiente cuadro:

Cuadro No.17

Tipo de renta	Renta Neta (menos deducciones)	Tasa
Regalías	Sin deducción	30%
Servicios técnicos	40% de ingresos brutos	30%
Alquiler de naves y Aeronaves	80% naves y 60% aeronaves de los ingresos brutos	10%
Remuneración o pensiones por servicios personales cumplidos en el país.	En 4ta. Cat.: 80% de la renta bruta En 5ta. Cat.: 7 UIT (*)	30%

FUENTE: Banco de la Reserva de Perú

La Unidad Impositiva Tributaria (UIT): Es un valor de referencia utilizado por las normas tributarias para determinar bases imponibles, límites de afectación, deducción, para aplicar sanciones, etc. Su valor se determina considerando los supuestos macroeconómicos.

Se dispone la aplicación de las siguientes tasas para los intereses provenientes de créditos externos:

1. 4,99%: siempre que los créditos cumplan con los siguientes requisitos:
  - en caso de préstamos en efectivo, que se acredite el ingreso de la moneda extranjera al país; y,
  - que el crédito no devengue un interés anual al rebatir superior a la tasa preferencial predominante en la plaza de donde provenga, más tres puntos.

Los referidos tres puntos cubren los gastos y comisiones, primas y toda otra suma adicional al interés pactado de cualquier tipo que se pague a beneficiarios del extranjero.

2. 30%: que se aplicará de la siguiente forma:
  - Para los créditos que no cumplan con el requisito establecido en el primer ítem del numeral 1, o que excedan de la tasa máxima de interés establecida en el segundo ítem



del mismo numeral, en cuyo caso la tasa de 30% se aplica sobre la parte que excede de dicha tasa.

- Sobre el íntegro de los intereses que abonen al exterior "las empresas privadas del país por créditos concedidos por una empresa con la que se encuentre vinculada económicamente.
3. 1%: por los intereses que abonen al exterior las empresas bancarias y las empresas financieras establecidas en el Perú como resultado de la utilización en el país de sus líneas de crédito en el exterior.

Por su parte, en el caso de personas naturales domiciliadas que obtengan rentas de cualquier categoría, con excepción de la de tercera categoría, la tasa es progresiva, 15% por rentas de hasta 27 UIT, 21% por el exceso de 27 UIT y hasta 54 UIT y, 30% por el exceso de 54 UIT.

Los pagos a cuenta por las rentas de tercera categoría se efectúan en función a dos sistemas:

- a. Sistema de coeficientes, aplicable a contribuyentes perceptores de rentas de tercera categoría que en el ejercicio gravable anterior hayan obtenido renta imponible
- b. El coeficiente se obtiene de dividir el monto del impuesto calculado correspondiente al ejercicio anterior entre el total de los ingresos netos del mismo ejercicio.
- c. Sistema del dos por ciento, aplicable a los contribuyentes perceptores de rentas de tercera categoría, que hayan iniciado operaciones durante el ejercicio o que no hayan obtenido renta imponible en el ejercicio anterior (es decir que hayan obtenido pérdida tributaria).
- d. Adicionalmente al pago a cuenta que le corresponda al contribuyente, se deberá abonar un anticipo que se aplica con una tasa progresiva que va de 0,25% a 1,25% de los activos netos de la empresa.

El monto total del anticipo se podrá pagar hasta en 9 cuotas mensuales y podrá utilizarse como crédito contra el pago de regularización del ejercicio, como crédito contra los pagos a cuenta o solicitar su devolución luego de vencido el plazo para la declaración anual del impuesto.

Cabe mencionar, que los dividendos y otras formas de distribución de utilidades recibidas de las personas jurídicas se encuentran sujetos a una tasa de 4,1%

## **Impuesto General a las Ventas**

El Impuesto General a las Ventas (impuesto al Valor Agregado), grava la venta en el país de bienes muebles, la importación de bienes, la prestación o utilización de servicios en el país, los contratos de construcción y la primera venta de inmuebles que realicen los constructores de los mismos.

Este Impuesto grava únicamente el valor agregado en cada etapa de la producción y circulación de bienes y servicios, permitiendo la deducción del impuesto pagado en la etapa anterior, a lo que se denomina crédito fiscal.

El Impuesto se liquida mensualmente, siendo su tasa de 16%.

Entre las diversas operaciones no gravadas con dicho impuesto, podemos mencionar la exportación de bienes y servicios y la transferencia de bienes con motivo de la reorganización de empresas.

## **Impuesto de Promoción Municipal**

Este Impuesto se aplica en los mismos supuestos y de la misma forma que el Impuesto General a las Ventas, con una tasa de 2%, por lo tanto, funciona como un aumento de dicho Impuesto.

En la práctica, en todas las operaciones gravadas con el Impuesto General a las Ventas se aplica la tasa del 18%, que resulta de la sumatoria de este impuesto con el de Promoción Municipal.

## **Impuesto Selectivo al Consumo**

El Impuesto Selectivo al Consumo es un tributo al consumo específico, y grava la venta en el país a nivel de productos de determinados bienes, la importación de los mismos, la venta en el país de los mismos bienes cuando es efectuada por el importador y los juegos de azar y apuestas. De manera similar a lo que acontece con el Impuesto General a las Ventas este tributo es de realización inmediata, pero se determina mensualmente. Las tasas de este Impuesto oscilan entre 0 y 118%, dependiendo del bien gravado, según las tablas respectivas.

## **Impuesto Extraordinario de Solidaridad**

Grava las remuneraciones que mensualmente se abonan a los trabajadores, así como las retribuciones de quienes prestan servicios sin relación de dependencia ya sea que califiquen como rentas de cuarta o de quinta categoría. Es contribuyente el empleador sólo por las remuneraciones y retribuciones que califiquen como rentas de quinta categoría, debiendo calcularse el Impuesto aplicando la tasa de 2%.

## **Derechos Arancelarios**

Los Derechos Arancelarios se aplican sobre el valor CIF de los bienes importados al Perú. Las tasas son de 12% o 20%. Sólo sobre algunos bienes afectos a la tasa del 20% se aplica una sobretasa de 5%.

## **Impuesto Predial**

El Impuesto Predial es un tributo municipal de periodicidad anual que grava el valor de los predios urbanos o rústicos. Para este efecto, se consideran predios a los terrenos, las edificaciones e instalaciones fijas y permanentes.

La Tasa del Impuesto es acumulativa y progresiva variando entre 0.2% y 1%, dependiendo del valor del predio.

Se encuentran inafecto del Impuesto Predial, entre otros, los de propiedad de las Universidades, centros educativos y los comprendidos en concesiones mineras.

## **Impuesto de Alcabala**

El Impuesto de Alcabala grava la transferencia de inmuebles a título oneroso o gratuito, cualquiera sea su forma o modalidad, inclusive las ventas con reserva de dominio. La base imponible será el valor del inmueble determinado para efectos del Impuesto Predial. La tasa aplicable es del 3%, de cargo del comprador.

Se encuentran exonerados de este Impuesto, la transferencia al Estado de los bienes materia de la concesión que realicen los concesionarios de las obras públicas de infraestructura y de servicios públicos al término de la concesión; así como las transferencias patrimoniales derivadas de las fusiones, divisiones o cualquier otro tipo de reorganización de empresas del Estado, en los casos de inversión privada en empresas del Estado.

Debe mencionarse que la venta de inmuebles que se encuentre gravada con el Impuesto General a las Ventas, no se encuentra afecta al Impuesto de Alcabala, salvo la parte correspondiente al valor del terreno.

Cabe precisar, que se encuentra gravada con el Impuesto General a las Ventas la primera venta de inmuebles realizada por el constructor de los mismos.

### **Impuesto al Patrimonio Vehicular**

El Impuesto al Patrimonio Vehicular es de periodicidad anual y grava la propiedad de los vehículos automóviles, camionetas y station wagons, fabricados en el país o importados, con una antigüedad no mayor de 3 años. La antigüedad de 3 años se computará a partir de la primera inscripción en el Registro de Propiedad Vehicular. La base imponible está constituida por el valor original de adquisición, importación o de ingreso al patrimonio, siendo que la tasa es de 1%.

### **Contribución al SENATI**

La Contribución grava el total de las remuneraciones que pagan a sus trabajadores las empresas que desarrollan actividades industriales manufactureras en la Categoría D de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme - CIIU de todas las actividades económicas de las Naciones Unidas (Revisión 3). Debe entenderse por remuneración todo pago que perciba el trabajador por la prestación de servicios personales, sujeto a contrato de trabajo, sea cual fuere su origen, naturaleza o denominación.

La tasa de la Contribución al SENATI es de 0.75% del total de las remuneraciones que se paguen a los trabajadores.

### **Contribución al SENCICO**

Aportan al Servicio Nacional de Capacitación para la Industria de la Construcción - SENCICO, las personas naturales y jurídicas que construyan para sí o para terceros dentro de las actividades comprendidas en la Gran División 45 de la CIIU de las Naciones Unidas (revisión 3).

La tasa de esta contribución es de 0.2% y se aplica sobre el total de los ingresos que perciban los sujetos pasivos, por concepto de materiales, mano de obra, gastos generales, dirección técnica, utilidad y cualquier otro elemento facturado al cliente, cualquiera sea el sistema de contratación de obras.

## Contribución a la Seguridad Social

### a. Régimen Contributivo de la Seguridad Social en Salud

La Ley No. 27056 creó el Seguro Social de Salud (ESSALUD) en reemplazo del Instituto Peruano de Seguridad Social (IPSS) como un organismo público descentralizado, con la finalidad de dar cobertura a los asegurados y derecho - habientes a través de diversas prestaciones que corresponden al Régimen Contributivo de la Seguridad Social en Salud. Este seguro se complementa con los planes de salud brindados por las entidades empleadoras ya sea en establecimientos propios o con planes contratados con Entidades Prestadoras de Salud (EPS) debidamente constituidas. Su funcionamiento es financiado con sus recursos propios.

Son asegurados al Régimen Contributivo de la Seguridad Social en Salud los afiliados regulares (trabajadores en relación de dependencia y pensionistas), afiliados potestativos (trabajadores y profesionales independientes) y derecho - habientes de los afiliados regulares (cónyuge e hijos)

Las contribuciones (en el caso de afiliados regulares y los aportes (en el caso de los afiliados potestativos) son de carácter mensual y se aplican como se indica en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 18

<b>ASEGURADOS</b>	<b>SUJETOS</b>	<b>TASAS</b>
Asegurados regulares en actividad	Entidad empleadora	9%
Asegurados regulares pensionistas	Pensionista	4%
Asegurados potestativos		Según el plan elegido

**FUENTE:** Banco de Reserva de Perú

### b. Sistema Nacional de Pensiones

Se creó en sustitución de los sistemas de pensiones de las Cajas de Pensiones de la Caja Nacional de Seguridad Social, del Seguro del Empleado y del Fondo Especial de Jubilación de Empleados Particulares. A partir del 1 de junio de 1994 la Oficina de Normalización Previsional (ONP), tiene como función administrar el Sistema Nacional de Pensiones y el Fondo de Pensiones a que se refiere el Decreto Ley N° 19990.

Se consideran asegurados obligatorios, a los siguientes:

- Trabajadores que prestan servicios bajo el régimen de la actividad privada a empleadores particulares, cualquiera que sea la duración del contrato de trabajo y/o el tiempo de trabajo por día, semana o mes, siempre que no estén afiliados al Sistema Privado de Pensiones.
- Algunos trabajadores que prestan servicios al Estado.
- Trabajadores de empresas de propiedad social, de cooperativas de usuarios, de cooperativas de trabajadores y similares.
- Trabajadores del servicio del hogar.

## **Las Aportaciones**

Aportan los trabajadores en un porcentaje equivalente al 13% de la remuneración asegurable. Las aportaciones serán calculadas sin topes, sobre la totalidad de las remuneraciones percibidas por el asegurado.

## **Prestaciones**

Las prestaciones a las que tiene derecho el asegurado son las siguientes:

- Pensión de invalidez;
- Pensión de jubilación;
- Pensión de sobrevivientes;
- Capital de defunción;

## **Sistema Privado de Administración de Fondos de Pensiones (SPP)**

Este sistema se encuentra regulado por el Decreto Supremo N° 054-97-EF, TUO de la Ley del Sistema Privado de Administración de Fondos de Pensiones y su Reglamento Decreto Supremo N° 004-98-EF, entre otras normas.

Es un régimen previsional conformado por las Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (AFP), las cuales iniciaron sus operaciones el 7 de mayo de 1993, y se encargan de administrar los aportes de sus afiliados bajo la modalidad de cuentas de capitalización individual.

Otorgan las pensiones de jubilación, invalidez, sobrevivencia y no incluye prestaciones de salud, ni riesgos de accidentes de trabajo.

Cuando un trabajador no afiliado al Sistema Privado de Pensiones ingrese a laborar a un centro de trabajo, el empleador deberá obligatoriamente afiliarlo a una AFP que aquél elija, salvo que expresamente y por escrito, manifieste su decisión de permanecer o incorporarse al Sistema Nacional de Pensiones.

Los aportes son de cuenta exclusiva del trabajador.

### **Tasas de las Aportaciones:**

- a. Aportes obligatorios
  - El 8% de la remuneración asegurable.
  - Un porcentaje de la remuneración asegurable por prestaciones de invalidez, sobrevivencia y sepelio.
  - Los montos y/o porcentajes que cobren las AFP.
- b. Aportes voluntarios
  - Pueden ser con fin previsional, sujetos a retiro al final de la etapa laboral.
  - Los trabajadores con 5 años como mínimo de incorporación al Sistema Privado de Pensiones o 50 años de edad pueden realizar aportes voluntarios

Nota aclaratoria: Esta información fue tomada de la página Web de la empresa inmobiliaria Ode-K.

## **7.12 Análisis Económico y Financiero**

### **Inversión Inicial**

La inversión inicial para la instalación de **Annette Ode Inmobiliaria** en Perú es de \$40,000 dólares (\$13,334 cada socio) repartida de la siguiente manera.

Cuadro No. 19  
**INVERSIÓN INICIAL**

<b>Alquiler de Oficina</b>	\$1,500
<b>Gastos de Constitución</b>	\$3,000
<b>Depósito de Garantía</b>	\$3,000
<b>Creación de Página Web</b>	\$2,500
<b>Carnet de Extranjería</b>	\$2,000
<b>Publicidad en Revistas y Periódicos</b>	\$10,000
<b>Compra de Carro</b>	\$18,000
<b>Total</b>	<b>\$40,000</b>

**FUENTE:** Elaborado por autor

## Gastos De Personal

El personal requerido en la parte inicial son de 3 personas y sus funciones son de gerente general, gerente de marketing y gerente de promoción, debido al tamaño de la compañía se puede realizar bien todas esas actividades.

### Escenario Optimista

Cuadro No. 20

	DETALLE						
	GASTOS DE PERSONAL						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
GERENTE GENERAL	1,200	1,600	2,000	2,000	2,300	2,300	2,300
MARKETING	1,800	1,800	1,800	1,800	2,000	2,000	2,000
TOTAL GASTOS	3,000	3,400	3,800	3,800	4,300	4,300	4,300
TOTAL GASTO ANUAL	42,000	47,600	53,200	53,200	60,200	60,200	60,200

FUENTE: Elaborado por autor

### Escenario Conservador

Cuadro No. 21

	DETALLE						
	GASTOS PERSONAL						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
GERENTE GENERAL	900	900	900	1,000	1,000	1,000	1,000
MARKETING	800	800	800	1,000	1,000	1,000	1,000
TOTAL GASTOS	1,700	1,700	1,700	2,000	2,000	2,000	2,000
TOTAL GASTO ANUAL	23,800	23,800	23,800	28,000	28,000	28,000	28,000

FUENTE: Elaborado por autor



## Gastos Operacionales

Son los gastos de arriendo y pagos de servicios básicos que tiene la compañía.

### Escenario Optimista

Cuadro No. 22

	GASTOS OPERACIONALES						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
ALQUILER	1,200	1,260	1,323	1,389	1,459	1,532	1,608
SERV.BÁSICOS	1,400	1,470	1,544	1,621	1,702	1,787	1,876
TOTAL GASTOS IN	2,600	2,730	2,867	3,010	3,160	3,318	3,484
GASTO ANUAL	31,200	32,760	34,398	36,118	37,924	39,820	41,811

FUENTE: Elaborado por autor

### Escenario Conservador

Cuadro No. 23

	GASTOS OPERACIONALES						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
ALQUILER	600	630	662	695	729	766	804
SERV.BÁSICOS	500	525	551	579	608	638	670
TOTAL GASTOS IN	1,100	1,155	1,213	1,273	1,337	1,404	1,474
GASTO ANUAL	13,200	13,860	14,553	15,281	16,045	16,847	17,689

FUENTE: Elaborado por autor

## Ingresos

Va a estar dado por las viviendas colocadas en el periodo.

Cuadro No. 24

Ingreso	Mensual
<b>5 Viviendas Colocadas (\$1,500.00 c/u)</b>	\$7,500
<b>Ingreso Anual</b>	\$90,000

FUENTE: Elaborado por Autor

## Flujo de Efectivo

### Escenario Optimista

Cuadro No. 25

OPTIMISTA								
1500								
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
INV. INICIAL	\$40000							
Viviendas Mensual		5	6	7	8	9	10	10
Viviendas Anual	0	60	72	84	96	108	120	120
Ingreso Mensual	0	7,500	9,000	10,500	12,000	13,500	15,000	15,000
Ingreso Anual	0	90,000	108,000	126,000	144,000	162,000	180,000	180,000
Gastos de Personal	0	42,000	47,600	53,200	53,200	60,200	60,200	60,200
Gastos Operacionales	0	31,200	32,760	34,398	36,118	37,924	39,820	41,811
Gastos de Publicidad	0	1,500	2,000	2,500	2,000	3500	6,000	3,500
UAI	0	15,300	25,640	35,902	52,682	60,376	73,980	74,489
Impuesto (30%)	0	4,590	7,692	10,771	15,805	18,113	22,194	223,46,7
Utilidad Neta	0	10,710	17,948	25,131	36,877	42,263	51,786	52,142
<b>TIR</b>			<b>VAN</b>	<b>110.869\$</b>				
	<b>53%</b>							

### Escenario Conservador

Cuadro No. 26

ESCENARIO CONSERVADOR								
1200								
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
INV. INICIAL	\$40,000							
Viviendas Mensual		3	4	5	6	7	8	8
Viviendas Anual	0	36	48	60	72	84	96	96
Ingreso Mensual	0	3,600	4,800	6,000	7,200	8,400	9,600	9,600
Ingreso Anual	0	43,200	57,600	72,000	86,400	100,800	115,200	115,200
Gastos de Personal	0	23,800	23,800	23,800	28,000	28,000	28,000	28,000
Gastos Operacionales	0	13,200	13,860	14,553	15,281	16,045	16,847	17,689
Gastos de Publicidad	0	800	800	1,000	1,300	1,500	2,500	1,500
UAI	0	5,400	19,140	32,647	41,819	55,255	67,853	68,011
Impuesto (30%)	0	1,620	5,742	9,794	12,546	16,577	20,356	20,403
Utilidad Neta	0	3,780	13,398	22,853	29,273	38,679	47,497	47,608
<b>TIR</b>			<b>VAN</b>	<b>86.930,61\$</b>				
	<b>43%</b>							

## 8. Conclusión

Tras analizar el crecimiento económico enfocado en el mercado inmobiliario en Perú y Ecuador en los últimos años. Podemos concluir que a pesar de que en Ecuador también se ha visto un crecimiento continuo en el turismo, la inversión extranjera, y el sector inmobiliario, tanto en el otorgamiento de créditos como en la demanda y la plusvalía de las propiedades, el Perú ha superado todas las variables citadas y ha mostrado un crecimiento que lo ha ubicado como uno de los países con mayor inversión extranjera, turismo y estabilidad política, las facilidades que otorga el gobierno a los extranjeros y la seguridad que ofrece en los sectores más turísticos, convierten a su capital, Lima en una de las ciudades más reconocidas del mundo. No está de más destacar el reconocimiento mundial que tiene el Perú por su exquisita gastronomía, la cual tiene a todos sus visitantes recorriendo los restaurantes más renombrados de la capital peruana.

Lima, capital de Perú, es la ciudad más visitada del país. El turismo es la industria de más rápido crecimiento en el Perú, creció anualmente a un ritmo del 25% en los últimos cinco años (hasta el año 2012), siendo la tasa de crecimiento más alta que cualquier otro país de América del Sur. En los últimos años se ha visto como extranjeros llegan a la capital y terminan comprando un inmueble para inversión. Es por eso que para el negocio inmobiliario el turismo es también un factor muy importante.

He escogido a la capital peruana, Lima, como base para la creación de una empresa inmobiliaria. Por todas las razones antes mencionadas, considero que es un buen momento para incursionar en el negocio inmobiliario. Como target de nuestra empresa nos enfocaremos en la clase media – media alta. La inversión inicial es baja por ser una empresa de servicios, lo cual ofrece un bajo riesgo económico, el cual es siempre positivo. La promoción de ANNETTE ODE Inmobiliaria será primordialmente vía página web, la cual será de fácil funcionamiento y de diseño moderno y elegante, también anuncios en el periódico y principales medios de publicidad. Como clientes principales nos gustaría enfocarnos en cuanto a alquileres, a multinacionales, ejecutivos y extranjeros, y en cuanto a ventas será de acuerdo al proyecto ofrecido.

Concluyo ratificando que la capital peruana es una gran ciudad para este proyecto inmobiliario, su crecimiento continuo, su renombre a nivel mundial, el “boom inmobiliario”, el déficit de vivienda, su gran población, la facilidad para la creación de empresas y la estabilidad política son las razones fundamentales por las cuáles confío que Annette Ode Inmobiliaria tendrá un buen posicionamiento en el mercado peruano.

## **9. Recomendaciones**

1. Para ganar un rápido posicionamiento en el mercado inmobiliario peruano se recomienda las visitas y promociones en las diferentes embajadas situadas en la ciudad de Lima, cámaras de comercio y multinacionales.
2. Explotar o aprovechar todas estas facilidades referidas para que la empresa alcance un crecimiento significativo y sostenible en el tiempo.
3. Se recomienda poner en marcha el negocio, trabajando con varios corredores consolidados y con su número de registro inmobiliario que tengan una amplia cartera de propiedades y de clientes potenciales, actualizando constantemente la página Web para demostrar nuevas ofertas.

## 10. Bibliografía

B. Villacís. (2005). VI Censo de Población y de Vivienda, Análisis de Resultados Definitivos. p. 74 [<http://www.inec.gov.ec>]

Cámara de la Construcción de Quito. (2008). Mejora Confianza en el Sector de la Construcción.

Cfr. GAMBOA & ASOCIADOS. (2008). *Tendencias Mercado Inmobiliario*.  
<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/la-construccion-va-en-ascenso.html>.

G. Viteri. (2006), Situación de la Vivienda en el Ecuador.  
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2006/gvd2.htm>.

INEC. Resultados Definitivos VI Censo de Población y V de Vivienda 2001 Fascículo Nacional

J. Samaniego. (2005). *Negocio inmobiliario ¿un fenómeno mundial?*.  
Diario Hoy.

SIISE con base en los Censos de Población y Vivienda 1990 y 2001 del INEC

<http://www.adonde.com/peru-peru/estadisticas-comerciales.html?pagina=7>

<http://www.docstoc.com/docs/17501036/Situaci%EF%BF%BDn-Inmobiliaria-Per%EF%BF%BD/>

<http://www.inei.gob.pe/>

[http://www.lincolninst.edu/subcenters/property-tax-in-latin-america/es/links\\_statistical.asp](http://www.lincolninst.edu/subcenters/property-tax-in-latin-america/es/links_statistical.asp)

<http://peru-empresas.com/inmobiliarias/>

<http://peru.inmobiliaria.com/respues>

## 11. Fuentes

- Banco Central del Ecuador
- Banco Central de la Reserva de Perú
- INEC
- Pro Inversión Perú
- The Report Perú 2012

## 12. Anexos

**Entrevistado:** Iván Baquerizo

**Director Ejecutivo:** Ciudad Celeste, La Joya, Villa Club, Villa del Rey

**Entrevistador:** Annette Ode

### 1. ¿Cuáles son los incentivos que han atraído las inversiones al Perú en el sector inmobiliario?

Hay muchos incentivos, seguridad jurídica que cuenta el Perú la seguridad en la inversión extranjera, miles de millones de dólares en inversión extranjera de todas partes del mundo, garantía, régimen tributario estable, reglas del juego claras e invariables.

Por otro lado el sistema financiero Peruano es muy sólido lo que permite que exista financiamiento hipotecario para todos los extractos sociales, en general el sistema bancario en Perú es fuerte, y se puede observar la presencia de bancos internacionales que tienen subsidiarias en ese país. Además de eso el mercado peruano, es un mercado mucho más grande en comparación al mercado del Ecuador.

La oferta inmobiliaria en Perú todavía es insipiente para vivienda horizontal se producen factores adecuados para mercado sub atendido, altamente competitivo. La cultura de trabajo de los peruanos es muy parecida a la ecuatoriana además existe el factor geográfico por la cercanía del Ecuador.

### 2. ¿Es clave la relación entre el fortalecimiento de los derechos de propiedad y el incremento de las inversiones?

Sin lugar a dudas, la correlación es estrechísima entre garantía y nivel de inversiones. Es imprescindible que exista un control acerca de los derechos de la propiedad si se desea atraer inversión en dicho sector y que las funciones del estado estén completamente independientes y con reglas de juego claras y perdurables.

### 3. ¿Son elevados los impuestos en las transferencias de las propiedades inmobiliarias? y ¿Qué tan complicados son los trámites en la transferencias de las propiedades inmobiliarios?

Yo no diría que los impuestos en el Perú sean más o menos elevados o menos que en Ecuador Debo reconocer que en el Perú los registros de la propiedad y la titulación de la tierra es menos confusa, aunque aún así existe mucha tierra en litigio aún más que en Ecuador, en este sentido nuestro país está mejor que Perú en lo que es títulos de propiedad de la

tierra. Eso si una vez q los títulos han sido aclarados existe un garantía absoluta de la posición de la tierra.

**4. ¿Cree usted que el mercado de los créditos hipotecarios funciona de manera eficiente en Perú?**

Si, muy bien en el Perú inclusive los créditos hipotecarios tiene características que no he visto en ninguna parte del mundo como por ejemplo uno puede perfeccionar hipoteca desde antes de comprar el inmueble e ir pagando los créditos hipotecarios antes de tener la casa, todo esto por la gran competencia entre bancos, créditos a largos plazos, programas auspiciados por el gobierno, subsidios a las tasas y bonos de vivienda dependiendo monto o características.

**5. ¿Porque Perú y no Ecuador para hacer inversión empresarial?**

En Ecuador los líderes hoy consideran que ya han llegado a un nivel suficiente de inversión para el riesgo país existente, motivo por el cuál preferimos invertir afuera del país, y en el Perú nos hallamos con la tasa de rentabilidad más conveniente.

**6. ¿Qué factores cree usted que dificultan o ahuyentan la inversión privada en el sector inmobiliario del Ecuador?**

Fundamentalmente la falta de confianza para hacer empresa en el Ecuador, las reglas del juego están cambiando permanentemente, constantes cambios en reformas tributarias que afectan inversión, impuestos a salidas de capitales junto con una banca hipotecaria que cada vez es más, y junto con todo lo demás la percepción de inseguridad en las inversiones, el riesgo potencial de una desdolarización todos esos son factores que al menos no incentivan la inversión en el Ecuador.



**Entrevistado:** Joan Paredes Aguilar  
**Asesora Comercial Pronobis**  
**Entrevistador:** Annette Ode

- 1. ¿Cómo han sido los últimos cinco años y el año 2012 en Pronobis?**  
Los últimos 4 años han sido los mejores con Ciudad del Río: River Front 1, River Front 2, Hotel Wyndham, The Point, Bellini I, Bellini Novo.
- 2. ¿En cuánto está el metro cuadrado?**  
Actualmente Bellini Novo el metro cuadrado esta desde \$1,950 hasta 2,200 y The Point desde \$2,500 a \$2,700 M2
- 3. ¿Cuántos extranjeros compran estos proyectos?**  
Alrededor de un 5%.
- 4. ¿A qué sector se dirige estos proyectos?**  
Los proyectos es para un target medio, medio alto.
- 5. ¿Con qué finalidad son comprados estos proyectos para vivienda o alquiler?**  
En Bellini novo ha sido más para uso, (gente mayor o ejecutivos) en un 70%, e Inversiones un 30%
- 6. ¿Cómo es la proyección para el año 2013?**  
Aún estamos en la expectativa de promover más proyectos pero nada fijo aun.
- 7. ¿Cuáles son sus principales competidores?**  
Metros cuadrados y Estrada.
- 8. ¿Cuáles son los retos que enfrenta el negocio inmobiliario hoy en día?**  
Yo diría que uno de los retos que enfrenta el negocio inmobiliario es brindar la mejor calidad de entrega-producto.
- 9. ¿Cree usted que es un buen momento para invertir?**  
El mejor, el sector inmobiliario cada vez se desarrolla más y la rentabilidad que brinda Pronobis se podría decir que es la mejor, es única.

**10. ¿Cómo define Guayaquil para invertir?**

Ecuador tiene mucho por desarrollar; teniendo muy en cuenta que en el ámbito inmobiliario es este el comienzo de un gran desarrollo. La rentabilidad de la costa de por sí es mucho más interesante a la hora de percibir el retorno de la inversión.

**Entrevistado:** Carla Pamies Kirschstein  
**Gerente General Ode – K Inmobiliaria, Lima – Perú**  
**Entrevistador:** Annette Ode

### **1. Porque escogió Lima para inversión y no otra ciudad de Latinoamérica?**

Me mudé de España a Sudamérica en el año 2009, en plena ola expansiva de la crisis de EE.UU. y Europa. La idea de emigrar a Sudamérica siempre ha sido muy atractiva para mí. Cuando empecé a hacer el estudio de mercado sobre qué país sudamericano sería el más indicado para empezar un negocio, la decisión de ir a Perú (y posteriormente Lima como capital y ciudad más importante) fue fácil. El Perú muestra unos claros índices de estabilidad política y económica, 2 de los factores más importantes para los inversionistas extranjeros. Una vez escogido el país, la decisión de ir a Lima fue automática y no tuvo ningún “rival”. Fue una decisión clara.

### **2. ¿Cuáles son los retos que enfrenta el negocio inmobiliario hoy en día?**

Al ser copropietaria de una empresa inmobiliaria pequeña, responderé esta pregunta desde mi punto de vista. Uno de los retos más importantes para nosotros es la creciente competencia. La mayoría de países de Europa está en crisis, y Perú está en crecimiento. Asimismo, el trámite de papeles para extranjeros no es muy complicado ni caro, por lo que muchas personas extranjeras están empezando a montar sus inmobiliarias en Lima. El siguiente reto es un derivado del primero. Dada la evidente competencia que existe, los propietarios son cada vez menos fieles y más propensos a negociar las comisiones, es decir, quieren pagar menos. Compites con mucha gente por el mismo trabajo por menos dinero.

### **3. ¿Como inversionista, cómo define esta ciudad?**

Como inversionista definiría a esta ciudad como un diamante en bruto. Tiene muchísimo potencial. Su gastronomía hace años que esta generando mucho furor siendo capital gastronómica del mundo, y desde este año el mejor destino culinario del mundo, según los World Travel Awards. Esto genera mucho interés a nivel global pues es un reclamo turístico muy fuerte. El destino turístico peruano más visitado siempre ha sido Machu Picchu, Lima siendo simplemente un punto de parada obligatoria. Gracias a la gastronomía Lima se esta convirtiendo en destino turístico por si solo. Cabe añadir que sus habitantes son en su mayoría muy amables y el clima es privilegiado, porque no hace ni frío ni calor. Es una ciudad en la que un extranjero se siente bienvenido. Faltan algunas cosas por hacer (infraestructuras mayormente) pero justamente el espacio para crecer y mejorar es lo que hace atractiva a esta ciudad.

#### **4. ¿Cree usted que es un buen momento para invertir?**

El momento para invertir era hace 4 años. Los precios se han disparado en los últimos 2 años multiplicándose el valor a veces hasta por 5 veces. En estos momentos los precios han llegado a un punto de estancamiento. Si se tiene dinero y se quiere/ puede comprar una propiedad no es mal momento, pero los tiempos de ganar dinero rápido de comprar y vender propiedades rápido ha pasado.

#### **5. ¿En cuánto está el metro cuadrado?**

No hay precio por metro cuadrado medio para Lima. Depende del distrito, de la calle, de la vista, del edificio, etc. Puedo decirle que en un barrio como Miraflores o San Isidro (barrios de clase media/alta y alta) el precio por m<sup>2</sup> en obra nueva puede llegar a los \$4.000.

#### **6. ¿A qué sector se dirige?**

Medio/alto y alto. En alquileres nos dirigimos fundamentalmente a extranjeros que vienen a Lima por trabajo, generalmente contratados por multinacionales o funcionarios de embajadas. En ventas nuestros clientes son fundamentalmente peruanos.

#### **7. ¿Compran por inversión o uso?**

En estos momentos se compra tanto como inversión como para uso. El enfoque de la inversión ya no es comprar para vender más caro rápido, si no comprar para alquilar, dado el gran número de extranjeros que está llegando,

#### **8. ¿Cuántos extranjeros compran estos proyectos?**

Las leyes de compra/venta de propiedades para extranjeros en Perú son poco atractivas. En caso un extranjero compre una propiedad y decida venderla en algún momento, va a tener que pagarle al estado peruano un 30% sobre la ganancia (sin embargo, con la ayuda de un abogado se puede llegar a esquivar este obstáculo). Dadas estas condiciones los extranjeros que compran propiedades son gente que tiene bastante claro que quiere quedarse en Perú. Cabe decir también que dado que el BOOM que está viviendo el Perú es relativamente reciente, los extranjeros que están viniendo a Perú lo hacen en base de alquiler, tanto para vivienda como para locales u oficinas. Están a la expectativa de cómo evolucione el país. Pero me atrevería a pronosticar un aumento de extranjeros comprando propiedades a la par de un aumento de la crisis en sus países de origen, es decir, si sus países empeoran, comprarán propiedades en Perú.