

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ECONOMIA



INFORME SOBRE EXPERIENCIA LABORAL

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN
PROYECTO INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL
BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD DE CAJAMARCA”**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:
ECONOMISTA**

PRESENTADO POR LA BACHILLER:

MILAGROS TUESTA BARBOZA

ASESOR:

Econ. M. Cs. RAMÓN TUESTA PESTANAS

CAJAMARCA - PERÚ

2013

PRESENTACION

En cumplimiento con las disposiciones del Reglamento para la obtención del Título Profesional de la Escuela Académico Profesional de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas Contables y Administrativas de la Universidad Nacional de Cajamarca, se pone a disposición el presente informe de desempeño laboral que lleva como título: **“ESTUDIO PARA LA APROBACION DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVES DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD DE CAJAMARCA”**.

Por lo expuesto:

Señores Miembros del Jurado nos acogemos al resultado de su dictamen y agradezco por anticipado las sugerencias que pudieran brindar al presente estudio con la finalidad de mejorar y enriquecer su contenido.

Cajamarca, noviembre del 2013

DEDICATORIA

Quisiera en primer lugar agradecer a **Dios y a mi madre**. A Dios por su infinita bondad y amor por haberme dado la vida y haberme permitido lograr mis objetivos; y a mi mamá quien cerró sus ojos antes de ver su sueño realizado, por su apoyo, su ayuda y sacrificio desde el inicio de mi carrera, para ella quien desde el cielo me sigue cuidando y está feliz por este triunfo.

A toda mi familia, para ellos este logro tan esperado, quienes me incentivaron día a día a terminar este trabajo. **A mi padre** por su amor incondicional y por los ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizan y que me ha infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante. **A mi esposo** por ser parte importante en el logro de mis metas profesionales, quien me brindó su amor y apoyo constante. A mi **hija** por ser la razón e inspiración más grande de mi vida. A mis **hermanos** por ser parte importante de mi vida, por su apoyo y amor incondicional siempre. Finalmente a todos mis familiares y personas que han creído en mí.

¡Gracias a ustedes!

ÍNDICE TEMÁTICO

DEDICATORIA

PRESENTACIÓN

INDICE TEMÁTICO

RESUMEN

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

1. Problema de Investigación:	
1.1. Situación Problemática:	1
1.2. Justificación:	5
1.3. Delimitación:	7
2. Limitaciones de la Investigación:	8
3. Objetivos:	
3.1. Objetivo General:	9
3.2. Objetivos Específicos:	9
4. Marco Teórico:	
4.1. Antecedentes:	9
4.2. Aspectos Teóricos:	10
4.3. Definición de Términos básicos:	31
5. Metodología:	49
6. Métodos:	51
7. Técnicas:	51

CAPÍTULO III: POLÍTICA DE RIESGO PARA EL FINANCIAMIENTO DE LOS PROYECTOS INMOBILIARIOS EN EL BANCO FINANCIERO DEL PERÚ

1. Perfil Comercial Requerido:	52
2. Requisitos del promotor/constructor:	52
3. Requisitos para la evaluación de un proyecto inmobiliario:	54
3.1. Documentos para la precalificación del proyecto:	54
3.2. Documentación para la calificación del proyecto y para la realización del peritaje técnico:	55
3.3. Documentos para la Formalización de Garantías:	56
3.4. Documentos para la difusión del proyecto:	57
4. Estructura de financiamiento de los proyectos inmobiliarios:	
4.1. Características de la Estructura de Financiamiento:	57
4.2. Líneas de Financiamiento:	59
4.3. Estructura de Financiamiento:	60
4.4. Parámetros de Financiamiento Integral:	61
4.5. Condiciones aplicables:	61
5. Ubicación Geográfica de los Proyectos Inmobiliarios:	63
6. Garantía del Financiamiento:	64
7. Proceso de Administración/Supervisión:	65
7.1. Activación del Proyecto Inmobiliario:	65
7.2. Seguimiento del Proyecto:	67
7.3. Control y Supervisión:	72
8. Autoconstrucción:	
8.1. Perfil del Cliente:	73
8.2. Tipo de Proyecto y Plazo de Ejecución:	74

8.3. Condiciones de Financiamiento:	74
-------------------------------------	----

CAPÍTULO III: PROPUESTA DE CRÉDITO PARA EL FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO INMOBILIARIO “RESIDENCIAL LAS PALMAS V”:

1. Propuesta de Crédito:	
1.1. Ubicación del Proyecto:	76
1.2. Descripción del Proyecto:	77
1.3. Áreas Ocupadas Vendibles por nivel:	78
1.4. Edificación:	79
1.5. Antigüedad y estado de conservación	80
2. Evaluación de la Empresa:	
2.1. Giro del Negocio:	80
2.2. Ubicación del Negocio:	80
2.3. Principales Accionistas:	81
3. Evaluación Técnica:	
3.1. Ubicación Geográfica del Terreno:	83
3.2. Área del Terreno Matriz:	72
3.3. Linderos y Medidas Perimétricas del Predio Matriz:	84
3.4. Zonificación del Terreno:	84
3.5. Proyección Inmobiliaria de la Zona:	85
3.6. Situación Legal de la Propiedad:	85
3.7. Valor del Terreno:	86
3.8. Valor de Realización Inmediata:	86
3.9. Inscripción en los Registros Públicos:	87
3.10. Valor de Realización del Terreno:	87

4. Evaluación del Perfil Económico Financiero:	
4.1. Análisis de Costos e Ingresos:	87
5. Viabilidad Económico Financiera	
5.1. Estado de Ganancias y Pérdidas:	90
5.2. Flujo de Caja Proyectado:	91
5.3. Estructura de Financiamiento:	91
5.4. Rentabilidad del Proyecto:	93
6. Estudio de Investigación de Mercados:	
6.1. Características de la ciudad de Cajamarca:	94
6.2. Mercado Hipotecario en la ciudad de Cajamarca:	95
6.3. Análisis de la Competencia:	97
7. Resultado Final:	98
7.1. Líneas Aprobadas:	85
7.2. Garantías Propuestas:	99
7.3. Condiciones de Desembolso:	101
7.4. Consideraciones Generales:	102

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

INTRODUCCIÓN

La estabilidad macroeconómica que goza nuestro país ha sido en los últimos años uno de los principales detonantes del BOOM INMOBILIARIO PERUANO, que se inicia alrededor del 2000, convirtiéndose en uno de los principales motores de nuestra dinámica económica.

Dentro de este contexto hemos podido apreciar el desarrollo de importantes proyectos inmobiliarios en las distintas ciudades a nivel nacional, el sector construcción registrará un crecimiento de más de 15% este año en el país impulsado por el desarrollo de proyectos inmobiliarios, además se está viendo un mayor dinamismo en provincias en la construcción de proyectos inmobiliarios. Durante el último ciclo positivo de la economía del país y con el consiguiente auge del mercado inmobiliario, muchos bancos organizaron unidades especiales para atender comercialmente el financiamiento de este tipo de proyectos.

Esta situación favorable para la evolución del mercado nos motiva a realizar este trabajo que tiene como objetivo realizar un estudio de la aprobación del Financiamiento de un Proyecto Inmobiliario para vivienda a través de una entidad financiera, en este caso, el Banco Financiero de la ciudad de Cajamarca.

En el primer capítulo se presenta el planteamiento metodológico de la investigación, considerándose en su contenido la situación problemática, objetivos, marco teórico y metodología utilizada. En el segundo capítulo se describe la política de riesgo utilizada por el Banco Financiero para el financiamiento de los proyectos inmobiliarios y, en el tercer capítulo se presenta la propuesta del caso práctico para el financiamiento de un proyecto inmobiliario en la ciudad de Cajamarca.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA:

La vivienda es por naturaleza una de las más importantes aspiraciones del ser humano, la cual no sólo representa la posibilidad de satisfacer una de las necesidades básicas de las familias en toda la sociedad sino, en una tan informal como la nuestra, la posibilidad de incorporarse a la estructura económica del mercado, si este objetivo es alcanzado mediante la obtención de un crédito hipotecario de vivienda.

Es importante señalar que el sector inmobiliario en el país tiene muy buenas perspectivas de crecimiento; sin embargo, las condiciones que deben darse en el entorno macroeconómico, en el pasado no siempre han sido las más convenientes para fomentar este tipo de mecanismos de financiamiento para la vivienda. No obstante ello, a lo largo de los 10 últimos años se ha observado un cambio cualitativo importante en este sentido, habiéndose mejorado sustantivamente este entorno y lo que ha permitido el desarrollo de varios mecanismos de este tipo de financiamiento, la dolarización y la estabilidad en la economía del país ha permitido el desarrollo de inversiones de largo plazo, es el caso del sector inmobiliario que es uno de los más beneficiados.

Los proyectos inmobiliarios están claramente enfocados al sector de clase media alta y alta que ya cubrieron su necesidad de vivienda habitual y que buscan alternativas de inversión de largo plazo para complementar sus actividades de esparcimiento y descanso. Para este fin, los promotores

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

inmobiliarios tienen varias ofertas donde el kit del negocio engloba los conceptos de privacidad, seguridad y sofisticación.

En los últimos meses los créditos hipotecarios se aceleraron, alcanzando en julio un récord histórico en montos de nuevos desembolsos por parte de los bancos.

El importe de las nuevas hipotecas entregadas al mes, alcanzó en julio su máximo pico, con préstamos en moneda nacional por S/. 421.2 millones, y en dólares, por US\$ 148.5 millones, según datos de la Superintendencia de Banca y Seguros. Los bancos peruanos entregaron 3,308 nuevos créditos hipotecarios en julio, número mensual que es el segundo más alto en la historia del mercado inmobiliario (en marzo del 2012 ascendió a un máximo de 3,410).

El lanzamiento de los grandes proyectos de vivienda, que calzan con una agresiva demanda está impulsando la colocación de hipotecas. Según Omar Enrique “Son como una fábrica que permite a los bancos entregar cifras cada vez mayores de créditos”, así es en el 2012 los desembolsos de créditos hipotecarios de las entidades financieras sumaron S/. 421,2 millones y US \$ 148,5 millones en moneda extranjera colocando 3,308 créditos hipotecarios, siendo los nuevos créditos los que se están concentrando principalmente en la clase media (segmentos B- y C+) que demanda viviendas entre S/. 110,000 y S/. 170,000.¹ Se estima que este año 2013 el valor del precio por metro cuadrado en se incrementa entre 10% a 15% con respecto al 2012. De otro lado según CAPECO el crecimiento de la construcción sería del orden de 8% comparándolo con el año pasado y se calcula que aproximadamente 418,438 familias tienen la capacidad de comprar una vivienda mientras que existe una demanda insatisfecha de 396,566 viviendas.²

¹ Diario Gestión. Portada Inmobiliaria. Desembolso de hipotecas batieron record en julio 28 agosto 2012
Omar Enrique P

² <http://www.opbsac.com/post/2013/01/30/Panorama-alentador-para-sector-Inmobiliario-en-el-2013.aspx>

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

A pesar de esta buena coyuntura política y económica que vive nuestro país, la cual incluso, de acuerdo a la mayoría de los analistas, se proyecta positivamente para los próximos años, el impulso promotor de las empresas dedicadas a los desarrollos inmobiliarios se concentra, a satisfacer la demanda de espacios de vivienda de los sectores económicamente de la clase media. Esto viene ocurriendo, entre otras razones, por la comprobada capacidad adquisitiva de estos sectores, el conocimiento claro y comprobado de sus gustos y preferencias frente a los productos inmobiliarios, la disponibilidad de créditos hipotecarios para ellos, disponibilidad de terrenos, entre otros.

Es por todo lo señalado anteriormente que consideramos que no sólo detectamos una brillante oportunidad de negocio para las empresas desarrolladoras inmobiliarias sino que a la vez consideramos de urgente necesidad colaborar con las políticas de gobierno destinadas a hacer llegar los beneficios del sistema económico implementado a los sectores hasta ahora menos favorecidos de la población con la única finalidad de permitir que el sistema logre consolidarse en el tiempo para cerrar el círculo virtuoso de crecimiento que venimos atravesando. No olvidemos que estos sectores socioeconómicos de la población conforman más del 75% de la población del país, que ellos son los que deciden quienes nos deberán gobernar en el futuro y que sino “sienten” los beneficios del sistema, pueden ser fácilmente seducidos por discursos populistas que lamentablemente son los más fáciles de producir y que en nuestro escenario político abundan ese tipo de actores.

Es, por tanto, una oportunidad a que tienen los constructores de inmuebles ante esta realidad. Por un lado saber que la demanda de estos productos inmobiliarios no solamente está asegurada sino que conforme siga el crecimiento de la economía y por ende se incorporen cada vez más familias que pertenecen actualmente al NSE E de la población, que actualmente no tienen ningún acceso a la vivienda propia, a los niveles C y D dicha demanda tenderá a ser infinita, lo que garantizará la inversión

en gran escala y en proyectos masivos de gran envergadura para estos sectores.

No obstante lo anterior, reconocemos que esta situación representa también un gran reto para estas empresas ya que les obligará a resolver muchos problemas y paradigmas existentes en sector de los consumidores de vivienda casi nunca atendidos con oferta formal de estos productos, así como otros relacionados con los problemas titulación de las tierras, normatividad municipal, factibilidad de servicios públicos, accesibilidad, etc., como lo señalamos anteriormente.

Es justamente esta situación la que ha motivado para este trabajo, el que tratará sobre el estudio de viabilidad de un proyecto de inmobiliario a través del financiamiento de un banco, en un momento que vive el país en donde consideramos que están dadas todas las herramientas y condiciones que el desarrollador inmobiliario espera para realizar un emprendimiento inmobiliario exitoso.

SELECCIÓN DEL PROBLEMA

De lo anteriormente mencionado, hemos podido apreciar el desarrollo de importantes proyectos inmobiliarios en la ciudad de Lima, muchos de ellos financiados por importantes bancos del Perú, así mismo, en el departamento de Cajamarca, a pesar de la caída en el sector construcción con respecto a Enero del 2011, debido a la menor ritmo en la ejecución de proyectos del sector público, la interrupción de obras vinculadas al proyecto Conga y los conflictos sociales contra las mineras, los proyectos privados orientados a la rama inmobiliaria y comercial, dinamizaron su actividad atenuando en alguna medida la caída del sector, cabe mencionar que a marzo del 2009 en Cajamarca, las colocaciones de los productos Mi Vivienda tuvieron una participación de 19.7% del total de créditos, presentando picos muy altos (43.2%) en el 2006 y picos bajos en el 2007 (11.8%) lo que muestra que antes de los conflictos sociales a raíz

del Proyecto Conga han mostrado un buen crecimiento. A través del proyecto Mi Vivienda, en estos momentos se están incorporando más bancos que otorgan créditos para la compra de viviendas, así como también el financiamiento de varios de proyectos inmobiliarios. Otro de los motivos del crecimiento del mercado inmobiliario es el incremento de los ingresos de las personas, que les permite ser sujetos de crédito y poder aspirar así a una vivienda nueva, es uno de los elementos principales que viene impulsando la cartera hipotecaria. Así lo evidencia la información de los últimos años, que da cuenta de una relativa estabilidad en la expansión anual que se ubica entre el 22% y 23%.³

Esto muestra que se debe seguir con la activación del mercado inmobiliario e hipotecario de Cajamarca, así mismo aún existe un segmento bastante amplio para cubrir el segmento B y C ya que la tendencia de las empresas inmobiliarias es apostar por estos segmentos menos atendidos por lo que planteamos el siguiente problema de investigación:

¿Cuáles son los criterios a considerar para la aprobación del financiamiento de un proyecto inmobiliario para vivienda a través del Banco Financiero en la ciudad de Cajamarca?

1.2. JUSTIFICACION:

En los últimos años, se ha observado en el Perú un notable crecimiento del crédito hipotecario; sin embargo, su tamaño con relación al PBI es todavía pequeño (3.3 por ciento) en comparación con otros países de la región⁴. Este desarrollo se ha visto reflejado en parte en el alza de los precios tanto de las viviendas como de los terrenos.

³ <http://elcomercio.pe/economia/1559180/noticia-creditos-bancarios-compra-viviendas-aumento-227-febrero>

⁴ Barco, D, “Situación del Crédito Hipotecario en el Perú”, Revista Moneda, Oct. 2010 pp 7

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

Un factor fundamental en la expansión del mercado de viviendas en el interior del país ha sido la mejora de los ingresos vinculado a la generación de empleo de calidad ante el auge de la actividad minera en Cajamarca, que a pesar de la crisis en Cajamarca debido a los conflictos sociales se cuenta con un mercado de créditos dinámico en términos de tasas de crecimiento y con una demanda potencial apreciable, dado el déficit habitacional existente. Las provincias son la nueva meta del crecimiento inmobiliario peruano, por ejemplo Arequipa es la ciudad que más destaca en cuanto a la demanda de viviendas, pero Cajamarca y Cuzco no se queda atrás debido a su mejora de ingresos que tiene como principales ingresos el turismo y la minería⁵; por ese motivo el sector construcción continuará impulsando el crecimiento económico en los siguientes años gracias al auge de la autoconstrucción y los proyectos de vivienda. Esto, además, ha llevado a que las familias se trasladen de manera permanente a las ciudades en que operan las empresas de dichos sectores. Otro factor también ha sido el impulso de los centros comerciales y tiendas por departamento (retail moderno) los que han generado nuevos polos inmobiliarios y elevado la demanda de las viviendas alrededor de estos debido a la cercanía a mayores servicios de calidad⁶.

Si bien el grueso de la demanda efectiva de viviendas sociales se localiza en Lima, existe una parte importante en provincias. Cabe señalar también que se estima que del déficit habitacional de casi 2 millones de viviendas, solo el 25% se encuentra en Lima, por lo que hay un gran espacio para expandir la oferta inmobiliaria en las provincias. Por el lado del financiamiento de vivienda social en provincias también hay espacio para incrementar la profundización tanto de los créditos Mi Vivienda como los bonos de Techo Propio.

⁵ Barco, D, “Situación del Crédito Hipotecario en el Perú”, Revista Moneda, Oct. 2010 pp. 7
⁶ Alejandro Inga, Alfredo Miranda, Ivan Cosavalente, “Síntesis Económica Cajamarca”, Enero 2012, pp8

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

Efectivamente, el boom de la vivienda económica ha sido impulsado por diferentes iniciativas estatales, las que facilitaron el acceso a créditos hipotecarios a segmentos de menores ingresos y vienen promoviendo la industrialización de los procesos constructivos, así como otras acciones para rebajar los precios de la vivienda popular. Así, a través del fondo MiVivienda, que ofrece el bono del buen pagador a los beneficiarios, se otorgan créditos hipotecarios, pero las viviendas las construye directamente el sector privado. Así mismo tenemos diversas fortalezas que facilitan el desarrollo de los proyectos inmobiliarios en la ciudad de Cajamarca entre los que tenemos el crecimiento del sector construcción por encima del promedio de la economía nacional, el apoyo del gobierno a través de la promoción de programas habitacionales (Techo Propio y Mi Vivienda), tasas de interés relativamente bajas para créditos hipotecarios y para financiar proyectos inmobiliarios, el efecto multiplicador de la actividad constructora (invertir un sol en construcción tiene un impacto de 2.86 en el PBI) y principalmente que la mayoría de empresas constructoras cuentan con una situación financiera estable.

La oferta de proyectos inmobiliarios en la ciudad de Cajamarca a pesar no ser una amplia y variada, cuenta con buenos proyectos inmobiliarios. Una diversidad de empresas participan en esta industria con amplia experiencia en el desarrollo de proyectos de gran magnitud, muchos de ellos son financiados por diversos bancos, por lo que se hace necesario hacer un análisis de los variables que toma en cuenta una entidad financiera como es el Banco Financiero del Perú para el financiamiento de Proyectos Inmobiliarios.

1.3. DELIMITACION:

1.3.1. Delimitación Espacial:

El presente estudio se realizará en la ciudad de Cajamarca para el caso del Banco Financiero como entidad financiera de Proyectos Inmobiliarios para vivienda.

1.3.2. Delimitación Temporal

El presente estudio no comprende una delimitación temporal exacta ya que las políticas para el financiamiento de los Proyectos Inmobiliarios no cambian en el tiempo, salvo casos puntuales.

2. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Las limitaciones de un proyecto de investigación se refieren a que el problema planteado no puede tener el alcance pretendido por el investigador. Muchas son las causas para ello, tales como: Falta de tiempo, recursos materiales (incluye aspectos bibliográficos), aspectos técnicos (medición de las variables). La importancia de mencionar este aspecto radica en que se pueda dilucidar, de las debilidades del estudio, las que son responsabilidad del investigador y las que escapan a su influencia⁷. En el caso del trabajo realizado las limitaciones para la investigación en el 2012 son los conflictos sociales derivados del Proyecto Conga lo que ha hecho que la perspectiva en cuanto al sector construcción y a todos los sectores económicos no sea lo más exacta por lo que se ha tomado como muestra de estudio el 2008 – 2010, ya que a pesar de estos problemas la actividad minera en Cajamarca creció a Enero del 2012 el 34% respecto al 2011, ya que la expansión del oro proviene principalmente de la empresa Yanacocha (44.3 por ciento) y en menor medida de la empresa Gold Fields La Cima (7 por ciento)⁸, pero a pesar de ello la economía en la ciudad de Cajamarca incluyendo el sector construcción ha venido en descenso, viendo principalmente que la venta de casas y departamentos ha decrecido respecto a los años anteriores.

⁷ Velásquez, A. y Rey, N. Metodología de la Investigación Científica. Editorial San Marcos. Lima, 1999.

⁸ Síntesis Económica de Cajamarca – Enero 2012/Banco Central de Reserva del Perú

3. OBJETIVOS:

3.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar los criterios que utiliza el Banco Financiero en base a su política de riesgo institucional para la evaluación y aprobación del financiamiento de un Proyecto Inmobiliario para vivienda.

3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Describir la política de riesgo para el financiamiento de los Proyectos Inmobiliarios en el Banco Financiero del Perú, explicando los principios para el financiamiento bancario de proyectos inmobiliarios, en temas de política, aprobación, análisis y administración del crédito.
- Presentar una propuesta de crédito a través de un caso práctico para el financiamiento de un Proyecto Inmobiliario en la ciudad de Cajamarca a través del Banco Financiero.

4. MARCO TEÓRICO

4.1. ANTECEDENTES:

Se han encontrado trabajos realizados sobre el desarrollo y construcción de Proyectos Inmobiliarios en la ciudad de Lima, más no relacionados a la evaluación de los Proyectos Inmobiliarios a través de una entidad financiera en el país, sin embargo se ha tenido acceso a un estudio de evaluación financiera de un proyecto inmobiliario⁹ en la ciudad de Medellín – Colombia, en donde se estudian variables que intervienen en la evaluación de los proyectos inmobiliarios.

⁹ VARGAS Mario, EVALUACION FINANCIERA DE PROYECTOS INMOBILIARIOS, Tesis para optar el grado de Magister, Medellín - Colombia; 2006.

4.2. ASPECTOS TEÓRICOS:

La evaluación financiera de proyectos permite medir objetivamente a través de metodologías coherentes ciertas magnitudes cuantitativas resultantes del estudio de las variables que intervienen en un proyecto, lo cual permite al inversionista tomar las decisiones adecuadas al cuantificar las ventajas que implica asignar recursos para el desarrollo del mismo.

4.2.1. Análisis financiero de Proyectos Inmobiliarios:

Para el análisis financiero de los proyectos inmobiliarios se debe tener en cuenta:

a) Planeación Financiera:

Es determinar la viabilidad del proyecto, es decir, definir si éste se puede realizar porque en una u otra forma es posible obtener los recursos financieros requeridos para los desembolsos que implica su ejecución. Además es evaluar la eficiencia financiera de la inversión, es decir, determinar si es o no conveniente realizarlo porque su rendimiento financiero lo justifica.

La planeación financiera debe ilustrar abiertamente al inversionista o constructor sobre el comportamiento esperado de los factores determinantes de la viabilidad y eficiencia financiera del proyecto que se va a llevar. Dichos factores son:

- Los costos que implica la ejecución del proyecto y su estructura, es decir cómo se distribuyen.
- El monto y la fuente de los recursos que deben invertirse para hacer viable el planeamiento, construcción y elaboración del proyecto (se incluyen en

éstos no solo los aportes provenientes de los créditos disponibles, teniendo en cuenta las condiciones de la financiación)

- Los precios a los que se debe vender las unidades inmobiliarias, las cuales deberán ser compatibles con los del mercado.
- El valor total de las ventas.
- La financiación que se le debe dar a los clientes compradores para poder hacer posible la venta del proyecto.
- La utilidad esperada.
- La rentabilidad del capital invertido.

Los cinco primeros factores tienen que ver directamente con la viabilidad del proyecto y los dos últimos tienen que ver con su eficiencia financiera, pero todos están interrelacionados, en tal forma que un cambio en alguno de ellos implica generalmente variaciones en los demás.

b) El Flujo de Caja:

La mejor manera de plantear y resolver los problemas que implica la planeación financiera de un proyecto en construcción es elaborando el flujo de caja que se espera tendrá el proyecto.

El flujo de caja es una relación pormenorizada de todos los ingresos y egresos asociados al desarrollo del proyecto, con indicación precisa de los momentos en que se espera que dichos ingresos y egresos sucedan y de las diferencias periódicas entre estos dos conceptos (saldo en caja). Este permite hacer claridad, tanto sobre los factores determinantes de su eficiencia financiera.

Estimar como se desarrollará este flujo de caja es una de las labores más importantes del constructor y/o planificador financiero, ya que en él se encuentran los elementos necesarios para poder decidir si el proyecto es viable.

De aquí surge la importancia de estructurar el flujo de caja en forma tal que permita realizar un análisis consistente para obtener los indicadores financieros de la viabilidad y rentabilidad del proyecto. Por esta razón, el flujo de caja debe dar una información detallada sobre los principales rubros de ingresos y egresos que implica la ejecución del proyecto.

Puesto que la elaboración del flujo de caja permite identificar las sumas requeridas, las sumas disponibles en cada uno de los períodos de tiempo durante los cuales se desarrollará el proyecto, a partir de esta información se podrá calcular la diferencia entre los ingresos y los egresos. Si los primeros exceden a los segundos, existe un superávit de caja y por lo tanto el proyecto será viable, pero si se presenta un déficit acumulado cuantioso o déficit temporales durante varios períodos consecutivos, entonces el proyecto no será viable.

c) El Tiempo en la Construcción:

Por su misma naturaleza, el proceso de planeación, construcción y venta de un proyecto de construcción es relativamente lento comparado con otros procesos productivos. La mayor o menor duración de un proyecto de construcción dependerá del tamaño del mismo y de los sistemas constructivos que se utilicen, de las condiciones del mercado y en buena parte de la disponibilidad de financiación. Los tiempos varían notablemente por diferentes factores, pero lo que importa aquí es resaltar que la duración

de un proyecto es cosa de varios meses y que por lo tanto la inversión requerida se distribuirá durante gran parte de la vida de un proyecto, mientras empiece a generar ingresos (saldos positivos del flujo de caja), hacia el final de dicho período.

Por esta razón, es necesario elaborar un programa detallado de todos los ingresos y egresos mensuales asociados al proyecto. Para elaborar este programa deberá tenerse presente los siguientes elementos:

- El presupuesto de costos incluyendo desde la etapa de planeación hasta la liquidación final del proyecto.
- El programa de avance físico de obra.
- La situación de mercado de edificaciones, la cual determinará la velocidad con que la demanda podrá absorber la oferta que genere el proyecto y los precios de venta.
- Las reglamentaciones vigentes que incidan en el desarrollo y duración del proyecto.
- Las posibilidades de obtener financiación que son determinadas no solamente por las características operativas del proyecto y por la capacidad operativa del constructor que lo ejecutará y por el banco que financiará el proyecto.

4.2.2. Etapas de un Proyecto Inmobiliario:

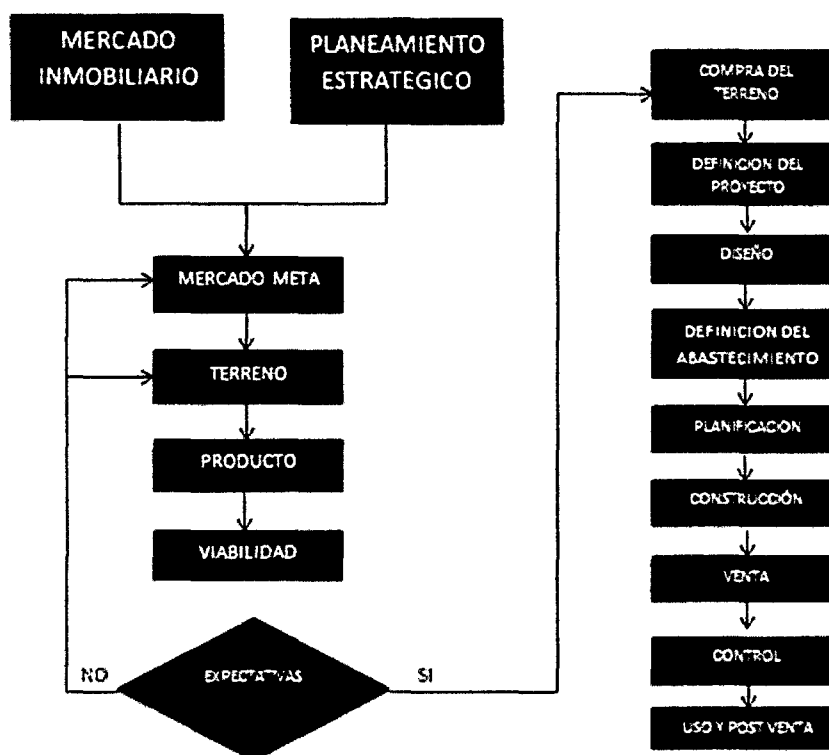
La gestión de un proyecto inmobiliario la podemos dividir en dos grandes etapas. Una preliminar, denominada también Etapa de Preinversión y otra llamada de Inversión u Operativa en la que propiamente se realizan las acciones, se implementan, controlan y

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

evalúan constantemente los procesos hasta llegar a la culminación, entrega y uso del producto.

A continuación mostramos en el Gráfico No. 1.0 un diagrama de flujo en donde podemos observar esquemáticamente estas etapas:

**GRAFICO 1.1.: DIAGRAMA DE FLUJO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO**



Fuente: Apuntes de Curso Proyecto Inmobiliario – MDI - Ing. Pablo Orihuela

4.2.3. El Punto de no Retorno del Financiamiento Inmobiliario:

El financiamiento inmobiliario se inicia, antes de cualquier desembolso, con la hipoteca del terreno. Posteriormente esta garantía va incrementando su valor proporcionalmente a los desembolsos del Banco, de acuerdo al avance de la construcción.

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVES DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

Una vez terminada la construcción y obtenida la recepción final, la garantía toma el valor de venta igual al estudiado al aprobar el crédito. En el intertanto, el valor de la garantía es el valor del terreno, más la inversión en construcción, menos el costo de liquidación.

Si en algún momento muy avanzado de la construcción, el Banco ha cursado toda la línea y la obra no está terminada, su capacidad negociadora es muy baja y puede verse obligado a terminar la obra, finalizando el proyecto con una estructura de financiamiento más desfavorable que la que tomó inicialmente como de riesgo normal.

Esto ocurre porque el valor de garantía de una obra en construcción pasa por elevados costos de liquidación. La obtención de la recepción final municipal de una obra, es un hito crucial en el valor de ella.

Sin embargo al comienzo del financiamiento, existe un período en que el Banco puede liquidar la garantía, principalmente por el valor del terreno, cubriendo su crédito hasta ese instante.

Por tanto existe un punto teórico en el monto de financiamiento, de acuerdo al avance de la obra, en que existe indiferencia respecto de seguir hasta el término de la obra o detener el financiamiento y liquidar las garantías hasta ese instante.

Este punto lo hemos denominado el Punto de No Retorno del Financiamiento Inmobiliario. (PNRI).

Lamentablemente para los Bancos, el PNRI se encuentra muy bajo respecto de la línea aprobada, y la mayor parte del tiempo, en un financiamiento inmobiliario, los bancos se encuentran con que tienen que terminar obligatoriamente la obra para que la garantía cubra adecuadamente los créditos.

Para evitar verse obligado a terminar una obra con un financiamiento mayor al inicialmente considerado, (por estar por sobre el PNRI), opera el siguiente principio:

En cada desembolso del Banco debe asegurarse que el saldo por girar del crédito aprobado sea mayor o igual al saldo por invertir para terminar la construcción.

Sin embargo lo anterior se limita sólo a la construcción y no considera los otros gastos que deben ser aportados por la empresa y, cuando se refiere al "saldo por girar del crédito aprobado", debe entenderse que han sido descontados los ingresos por ventas, sobrecostos y otros que se analizarán más adelante. Por tanto, incluidos todos esos elementos, se definirá lo anterior como el "saldo neto por girar el crédito aprobado".

4.2.4. La Estructura de Financiamiento:

La estructura de financiamiento es fundamental para la evaluación de la rentabilidad del inversionista, mientras más se endeude para llevar a cabo el proyecto, mayor es la rentabilidad que obtendrá respecto de su inversión. Sin embargo por otro lado mientras mayor es el endeudamiento mayor es el riesgo del proyecto.

Desde el punto de vista del Banco, mientras mayor es el endeudamiento del proyecto menos holgura existe para una rápida salida en caso de que se produzca un deterioro en la situación de ventas u otros problemas que afecten el desarrollo general del proyecto durante la construcción o después de terminado.

En general cuando se financia un proyecto inmobiliario siempre se financia un porcentaje de este - no más de un 65% de la inversión

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVES DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

total- y tal que la relación (precio de venta / deuda máxima) sea superior o igual a 2 veces. El financiamiento del Banco y la forma de giro, debe ser tal que asegure siempre que con el aporte del Banco se termina totalmente el proyecto. En caso que exista anticipo, como se indica más adelante, el anticipo debe descontarse del cálculo en su monto no devuelto.

Dado que todo proyecto de edificación se puede descomponer en: Terreno, Construcción y Otros Gastos, en general se puede asumir que el Banco está financiando un porcentaje de la construcción.

Adicionalmente se establece que los desembolsos del Banco deben ser de acuerdo al avance de la obra, con el objeto de asegurar que estos sean efectivamente invertidos en ella.

Existen algunos casos en que se solicita un Anticipo del costo de construcción. Este debe devolverse proporcional al avance de la obra y no puede superar el 20% del costo de construcción con un tope de un 50% del valor del terreno.

El porcentaje restante de la construcción debe ser aportado en primer lugar por la empresa antes de que el Banco inicie su financiamiento.

Todo proyecto inmobiliario que sea financiado por un banco deberá tener claro cuál será la estructura de financiamiento para ese proyecto.

Las fuentes más usuales para financiar un proyecto inmobiliario son: Empresa, banco, Ingresos por preventas. Existen otras menos usuales como: canjes de m² del proyecto una vez terminado a cambio de ejecución de obra (contratos, subcontratos, etc.) y proveedores.

Un ejemplo típico es el detallado en el Cuadro 1.1.

Cuadro 1.1. Estructura de Financiamiento de un Proyecto Inmobiliario

CONCEPTO	INVERSION TOTAL	APORTE PROPIO	FINANCIAMIENTO REQUERIDO	PREVENTAS
TERRENO				
Directos+Indirectos				
INVERSION TOTAL				

a) Aporte Empresa:

En el caso del aporte de la empresa, este debe hacerse siempre antes que el aporte del Banco. En algunos casos se solicita un aporte proporcional de la empresa con el Banco (paripassu), lo cual determina, a la partida, que la construcción, una vez pasado el PNRI tiene el riesgo de que el Banco tenga que efectuar el aporte faltante

b) Ingresos por preventas:

En el caso del financiamiento con preventas existen dos puntos fundamentales a tomar en cuenta:

Si no se dan las preventas proyectadas el banco corre el riesgo (nuevamente) de tener que financiar ese monto, por tanto debe exigirse, antes de partir con los desembolsos, la validación de las preventas que generen ingresos suficientes para el monto supuesto.

El flujo de pago al Banco disminuye en el mismo monto de los ingresos por preventas considerados en el financiamiento, y aunque se tenga la garantía por el 100%

de la propiedad, en todos los casos prácticos de los últimos años, el banco ha tenido que conformarse con el pago del porcentaje restante.

Si se producen ingresos por preventas por sobre lo aceptado en la estructura de financiamiento estos deben ser aportados a obra reduciendo la línea aprobada en igual monto.

4.2.5. El Coeficiente de Seguridad

Así como los ingenieros estructurales diseñan teniendo presente un coeficiente de seguridad que depende de la zona donde se construirá: si es sísmica; el tipo de suelo, etc., en el caso del financiamiento a proyectos inmobiliarios se utiliza como factor de seguridad una cobertura de garantía/deuda. Es la holgura de garantías del proyecto.

El modelo dice que una cobertura de garantía/deuda igual a 2 es suficiente para estar cubiertos ante imprevistos (pero probables). Y la práctica nos ha indicado que estábamos en lo correcto. Para casos en que el proyecto parte prevendido y apunta a mercados masivos se estima que la relación anterior puede bajar a 1,5. (Por ejemplo viviendas PET).

Es importante analizar en detalle que significa esta relación garantía/deuda, para entender algunos hechos ocurridos y que se analizarán más adelante.

El numerador del coeficiente de seguridad: la Garantía, se entiende como el valor total de las ventas del proyecto terminado, estimado al inicio del proyecto.

Hay dos puntos cruciales en la frase anterior:

- a) Que el proyecto tiene que estar terminado- riesgo técnico y
- b) Es el valor estimado en la evaluación inicial del proyecto.

Es usual que entre la evaluación del proyecto, su construcción y el término de las ventas transcurran aproximadamente dos años, y en menos de ese tiempo, lo hemos visto recientemente, puede cambiar radicalmente el escenario económico.

Según se comentó anteriormente, cuando los compradores de las unidades han anticipado fondos a la empresa, la teoría y la experiencia nos dice que el banco alzarla garantía de la unidad respectiva sólo con el flujo residual asociado a esa unidad, asegurando el flujo y no perdiendo la venta. Por tanto cuando se habla de garantía, depende de variables no controlables por el Banco (El valor venta de mercado una vez que el proyecto sale a la venta) y de variables controlables (el control de los flujos de venta). Más adelante se verá en detalle esto mismo.

El denominador de nuestro factor de seguridad: la deuda, se entiende como la línea aprobada para el proyecto; enunciando así parece como un número inmutable y del cual no habría de que preocuparse mayormente. Sin embargo aquí nos encontramos con el comentado Punto de No Retorno Inmobiliario, que una vez sobrepasado, cualquier descuido en el seguimiento nos obligará a aumentar nuestro monto de línea para el proyecto. Por tanto una mejor definición para el denominador e nuestro factor de seguridad es: Deuda máxima estimada una vez terminado el proyecto. Y esto es nuevamente una variable básicamente controlable por el Banco.

4.2.6. Riesgos del Financiamiento de un Proyecto Inmobiliario:

a) Variables Controlables por el Banco:

Anteriormente vimos la mayoría de las variables que son críticas para mantener la holgura diseñada en la aprobación son controlables por el Banco, pero si no se tiene claro el concepto del PNRI, o el "principio fundamental", no son fácilmente controlables y así se demostró en la práctica.

b) Variables Controlables de Flujo:

• **Ingresos por Preventas:**

Se pueden dividir si ocurren durante el transcurso de la obra o una vez terminada la construcción. En ambos casos la empresa debe enviar mensualmente su estado de ventas. Si existen ingresos por preventas durante la construcción estas deben ser aportadas a obra, descontando el giro del próximo estado de , pago. Si no estaban consideradas en la construcción estas deben ser aportadas a obra, descontando el giro del próximo estado de pago. Si no estaban consideradas en la estructura de financiamiento, adicionalmente debe rebajarse la línea en igual monto. Si los ingresos por preventas ocurren después de terminada la construcción nuestro control es menor pero lo detectamos en el informe mensual y lo exigimos de inmediato (al menos en esta etapa la obra está terminada y se tiene, por tanto, un riesgo menos).

• **Ventas Relacionadas:**

En ciertos casos parte de las ventas que algunas inmobiliarias presentan son ventas a los mismos socios. Esto debe analizarse con detención puesto que, en primer

lugar, no necesariamente esto está mostrando un éxito inmobiliario del proyecto y en segundo lugar, el grado de exigibilidad de esas promesas es bastante débil.

4.2.7. Variables Controlables de Deuda Máxima:

En general el control de estas variables, se produce mes a mes durante los giros, mientras la obra está avanzando. El giro del financiamiento de un proyecto inmobiliario no es simplemente el avance de la obra. Existe una serie de otros factores que deben tomarse en cuenta, y que dependen tanto de las condiciones de aprobación inicial del crédito por parte del comité respectivo, como de las condiciones vigentes al momento del giro, por ejemplo: aporte previo de la empresa, ingresos por preventas acumulados, *pari passu* empresa, anticipo otorgado, sobrecostos detectados, etc. Esto implica que quienes controle el curso de los giros deben tener un conocimiento acabado de los principios que rigen un financiamiento inmobiliario.

- **Intereses:**

En general los intereses son de cargo de la empresa. Con el objeto de que no se acumulen demasiados intereses devengados, deben girarse créditos con plazos máximos a noventa días para que en cada renovación exigir su pago.

Si se producen fuertes alzas de intereses durante el financiamiento del proyecto, las empresas que no contaban con solvencia adecuada a los niveles de inversión comprometidos solicitarán al banco la capitalización de estos intereses o solicitarán el alzamiento de flujos de ventas para el pago de estos debilitando nuestras coberturas.

- **Sobrecostos:**

Si durante la construcción de la obra aparece un sobrecosto no contemplado inicialmente, mientras más tarde del banco lo detecta, más difícil será exigirle a la empresa que lo aporte. En especial si el financiamiento se encuentra pasado el punto de no retorno inmobiliario el riesgo de que el banco tenga que aportarlo será mayor. Si existe un especial cuidado en este punto en la revisión del avance mensual de la obra, será posible detectar este tipo de problemas a tiempo.

- **Otros Gastos:**

Se entiende por Otros Gastos lo siguiente: pago de permisos municipales, honorarios de cálculo y arquitectura, honorario de especialidades, gastos de ventas y publicidad y principalmente, caso que se tratará aparte, gastos financieros.

En general en un proyecto inmobiliario el banco financia una parte o todo el costo de construcción, dejando a la empresa el aporte del terreno y de los otros gastos. Esto porque además que el porcentaje de la inversión que el banco financia coincide con el financiamiento de un porcentaje del costo de construcción esto puede ser objetivamente medible a través de la verificación de los estados de avance de la obra las cuales se desglosan por partidas claramente identificadas y valorizadas.

Es difícil poder controlar el desembolso de estos "Otros Gastos" pero existen dos formas que pueden ayudar a acotar este riesgo de no aporte. En primer lugar debe verificarse que la empresa inmobiliaria cuente con la solvencia adecuada a los niveles de inversión presentados y especialmente con los flujos para efectuar su aporte. En segundo lugar debe solicitarse a la empresa junto con el avance de la obra y la planilla de ventas un breve detalle del financiamiento de la obra hasta ese momento.

- **Anticipo no Devuelto:**

Todo anticipo que se otorgue a un financiamiento inmobiliario implica que se está rompiendo el "principio fundamental" que el saldo por girar del banco termina la obra.

Esto es importante para tener en cuenta en los montos de anticipo que se otorguen y en el descuento mensual proporcional al avance. Si existe una empresa tercera que construye, el riesgo es menor, si se solicita por parte de la inmobiliaria a la constructora una boleta de garantía por el monto del anticipo.

- **Pari Passu (aporte proporcional del socio al avance de obra):**

En este caso, al igual que el anterior, a la partida sabemos que se está contraviniendo el principio de que con el saldo por girar de la línea aprobada se termina la obra. Se debe considerar que si se pasa el PNRI, existe el riesgo que el banco termine por financiar el aporte de la empresa. En estos casos debe analizarse si, considerando que el banco tenga que financiar este aporte, la estructura financiera todavía es razonable. Debe analizarse cuidadosamente en estos casos si la empresa tiene la solvencia y los flujos para hacer este aporte.

- **Retenciones a Contratistas:**

En algunos casos las inmobiliarias retienen a las constructoras en cada estado de avance un monto porcentual como garantía de cumplimiento. Si el banco no toma la precaución de a su vez descontar del giro el mismo monto anterior, se corre el riesgo de que una vez terminada la construcción y girada completamente la línea aprobada para el efecto, inmobiliaria todavía cuente con una deuda con la constructora, lo que puede afectar la recepción final del proyecto.

- **Proveedores:**

Existe la posibilidad que la empresa financie parte de la obra con el plazo proveedor, y que al igual que el caso de las retenciones a contratistas, puede terminarse la obra teniendo girada toda la línea y la inmobiliaria todavía tener deudas con proveedores. Esto puede controlarse en cada estado de avance, exigiendo que junto con el avance de la obra y la planilla de ventas del proyecto la empresa nos informe del financiamiento de la obra hasta ese instante.

- **Pérdidas de Holguras:**

Aquí veremos cómo se afecta el coeficiente de seguridad o la holgura del proyecto por un cambio tanto en las variables controlables como no controlables por el Banco.

Si al final del proyecto nos enfrentamos que tenemos un 30% de menor flujo para el pago de los créditos por: Preventas no ingresadas, bajas de precio, canjes no considerados, y adicionalmente tenemos un 30% de mayor financiamiento debido a: Intereses no contemplados, sobrecostos de obra, otros gastos no-construcción que aportaba la empresa, giro mayor al avance, anticipo no devuelto, pari passu empresa no cumplido, retenciones a contratistas gastadas, proveedores no pagados. La holgura diseñada se pierde completamente, el Flujo de ventas se hace igual a la deuda máxima.

El menor flujo de pago combinado con el mayor financiamiento obligado se potencian y aceleran la pérdida de holguras. Queda claro además que antes de la recepción final del proyecto siempre el numerador es a lo más (el flujo) y el denominador es a lo menos (la deuda final).

En nuestra experiencia reciente, lo anterior ocurrió en la realidad y en algunos casos la relación: Flujo de Ventas/Deuda Máxima, se hizo incluso menor a 1.

4.2.8. El Seguimiento:

Como hemos visto, si bien el diseño o las holguras tomadas en el modelo de financiamiento son las correctas, el mantener estas holguras hasta el pago del crédito no es tarea fácil. Y esto es porque existen una serie de variables controlables - hemos identificado al menos diez- que si no se tienen los conceptos claros de los principios del financiamiento inmobiliario pueden fácilmente ser incontroladas.

Esto no es fácil de entender para quienes toman las decisiones de organización de proyectos inmobiliarios. Estos conocen muy bien y han sido exitosos en el financiamiento y administración de créditos del resto de las empresas no inmobiliarias pero no conocen en detalle la carga de trabajo que significa el manejar la línea de crédito para el financiamiento de un proyecto inmobiliario.

4.2.9. La Organización:

El trabajo exhaustivo del ejecutivo inmobiliario no termina con la aprobación de la línea de crédito para el proyecto inmobiliario, sino que verdaderamente ahí comienza. Se requiere hipotecar el terreno, revisar preventas, girar contra avance de obra, descontar las preventas, recibir los abonos por cada unidad y concepto (ahorro, subsidio, hipotecario), analizar las garantías de las unidades terminadas comparando lo recibido con lo aprobado, etc.

Un proyecto puede tener centenares de unidades para las cuales debe guardarse toda la información de los ingresos recibidos y su detalle.

Existen proyectos de pocas unidades y muy caras ó de muchas unidades y de bajo de precio, etc.

Un análisis detallado nos indica que la medición de la cartera de clientes de un ejecutivo inmobiliario debe basarse principalmente en el número de unidades que está financiando simultáneamente. Esto porque no es lo mismo, en cantidad de trabajo, manejar un proyecto de diez casas de UF 10.000 que cien casas de UF 1.000 a pesar que puede ser el mismo nivel de colocaciones (UF 100.000), el mismo número de clientes (uno) y el mismo número de proyectos (uno).

Por otra parte para igual número de unidades, el cliente que tenga más proyectos va a requerir mayor trabajo para el ejecutivo. Y también para igual número de unidades financiando, el ejecutivo que tenga más número de clientes tendrá más trabajo.

Por tanto, para definir cuál es la óptima cartera de un ejecutivo inmobiliario, y para comparar carteras inmobiliarias equivalentes entre ejecutivos, se deben tomar en cuenta los siguientes parámetros: n° de unidades financiando, n° de proyectos, número de clientes y monto de la colocación. Siendo el número de unidades financiando el parámetro que debe tener la más alta ponderación.

Dado que en la cartera de cualquier ejecutivo inmobiliario se manejan empresas constructoras (contratistas), debe tomarse en cuenta este efecto. Este tipo de empresas en general se las puede medir por los parámetros clásicos.

Para visar los giros y los alzamientos deben existir en las unidades controladoras, personal capacitado con conocimiento de los principios básicos del financiamiento de proyectos inmobiliarios.

4.2.10. Evaluación de un Proyecto Inmobiliario:

A continuación se detallan los antecedentes mínimos que deben ser solicitados y analizados cuando se evalúe un proyecto inmobiliario:

a) Experiencia:

Verificar experiencia de haber desarrollado proyectos similares anteriormente, o bien si se está asesorando con personal que cumpla este requisito. En este último caso, se debe condicionar su presencia durante todo el proyecto. Se debe indicar las obras más relevantes en las cuales ha participado.

b) Solvencia:

Analizar la situación financiera de los socios: Estado de Situación, si son personas naturales; balances, obras en ejecución y otros si son empresas.

c) Socios:

• **Obras en Ejecución:**

Solicitar un detalle de todas las obras que esté ejecutando donde se incluyan: nombre de proyecto, tipo proyecto, valor venta total, nº unidades, valor promedio unidades, valor de inversión, % avance, % vendido, deuda actual, deuda máxima, ingresado por ventas, fondos por recibir de ventas y saldo por vender.

• **Balances:**

Contar al menos con los tres últimos Balances los cuales se deben contrastar con las obras en ejecución antes analizadas y la deuda con la S.B.S.

- **Deuda en SBS:**
Analizar la evolución y contrastar con el balance y obras en ejecución.

d) Inmobiliaria :

En general los gestores inmobiliarios enfrentan un precio y, la velocidad de venta (que determina la rentabilidad) a ese precio, depende de los proyectos que se están gestando simultáneamente con el propio y, principalmente de la capacidad del mercado para absorber periódicamente una cantidad de unidades nuevas.

Lo anterior significa que se hace necesario solicitar a la empresa un estudio de mercado relativo al proyecto que se analiza o en su defecto hacer un análisis propio o a través de un tasador autorizado.

e) Proyecto:

Todo proyecto inmobiliario, antes de su aprobación, debe ser analizado por un tasador autorizado del Banco o por el Área de Evaluación de Créditos.

- **Ubicación:**
Clara descripción, acompañada de plano del sector donde quede señalado el proyecto.
- **Descripción:**
Tipo de edificio, tipología, superficies, bodegas, estacionamientos, etc.
- **Arquitectura:**
La decisión de compra de una vivienda u oficina depende, entre otras variables, de la tipología de la propiedad (necesidad, comodidad y cultura) y de sus características

arquitectónicas (belleza). De aquí nace la importancia de la experiencia del arquitecto y de que logre una adecuada distribución de espacios, grado de terminaciones y armonía en la fachada, respecto del mercado definido. Es necesario conocer el arquitecto y su experiencia en desarrollo de proyectos similares.

- **Análisis de Costos:**

En general los costos de todo proyecto de edificación pueden descomponerse en: Terreno, Construcción y Otros Gastos.

- Terreno: Idealmente deberá contarse con una tasación, esta deberá considerar, entre otros, aspectos como ubicación y normativa legal.

- Construcción: Relativo a sus especificaciones se deberá tener un juicio sobre el valor por m² total construido.

- Otros gastos: se deberán analizar en forma individual así como su proporción total en la inversión del proyecto

- **Análisis de precios de venta:**

Tanto a nivel unitario como su valor global.

- **Apreciación de Mercado Específico**

Analizar los proyectos que actualmente se están ejecutando en la zona.

- **Apreciación General:**

Comentario que resuma los puntos anteriores con un juicio crítico del proyecto, así como antecedentes adicionales no tratados anteriormente como normativa legal, dotación de agua, barrios no consolidados, urbanizaciones especiales, etc.

- **Plazo de construcción**
Analizar el plazo y tener un juicio sobre él.
- **Constructora:**
La constructora debe ser calificada por el banco.
- **Permiso de Construcción:**
Verificar que el proyecto se encuentre aprobado y con su consiguiente permiso de construcción.

4.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS:

- **Alcabala:**
Impuesto que grava las transferencias de inmuebles. Este pago lo realiza el comprador del inmueble.
- **Amortización:**
Pago parcial o total de un préstamo. En la mayoría de los casos se amortiza un préstamo mediante pagos periódicos del capital, los intereses del financiamiento, las comisiones y los costos administrativos del préstamo, entre otros. En terminología financiera, la amortización implica la devolución del capital prestado.
- **Aporte:**
Es la inversión que realiza el promotor/constructor para el desarrollo de un proyecto inmobiliario.
- **Arbitrios Municipales:**
Pagos que se realizan trimestralmente por los servicios que presta el municipio que incluyen la limpieza pública, mantenimiento de parques y jardines, entre otros.

- **Áreas Comunes:**
Se utiliza para definir aquellas partes de un edificio o condominio que están destinadas al uso común de sus propietarios, por lo que no tienen el uso exclusivo de ninguno de ellos.

- **Área de Terreno:**
Indica la medida real de la superficie del terreno.

- **Autovaluo:**
Valor de un inmueble que determina el propietario o la municipalidad correspondiente, según los criterios de valuación establecidos por la ley.

- **Carga:**
Conjunto de deudas que gravitan sobre un patrimonio.

- **Certificado de Habitabilidad:**
Es una certificación que expide la autoridad administrativa y que da fe de que el inmueble reúne los requisitos mínimos para ser ocupada. Además, otorga la capacidad para contratar los servicios que requiere: luz, agua, teléfono.

- **Certificado de Gravámenes:**
Documento expedido por Registros Públicos donde se indican las cargas (hipotecas, embargos judiciales, etc) que pueden existir sobre un inmueble. El trámite demora aproximadamente 5 días útiles desde la fecha de la presentación.

- **Certificado Registral Inmobiliario:**
Documento expedido por Registros Públicos donde se indica el nombre del propietario del inmueble y los gravámenes que existen sobre este. El trámite demora aproximadamente 2 días útiles desde la fecha de la presentación de la solicitud.

- **Certificado Negativo de Propiedad:**
Documento expedido por Registros Públicos donde se indica que la persona natural o jurídica por quien se solicitó el documento no posee bienes inmuebles. El trámite demora aproximadamente 5 días útiles.

- **Certificado de Parámetros:**
Documento expedido por la Municipalidad del distrito donde se encuentra ubicado el inmueble por el cual se está interesado. Contiene información en la que podemos establecer por ejemplo el número de pisos permitidos para construir.

- **Comisión:**
Comprende los gastos de gestión correspondientes a una determinada operación. Existen muchos tipos de comisiones en el ámbito inmobiliario.

- **Conformidad de Uso:**
Mediante este documento, la Municipalidad facilita información técnica sobre un inmueble determinado.

- **Constructor:**
El agente que contrata con el promotor el compromiso de ejecutar con medios materiales y personales propios o ajenos, la ejecución de las obras con sujeción al proyecto y al contrato.

- **Contrato de Arras:**

Es un contrato privado, es decir, firmado por propietarios y compradores, sin la presencia de un notario, donde las partes pactan la reserva de la compraventa de bienes, o inmuebles como una vivienda, entregándose como prueba una cantidad de dinero en concepto de señal.

- **Contrato de Opción**

La preventa es todo contrato de compra venta celebrado entre el promotor/constructor y los clientes finalistas.

- **Contrato Preparatorio de Compra Venta:**

Este documento se extiende en forma PREPARATORIA o PRELIMINAR, en espera de que en los próximos meses se obtenga la división de cosa común, del inmueble objeto de este contrato.

- **Copia Literal de Dominio:**

Documento expedido por los registros públicos, donde se indica el nombre del propietario de un inmueble determinado. Documento público, o privado de fecha cierta, donde conste el derecho de propiedad del solicitante; o la solicitud de saneamiento de titulación, de ser el caso.

- **Crédito del Programa Mi Vivienda:**

Operación del crédito realizada por la IFI, con recursos del Fondo, a favor de un beneficiario, destinada a financiar la construcción o adquisición de una vivienda en primera venta, así como las viviendas que se construyan como consecuencia de la independización de unidades inmobiliarias, subdivisión de terrenos o la culminación de proyectos de habilitación urbana en ejecución (denominado en el Reglamento

Subpréstamo). El crédito que se otorga varía entre 14 UIT hasta 50 UIT, y cuenta con el beneficio de bono de buen pagador por S/. 12,500

- **Crédito Hipotecario Tradicional:**

Operación de crédito realizada por el BFP, con recursos propios. Hipotecario Tradicional es un programa en donde se establece la vivienda como garantía o aval y el financiamiento es orientado generalmente para la adquisición, construcción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre, que se otorguen amparados con hipotecas debidamente escritas.

- **Cuadro de Ventas:**

Cuadro donde se hace seguimiento a las ventas realizadas durante la ejecución del proyecto total. Permitirá verificar el cumplimiento de las obligaciones de los clientes finales, sean estas financiadas con crédito hipotecario del Banco Financiero, ventas al contado y/o financiadas por los créditos hipotecarios de otros bancos, durante el desarrollo del proyecto.

- **Cuenta Garantía/Recaudadora:**

Es una cuenta corriente, sin chequeras, abierta por el Banco Financiero a nombre del CONSTRUCTOR, en la que se depositará el íntegro de los ingresos provenientes de las Pre-ventas y de las ventas de las unidades inmobiliarias y para cuya disposición de fondos, se requiere la autorización del banco. No genera gastos ni comisiones:

- **Cuota:**

Pago que realiza periódicamente el deudor y que amortiza el capital y los intereses correspondientes.

- **Declaratoria de Fábrica:**
Documento que contiene la descripción detallada de la construcción de un inmueble.

- **Depreciación:**
Pérdida de valor de un inmueble antiguo con relación al mercado de nueva edificación. Puede producirse por el paso del tiempo- depreciación funcional-, o por causas ajenas al inmueble -depreciación económica.

- **Derecho de dominio:**
Es el documento que indica el derecho de propiedad de un inmueble.

- **Documento privado:**
Recoge solo la voluntad de quien lo otorga. Por ejemplo, en el caso de una compraventa, es muy común establecer un contrato privado que obliga a ambas partes a una serie de condiciones, circunstancias, términos y acciones.

- **Ejecución de Garantía:**
Proceso judicial o extrajudicial iniciado para lograr el cumplimiento de una obligación, por ejemplo el remate de una vivienda.

- **Escritura de compraventa:**
Es un documento público y oficial, expedido por el notario, donde se formalizan los derechos y obligaciones de comprador y vendedor.

- **Escritura de hipoteca:**

Documento público y oficial, expedido por el notario, donde se formalizan los derechos y obligaciones entre el acreedor y el deudor de un crédito hipotecario. Debe estar inscrito en el registro de la propiedad.

- **Escritura Pública:**

Documento matriz incorporado al protocolo notarial (colección ordenada de registros), autorizado por el notario, que contiene uno o más actos jurídicos, como por ejemplo una compra venta. El notario da fe sobre la capacidad de los otorgantes, el contenido del mismo y la fecha en que se realizó, debiendo conservar y expedir los traslados ordenados por ley.

- **Fianza:**

Documento que garantiza un pago total en un determinado tiempo.

- **Fianza Solidaria del Constructor:**

Es la garantía personal que otorga el constructor/promotor al banco, con la finalidad de garantizar el fiel y oportuno cumplimiento de las obligaciones de pago del cliente, relacionadas al crédito hipotecario otorgado, hasta la constitución de las garantías hipotecarias individuales, incluyendo la entrega oportuna de la unidad inmobiliaria de acuerdo con el contrato de compra venta.

- **Fideicomiso Inmobiliario:**

Es el contrato por el cual se transfiere un bien inmueble y recursos financieros a Fondos especiales para que ésta los administre con la finalidad de desarrollar un proyecto inmobiliario, de acuerdo con las instrucciones señaladas en el

contrato, transfiriendo al final del proceso los bienes inmuebles construidos a quienes resulten beneficiarios.

- **Fiducia en Garantía:**

Es un contrato típico que consiste en la transferencia o no de un bien o conjunto de bienes del patrimonio del fideicomitente a una sociedad fiduciaria para que esta destine dichos bienes a un determinado fin, para beneficio del mismo fideicomitente o de un tercero llamado beneficiario.

- **Financiamiento:**

Operación que consiste en dotar de recursos financieros (monetarios) a una persona interesada en adquirir o construir una vivienda.

- **Financiamiento en auto construcción:**

Es un proyecto no financiado por los bancos, el cual no le han aprobado líneas de financiamiento ni de cartas fianzas. Los fondos por las ventas de los inmuebles (créditos hipotecarios) son canalizados y administrados en su totalidad por el banco a través de la Cuenta Garantía/Recaudadora. Se emplea como Co-propiedad. El terreno deberá estar íntegramente cancelado y será considerado como aporte de cuota inicial para la construcción de la vivienda principal.

- **Garantía Hipotecaria:**

Es aquella que establece el propio inmueble como seguro de la devolución de un préstamo, en este caso hipotecario.

Hipoteca que se constituye sobre el inmueble financiado en virtud de un crédito hipotecario, por ejemplo el Nuevo Crédito MIVIVIENDA.

- **Gravamen:**

Carga que pesa sobre un bien para asegurar o garantizar el cumplimiento de una obligación. Por ejemplo, una hipoteca.

- **Hipoteca:**

Garantía del cumplimiento de una serie de pagos con respecto a un crédito, como es el caso de una compra de un inmueble. Dichos pagos conforman no solo el capital recibido, sino los intereses, así como los gastos ocasionados por trámites judiciales por falta de pago. Las hipotecas se formalizan mediante escritura o documento público ante notario y deben ser inscritas en los registros públicos. Si el comprador no satisface del pago del inmueble y este se encuentra hipotecado, el acreedor puede utilizar aquel como cobro de las cantidades adeudadas.

- **Hipoteca Legal:**

Hipoteca que se constituye sobre un inmueble enajenado cuando su precio no ha sido pagado totalmente.

- **Historia Crediticia:**

Informe en el que consta la trayectoria del cumplimiento de pago de una persona, es elaborada por una entidad especializada, y se utiliza para verificar la solidez financiera del solicitante de un crédito.

- **Impuesto de Alcabala:**

Transmisiones Patrimoniales Es aquel que grava la compraventa de inmuebles en el caso de la vivienda usada. Su importe es del x por ciento sobre el valor de autovaluo y recae sobre el comprador.

- **Independización:**

Acto registral que consiste en abrir una partida registral para cada unidad inmobiliaria resultante de una desmembración de terreno, con edificación o sin ella; o como consecuencia de la inscripción de una edificación sujeta al régimen de unidades inmobiliarias de propiedad exclusiva y propiedad común.¹⁰

- **Informe de Obra Final:**

Informe que elabora el perito supervisor del proyecto sobre la base de una inspección del inmueble, luego de la culminación de la ejecución de obra.

- **Informe de Valorización de avance de obra:**

Informe periódico, cuyo plazo no deberá exceder los 30 días. Este es elaborado por el perito supervisor del proyecto donde se monetiza el avance físico de la obra, sobre la base de un presupuesto pre-elaborado presentando inicialmente por el Constructor.

El perito supervisor del proyecto es una persona natural o jurídica calificada previamente por el Centro promotor inmobiliario y que se encargará de la validación del aporte inicial del promotor así como la elaboración de los avances mensuales y de las tasaciones tanto de los bienes futuros como de los bienes terminados.

- **Inmobiliaria:**

Empresa cuya principal actividad es la intermediación en la compra y venta de todo tipo de bienes inmuebles.

¹⁰ Normas Legales — Reglamento de Inscripciones del Registro de Predios. Capítulo V , Art. 55.

- **Inmueble:**

Todos los bienes raíces: terrenos, construcciones, casas, edificios, departamentos, oficinas, estacionamientos, locales comerciales e industriales, predios agrícolas, parcelas, entre otros.

- **Impuesto Predial:**

Impuesto que grava el valor de los predios urbanos y rústicos.

- **Interés:**

Cantidad que se paga por el dinero que presta en concepto del tiempo transcurrido desde el momento de formalización del préstamo.

- **Libre de cargas:**

Un inmueble libre de cargas es aquel sobre el que no pesa ninguna limitación sobre su dominio o propiedad: hipotecas, cargas fiscales, recibos pendientes, etcétera.

- **Licencia de obra:**

Es la autorización otorgada por la Municipalidad en el ámbito de su jurisdicción, necesaria para iniciar cualquier tipo de construcción, remodelación, ampliación, modificación arquitectónica en un inmueble. Solo se conoce después de que se haya comprobado que dicho uso se ajusta a los parámetros municipales.

- **Lindero:**

Línea que divide una propiedad de otra.

- **Litigio:**

Expresión empleada para referirse a la existencia de un procedimiento judicial.

- **Minuta:**

Documento en el que consta un contrato, que las partes acuerdan, firman y entregan al notario para que se elabore la escritura pública.

- **Minuta de Compraventa:**

Documento celebrado entre vendedores y compradores concretando las condiciones de venta de un inmueble.

- **Obra Finalizada:**

Es aquel proyecto que ha finalizado la construcción y cuenta con la conformidad de obra emitida por la Municipalidad correspondiente.

- **Opción de compra:**

Derecho adquirido mediante un compromiso escrito para adquirir un inmueble en un tiempo determinado y por un importe concreto. La opción de compra es muy útil para aquel comprador que necesita tiempo para buscar financiación o para aquel que no está del todo seguro de cerrar la operación. Habitualmente, es necesario adelantar una inicial para obtenerla.

- **Partida Registral:**

Es la partida que lleva Registros Públicos respecto de la vivienda o inmueble donde se especifican sus antecedentes registrales, descripción (ubicación, linderos y medidas perimétricas), anterior y actual propietario, gravámenes y cargas, entre otros.

- **Perito:**

Persona natural o persona jurídica, que se encuentre inscrito en el Registro de Peritos Valuadores que lleva la Superintendencia de Banca y Seguros

- **Persona Jurídica:**

Es la persona que se forma a partir de la decisión de un grupo de personas, que constituye un ente diferente a cada uno de sus miembros, inscrito en el Registro de Personas Jurídicas, con patrimonio independiente por lo que este no responde por las deudas de sus integrantes ni ellos deben responder por las deudas de esta.

- **Premio al Buen Pagador:**

Importe (descuento) al que accede el Beneficiario que haya cumplido con cancelar puntualmente las cuotas correspondientes al Tramo No Concesional. Este Premio servirá para cancelar semestralmente, el importe del principal e intereses de la cuota a pagarse en dicho período correspondiente al Tramo Concesional del Subpréstamo. Este premio será de cargo por parte de El Fondo.

- **Primera Venta:**

Para este caso, es la primera transferencia del inmueble que realiza el constructor y/o promotor. No se encuentran dentro de esta definición las transferencias realizadas entre personas jurídicas, por no tener éstas la condición de Beneficiarios, ni las que se realicen por anticipo de legítima o herencia.

- **POLIZA CAR:**

Se contrata para proyectos inmobiliarios de construcción y significa construction all risk. La cobertura de dicho seguro cubre el contrato de la construcción, que incluye los trabajos

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

permanentes, temporales, así como los materiales que se utilicen y la mano de obra dentro de un proyecto inmobiliario.

Es el seguro que cubre el valor de la construcción en caso de ocurrir un siniestro que ocasione la pérdida total del inmueble.

La vigencia durante todo el período de ejecución de la obra.

Este seguro es brindado por la empresa de seguro donde el banco asume el rol de intermediario entre la compañía de seguros y el cliente. No se incluye el valor del terreno y el importe asegurable es el 100% del valor de la reconstrucción del Proyecto Inmobiliario.

- **Predio:**

Sinónimo de propiedad inmobiliaria. Algunos tipos son: predio urbano (el que se destina a vivienda y no a labores agrícolas), el predio rústico (el que se destina a labores agrícolas o forestales), etcétera.

- **Predio rústico:**

Superficie de terreno situado en suelo no urbanizable.

- **Predio urbano:**

Superficie o terreno situado en suelo urbano.

- **Préstamo hipotecario:**

Es aquel préstamo en el que se entrega un bien, normalmente inmueble, como garantía de devolución del crédito. La hipoteca se firma ante notario y debe ser inscrita en los Registros Públicos.

- **Preventa:**

La preventa es todo contrato de compra venta celebrado entre el promotor/constructor y los clientes finalistas antes de que el

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVES DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

proyecto se encuentre terminado, muchos casos se dan estas preventas cuando el proyectos está sólo en planos.

- **Promotor:**

Empresa o profesional que promueve la construcción de edificios o viviendas.

- **Propietario:**

Aquel que tiene la propiedad del bien, pudiendo usar, disfrutar, disponer, reivindicar el bien. Asimismo, para este caso, quien tenga la propiedad o titularidad del 50% ó más de las acciones y/o derechos de un inmueble, en los casos de anticipo de legítima o herencia.

- **Propuesta de Crédito Constructor:**

Es el documento de evaluación de un proyecto inmobiliario donde se materializa la estructura de las líneas y operaciones específicas que permitirán el financiamiento integral del proyecto inmobiliario. La propuesta del crédito constructor contiene la descripción del proyecto y las condiciones propuestas para el otorgamiento del crédito constructor planteado (condición que se propone para que se otorgue el crédito constructor)

- **Proyecto Aprobado:**

Es aquel proyecto que ha sido aprobado por las instancias correspondientes.

- **Proyecto Activado:**

Es aquel proyecto que cumplió con las condiciones establecidas en la Propuesta de Crédito y que cuenta con la póliza CAR. En este estado se procede a elaborar el contrato mutuo con garantía hipotecaria y a solicitar el desembolso del

crédito hipotecario de los clientes cuya solicitud ha sido aprobada.

- **Proyecto Culminado:**

Es aquel proyecto en el cual el constructor canceló todas las obligaciones relacionadas con el proyecto, devolvió las cartas fianzas, ha entregado al banco la documentación necesaria para la constitución de las hipotecas individuales de los créditos hipotecarios otorgados por el Banco que nos permitan el ingreso en el sistema de garantías.

- **Proyecto Financiado por el Banco Financiero:**

Es un proyecto el cual se establece una estructura financiera considerando el aporte del promotor/constructor/accionista, la preventa y el financiamiento del banco bajo la modalidad de créditos directos e indirectos.

- **Proyecto Independizado:**

Es aquel proyecto que cuenta con la inscripción de la Declaratoria de Fábrica y la independización de todas sus unidades inmobiliarias. Aún se cuenta con las retenciones hasta la devolución de las cartas fianzas.

- **Proveedor:**

Es la entidad que vende un bien o presta un servicio. Por ejemplo son proveedores: Los vendedores: porque venden una vivienda (bien); y Las IFIs: porque otorgan un crédito (servicio).

- **Registros Públicos:**

Oficina pública que tiene por función llevar los libros oficiales en los que consten todas las circunstancias que afecten a los

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

inmuebles. Estas circunstancias son las relativas a la propiedad: cargas, transmisiones, notas marginales, etc.

- **Seguro de desgravamen:**
Póliza que garantiza el importe de un préstamo, en caso de fallecimiento o invalidez del que a contraído la deuda. Dicho seguro exime de responsabilidad al resto de prestatarios o a los herederos del mismo. También libera la hipoteca en los casos de préstamo hipotecario

- **Seguro de todo riesgo:**
Seguro que cubre el saldo deudor ante cualquier siniestro que sufra la propiedad.

- **SUNARP:**
Superintendencia Nacional de los Registros Públicos, organismo público encargado de prestar servicios de inscripción y publicidad registral de los diversos actos y contratos, los mismos que luego de una calificación se inscriben en el registro correspondiente.

- **Tasación:**
Resultado de la valorización de un inmueble por una persona especializada, en relación con la oferta y demanda en determinado momento, descontando deterioro del bien tasado, en caso de ser un bien usado.

- **Titular:**
Igual a deudor hipotecario.

- **Título de Crédito Hipotecario:**
Documento negociable que otorga el titular a la IFI en garantía de los créditos directos que esta concede.

- **Título de propiedad:**
Testimonio o escritura que acredita la posesión o dominio de un determinado inmueble. Solo se consigue cuando no pesa ninguna carga o gravamen sobre el. En ella se describe sus características, su situación y la forma en que se compro.

- **Valor de la garantía:**
Es la valorización que se establece para el inmueble que será la garantía del crédito. La tasación del inmueble que determina el valor de la garantía.

- **Valor total de la vivienda:**
Es el precio de transferencia del inmueble al Beneficiario y resulta de sumar el Valor de la Vivienda, más el valor del terreno, más el Impuesto General a las Ventas (IGV) y otros costos.

- **Valor Comercial:**
Es el valor del mercado de inmueble. Valor indicado en la propuesta de crédito, como valor de ventas del proyecto en el mercado correspondiente a la fecha de evaluación.

- **Valor de Gravamen:**
Valor de venta de proyecto por ejecutar que incorpora el terreno y los costos directos e indirectos.

- **Valor de Realización Inmediata:**
Es el valor neto del inmueble que se esperaría recuperar por la eventual venta del bien, en la situación en la que se encuentre, descontando los castigos y cargos. Este valor se obtiene del informe de tasación.

5. METODOLOGÍA

5.1. Tipo de estudios:

5.1.1. Por el propósito de la investigación:

Por el propósito de la investigación estamos ante una investigación mixta ya que involucramos aplicada, ya que partimos de un marco teórico para contrastarlo con un caso práctico. En este caso partimos del análisis tanto de las etapas del desarrollo de un proyecto inmobiliario como de las políticas de riesgos para el financiamiento de Proyectos Inmobiliarios para de esta manera poder plasmar un caso práctico del Financiamiento de un Proyecto Inmobiliario.

5.1.2. Por los medios utilizados:

El trabajo que estamos realizando pertenece a una investigación documental, ya que como su propio nombre lo dice nos apoyamos en fuentes de carácter documental

5.1.3. Por el nivel de conocimientos que se adquiere:

a. Estudio Descriptivo:

El estudio corresponde a una investigación descriptiva, “... los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis”¹¹.

Es una investigación descriptiva que uno de los propósitos de la presente investigación es observar, describir la Política de Riesgo para el financiamiento de los Proyectos Inmobiliarios en el Banco Financiero del Perú, explicando los principios para el financiamiento bancario de proyectos

¹¹ Tamayo T. Mario. “El Proceso de la Investigación Científica”. Editorial LIMUSA, 1995, Pág. 58

inmobiliarios, en temas de política, aprobación, análisis y administración del crédito, lo que nos permitirá poder realizar el estudio de factibilidad para el financiamiento del Proyecto Inmobiliario que estaremos trabajando.

b. Diseños No Experimentales:

La investigación no experimental es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables independientes, se basa en variables que ya ocurrieron o se dieron en la realidad sin la intervención directa del investigador. Es un enfoque retrospectivo, la que se conoce también como investigación ex post-facto (los hechos y variables ya ocurrieron) y observa variables y relaciones entre su contexto natural¹². En este trabajo tenemos una investigación no experimental – transaccional, ya que estamos estudiando un caso práctico del financiamiento de un proyecto inmobiliario realizado a través del Banco Financiero en el 2010

c. Diseños Transversales::

Implican la recolección de datos en un solo corte en el tiempo,¹³ se está recopilando datos sobre el mercado hipotecario en la ciudad de Cajamarca, así mismo el caso práctico a tratar fue realizado en el 2010.

d. Investigación Cuantitativa

Busca describir y explicar características externas generales. Se centra en los aspectos susceptibles de cuantificar ¹⁴,

¹² Julio Cabrero García. “Como hacer un proyecto de investigación”. Universidad de Alicante.

¹³ Denise F. Polit, Ph. D. *Investigación científica en ciencias de la Salud*. McGraw-Hill Interamericana

¹⁴ Hernández, Roberto *Metodología de la investigación* Editorial Mc.Graw-Hill México 1996. pag 35

6. MÉTODOS:

6.1. Inductivo - Deductivo:

Este método se utilizará porque realizaremos el estudio de las políticas de riesgo del Banco Financiero, para de esta manera poder concluir si es factible o no el financiamiento del Proyecto Inmobiliario.

6.2. Analítico – Sintético:

Se utilizará este método, ya que partiremos del análisis de las etapas para la creación de un proyecto Inmobiliario, así como los requisitos que solicita el Banco Financiero para poder financiar un proyecto inmobiliario, para luego a través de un caso práctico podamos sintetizar si este es viable o no.

6.3. Histórico:

Ya que partiremos de hacer una recopilación de datos sobre el Mercado de la Vivienda en Cajamarca para poder explorar las principales características del parque habitacional de la ciudad, así como para poder determinar el tamaño de la demanda por viviendas en Cajamarca, este método se utilizará para el estudio de mercado para determinar la viabilidad del proyecto inmobiliario que se va analizar.

7. TÉCNICAS

7.1. Recopilación y Acopio de datos:

- Fichaje Bibliográfico, utilizado para el marco teórico y datos de información requerida para fundamentar el problema.
- Observación de documentos y archivos.
- Observación directa sobre el desarrollo y evaluación de los proyectos inmobiliarios.

CAPÍTULO II

**POLÍTICA DE RIESGO PARA EL FINANCIAMIENTO DE LOS PROYECTOS
INMOBILIARIOS EN EL BANCO FINANCIERO DEL PERÚ**

1. PERFIL COMERCIAL REQUERIDO:

Los clientes de Negocio Inmobiliario, deberá sustentar experiencia en el desarrollo de proyectos inmobiliarios:

- Dos proyectos en los últimos tres años
- Tres en los cinco últimos años de similares características al presentado.
- La experiencia en el desarrollo del negocio también podrá ser aportada por empresas relacionadas o sus accionistas o el staff que lo conforman, para lo cual se solicitará documentación que lo sustente.

2. REQUISITOS DEL PROMOTOR/CONSTRUCTOR:

Tal como mencionamos líneas arriba se requiere promotores/construtores con experiencia, así como los siguientes requisitos:

- El promotor/constructor deberá ser evaluado como sujeto de crédito bajo las políticas establecidas por el banco para lo cual deberá presentar documentación que detallaremos en el próximo punto.
- El promotor/constructor y sus respectivos socios (en caso de que se trate de una persona jurídica) deberá estar calificados en la SBS como Normal en los últimos 12 meses. Sin clasificación Deficiente en los dos últimos años y de Dudoso y Pérdida en los últimos 4 años.
- El promotor/constructor y/o accionistas y/o representantes legales no deberá presentar quejas o penalidades no resueltas ingresadas en

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVES DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

INDECOPI. Se tomará en cuenta la magnitud de la queja en caso de presentarse con el sustento debido.

- Deberá acreditar experiencia, más capacidad técnica y éxito comercial pasado en el desarrollo de obras similares, debiendo el constructor indicar las obras realizadas anteriormente y en proceso de ejecución, adjuntando las actas de recepción y finalización de las obras.

- Ingenieros o arquitectos con más de 10 años de ejercicio profesional y al menos 2 Proyectos Multifamiliares en los 3 últimos años o 3 en los últimos 5 años.

- El constructor del proyecto inmobiliario, sea el mismo promotor o sea subcontratado por éste, deberá acreditar experiencia en obras similares, debiendo por ello presentar como parte del expediente del crédito un curriculum vitae con el detalle de las obras realizadas anteriormente. Se recomienda presentación de las actas de recepción y finalización de obras respectivas o en su defecto la inscripción de la Declaratoria de Fábrica e independización de los proyectos terminados. Para los casos en que el constructor sea diferente al promotor se solicitará una carta fianza por el fiel cumplimiento entre el 05 y el 10% del construcción y 100% adelanto en efectivo por el importe recibido, de ser necesario, también se podrá considerar una garantía extra negocio.

- La Oficina del Banco que administra los Negocios Inmobiliarios mantiene un registro del cumplimiento sobre los promotores/constructores, que será utilizado para la calificación de futuros proyectos inmobiliarios. Dicho registro contempla la verificación de:

- a) El cumplimiento de los plazos establecidos en el cronograma de obra y el presupuesto de construcción.
- b) El cumplimiento del plazo establecido sobre el trámite para la obtención de la conformidad de obra, pre independización y declaratoria de fábrica.
- c) El cumplimiento del programa y proyección de ventas.
- d) En el caso de incumplimiento no relacionado a variables exógenas del proyecto inmobiliario financiado, se ingresará al promotor/constructor y accionistas dentro de una base de datos negativa de promotores inmobiliarios administrada por el Negocio Inmobiliario.

3. REQUISITOS PARA LA EVALUACIÓN DE UN PROYECTO INMOBILIARIO:

Para la evaluación de un proyecto inmobiliario se requiere la siguiente información:

3.1. Documentos para la precalificación del proyecto:

- a) **De la empresa:**
 - Copia del testimonio de Constitución de la empresa
 - Copia de RUC.
 - Informe Comercial (el detalle lo veremos en el siguiente capítulo)
 - Experiencia constructiva de los promotores o el staff de las empresas relacionadas. Para el caso de los ingenieros se deberá presentar la copia del CIP.
 - Copias de las licencias de construcción de los últimos tres proyectos ejecutados.
 - Cuadro de situación de proyectos en ejecución¹⁵.

¹⁵ Esta información se la presenta en formato electrónico o en medios magnéticos.

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

- Copia de la declaración Jurada Anual (SUNAT) de 2 últimos ejercicios de la empresa o de las empresas relacionadas.
- Estados Financieros de Situación con una antigüedad no mayor a 3 meses.
- Declaración de bienes de los accionistas o del cliente.

b) Del proyecto:

- Memoria descriptiva, planos, ubicación y arquitectura.
- Copia del anteproyecto aprobado.
- Cuadro de áreas y precios.
- Presupuesto general, en donde incluye detalle de costos indirectos asociados al proyecto.
- Cronograma valorizado de avance físico de la obra.
- Flujo de caja proyectando las ventas de las unidades inmobiliarias.
- Estructura de financiamiento.
- Análisis de mercado donde incluya las ofertas similares de la zona de influencia por metro cuadrado.
- Copia simple del contrato de compra venta del terreno donde se desarrollará el proyecto inmobiliario.

3.2. Documentación para la calificación del proyecto y para la realización del peritaje técnico:

- a) Licencia de construcción y demolición, de ser el caso.
- b) Planos de especialidades aprobados por su Municipalidad.
- c) Estudio de suelos. Sólo se presentará en caso no contar con el anteproyecto aprobado.
- d) Cuadro de acabados detallado
- e) Presupuesto de partidas detallado en dólares o en soles detallando tipo de cambio considerado.

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

- f) Análisis de rentabilidad del proyecto.
- g) Copia de factibilidad de servicios.
- h) Ficha registral del inmueble PU y HR.

3.3. Documentos para la Formalización de Garantías:

a) De la empresa:

- Copia de DNI de los representantes legales.
- Vigencia de poderes de los representantes legales, original con una antigüedad máxima de 30 días.
- Copia del testimonio de los poderes inscritos en RRPP.
- Copia del acta del JGA inscrita en RRPP autorizando a sus representantes la venta de inmuebles cuando el valor de venta supere el 50% del capital social del cliente.
- Formato de fianza solidaria suscrita debidamente por los accionistas y sus cónyuges (adjuntar copia de DNI) y prenda mobiliaria sobre depósitos, de ser el caso.

b) Del proyecto:

- Carta de aprobación de condiciones, firmada por los representantes legales.
- Copia del contrato de asociación en participación.
- Contratos de compra venta celebrados entre el constructor y terceros con anterioridad al otorgamiento del crédito de ser el caso. En este caso, se requerirá la suscripción de una cláusula adicional de conocimiento de hipoteca y renuncia de acciones legales.
- Copia de la póliza CAR y de la facturación cancelada.

c) Del terreno:

- Certificado registral inmobiliario original (CRI) con una antigüedad máxima de 30 días.

- Copia del autovalúo (HR y PU) del último año y recibo predial cancelados.

3.4. Documentos para la difusión del proyecto:

- a) Ilustración digitalizada del plano de ubicación y planos de distribución.
- b) Fotografía de la fachada del proyecto o ilustración digitalizada de la misma.
- c) Cuadro de descripción del proyecto.

Las tasaciones y la supervisión de los proyectos inmobiliarios serán efectuadas por los técnicos y/o peritos designados por el banco. Para la supervisión propiamente dicha, su principal función es cuidar el cumplimiento del cronograma de obra, especificaciones técnicas y calidad de la misma, así como verificar que los avances de la obra estén de acuerdo con el flujo de caja proyectado.

Para realizar el seguimiento al avance del proyecto inmobiliario se deberá solicitar el informe técnico del proyecto a uno de los peritos autorizados por el banco, quien debe validar, entre otros aspectos, el presupuesto del proyecto, el cronograma de la construcción por partidas (flujo de caja) y los tiempos establecidos para el desarrollo y culminación del proyecto, no sólo en su parte técnica (construcción) sino también en su parte comercial (ventas).

4. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO DE LOS PROYECTOS INMOBILIARIOS:

4.1. Características de la Estructura de Financiamiento:

Las características específicas del negocio inmobiliario hacen necesario fijar pautas especiales y complementarias a las políticas

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

de riesgos. Así, la evaluación del riesgo del sector inmobiliario debe ser entendida como riesgo de proyecto, en el contexto de la situación presente y futura de la actividad inmobiliaria y siempre teniendo en cuenta la calificación del riesgo de proyecto, en el contexto de la situación presente y futura de la actividad inmobiliaria y siempre teniendo en cuenta la calificación del riesgo del promotor/constructor que se hace responsable de su ejecución.

En tal sentido, en todo proyecto inmobiliario el costo total del mismo debe contar desde su inicio con un financiamiento integral que asegure la culminación del proyecto. Así mismo deben contar con los medios de pago necesarios para la cancelación de tal financiamiento.

La inversión total del proyecto, sin considerar los gastos financieros debe quedar completamente estructurado con el aporte de los recursos propios del promotor/constructor, las cuotas iniciales y los créditos individuales otorgados a los compradores de los inmuebles a constituirse y el financiamiento complementario otorgado por el banco al promotor/constructor.

El margen o utilidad del proyecto inmobiliario debe cubrir los gastos financieros y comisiones por concepto del financiamiento complementario del banco, lo que deberán pagarse de acuerdo al flujo de caja proyectado al finalizar la obra.

El promotor recién podrá disponer de la utilidad del proyecto y recuperar el aporte propio de su proyecto, una vez que:

- Se haya cancelado el financiamiento directo.
- Se haya culminado satisfactoriamente la obra, para lo cual deberá presentar al banco el certificado de finalización de obra expedido por la municipalidad que otorgó la licencia o se

cuenta con el informe final del proyecto a satisfacción del banco.

4.2. Líneas de Financiamiento:

Las opciones de financiamiento para un proyecto inmobiliario son las siguientes:

4.2.1. Líneas de Crédito Constructor:

Tienen por objeto financiar la obra, mediante desembolsos parciales contra avance de obra. Dichos créditos son prepagables sin penalidad con el producto de las ventas. Esta línea debe tener un plazo por lo menos igual al previsto como para la ejecución del proyecto. Es recomendable que se pacte un plazo superior hasta en 180 días a la culminación del proyecto (conformidad de obra), debido a los tiempos reales de trámites de independización y registros RRPP. En ningún caso, el plazo de esta línea ser inferior al de previsto para la culminación del proyecto. Los desembolsos parciales se realizarán de acuerdo con el cronograma valorizado presentado. Estos importes se podrán exceder para adelantos a proveedores y por la velocidad de la obra que justifique estos adelantos.

4.2.2. Líneas Cartas Fianza:

Las cuales pueden ser emitidas ante otras instituciones financieras y/o ante los compradores, garantizando la entrega de la documentación necesaria para el registro de dominio y/o la constitución de la primera y preferente hipoteca. El importe de cada carta fianza individual podrá realizarse hasta por el 100% del precio de venta del inmueble que se está comprando/financiado por un tercero. La línea de cartas fianza debe tener un plazo por lo menos

igual al previsto como duración del desarrollo del proyecto. Es recomendable que se pacte un plazo superior hasta en 180 días a la culminación del proyecto proyectada (conformidad de obra) debido a los tiempos reales de trámites de independización y registros RRPP. En ningún caso, el plazo de las líneas de carta fianza debe ser inferior al del previsto para la culminación del proyecto.

La carta fianza no deberán en ningún caso garantizar las condiciones de las cláusulas adicionales a la minuta de compra venta que mantiene el banco comprador al que le ha otorgado el crédito hipotecario. En este sentido sólo debe asociarse al riesgo del proyecto.

4.2.3. Fianza Solidaria a favor del Fondo Mi Vivienda:

Como garantía del desarrollo de los proyectos Techo Propio, el banco otorgará esta facilidad que permita la canalización de las cuotas iniciales (ahorro) y bonos familiares habitacionales (BFH) de los Grupos Familiares Elegibles que adquieren unidades en proyecto financiado, otorgado en el marco del Convenio de Traslado de recursos suscrito entre el Banco y el Fondo Mi Vivienda.

La garantía otorgada por el ahorro y el BFH incluye un porcentaje adicional del 10% y se calcula sobre el total de las unidades registradas en el proyecto.

4.3. Estructura de Financiamiento:

El financiamiento de proyectos inmobiliarios debe tener un balance adecuado entre el riesgo del promotor y el que asumirá el banco. En tal sentido, debe existir un balance entre la participación relativa de los aportes propios del promotor y/o constructor, las preventas y el financiamiento complementario del banco.

La participación del promotor y/o constructor en el financiamiento del proyecto será determinante para definir la participación del banco en el financiamiento del mismo, a través del crédito constructor como avance de obras.

4.4. Parámetros de Financiamiento Integral:

La tabla adjunta resume parámetros de estructura crediticia aceptados por el banco, sin embargo es potestad del Negocio Inmobiliario analizar estructuras de financiamiento intermedias en los parámetros presentados:

Cuadro 3.1. Aportes del Promotor según tipo de financiamiento

Tipo de Proyecto	Aporte	Pre venta mínima
Techo Propio	10% - 15%	20%
MiVivienda	17% - 23%	20%
Hipotecario	22% - 30%	25%
Casa	30% - 48%	30%

En caso el banco no otorgue línea de financiamiento directo (crédito constructor) podrá hacerlo en las modalidades de financiamiento hipotecario al comprador u otorgamiento de cartas fianza que sean necesarias para la marcha del proyecto.

4.5. Condiciones aplicables:

En todos los proyectos el promotor/constructor debe participar en el financiamiento con un aporte mínimo constituido por el terreno y los gastos pre operativos previos al inicio de la obra, aún cuando exista el 100% del proyecto vendido y financiado. Dicha participación siempre estará dada cuando menor por los gastos del proyecto completo y las respectivas autorizaciones municipales.

Los proyectos serán evaluados por el Banco desde su inicio, no siendo práctica aceptada el financiamiento de proyectos en curso, salvo casos excepcionales.

En el caso de participación de terceros, sea mediante el aporte de terreno o por aportes al financiamiento del proyecto, éstos siempre deberán ser considerados como aporte de los promotores. En tal sentido, su recuperación estará subordinada a la finalización del proyecto en primera instancia y a la recuperación del crédito del banco.

Si es que ocurriese que un propietario de terreno sobre el cual se desarrollará un proyecto inmobiliario y se hipoteca en garantía no participe como promotor ni como constructor, se considerará dicha deuda como una obligación del proyecto. En tal sentido, su cancelación deberá preverse en el flujo de caja proyectado, pero deberá considerarse subordinada al pago de la deuda con el banco o en su defecto deberá ser cancelada a la cancelación de las obligaciones con el banco.

No se considera como parte de las preventas aquellas unidades entregadas como parte de pago del terreno, así como tampoco se considera como parte de las preventas mínimas la adquisición de las unidades inmobiliarias financiadas adquiridas por los accionistas de las empresas promotoras y/o constructora o directamente vinculadas al proyecto y financiadas por el banco u otro banco.

En el caso de existir créditos de proveedores, éstos deberán ser considerados como obligaciones del proyecto por lo que deben estar incluidos en el flujo de caja del mismo y deben tener una contrapartida en el financiamiento del costo del proyecto.

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVES DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

Aun cuando el promotor inmobiliario participe en el financiamiento del proyecto con un aporte importante respecto del costo total (70% de aporte o más), es siempre requisito establecido por el banco un mínimo de preventas para validar la acogida del producto en el mercado.

Siempre que el financiamiento del proyecto esté asegurado con las preventas, el Banco podrá canalizar dichas operaciones, derivando los recursos de las preventas a la obra y administrado el proyecto de la manera regular sobre la base del flujo de caja del proyecto, y salvo en el caso de las líneas de fiador solidario.

Los cheques que provengan de otros bancos por la emisión de carta fianza deberán abonarse en cuenta creada para la administración de flujos del proyecto. Las cartas fianza deberán emitirse por el valor al 100% de cada operación garantizada.

Las cartas fianza en ningún caso garantizan las condiciones de las cláusulas adicionales de la minuta de compra venta que mantiene el banco con el comprador al que ha otorgado el crédito hipotecario. En este sentido, sólo debe asociarse al riesgo del proyecto.

Los encargados de la elaboración de contratos para la formalización del financiamiento de los proyectos inmobiliarios y la constitución de garantías es el Area Legal del banco, así mismo también son los encargados de la elaboración de los contratos y adendas que se requiera.

5. UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE LOS PROYECTOS INMOBILIARIOS:

Los proyectos inmobiliarios que financia el Banco Financiero deben estar ubicados en las zonas de influencia de la red del banco. Así mismo, aún cuando pudiera existir alguna presencia del banco en una zona

catalogada como de “alto riesgo”, no será recomendable financiar proyectos situados en dicha zona.

6. GARANTÍA DEL FINANCIAMIENTO:

En todos los casos se deberá constituir previamente como garantía a favor del banco el terreno sobre el cual se desarrollará el proyecto y las construcciones que se desarrollen sobre él. El valor de gravamen deberá ser, en todos los casos, el valor de venta del proyecto.

Adicionalmente se estructura la operación a través de **Fideicomiso Inmobiliario** a través de la fiducia en garantía. Para lo cual se toman los siguientes aspectos:

- a) Cuando el valor de venta del proyecto sea mayor a US \$ 3MM.
- b) Cuando la participación del promotor se encuentre por debajo de los rangos mínimos establecidos, pero aún así el banco califique favorablemente al proyecto.
- c) Cuando la calificación de riesgo crediticio promotor/constructor haga necesario utilizarlo para mitigar el riesgo de la operación.
- d) Cuando el dueño del terreno sobre el que se va a desarrollar el proyecto lo establezca.
- e) Se deberá contar con la fianza solidaria promotor/constructor sobre cada uno de los créditos hipotecarios que el banco otorgue para este proyecto hasta que los inmuebles se inscriban en Registros Públicos a favor del banco.

Se debe contar con la fianza solidaria de los accionistas de la empresa que garanticen las líneas de crédito constructor y cartas fianza. Excepcionalmente, se puede prescindir de esta garantía, cuando el promotor/constructor goce de una amplia experiencia en proyectos similares con el banco, todos con éxito, o cuando la posición financiera promotor/constructor lo amerite.

Se realiza la retención desde el 5% hasta el 10%, dependiendo de la magnitud del proyecto, de todas, las ventas incluyendo las efectuadas al contado o con financiamiento de otros bancos del sistema. Estas retenciones serán canalizadas en la Cuenta Garantía/Recaudadora del proyecto. La liberación de las retenciones se realizará de acuerdo con los siguientes puntos:

- a) Conformidad de obra.
- b) Inscripción de la Declaratoria de Fábrica e independización de las unidades inmobiliarias.
- c) Inscripción de la constitución de garantías hipotecarias individuales, en el caso de los créditos hipotecarios hasta la devolución de la carta fianza, en el caso de los créditos hipotecarios otorgados por otros bancos.

El fin de esta garantía será respaldar la formalización de las unidades inmobiliarias futuras: independización e inscripción de garantías individuales, en el caso de los créditos hipotecarios desembolsados, estableciendo un tope en función al costo máximo del gasto proyectado, sujeto a la evaluación de la experiencia del promotor.

Todo proyecto inmobiliario deberá contar con una póliza CAR endosada a favor del banco, con cobertura de todo riesgo, mientras el proyecto esté en ejecución. Luego podrá ser cambiada por una póliza de todo riesgo, calculada sobre las unidades vendidas al contado y por vender.

7. PROCESO DE ADMINISTRACIÓN/SUPERVISIÓN:

7.1. Activación del Proyecto Inmobiliario:

Los proyectos inmobiliarios deberán cumplir las siguientes condiciones para la activación y desembolso de las operaciones directas e indirectas:

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

- a) Los terrenos sobre los cuales se realizan los proyectos inmobiliarios, serán registrados en el sistema de garantías como Proyectos Inmobiliarios. En caso que el proyecto se realice en etapas, se deberá registrar cada etapa como un proyecto.
- b) Las preventas mínimas requeridas:
- c) En el Contrato Marco se establece la figura del depositario, el cual estará encargado de recibir y canalizar al banco todas las cuotas iniciales y los pagos al contado que reciba el promotor/constructor por la venta de las unidades inmobiliarias.
- d) Licencia de Obra, la misma que deberá coincidir con las condiciones establecidas en la aprobación del proyecto.
- e) Informe del Perito sobre verificación de aporte inicial del promotor/constructor en los casos establecidos en la propuesta de crédito, con opinión favorable.
- f) Primera y preferencial hipoteca sobre el terreno en el que se desarrollará el proyecto inmobiliario. La activación se podrá realizar contra bloqueo registral, sin embargo para el segundo desembolso, sea por cuenta corriente Garantía/Recaudadora o desembolso de línea de crédito constructor, se deberá contar con la garantía inscrita.
- g) Garantías solicitadas adicionales constituidas.
- h) Todos los proyectos inmobiliarios, debe contar con una Póliza CAR “Construction All Risk” que asegura el contrato de construcción que incluye los trabajos permanentes y temporales, así como los materiales que se utilicen y la mano de obra dentro del proyecto. Este seguro no incluye el valor del terreno. El importe asegurable al 100% del valor de reconstrucción del proyecto inmobiliario.

7.2. Seguimiento del Proyecto:

El seguimiento consiste en controlar de forma mensual que el proyecto se desarrolle en concordancia a lo planificado por el cliente. La información se obtiene por las siguientes fuentes:

- a) Perito supervisor calificado, quien deberá establecer el porcentaje de avance de la construcción, en base a la verificación realizada en la obra, así como el cumplimiento del cronograma establecido (plazos).
- b) Cliente, quien deberá indicar la situación de la ventas, remitiendo para ello copia de las minutas de compra venta; y de los gastos incurridos a la fecha para el desarrollo del proyecto.
- c) Los desembolsos de los créditos hipotecario, contado y/o carta fianza se trasladan a la Cuenta Garantía/Recaudadora del promotor/constructor, que será abierta para este fin, en donde se incluye una detalle con el nombre del proyecto. Estos fondos serán liberados de acuerdo al avance y del flujo de caja y a solicitud del cliente. Luego de haber realizado la primera liberación de fondos para poder procesar a la siguiente liberación, se deberá contar con una inversión de al menos 90% de lo liberado al mes anterior.
- d) En cada desembolso de créditos hipotecarios, se realizaran las retenciones en las que se identificara al cliente, las mismas que sólo podrán liberadas a la cancelación de sus obligaciones y la inscripción de las hipotecas sobre las unidades en Registros Públicos. Esta retención también será efectuada sobre las cartas fianzas emitidas y las ventas al contado.
- e) Luego de haber finalizado el proyecto o tener los fondos requeridos, las futuras ventas servirán en primera instancia

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

para cancelar las deudas que mantenga con el banco relacionadas con este proyecto.

- f) La utilidad del proyecto solamente podrá ser liberada una vez que cuente con el Certificado de Conformidad de Obra Municipal y cuando se hayan cancelado las obligaciones con el banco por la línea de crédito constructor desembolsada.

Otros lineamientos:

- a) Una vez que se haya activado el proyecto es posible adelantar los fondos para iniciar la obra de acuerdo con el cronograma de obra aprobado y evaluado por el perito supervisor del proyecto.
- b) Los fondos aprobados a través de la línea de capital de trabajo podrán ser utilizados inicialmente con el cronograma de obra y con cargo a regularizar en la primera valorización, de lo contrario no se procederá a revisar las siguientes liberaciones.
- c) El importe máximo a adelantar es de acuerdo al Cronograma de Avance de Obra.
- d) El perito supervisor deberá presentar los siguientes informes y cualquier otro documento que se solicite:
- Informe de tasación proyectada de las unidades inmobiliarias.
 - Informe de supervisión.
 - Informe final de la obra.
- e) Las modificaciones de los precios de venta de las unidades inmobiliarias deberán ser informados.
- f) Se puede aprobar las siguientes operaciones:
- Adelantos en efectivo solicitados a través solicitados a través de la liberación de la cuenta Garantía/Recaudadora y la utilización de la línea de

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

Crédito del Constructor aprobados, que encuentren con la garantía de la Fianza Bancaria al 100% contra riesgo contrapartido debidamente constituido.

- Las liberaciones de las cartas fianza recibidas como adelantos, serán liberadas previa revisión de que se haya amortizado el 100% del mencionado adelanto.
- Las comisiones de carta fianza, pólizas CAR y multiriesgos, podrán ser pagadas contra la Cuenta o como cargo forzoso a la cuenta corriente de libre disponibilidad.
- El pago por supervisión es cargado de la Cuenta Garantía/Recaudadora.

Responsabilidades:

Para el desarrollo del proyecto inmobiliario desde su etapa inicial es necesario cumplir con los siguientes responsabilidades como banco:

- a) Verificar que todas las condiciones establecidas para el Proyecto sean incorporados en los contratos.
- b) Supervisar que se cumplan todas las condiciones aprobadas por el Comité de acuerdo con las instancias correspondientes.
- c) Detectar anticipadamente los problemas que puedan afectar el desarrollo normal del proyecto.
- d) Mantener actualizada la información de los proyectos.
- e) Participar activamente en las reuniones con los peritos supervisores.
- f) Solicitar la renovación de la póliza CAR por los Proyectos Inmobiliarios que extiendan su plazo de vigencia.
- g) Coordinar con el perito supervisor la elaboración del Informe de Tasación Proyectada y Final de las Unidades Inmobiliarias y validar que los valores comerciales estén conforme con los precios de venta aprobados.

- h) Verificar que se deposite en la Cuenta Garantía/Recaudadora del Proyecto las ventas al contado, las cuotas iniciales así como los desembolsos de los Créditos Hipotecarios colocados a través del banco y otras instituciones financieras o en su defecto validar dichos importes en el avance de obra.
- i) Realizar seguimiento de los vencimientos de carta fianza emitidas por el banco y los préstamos desembolsados bajo la línea de crédito del constructor.

j) Control de Ventas:

- Revisar todos los contratos de Compra – Venta celebrados por el Constructor/Promotor, sean estas financiadas con crédito hipotecario del mismo banco, ventas al contado y/o financiadas con créditos hipotecarios de otros bancos.
- Seguimiento y Control de las ventas que formaliza el Constructor, sean éstas financiadas con crédito hipotecario del Banco, ventas al contado y/o financiadas con créditos hipotecarios de otros bancos.

k) Control de Obras:

- Verificar que la construcción siga un desarrollo normal, sin observaciones y se cumplan las condiciones aprobadas en el informe técnico del proyecto.
- Revisar los informes de avance de obra elaborados por los peritos supervisores contratados por el banco.
- Coordinar visitas con los peritos supervisores para inspeccionar las obras.

l) Control de Valorización:

- Llevar un control detallado de las valorizaciones y sus pagos.

- Supervisar que los informes de las valorizaciones incluyan aspectos relacionados a la calidad de los materiales utilizados.
- Solicitar el desembolso renovación de préstamos, emisión y renovación de Carta Fianza; siempre y cuando la línea esté vigente y se encuentre dentro de los límites de autonomía.

m) Cuentas Garantía/Recaudadoras:

- Solicitar la apertura de cuenta corriente.
- Llevar un control con el detalle de los ingresos recibidos.

n) Liberación de fondos en Cuenta Garantía Recaudadora

- Solicitar la liberación de fondos de acuerdo a los avances de obra realizados por el Constructor/Promotor en el Informe de Supervisión.
- Verificar y controlar los ingresos y egresos de la Cuenta Garantía Recaudadora, que no exista observación por parte del perito supervisor (informe de supervisión), revisar el consolidado de ventas y el informe de avance de obra.

o) Obra Finalizada

- Revisar el informe final del perito supervisor con la finalidad de verificar que la obra haya cumplido con todas las condiciones que se aprobaron para el proyecto.
- Coordinar con el constructor para que en el menor plazo posible.

p) Proyecto Independizado

- Coordinar el levantamiento de hipoteca, según la forma de venta.
- Verificar la Partida Registral con la finalidad de establecer que la hipoteca individual a favor del banco se encuentre debidamente inscrita.

7.3. Control y Supervisión:

La supervisión inicial del proyecto así como los controles de avance de obra serán efectuadas por una empresa supervisora contratada por el banco en forma mensual como mínimo asumidos por el cliente.

El informe de supervisión deberá contener los avances y desempeño en los siguientes aspectos: cronograma, valorización, costos, calidad, seguridad, aspectos legales, avance de ventas, avance físico de la obra, sobre la base de un presupuesto preelaborado y presentado inicialmente por el constructor.

El informe inicial y los informes mensuales se realizan a través de un modelo de valorización de obra, que lo veremos más a detalle en el último capítulo de presente trabajo.

Dentro de las obligaciones del perito supervisor se encuentra:

- Supervisar y evaluar los avances de obra del proyecto, los que deberán ser acordes con lo establecido en los Planos en el cronograma de obra y en el presupuesto.
- Validar y/o corregir las valorizaciones de obra, dentro de los 05 días hábiles a la fecha en las que cada una de éstas le sean entregadas por el CONSTRUCTOR.
- Valorizar las unidades inmobiliarias al inicio del proyecto.

- Llevar a cabo el informe mensual del proyecto, las que serán entregadas al banco dentro de los primeros 5 días hábiles de cada mes.
- Verificar que el constructor cumpla con obtener y mantener vigente todas las licencias, aprobaciones, autorizaciones y permisos que sean necesarios el Desarrollo del Proyecto y la realización de las actividades propias de su objeto social; y, el pago de los derechos exigidos por leyes aplicables y autoridades para el funcionamiento y/o conservación de los derechos sobre el inmueble.
- Comunicar todo cambio o variación en el desarrollo de las obras y que tome conocimiento al momento de efectuar sus labores de supervisión.
- Sugerir procesos constructivos eficientes.
- Solicitar al constructor las pruebas de control de la calidad de los materiales y controlar la calidad de los materiales.
- Emitir el informe final de obra.
- Realizar aquellas tasaciones que le sean solicitadas por el banco sobre todas las unidades que conforman el proyecto.
- Verificar las valorizaciones que entregue el constructor y cotejar su conformidad con la estructura de costos aprobada en el cronograma de obra.
- Remitir correspondientemente informe sobre las valorizaciones presentadas por el constructor, así como sobre las ventas y preventas efectuadas.

8. AUTOCONSTRUCCIÓN:

8.1. Perfil del Cliente:

8.1.1. Promotores con Experiencia:

- Empresas o empresarios que hayan desarrollado al menos 3 proyectos inmobiliarios multifamiliares en los 5 últimos años.
- Calificación SBS normal en los 12 meses.

8.1.2. Constructores con experiencia:

- Ingenieros o arquitectos con más de 10 años de ejercicio profesional y al menos 2 proyectos inmobiliarios multifamiliares ejecutados bajo su responsabilidad en los últimos 5 años.
- Empresas constructoras que hayan desarrollado al menos 7 proyectos inmobiliarios multifamiliares.
- Calificación SBS normal en los 12 meses.

8.2. Tipo de Proyecto y Plazo de la Ejecución:

Se financiará proyectos con menos de 30 viviendas y el plazo de desarrollo y construcción deberá ser menor a 12 meses.

8.3. Condiciones de Financiamiento:

- Mercado objetivo.
- Aporte del terreno por parte de los propietarios y/o promotores.
- Financiamiento hasta 100% del presupuesto de edificación más gastos.
- No se admiten carta fianza de otros bancos para garantizar créditos hipotecarios.
- Pre ventas a nivel de punto equilibrio de presupuesto de obra.
- Fianza solidaria del cliente, para lo créditos hipotecarios otorgados sobre bienes futuros.

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

- Endoso de póliza CAR a favor del banco.
- El banco interviene como encargado de la administración de los flujos de dinero del proyecto de Autoconstrucción.
- Todos los recursos del proyecto se canalizan en el Banco a partir de la aprobación del proyecto.
- Se abrirá una cuenta corriente Garantía/Recaudadora a nombre del cliente. En esta cuenta corriente se podrán efectuar las siguientes operaciones:
 1. Abonar el importe de las cuotas iniciales y pagos al contado de los propietarios del proyecto.
 2. Transferencias a la cuenta corriente ordinaria del cliente.
 3. El banco autoriza la entrega de recursos al cliente, de acuerdo a lo establecido al flujo de obra y el Informe de Valorización de avance de obra de ser el caso.

CAPÍTULO III

**PROPUESTA DE CRÉDITO PARA EL FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO
INMOBILIARIO “RESIDENCIAL LAS PALMAS V”**

En este capítulo veremos una propuesta de crédito para el financiamiento del proyecto inmobiliario denominado “Residencial las Palmas V”, siendo la empresa JCC CONTRATISTAS. Este proyecto se trata de un caso de Autoconstrucción en donde el constructor no solicita líneas para la construcción, ya que los fondos para la construcción serán producto de las ventas de los departamentos. El principio y el objetivo principal de este tipo de financiamientos es poder captar los créditos hipotecarios producto de las ventas de las unidades inmobiliarias en donde el banco va a obtener rentabilidad, no del proyecto en sí mismo, sin embargo a pesar de no tratarse en sí de un financiamiento al 100%, el banco evalúa diferentes aspectos, los cuales serán detallados más adelante.

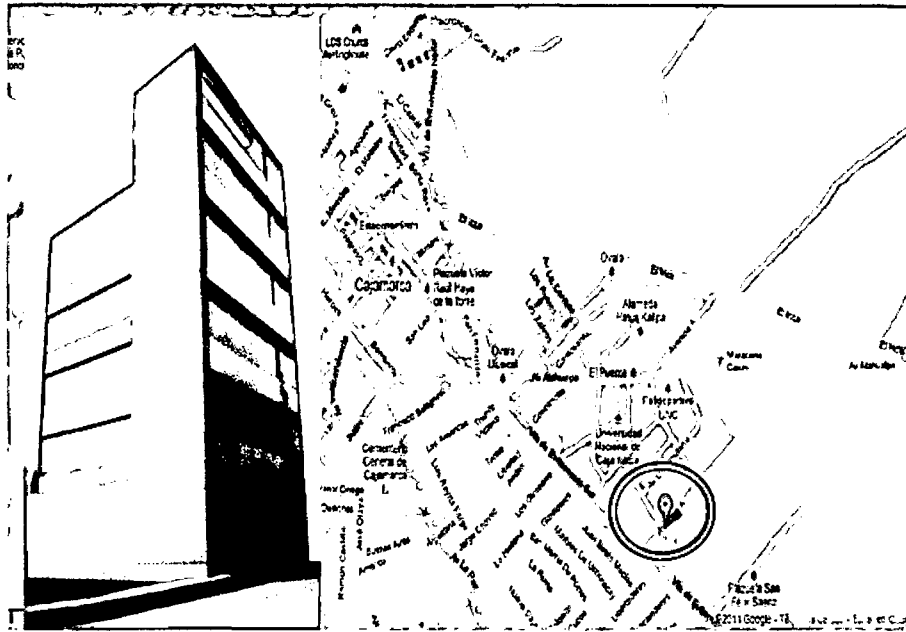
Las propuestas de créditos de este tipo de Proyectos son presentadas por los Funcionarios de Banca Personas, ya que de esto va a depender que los clientes financien sus créditos hipotecarios a través del Banco.

1. PROPUESTA DE CRÉDITO:

1.1. Ubicación del Proyecto:

La perspectiva corresponde a un edificio similar del promotor, solo que el que se analiza tiene un piso menos. Mz. D Lt 9 Urbanización Docentes UNC – Cajamarca. El proyecto consta de un edificio multifamiliar con 5 pisos y azotea. El edificio cuenta con acceso vehicular y peatonal, y escalera, con ductos de iluminación y ventilación. Zona residencial en consolidación de viviendas y edificios multifamiliares, con todos los servicios públicos y de infraestructura urbana.

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**



1.2. Descripción del Proyecto

La unidad inmobiliaria es un edificio de departamentos de uso residencial y consta de 04 departamentos y 1 Mini Departamento, además de tendales en el último nivel, sumado esto tenemos 04 plazas de estacionamiento y las áreas de copropiedad que serían el hall de ingreso, las escaleras, fachadas, el cual cubre las siguientes áreas:

Cuadro 4.1: Cuadro de Áreas Techadas

DESCRIPCION	AREA TECHADA TOTAL EN M2
PRIMER PISO (Estac.)	37.77
PRIMER PISO (Dpto)	68.28
SEGUNDO PISO	104.5
TERCER PISO	104.5
CUARTO PISO	104.5
QUINTO PISO	43

Elaboración: Elaborada por Ingeniero Tasador

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

Los ambientes que componen el Edificio de Departamento son:

PRIMERA PLANTA A.T. 97.43 m²

Área Común: 01 Entrada peatonal al Edificio, 01 Escalera que lleva hasta el quinto piso, y 3 ductos.

Estacionamiento: 04 Estacionamientos

Departamento 101: 01 Sala - Comedor, 01 Cocina, 01 Baño secundario, 01 Dormitorio secundario simple, 01 Dormitorio principal con baño completo.

SEGUNDA A CUARTA PLANTA A.T. 104.50 m²

Departamento 201, 301 y 401: 01 Sala - Comedor, 01 Baño de visita, 01 Cocina, 01 Pasadizo, 02 Dormitorios Secundarios, 01 Baño secundario, 01 Dormitorio principal con baño completo.

**AZOTEA + MINI DEPARTAMENTO + SALÓN DE USO MULTIPLE
A.T. 94.75 m²**

Salón de uso múltiple: 01 Salón con baño completo.

Área común: 01 Almacén.

Lavandería: 05 lavanderías.

DEPARTAMENTO 101	A.T. 97.43 M²
DEPARTAMENTO 201	A.T. 104.50 M²
DEPARTAMENTO 301	A.T. 104.50 M²
DEPARTAMENTO 401	A.T. 104.50 M²
AZOTEA + SUM + MINI DPTO	A.T. 94.75 M²

1.3. Áreas Ocupadas Vendibles por Nivel:

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

Cuadro 4.2: Cuadro de Áreas Vendibles por Nivel

DESCRIPCION	AREA TECHADA TOTAL EN M2
PRIMER PISO (Estac.)	52.57
PRIMER PISO (Dpto)	97.43
SEGUNDO PISO	104.50
TERCER PISO	104.50
CUARTO PISO	104.50
QUINTO PISO	94.75
TOTALES	558.25

Elaboración: Elaborada por Ingeniero Tasador

1.4. Edificación:

Materiales predominantes de acuerdo a la memoria descriptiva presentada al banco por la empresa para la evaluación para el Financiamiento del Proyecto Inmobiliario.

**Cuadro 4.3: Estructura de Edificación del Proyecto Inmobiliario
Las Palmas V**

AMBIENTE		DETALLE
A. Estructura Portante y Techos		Columnas y vigas de amarre de concreto armado y techos aligerados horizontales
B. Albañilería		Muros de ladrillo tarrajeados y pintados con látex. Cielo raso enlucido y pintado.
C. Pisos		Cerámico parquet
D. Puertas Roperos y Ventanas		Madera, vidrio
E. Baños	Pisos	Cerámico
	Pared	Cerámico, tarrajeados - pintado
	Sanitarios	De color
F. Cocina	Pisos	Cerámico
	Pared	Cerámico, tarrajeados - pintado
	Muebles Fijos	Altos y bajos en melamine, con lavadero de acero inoxidable de una poza y escurridor.
G. Lavandería	Pisos	Cemento pulido
	Pared	Cerámico, tarrajeados - pintado
	Lavadero	De granito
H. Instalación Sanitaria		Redes empotradas
I. Instalación Eléctrica		Redes empotradas, portero eléctrico

Fuente: Memoria Descriptiva del Proyecto

Elaboración: Propia

1.5. Antigüedad y Estado de Conservación:

La construcción tiene 0 años de antigüedad, su estado de conservación es bueno y su depreciación es el 0%.

2. EVALUACION DE LA EMPRESA:

La empresa que presenta el proyecto inmobiliario es la empresa “**JCC CONTRATISTAS**”, con RUC N° 20495688157 constituida el 22 de febrero del 2005.

En este caso la empresa funciona como promotor/constructor, es decir la misma empresa será la desarrolladora inmobiliaria así como la que se encargue de la construcción del proyecto inmobiliario. Según Carlos Hoyos Vértiz “cabe la posibilidad, de acuerdo a la visión y misión estratégica concebida por el grupo empresarial, que se forme también una empresa constructora que sea la que se encargue de la fase operativa de la construcción” (p.165), Este planteamiento es muy importante en el caso de algunos proyectos ya que su construcción implica la incorporación de procesos industriales de producción, dadas sus características, implica también la incorporación de equipos o bienes de capital así como la formación de personal obrero especializado que una vez implementados podría seguir sirviendo en el futuro de proyectos inmobiliarios similares.

2.1. Giro del Negocio:

El giro del Negocio al que se dirige es la “**Construcción de Edificios Completos**” cuyo sector económico es el 4520¹⁶.

2.2. Ubicación del Negocio:

El negocio se encuentra ubicado en Asociación de Docentes UNC K-6 Dpto. 401-4 piso) en el Departamento de Cajamarca, Provincia de Cajamarca, Distrito de Cajamarca.

¹⁶ Tabla de Número CIUU. Recuperado www.pymeapec.org/pyme/documentos/Tabla%20CIUU.xls

2.3. Principales Accionistas:

En cuanto a los principales accionistas, no se van a detallar nombres por confidencialidad de la información.

Los accionistas de la empresa JCC CONTRATISTAS son tres personas, quienes cuentan con participaciones iguales en la empresa:

a) Accionista N° 1:

Ingeniero Civil de Profesión, fue quien inició el negocio, registra calificación 100% Normal, no registra información adversa en las centrales de riesgo.

b) Accionista N° 2:

Registra calificación 100% Normal y no registra información adversa en las centrales de riesgos.

c) Accionista N° 3:

Registra calificación 100% Normal y no registra información adversa en las centrales de riesgos.

Ellos comenzaron el negocio junto con el actual accionista de la empresa 3A ARQUITECTURA E INGENIERIA SRL, la cual es una empresa que también se dedica a la construcción de edificios completos, sin embargo uno de los accionistas se retiró para abrir su negocio propio.

La empresa JCC CONTRATISTAS ha trabajado a partir de su segundo proyecto con la Caja Piura, de la cual se solicitaron referencias bancarias sobre el cumplimiento del pago de las obligaciones, la Caja Piura indica que han tenido excelente record crediticio en el pago de sus obligaciones.

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVES DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

A la fecha, registra una deuda por S/. 45 mil relacionada con la compra de una camioneta para la empresa.

La empresa cuenta con la antigüedad requerida. Como podemos ver la fecha de creación de la empresa en la ficha RUC (Anexo N° 1) a la fecha de la presentación de la propuesta¹⁷ cuenta con la antigüedad de más de 2 años de actividad o continuidad demostrada del negocio, requerida por el banco¹⁸

Se evalúa el Curriculum Vitae de la empresa (Anexo N° 2), el cual es uno de los requisitos solicitados por el banco. La empresa **JCC CONTRATISTAS** empieza a trabajar como constructora a fines del 2005, construyendo su primer Proyecto Inmobiliario y hasta la fecha ha construido cuatro proyectos inmobiliarios, lo que indica que tiene experiencia en el desarrollo de proyectos inmobiliarios, lo que supera lo solicitado por el banco como hemos visto en el capítulo anterior.

Como experiencia se detallan los siguientes proyectos ejecutados:

Cuadro 4.5. Proyectos ejecutados “JCC CONSTRATISTAS”

Año de inicio del Proyecto	Nombre del Proyecto	Departamento/ Distrito	Dpto/Casas	Altura	Ingresos por Ventas S/. (N.S.)	Precio Promedio S/. (N.S.)	Monto de Inversión S/. (N.S.)	Aporte del Promotor S/. (N.S.)	Financiamiento Directo	
									Banco	Importe(***) S/. (N.S.)
2005	Las Palmas I	Cajamarca	4	4 pisos	440,000	110,000	352,000	88,000	Recur. Propios	0
2007	Las Palmas II	Cajamarca	5	5 pisos	850,000	170,000	680,000	170,000	Caj. Mun. Piura	510,000
2008	Las Palmas III	Cajamarca	5	5 pisos	925,000	185,000	740,000	185,000	Caj. Mun. Piura	555,000
2010	Las Palmas IV	Cajamarca	5	5 pisos	1,000,000	200,000	800,000	200,000	Caj. Mun. Piura	600,000

Fuente: Elaboración propia

Las obras detalladas en el Cuadro N° 4.5 se encuentran terminadas y vendidas al 100%, lo cual es un muy buen indicador de éxito en el desarrollo de proyectos inmobiliarios.

¹⁷ Fecha de Presentación Propuesta: Mayo del 2012.

¹⁸ Política de Créditos Banca Negocios, Banco Financiero pp. 17

Los proyectos construidos contaron con una estructura de financiamiento sana y apuntaba a un segmento exclusivo, partía con un 30% vendido. Su primer proyecto “Las Palmas I” fue construido con recursos propios de la empresa.

En los cuatro proyectos que ha construido la empresa, el aporte de la empresa fue de 25% del total de la inversión.

A la fecha de presentación de la operación Julio del 2012 registraba una deuda directa por el financiamiento de una camioneta, por un monto de S/. 40,359 con la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Piura, la cual cómo se puede observar en su Historia Crediticia (Anexo N° 3) ha pagado puntualmente con un máximo de 05 días de atraso, así mismo no presenta protestos ni tampoco cobranza coactiva con la SUNAT.

3. EVALUACIÓN TÉCNICA:

Los datos obtenidos para la evaluación técnica son producto Informe de Factibilidad Técnica y Comercial Anexo N° este informe es solicitado por los funcionarios de Banca Personal al tasador del banco. En donde consignamos los siguientes datos:

3.1. Ubicación Geográfica del Terreno:

El terreno donde se va a construir el inmueble es un predio urbano el cual lo podemos observar en la Partida Electrónica de la propiedad (Anexo N°4) además podemos ver que el área cumple con las exigencias mínimas para la distribución de las unidades inmobiliarias.

El terreno está ubicado en la Asociación de Docentes de la Universidad Nacional de Cajamarca, a espaldas de la Universidad Nacional de Cajamarca.

3.2. Área del Terreno Matriz:

El terreno es de forma rectangular y posee un área de 150.00m², y cuenta con un perímetro de 50.00ml.

3.3. Linderos y Medidas Perimétricas del Predio Matriz:

- Por el frente (suroeste), con la calle 3 en una línea recta de 10.00ml y ángulo en el vértice de 90°.
- Por la derecha (sureste), con el lote 7 y 8 en una línea recta de 15.00ml y ángulo en el vértice de 90°.
- Por la izquierda (noreste), con el lote 10 en una línea recta de 15.00ml y ángulo en el vértice de 90°.
- Por el fondo (noreste), con el lote 5 en una línea recta de 10.00ml y ángulo en el vértice de 90°.

3.4. Zonificación del Terreno:

Se hace una evaluación de los parámetros del terreno de acuerdo al Reglamento de Habilitación y Construcción de acuerdo al tipo de Zonificación, en este caso estamos ante una Zonificación R-5 (Multifamiliar), lo cual es una Habilitación Urbana de Alta Densidad¹⁹. Los que nos señala en este caso son los detallados en el Cuadro N°4.12.

¹⁹ Uso identificado con las viviendas o residencias tratadas en conjunto que permiten la obtención de una alta concentración poblacional.

**Cuadro 4.6: Cuadro Normativo de Zonificación del Terreno de
acuerdo al Reglamento de Habilitación y Construcción**

CUADRO NORMATIVO		
PARAMETROS	REGLAMENTO	PROYECTO
Zonificación	R-5	R-5
Usos	Residencial	Residencial
Lote Normativo (m2)	450 m2	150 m2
Densidad Neta (Hab/Ha)	2250 Hab/Ha.	1037 Hab/Ha.
Coefficiente de Edificación	3.1	3
Area Libre	30%	21.55%
Altura Máxima	04 Niveles	04 Niveles
Retiros		
Frente Mínimo (ml)	10	10
Estacionamientos	1 c/3 viviendas	04 estacionamientos

Elaboración: Elaborada por Ingeniero Tasador

3.5. Proyección Inmobiliaria de la Zona:

Esta zona presenta una alta demanda de proyectos inmobiliarios, a la fecha ya se han construido aproximadamente 6 proyectos inmobiliarios, de los cuales 3 de ellos (Las Palmas I, Las Palmas II y Las Palmas III) son de la empresa JCC Constructores, los otros fueron realizados a mano de desarrolladores de prestigio como son Argon Group Diseño & Construcciones.

3.6. Situación Legal de la Propiedad:

Se realizó el estudio tomando como fuente la Partida Electrónica del predio (Anexo N° 4) en donde podemos ver que la propiedad está inscrita correctamente en Registros Públicos. Así mismo podemos ver que no cuenta con cargas ni gravámenes ni títulos en proceso de inscripción lo cual es uno de los requisitos que solicita el banco para el financiamiento de proyectos inmobiliarios.

3.7. Valor del Terreno (VT):

El componente más importante al inicio del proyecto es el valor de compra venta del terreno. Normalmente se desembolsa al contado y al inicio de la etapa de inversión del mismo. En este caso según la Partida del Inmueble indica que el bien fue comprado a USD 35,000, en el ao 2010. En este caso el inmueble se tomara como aporte propio. Por lo que se tendrá que realizar una valorización del terreno, de acuerdo al Mercado Inmobiliario de la zona, ubicación, uso del bien, entorno y dimensiones, se estima el valor promedio del metro cuadrado de terreno en: US\$ 500.

$$\text{AREA DE TERRENO EN M2} = 150.00$$

$$\text{VALOR DE TERRENO EN S/. / M2} = 1350.00$$

$$\text{VT} = 150\text{M2} \times 1350 \text{ S/. / M2} = (\text{VT}) = \underline{\text{S/. 202,500.00}}$$

$$\text{TC. REFER.} = \text{S/. 2.70}$$

$$(\text{VT}) = \text{US\$ 75,000.00}$$

3.8. Valor de Realización Inmediata (VRI):

Según el estudio de mercado de la zona y sus alrededores, se determinó que el valor del terreno se encuentra dentro del rango de valores comerciales de US\$ US\$ 400/m² - US\$500/m²; y para una propuesta de 5 pisos, por lo que su valor se tomara de acuerdo al potencial del negocio.

Para fines de establecer la hipoteca del terreno en su conjunto, presentamos los siguientes valores de mercado: VUT = US\$ 500.00/m².

Valor Comercial del Terreno: Área Total 150.00 m²

$$\text{VRI} = \text{VC} \quad \times 75\%$$

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVES DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

VRI = US\$ 202,500 x 75%	(VRI) = S/. 151,875.00
	TC. REFER. = S/. 2.70
	(VT) = US\$ 56,250.00

El propietario asume el costo del terreno en su totalidad como contrapartida el cual se refleja en los cuadros de la estructura de inversión.

3.9. Inscripción en los Registros Públicos:

El inmueble se encuentra inscrito en la Partida N° 11125639 del Registro de Propiedad Inmueble de Cajamarca.

3.10. Valor de Realización del Terreno:

Para saber el valor de realización del terreno se considera las siguientes deducciones:

a) Mantenimiento:	5.00%
b) Pre-Realización y Valuación	2.00%
c) Gastos Publicidad y Ventas	7.00%
d) Reajuste por Realización	11.00%
TOTAL	25.00%

4. EVALUACIÓN DEL PERFIL ECONÓMICO DEL PROYECTO:

4.1. Análisis de Costos e Ingresos:

Los constructores presentan una estructura de costos del proyecto. La inversión total del proyecto se diferencia solo en la presentación y en la incorporación de los gastos relacionados a la valorización del proyecto para el financiamiento bancario.

4.1.1. Cuadro de Ventas:

En el cuadro N° 4.7 podemos ver el cuadro de ventas presentada por la empresa en donde el precio por departamento promedio es S/.

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

188,000 siendo el más caro los departamentos de los tres primeros pisos con un precio de S/. 225,000.

El ingreso por las ventas de los departamentos ascendería a USD \$ 347,000 en moneda extranjera.

Cuadro 4.7: Cuadro de Ventas Residencial Las Palmas

CUADRO DE VENTAS						
Unidad	Cant.	ÁREA (m2)			Precio Venta	Total
		Ocup.	Libre	Vend.		
Departamento + lavandería	3	110	10	120	S/. 225,000.00	S/. 675,000.00
Departamento + lavandería	1	75	21	96	S/. 175,000.00	S/. 175,000.00
Departamento + lavandería	1	44	7	51	S/. 90,000.00	S/. 90,000.00
Estacionamiento	4	12.5	0	12.5	S/. 15,000.00	S/. 60,000.00
Expresado en S/.						S/ 1,000,000.00
Expresado en USD \$ ²⁰						\$ 371,747.21

4.1.2. Costos Directos (considera IGV)

Cuadro 4.8. Costos Directos del Proyecto

DESCRIPCION	TOTAL (Expresado en S/.)	TOTAL (Expresado en US\$)
Obras exteriores/demolición	S/. 28,791.00	\$14,326.50
Estructuras	S/. 191,129.00	\$95,495.50
Arquitectura	S/. 115,078.00	\$57,470.00
Instalaciones Sanitarias	S/. 32,980.00	\$16,421.00
Instalaciones Eléctricas	S/. 28,731.00	\$14,296.50
Instalaciones de Comunicaciones	S/. 3,710.00	\$1,786.00
Gastos Generales	S/. 20,021.00	\$9,941.50
TOTAL COSTO DIRECTO TOTAL	S/. 420,440.00	\$210,151.00
Costo Unitario	S/. 805 por m2	\$ 299.25 por m2

Fuente: Información proporcionada por la empresa

Elaboración: Propia

²⁰ Tipo de Cambio: S/. 2.69

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

4.1.3. Costos Indirectos:

Cuadro 4.9 Costos Indirectos del Proyecto

DESCRIPCION	TOTAL (Expresado en S/.)	TOTAL (Expresado en US\$)	INCIDENCIAS
Honorarios del Proyecto	S/. 14,970.00	\$5,565.06	40.00%
Aportes, derechos, permisos y titulación	S/. 7,500.00	\$2,788.10	20.00%
Gastos de Ventas y Otros	S/. 3,500.00	\$1,301.12	9.00%
Gastos Varios	S/. 2,500.00	\$929.37	7.00%
Comisiones bancarias, supervisión y otros	S/. 8,752.00	\$3,253.53	24.00%
TOTAL COSTO DIRECTO TOTAL	S/. 37,222.00	\$13,837.17	100.00%
Costo Unitario	S/. 71	\$26.39	por m2

Fuente: Información proporcionada por la empresa
Elaboración: Propia

4.1.4. Precios de las Viviendas:

Cuadro 4.10. Precio de los Departamentos

DESCRIPCION	TOTAL (Expresado en S/.)	TOTAL (Expresado en US\$)
Total de Departamentos	5 unidades	
Precio Promedio	S/. 188,000.00	69888.47584
Área Promedio	84.96 m2	
Precio Promedio x m2	S/.2213 por m2	US \$ 823 por m2
Total Ingresos Departamentos	S/. 940,000.00	\$ 349,442.38
Total estacionamientos	4 unidades	
Precio Promedio	S/. 15,000.00	\$ 5,576.21
Total Ingresos Estacionamientos	S/. 60,000.00	\$ 22,304.83
TOTAL COSTO DIRECTO TOTAL	S/. 1,000,000.00	\$ 371,747.21

Fuente: Información proporcionada por la empresa
Elaboración: Propia

El precio de los departamentos por metro cuadrado se encuentra dentro del promedio del mercado S/. 2,213 por metro cuadrado.

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

Cabe señalar que los departamentos mantienen características similares en área y precio.

5. VIABILIDAD ECONÓMICO FINANCIERA:

5.1. Estado de Ganancias y Pérdidas:

En este cuadro podemos ver el margen bruto del negocio, el margen bruto sobre las ventas, el margen sobre los egresos totales. En el cuadro 4.19 podemos ver en color rojo en la columna derecha los porcentajes de incidencia sobre las ventas totales de cada uno de los rubros del presupuesto total del negocio.

En este caso podemos resaltar la alta incidencia (relativa a otros proyectos) del costo del terreno sobre la venta total (31.76%), teniendo como base que en el caso de proyectos para sectores económicos A como es este caso este factor llega a 30%, el riesgo del proyecto no es muy alto desde la perspectiva de la inversión inicial, sin embargo como en este caso se trata de un proyecto de autoconstrucción no se toma en cuenta este ratio. El margen sobre las ventas totales asciende a 19.30%

Cuadro 4.11: Estado de Ganancias y Pérdidas del Proyecto

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS (Expresado en US\$)		
INGRESOS		\$ 371,747.21
EGRESOS	\$ 237,059.07	
UTILIDAD OPERATIVA		\$ 134,688.14
GASTOS		
ADMINISTRATIVOS	\$ 43,549.98	
GASTOS FINANCIEROS	\$ 19,380.51	
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS		\$ 71,757.65
IMPUESTO A LA RENTA	\$ 71,757.65	
UTILIDAD NETA		\$ 50,230.35

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

INDICADORES ECONOMICOS	
INGRESOS TOTALES	\$ 371,747.21
EGRESOS TOTALES	\$ 237,059.07
MARGEN	\$ 71,757.65
UTILIDAD NETA/VENTAS (%)	19.30%
UTILIDAD NETA/EGRESOS (%)	30.27%
VALOR DEL TERRENO	\$ 75,279.00
INCID. TERRENO/EGRESOS TOTALES	31.76%

Fuente: Información proporcionada por la empresa
Elaboración: Propia

5.2. Flujo de Caja Proyectado:

En el Anexo N° 5 tenemos el Flujo de Caja que no es más que una forma ordenada y estandarizada de presentar los ingresos y gastos en una secuencia lógica de ocurrencia en el tiempo, para poder comparar los resultados con la de otros proyectos financiados. Hay que tener en cuenta que el período de tiempo que se construya el flujo deberá reflejar lo que realmente va ocurrir en la realidad del proyecto, es decir, si los períodos en los cuales se va a liquidar las valorizaciones de obra, los pagos a los proveedores liquidaciones de impuestos, etc. van a ser mensuales.

En los indicadores económicos no estamos considerando el tiempo ni el riesgo, aunque son factores sumamente importantes para tener una visión completa de la situación en este caso no lo tomaremos en cuenta para la evaluación para el financiamiento del proyecto, ya que este se trata de proyecto de autoconstrucción. Por lo que solo tomamos el flujo de caja como una referencia.

5.3. Estructura de Financiamiento:

El terreno es considerado un aporte del accionista, tenemos también el financiamiento bancario que en este caso representa el 9% (Cuadro 4.20.). En el caso del aporte del constructor en este caso es

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

el 34%. La proporción en la participación es aproximadamente un tercio en cada una de ellas, para que el banco acepte financiar un proyecto inmobiliario es que el constructor aporte el 30% de los costos totales, los cuales normalmente incluyen la compra del terreno y todos los gastos preoperativos como son los estudios, el proyecto y las licencias, luego solicita también que se haya alcanzado el 30% de las preventas (Cuadro 4.21), En este caso podemos ver que las preventas representan el 33% del total de departamentos, es decir que la empresa ya ha vendido un departamento y un estacionamiento, esta preventa ha sido realizada al contado. Se denomina preventa ya que el cliente aún no tiene los documentos de la independización del inmueble.

Cuadro 4.12.: Estructura del Financiamiento

CONCEPTO	INVERSION TOTAL	APORTE PROPIO	FINANCIAMIENTO REQUERIDO	PREVENTAS 33%
TERRENO	\$75,279.00	\$75,279.00		
Directos e Indirectos	\$170,052.00	\$7,063.00	\$22,655.00	\$140,335.00
INVERSION TOTAL (Expresado en US\$)	\$245,331.00	\$82,342.00	\$22,655.00	\$140,335.00
	100.00%	34.00%	9.00%	57.00%

En este caso el banco solo aporta el 9%, ya que es un Proyecto de Autoconstrucción, sin embargo el banco mantiene la primer hipoteca del terreno sobre el cual se edificarán las viviendas, así mismo el aporte del constructor/promotor está compuesto por el valor del terreno y el 2.87% del total de la inversión, lo que suma el 34% del total de la inversión, lo cual está dentro de lo establecido en la Política de Riesgos de Proyectos Inmobiliarios detallada en el Capítulo anterior.

Para el desarrollo de este proyecto se ha considerado una pre-venta equivalente a 2 unidades equivalente al 33% de la inversión total del

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVES DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

proyecto. Incluye 1 estacionamiento y por el 100% del punto de equilibrio del proyecto

El plazo estimado para alcanzar la preventa no deberá ser mayor a 2 meses una vez aprobado el proyecto.

Dentro de la preventa no se considerará la unidad inmobiliaria de menor área.

5.4. Rentabilidad del Proyecto:

Como podemos ver en el Cuadro 4.13 la rentabilidad sobre las ventas será del 32.8% lo cual supera lo solicitado (30%).

Cuadro 4.13: Rentabilidad del Proyecto

RENTABILIDAD DEL PROYECTO (Cifras en Dólares)	
Costo Total Proyectado	286,493.11 \$
Precio Promedio	245,331.22 \$
Área Promedio	371,747.21 \$
Precio Promedio x m2	121,791.58 \$
Rentabilidad sobre la inversión total del Proyecto – ROI	49.6%
Rentabilidad sobre el aporte del promotor – ROE	146.6%
Rentabilidad sobre las Ventas	32.8%

6. ESTUDIO DE INVESTIGACION DE MERCADO:

Debido a que el Banco Financiero no cuenta con una empresa especializada en la investigación de Mercados se ha tomado el Análisis que realiza el Fondo Mi Vivienda para ver el Mercado de la Vivienda Social en Cajamarca.

6.1. Características de la ciudad de Cajamarca:

En este punto se analizan aspectos relevantes tanto de la región como de la ciudad de Cajamarca, dependiendo de la disponibilidad de información y el enfoque del análisis a realizar.

6.1.1. El aspecto geográfico y la configuración actual de la ciudad:

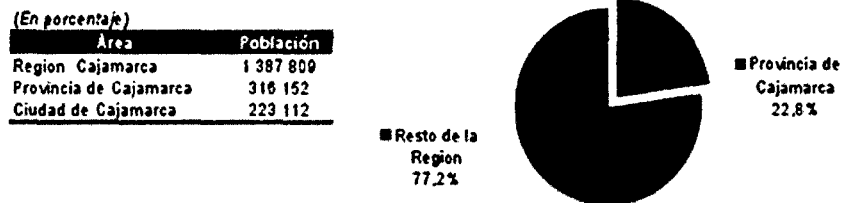
La región Cajamarca está situada en la zona norte del país. Su capital Cajamarca, es una bella ciudad andina. En ella sobresalta su auge económico (el auge minero de la empresa Yanacocha en el Perú y en el mundo), su geografía (entre sus ríos principales el río Marañón que desembocan en el océano pacífico, sus bellos paisajes admirables como la retama, eucaliptos y molles; como también su flora y su fauna), su historia (es la ciudad más antigua del Perú y de América del Sur, capital del imperio Incaico hasta la llegada de los españoles) y sus atractivos turístico (sus ruinas arqueológicas incaicas, templos coloniales y sus iglesias).

6.1.2. Indicadores Demográficos:

Según el XI Censo Nacional de Población y VI de Vivienda realizado por el INEI durante el año 2007, la población total de la región asciende a 1 387 809 habitantes; en tanto que la provincia del mismo nombre (Cajamarca) alberga una población de 316 152 habitantes, es decir, 22,8% de la población total.

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

Gráfico N° 4.14. Indicadores demográficos



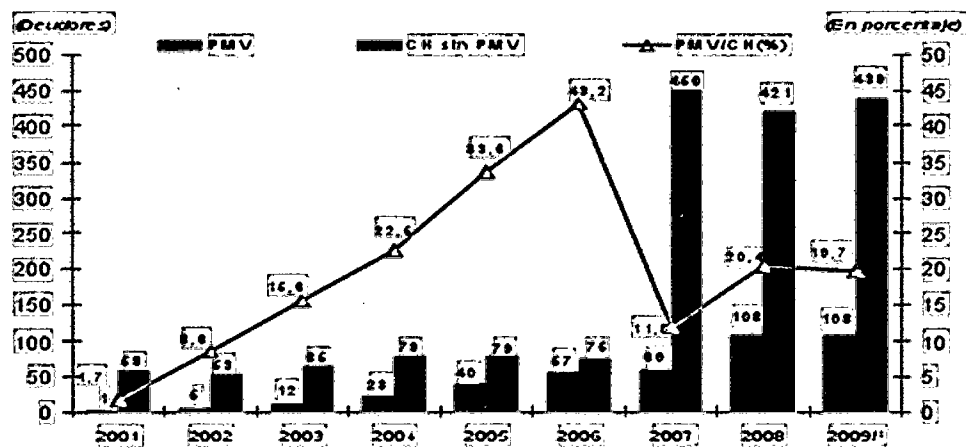
Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda
2007 – Instituto Nacional de Estadística (INEI).

6.2. Mercado hipotecario en la ciudad de Cajamarca:

El mercado hipotecario cumple un rol fundamental en las políticas habitacionales ya que su propósito es facilitar a los hogares el acceso al financiamiento para la adquisición, ampliación y/o construcción de sus viviendas. Es por ello que, este punto se trata de hacer un análisis sobre el desarrollo de los créditos hipotecarios en el segmento de productos en la región Cajamarca.

Si se mide el crecimiento de deudores hipotecarios sin considerar los productos MIVIVIENDA, ya que este será nuestro público objetivo por no adaptarse a las condiciones de Mi Vivienda, se obtiene que este total ha variado sólo en 28,8% en promedio anual. Como puede observarse en el gráfico siguiente, la participación de los productos MIVIVIENDA en el total de créditos hipotecarios se ha incrementado hasta el año 2006 para luego disminuir en el año 2007 con una caída de 31,4 puntos porcentuales respecto al año anterior. Se espera que más adelante los PMV con el incremento del monto máximo de financiamiento alcancen una participación más notoria frente al total de créditos hipotecarios.

**Gráfico 4.15: Deudores de Créditos Hipotecarios (CH) y
Productos Mi Vivienda (PMV)**



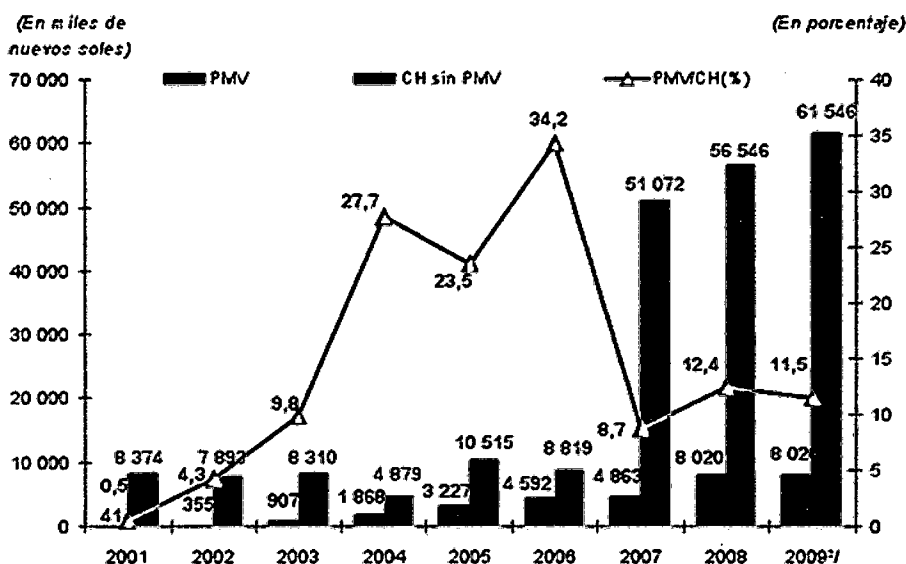
Fuente: Fondo Mi Vivienda y Superintendencia de Banca y Seguros SBS

El escaso nivel de desarrollo de los PMV se demuestra también en sus colocaciones en miles de nuevos soles. Estas han ido aumentando hasta su nivel más alto en el año 2008 con un monto colocado de S/. 8 020 mil, aunque su tasa de participación frente a la suma total de créditos hipotecarios aumento en 3,7 puntos porcentuales con respecto al año anterior.

Estos indicadores evidencian la necesidad de ampliar la oferta inmobiliaria para satisfacer la necesidad de vivienda de las familias de la región Cajamarca.

“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD DE CAJAMARCA”

Gráfico 4.16: PRODUCTOS MIVIVIENDA (PMV) Y SALDO DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS



Fuente: Fondo Mi Vivienda SA y SBS

6.3. Análisis de la Competencia:

Se tiene muestras de edificios en ejecución y culminados, con áreas construidas diversas y acabados, por ello tomaremos una muestra representativa éstas características:

Cuadro 4.17. PROYECTOS DE DEPARTAMENTOS EN LA ZONA

Item	Descripción	Precio de las viviendas en U.S.	Precio en U.S./m ²	Observaciones
1	Residencial Sierra Alta Mz C Lote 18 Urb. UNC departamento 602 - Torre 1 Area construida = 117,32m ² .	96.851,86 (S/161.500,00)	832	Con ascensor. Entrega Octubre 2012.
2	Residencial Sierra Alta Mz C Lote 18 Urb. UNC departamento 603 - Torre 1 Area construida = 116,18m ² . Estacionamiento S/ 18.500	96.851,86 (S/161.500,00)	834	Con ascensor. Entrega Octubre 2012.
3	Residencial Los Almendros Alta Mz C Lote 18 Urb. UNC departamento A-203. Area construida = 107,78m ² . Estacionamiento S/ 18.500	96.851,86 (S/1248.000,00)	850	-----

Elaboración propia

Si bien es cierto nuestro proyecto no es diferenciado por los demás, pero hay muestras de la éxito de los proyectos realizados en esta zona por ser una zona residencial en donde hay parques y jardines, a pesar de no

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

tener acceso a los medios de transporte, el público objetivo es de la Clase A-B, quienes en su mayoría cuenta con medio de transporte propio.

7. RESULTADO FINAL:

Después de la evaluación de la propuesta de crédito presentada, el Comité de Riesgos consideró darle una **OPINION FAVORABLE** para el financiamiento del Proyecto Inmobiliario, ya que cumple con el estándar solicitado por el banco, resaltando lo siguiente:

- ✓ Experiencia de los accionistas y directivos en proyectos de inversión similar en la zona de referencia, se detalla obras ejecutadas en análisis del cliente.
- ✓ Experiencia y construcción, promoción y venta. Realizó 02 proyectos vendidos al 100% financiado con recursos propios y con la Caja Piura.
- ✓ Estructura de financiamiento adecuada de acuerdo con el producto.
- ✓ El aporte del promotor de 34% mayor a lo solicitado (30%).
- ✓ Precios muy competitivos de los departamentos que generan un flujo alto de preventas.
- ✓ El proyecto está dentro del mercado objetivo del banco ya que contará con la construcción de 5 departamentos con precio promedio de US \$ 67,000 en una zona consolidada de Cajamarca.
- ✓ Proyecto de autoconstrucción que no solicita líneas elevadas.

Por ser un proyecto de autoconstrucción y considerando que la empresa cuenta con experiencia en el desarrollo de proyectos inmobiliarios se le han aprobado las siguientes líneas:

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

LÍNEAS	IMPORTE	PLAZO
Préstamos	USD 22,655	9 meses
Cartas fianza	USD 125,651	15 meses
RIESGO MAXIMO CLIENTE	USD	148,305.20

7.1. Líneas Aprobadas:

7.1.1. Línea de Crédito constructor - préstamos:

Objeto:

Financiamiento de saldos negativos de caja durante el desarrollo del proyecto inmobiliario “Las Palmas IV”.

Monto:

Hasta por USD \$ 22, 655

Plazo:

Hasta 9 meses

TEA:

10% sujeta a variación de acuerdo a las condiciones del mercado.

El plazo es por el tiempo del proyecto, los cuales serán desembolsados de acuerdo al avance valorizado por el perito asignado por el banco y se podrán realizar adelantos una vez cumplida la compraventa pactada. La cancelación del crédito puente y sus intereses deberá efectuarse tan pronto existan saldos positivos de caja y haya culminado con la construcción del proyecto. Con posibilidad de prepago y sin penalidad.

7.1.2. Líneas de carta Fianza:

Objeto:

Garantizar la entrega de títulos de propiedad, declaración de fábrica, independización, reglamento interno y demás documentos para la constitución de garantía hipotecaria individual.

Monto:

Hasta por **USD \$ 125,551.**

Plazo:

Hasta por 15 meses. La vigencia de la carta fianza estará sujeta a la emisión de los cheques a favor del banco Financiero.

Comisión:

3% por año.

7.2. Garantías Propuestas (expresada en US\$):

Para la aprobación del financiamiento del proyecto inmobiliario se solicitan las siguientes garantías:

- Primera y preferente hipoteca sobre el terreno y obras futuras, por el valor de las ventas totales del proyecto sobre el terreno en donde se realizó la construcción. Se activarán las operaciones contra el bloqueo.
- Fianza solidaria entre los accionistas, así como fianza solidaria de Arcovi en cada uno de los créditos hipotecarios desembolsado por el banco hasta que se inscriban las garantías hipotecarias en RRPP a favor del banco.

- Retenciones por el 10% de los créditos hipotecarios desembolsados y de las cartas fianza emitidas, fondos que se mantendrán en una cuenta garantía hasta la independización e inscripción de las unidades inmobiliarias en Registros Públicos y la devolución de cartas fianza.

7.3. Condiciones de Desembolso:

- Firma de la Escritura Pública de contrato de hipoteca y bloqueo registral sobre el inmueble donde se desarrollará el proyecto
- Bloqueo registral y firma de las Escrituras Públicas de hipoteca sobre el inmueble.
- Preventas equivalente al 33% de la inversión.
- Póliza de Seguro CAR emitida por el Banco Financiero o una empresa de seguros de primer orden endosado a favor del banco por el monto de construcción de la obra. Se deberá presentar cada de la factura de cancelación o de ser el caso el cronograma de pagos con la copia de la facturas canceladas a la fecha.
- Preventa validada del proyecto del 33% de unidades que conforman el proyecto.
- Contrato de compra venta firmado.
- La supervisión inicial del proyecto así como los controles de avance de obra e informe final serán efectuados por una empresa supervisora contratada por el Banco Financiero. Los

costos de cada supervisión se cargaran en la cuenta garantía del proyecto.

- Los desembolsos de las ventas serán liberados de acuerdo con el avance de obra, del flujo de caja y a la solicitud del cliente. Luego de haber realizado la primera liberación de fondos para poder proceder a la siguiente liberación, se deberá contar con una inversión de al menos 90% de lo liberado el mes anterior.
- Los pagos de las cuotas iniciales serán abonadas en la cuenta garantía anteriormente indicada.
- En cada desembolso de créditos Hipotecario se retendrá el 10% hasta la finalización de la construcción.
- Carta de aprobación del crédito hipotecario de una institución financiera.
- Dentro de la preventa no está considerada el departamento de menor área.

7.4. Consideraciones Generales:

- Se valorizaran solo los costos del proyecto de acuerdo con el flujo de caja aprobado. Se deberá presentar el detalle de gastos indirectos a la empresa supervisora correspondiente.
- El desembolso de los créditos hipotecarios de los compradores se trasladará de la cuenta del comprador a la cuenta garantía a nombre de la empresa una vez firmada la Escritura Pública del contrato hipotecario en la notaría que el Banco indique.

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

- Los pagos de las cuotas iniciales y las ventas al contado de sus clientes deberán ser depositados también en la Cuenta Garantía de la empresa.
- El crédito constructor y la disponibilidad de los fondos de la cuenta garantía serán desembolsados de acuerdo con el flujo de caja del proyectos (Anexo N° 5). Estas transferencias estarán sujetas a la supervisión de la ejecución de obra y al envío de la carta solicitando la liberación de los fondos. Esta liberación se procederá una vez recibido el informe de supervisión y en un plazo no mayor de 2 días útiles.
- La supervisión inicial del proyecto así como los controles de avance de obra (periodicidad mensual) serán efectuados por una empresa contratada por el banco. Los costos de cada supervisión serán asumidos por la empresa con cargo a la cuenta garantía del proyecto.
- De cada desembolso de los créditos hipotecarios, carta fianza y/o ventas al contado se retendrá el 10% que solo podrá ser liberado a la cancelación de las obligaciones y a la inscripción de los inmuebles e hipotecas en Registros Públicos.
- Las cartas fianzas emitidas entrarán en vigencia en la fecha de emisión del cheque de gerencia a nombre del Banco Financiero – JCC Contratistas. Los montos de las cartas fianzas deberán depositarse en la cuenta corriente garantía abierta especialmente para esta.
- Las comisiones de las cartas fianzas emitidas y renovadas solicitadas por la constructora serán cobradas por trimestre adelantado y cargadas de la cuenta corriente. El cobro se realizará hasta la devolución de las cartas fianza e inscripción de las hipotecas individuales.

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVES DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

Una vez culminado el desarrollo del proyecto, tanto la utilidad como el aporte podrán liberarse contra informe final de culminación del proyecto emitido por el supervisor asignado, la cancelación de los saldos de la deuda vigente con el Banco y presentación del Certificado de la Conformidad de Obra emitido por la Municipalidad correspondiente y el inscripción en RRPP de la independización

CONCLUSIONES

- El Banco Financiero evalúa los proyectos inmobiliarios basándose en la su Política de Riesgo en donde establece el perfil requerido para el financiamiento de los proyectos inmobiliarios, así como los requisitos que solicita para el financiamiento de los proyectos inmobiliarios.
- Para poder financiar un proyecto inmobiliario, el primer requisito que solicita es que tenga experiencia en dos proyectos construidos y desarrollados en los dos últimos años. Esta información es obtenida del Curriculum Vitae que el constructor/promotor alcanza a la empresa para su evaluación.
- El banco otorga para el financiamiento de los proyectos inmobiliarios dos líneas para el financiamiento, la primera es para financiar la construcción y la segunda es para las cartas fianza de las ventas provenientes de otros bancos.
- Para el financiamiento de un proyecto inmobiliario el banco solicita que el terreno en donde se desarrollará el proyecto se constituya como garantía, el valor del gravamen deberá ser el valor de venta del proyecto.
- Luego de la aprobación del financiamiento el banco le hace un seguimiento a todo el proceso a través de la Oficina Administración de Proyecto, en donde en conjunto con el tasador y el Funcionario de Banca Personal evalúan el desarrollo del proyecto inmobiliario. El tasador emite los informes técnicos y avances de obra, mientras que el Funcionario de Banca Personal emite los informes sobre las ventas de los departamentos para que el banco pueda ir desembolsando.

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

- Para un Proyecto de Autoconstrucción, el constructor utiliza los fondos provenientes de la venta de los departamentos, los cuales son abonados en la cuenta garantía de la empresa, y los que se va a desembolsar de acuerdo al avance de obra.
- La estructura de financiamiento para que el proyecto quede bancarizado, es decir, el banco acepte financiar al proyecto hasta el final de la construcción es el 30% de aporte del constructor, 30% de preventas y el saldo lo pone a disposición del banco a través de la línea de crédito.
- El Proyecto las Palmas V fue aprobado por el Comité de Riesgos, por lo siguiente:
 1. Experiencia de los accionistas y directivos en proyectos de inversión similar en la zona de referencia, se detalla obras ejecutadas en análisis del cliente.
 2. Experiencia y construcción, promoción y venta. Realizó 02 proyectos vendidos al 100% financiado con recursos propios y con la Caja Piura.
 3. Estructura de financiamiento adecuada de acuerdo con el producto.
 4. El aporte del promotor de 34% mayor a lo solicitado (30%).
 5. Precios muy competitivos de los departamentos que generan un flujo alto de preventas.
 6. El proyecto está dentro del mercado objetivo del banco ya que contará con la construcción de 5 departamentos con precio promedio de US \$ 67,000 en una zona consolidada de Cajamarca.
 7. Proyecto de autoconstrucción que no solicita líneas elevadas.
 8. Los resultados del proyecto a nivel de indicadores económicos indican una venta total de USD \$ 371,747.21, costo de ventas de \$ 237,059.07 la evaluación del proyecto arroja una rentabilidad del 33%.

BIBLIOGRAFÍA

- ARELLANO, Rolando, Estilos de Vida en el Perú, Industrial Gráfica S.A., 2003, 209p.
- BLANK Leland y Anthony TARQUIN, Ingeniería Económica, 6° ed., México, Mc Graw Hill Interamericana, 2006, 816p
- CAPECO, El mercado de las Edificaciones Urbanas en Lima Metropolitana y el Callao, 1° Ed., Perú Manufacturas Gráficas, 2007, 450p.
- CODIGO CIVIL, Jurista editores, Perú, 2007, 930p.
- ESTUDIOS PARA EL DESARROLLO Y CONSTRUCCION DE UN PROYECTO INMOBILIARIO, Ursula ACUÑA Y Renato MACHUCA, UPC, 2005, 108p.
- FONDO MI VIVIENDA, Estudio de Mercado de la Vivienda Social en la ciudad de Cajamarca, Lima 2009, 74p.
- KOTLER, Philip y Gary ARMSTRONG, Mercadotecnia, 6°.ed., México, Prentice Hall Hispanoamericana S.A. 1996, 826 p.
- KOTLER, Philip y Gary ARMSTRONG, Fundamentos de Marketing, 6° Ed., México Pearson Educación, 2003, 811p.
- REGLAMENTO NACIONAL DE EDIFICACIONES, Ministerio de Vivienda del Perú, 2006.
- TABAKMAN, Damian, Desarrollos inmobiliarios exitosos, 1° ed., Argentina, Talleres Gráficos Printing Books, 2006, 288p.
- Barco, D, “Situación del Crédito Hipotecario en el Perú”, Revista Moneda, Oct. 2010, 50p.

**“ESTUDIO PARA LA APROBACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE UN PROYECTO
INMOBILIARIO PARA VIVIENDA A TRAVÉS DEL BANCO FINANCIERO EN LA CIUDAD
DE CAJAMARCA”**

- Alejandro Inga, Alfredo Miranda, Ivan Cosavalente, “Síntesis Económica Cajamarca”, Enero 2012, 67p.
- Síntesis Económica de Cajamarca , Banco Central de Reserva del Perú, Lima 2012, 55p.
- POLITICA DE RIESGOS, Banco Financiero, Lima 2009
- <http://www.opbsac.com/post/2013/01/30/Panorama-alentador-para-sector-Inmobiliario-en-el-2013.aspx>
- <http://elcomercio.pe/economia/1559180/noticia-creditos-bancarios-compra-viviendas-aumento-227-febrero>
- <http://www.viabcp.com/viainmuebles>
- <http://www.monografias.com/trabajos-pdf4/fondos-inversion-desarrollo-inmobiliario/fondos-inversion-desarrollo-inmobiliario.pdf>
- <http://www.monografias.com/trabajos82/negocio-inmobiliario/negocio-inmobiliario.shtml>
- <http://elcomercio.pe/tag/48355/sector-inmobiliario>
- <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/inmob.htm>
- <http://inmocasa.com.pe/tag/como-financiar-proyecto-construccion/>
- <http://autonoticia.com/2013/04/como-financiar-proyectos-de-construccion/>
- http://www.michaelpage.es/productsApp_es/comunicacion/estudios/estudio-remuneracion-construccion.pdf

ANEXOS

ANEXOS

ANEXO N° 1

CONSULTA RUC: 20495661157 - ARQUITECTURA Y CONSTRUCCION DE VIVIENDAS INTELIGENTES SRL

Número de RUC:

Tipo Contribuyente: SOC.COM.RESPONS. LTDA

Nombre Comercial: ARCOVI SRL

Fecha de Inscripción: 22/02/2005 **Fecha Inicio de Actividades:** 22/02/2005

Estado del Contribuyente: ACTIVO

Condición del Contribuyente: HABIDO

Dirección del Domicilio Fiscal: AA.VV.UNIV.NACI.CAJ. MZA. D DPTO. 501 LOTE. 09 (URB.DOCENTES UNC) CAJAMARCA - CAJAMARCA - CAJAMARCA

Sistema de Emisión de Comprobante: MANUAL **Actividad de Comercio Exterior:** SIN ACTIVIDAD

Sistema de Contabilidad: MANUAL

Actividad(es) Económica(s): Principal - 45207 - CONSTRUCCION EDIFICIOS COMPLETOS.

Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816): FACTURA
BOLETA DE VENTA
NOTA DE CREDITO

Sistema de Emisión Electrónica: -

Afiliado al PLE desde: -

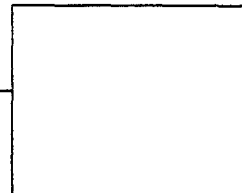
Padrones : NINGUNO

Imprimir

ANEXO N° 2

RESUMEN DE CURRÍCULUM VITAE EMPRESARIAL

ARQUITECTURA Y CONSTRUCCION DE VIVIENDAS INTELIGENTES
S. R. L.



- Dirección
Mz. "K" Lt. "06" Dpto. 401 Urb. Docentes U. N. C. – Cajamarca, Cajamarca, Perú
- Teléfono
+
- Celular
+
- Representante Legal
Ing.
- E-mail

Reseña Histórica

- JCC nace en febrero del 2005, en la ciudad de Cajamarca, con el objetivo de dedicarse a la construcción de viviendas inteligentes con aplicaciones **bioclimáticas** y de **domótica**, demostrando el compromiso que tiene con el desarrollo tecnológico y con la calidad de vida de las personas cajamarquinas. Muestra de ello es la culminación de sus recientes proyectos: Residencial "La Palmas I", Residencial "La Palmas II", Residencial "Las Palmas III" y Residencial "La Huaylla IV", cuyos departamentos que van desde 90m² hasta 110m², gracias al excelente diseño, confort, tecnología y precio están siendo un total éxito. Éxito que es compartido con todas aquellas felices familias que no solo han adquirido un departamento, sino que además han adquirido la tranquilidad y el confort de vivir en una vivienda cuidadosamente diseñada y construida sin dejar de lado el más mínimo detalle.
- ARCOVI entre otros proyectos, planea antes de terminar este año empezar a construir dos residenciales más; cada departamento con finos acabados.
- Por lo que hemos visto, somos una empresa cajamarquina con un gran futuro, comprometidos con la satisfacción de nuestros clientes, tal como lo dice nuestro slogan: "Construimos Sueños, Creamos Viviendas".

Gerencia

Construimos Sueños, Creamos Viviendas

Equipo de Trabajo Experiencia Profesional

- **Residencial Las Palmas I (Nov 2005 a julio 2006)**
Edificio que consta de 4 departamentos, 3 de ellos tipo flats de 90m² y 1 tipo Triplex de 200m², finos acabados, zona residencial, además 3 cocheras y 4 lavanderías en la azotea.
- **Residencial Las Palmas II (Oct 2007 a Jun 2008)**
Edificio que consta de 5 departamentos, 3 de ellos tipo flats de 106m² y 2 tipo duplex de 106m², finos acabados, zona residencial, además 3 cocheras y 5 lavanderías en la azotea.
- **Residencial Las Palmas III IV (Dic 2008 a Set 2009)**
Edificio que consta de 5 departamentos tipo flats de 110m² y semisótano de 150m² para 5 estacionamientos. Departamentos de finos acabados, zona residencial, además incluye 5 lavanderías en la azotea.
- **Residencial Las Palmas IV (Mar 2010 a Jun 2011)**
Edificio que consta de 5 departamentos tipo flats de 110m², 1 Oficina de 30m² y 4 estacionamientos. Departamentos de finos acabados, zona residencial, además incluye 5 lavanderías en la azotea.

ANEXO N° 3

HISTORIA DE CRÉDITO

INFORMACION SUNAT INFORMACION DEL CONTRIBUYENTE

RUC	20495661157	RAZON SOCIAL	
NOMBRE COMERCIAL		INICIO DE ACTIVIDADES	22-FEB-2005
TIPO DE CONTRIBUYENTE	SOCC.COM.RESPONS.LTDA	CIU	CONSTRUCCION EDIFICIOS COMP
DEPENDENCIA	O.Z.CAJAMARCA-MEPECO	ESTADO DEL CONTRIBUYENTE	ACTIVO

INFORMACION DEL REPRESENTANTE LEGAL

REPRESENTANTE LEGAL	DIAZ GARCIA FERNANDO RAMIRO	NRO. DOCUMENTO	26724543
CARGO	SUB GERENTE	FECHA INICIO CARGO	19-ABR-2008

DETALLE DE REGISTROS

NOMBRE	CARGO	FECHA DE INICIO
	GERENTE GENERAL	14-FEB-2005
	SUB GERENTE	19-ABR-2008

ALERTAS

No presenta información

RESUMEN

SALDOS			SALDOS POR SECTOR		
Saldo TOTAL	70,094	Participación	Total Sectores	70,094	Participación
Saldo AL DÍA	70,094	100%	Sector Financiero SBS Regulado	70,000	99.87%
Saldo EN MORA	0	0%	Sector Financiero No Regulado *	0	0%
Mora 30	0	Mora 60	Sector Empresarial *	0	0%
Mora 90	0	Mora 120	Sector Telcos *	94	0.13%
Deuda JUDICIAL SBS	0		TIPO DE DEUDA - SBS		
Deuda CASTIGADA/INCOBRABLE SBS	0		Total Saldo Financiero Regulado	70,000	
TARJETAS DE CREDITO			Tipo de deuda	Consumo	Comercial
Línea de Crédito	0	Utilización	Saldo	0	70,000
Saldo utilizado	0	0%	Participación	0%	100%
			Hipotecario	0	0
			MES		

* La información de estos sectores puede encontrarse actualizada en diferentes periodos que la información reportada por SBS.

OBLIGACIONES ABIERTAS / VIGENTES

COMPORTAMIENTO CONSOLIDADO DE LAS OBLIGACIONES ABIERTAS / VIGENTES

XX - N - N - NNNNN

DETALLE DE LA HISTORIA DE PAGOS DE OBLIGACIONES ABIERTAS / VIGENTES - EN NUEVOS SOLES						
ESTADO ACTUAL	CUENTA	ENTIDAD	SALDO	COMPORTAMIENTO		
	ACTUALIZACION	FECHA DE 1ER REPORTE	LÍNEA DE CREDITO	FECHA MORA MÁXIMA	MORA MÁXIMA	DIAS DE INCUMPLIMIENTO
SBS	AL DÍA	CRE	BANCO FINANCIERO	70,000	NNNNNNNNNNNN	000 DIAS
ENT	AL DÍA	CTC	CLARO		NNNNNNNNNNNN - NN - NNNNNNNNNNNNNNN - N - N - NNNNN	
ENT	AL DÍA	CTC	CLARO	94	NNNNNNNNNNNNNNNNNNNNNNNNNNNNNN - N	
		Dic-2012				
		Nov-2012				
		Dic-2012				
		Dic-2012				

DETALLE DE LAS OBLIGACIONES ABIERTAS / VIGENTES

ENTIDAD	CUENTA	SUBPRODUCTO	ESTADO DEUDA	MONEDA	SALDO DE LA DEUDA EN SI.	DIAS DE MORA
BANCO FINANCIERO	CRE	COMERCIAL CRÉDITOS A PEQUEÑAS EMPRESAS	VIGENTE	S/.	70,000	0000

OBLIGACIONES CERRADAS

DETALLE DE HISTORIA DE PAGOS DE OBLIGACIONES CERRADAS / INACTIVAS - EN NUEVOS SOLES

ESTADO ACTUAL	CUENTA	ENTIDAD	SALDO	COMPORTAMIENTO		
	ACTUALIZACION	FECHA DE 1ER REPORTE	LÍNEA DE CREDITO	FECHA MORA MÁXIMA	MORA MÁXIMA	DIAS DE INCUMPLIMIENTO
SBS	INACTIVA	CRE	SCOTIABANK	32		
		Jun-2012		May-2012	90 Dias	061 DIAS
SBS	INACTIVA	CRE	BANCO INTERAMERICANO	2 NN 2 N		
		Oct-2008		Sep-2008	60 Dias	033 DIAS

FEB-2009	210,000	100%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
ENE-2009	210,000	100%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
DIC-2008	176,495.4	100%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
NOV-2008	176,495.4	100%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
OCT-2008	70,000	100%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
SEP-2008	157,371.45	100%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
AGO-2008	2,153.99	100%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
JUL-2008	308.12	100%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
JUN-2008	124.57	100%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
MAY-2008	42.34	100%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%

RÉSUMEN DE ENDEUDAMIENTO EN NUEVOS SOLES

TIPO DE CREDITO:	ENTIDAD	SBS							NO SBS	
		DEUDA DIRECTA	DEUDA INDIRECTA	VENCIDA	JUDICIAL	DEUDA CASTIGADA INCOBRABLE	LINEA DE CREDITO	GARANTIAS	PROVISIONES	DEUDA *
CARTERA TELEFONIA CELULAR	CLARO	0	0	0	0	0	0	0	0	94
Créditos Comerciales	BANCO FINANCIERO	70,000	0	0	0	0	0	7.74	0	0

La información de estos sectores puede encontrarse actualizada en diferentes periodos que la información reportada por SBS.

ENDEUDAMIENTO HISTORICO EN NUEVOS SOLES

FECHA DE CORTE	NRO. ENTIDADES	SBS							NO SBS		CONSOLIDADO	
		DEUDA DIRECTA	DEUDA VENCIDA	DEUDA COBRANZA JUDICIAL	DEUDA INCOBRABLE / CASTIGADA	DEUDA INDIRECTA	GARANTIAS	PROVISIONES	NRO. ENTIDADES	DEUDA	NRO. ENTIDADES	DEUDA DIRECTA SBS + NO SBS
NOV-2012	1	70,000	0	0	0	0	7.74	0	1	0	2	70,000
OCT-2012	2	59,857.01	0	0	0	0	101,387.81	0	1	118	3	59,975.01
SEP-2012	2	62,339.61	0	0	0	0	162,593.96	0	0	0	2	62,339.61
AGO-2012	2	67,503.92	0	0	0	0	103,777.96	0	1	119	3	67,622.92
JUL-2012	2	70,374.31	0	0	0	0	104,961.18	0	0	0	2	70,374.31
JUN-2012	2	72,053.36	0	0	0	0	104,961.3	0	1	120	3	72,173.36
MAY-2012	4	39,734.62	51.18	0	0	0	30,008.13	30.71	1	118	5	38,852.82
ABR-2012	4	40,359.28	51.18	0	0	0	60,007.92	2.56	1	101	5	40,460.28
MAR-2012	3	40,359.28	0	0	0	0	80,008.01	0	1	118	4	40,477.28
FEB-2012	2	43,479.01	0	0	0	0	80,008.04	0	1	232	3	43,711.01
ENE-2012	2	45,000	0	0	0	0	90,008.07	0	1	0	3	45,000
DIC-2011	2	45,000	0	0	0	0	80,068.1	0	0	0	2	45,000
NOV-2011	1	45,000	0	0	0	0	114,953.29	0	1	229	2	45,229
OCT-2011	1	45,000	0	0	0	0	114,953.29	0	0	0	1	45,000
SEP-2011	1	45,000	0	0	0	0	114,953.29	0	1	214	2	45,214
AGO-2011	1	199,900.42	0	0	0	0	1,136,192.37	0	1	132	2	200,032.42
JUL-2011	1	214,131.64	0	0	0	0	1,154,061.88	0	1	209	2	214,340.64
JUN-2011	1	214,176.36	0	0	0	0	1,157,440.96	0	1	157	2	214,333.36
MAY-2011	1	325,449.34	0	0	0	0	1,205,216.93	0	1	117	2	325,566.34
ABR-2011	1	329,736.75	0	0	0	0	895,136.75	0	1	153	2	329,889.75
MAR-2011	1	420,262.21	0	0	0	0	880,983.5	0	1	0	2	420,262.21
FEB-2011	1	553,045.89	0	0	0	158,000	211,811.18	0	0	0	1	553,045.89
ENE-2011	1	662,504	0	0	0	158,000	211,625.44	0	1	200	2	662,704
DIC-2010	1	669,238	0	0	0	158,000	213,916.25	0	0	0	1	669,238
NOV-2010	1	614,544	0	0	0	158,000	215,340.27	0	0	0	1	614,544
OCT-2010	1	523,039	0	0	0	0	253,173.29	0	0	0	1	523,039
SEP-2010	1	521,169	0	0	0	0	212,554.15	0	0	0	1	521,169
AGO-2010	1	523,039	0	0	0	0	213,173.29	0	0	0	1	523,039
JUL-2010	1	527,901	0	0	0	0	214,783.05	0	0	0	1	527,901
JUN-2010	1	330,642	0	0	0	0	214,968.79	0	0	0	1	330,642
MAY-2010	1	241,740	0	0	0	0	176,083.25	0	0	0	1	241,740
ABR-2010	1	332,080	0	0	0	0	175,330.9	0	0	0	1	332,080
MAR-2010	1	189,435	0	0	0	0	633,231.57	0	0	0	1	189,435
FEB-2010	1	244,536.1	0	0	0	0	634,568.91	0	0	0	1	244,536.1
ENE-2010	1	411,355.92	0	0	0	0	636,574.93	0	0	0	1	411,355.92
DIC-2009	1	633,384.23	0	0	0	0	644,150.2	0	0	0	1	633,384.23
NOV-2009	1	532,234.23	0	0	0	0	641,924.29	0	0	0	1	532,234.23
OCT-2009	1	545,000	0	0	0	0	647,273.66	0	0	0	1	545,000
SEP-2009	1	545,000	0	0	0	0	642,815.86	0	0	0	1	545,000
AGO-2009	1	605,848.1	0	0	0	0	656,857.95	0	0	0	1	605,848.1
JUL-2009	1	655,000	0	0	0	0	665,550.87	0	0	0	1	655,000
JUN-2009	1	565,000	0	0	0	0	670,900.04	0	0	0	1	565,000
MAY-2009	1	565,000	0	0	0	0	524,823.51	0	0	0	1	565,000
ABR-2009	1	565,000	0	0	0	0	524,654.28	0	0	0	1	565,000

MAR-2009	1	565,000	0	0	0	0	553,918.56	0	0	0	1	565,000
FEB-2009	1	210,000	0	0	0	0	229,794.47	0	0	0	1	210,000
ENE-2009	1	210,000	0	0	0	0	224,420.81	0	0	0	1	210,000
DIC-2008	2	176,495.4	0	0	0	0	229,592	0	0	0	2	176,495.4
NOV-2008	2	176,495.4	0	0	0	0	225,516	0	0	0	2	176,495.4
OCT-2008	1	70,000	0	0	0	0	108,080	0	0	0	1	70,000
SEP-2008	3	157,371.45	371.45	0	0	0	519,881.5	0	0	0	3	157,371.45
AGO-2008	1	2,153.99	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2,153.99
JUL-2008	1	308.12	0	0	0	0	0	0	0	0	1	308.12
JUN-2008	1	124.57	124.57	0	0	0	0	0	0	0	1	124.57
MAY-2008	1	42.64	0	0	0	0	0	0	0	0	1	42.64

RESUMEN DE ENDEUDAMIENTO EN NUEVOS SOLES

FECHA DE CORTE	TIPO DE CREDITO	ENTIDAD	SBS						NO SBS		
			DEUDA DIRECTA	DEUDA INDIRECTA	VENCIDA	JUDICIAL	DEUDA CASTIGADA INCOGNIBILE	LINEA DE CREDITO	GARANTIAS	PROVISIONES	DEUDA
NOV-2012	CARTERA TELEFONIA CELULAR	CLARO	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Créditos Comerciales	BANCO FINANCIERO	70,000	0	0	0	0	0	7.74	0	0
	CRÉDITOS	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	69,953.29	0	0
	Créditos Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	31,426.75	0	0	0	0	0	31,426.75	0	0
OCT-2012	CARTERA TELEFONIA CELULAR	CLARO	0	0	0	0	0	0	0	0	118
	Créditos Comerciales	BANCO FINANCIERO	28,430.26	0	0	0	0	0	7.77	0	0
	CRÉDITOS	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	69,953.29	0	0
	Créditos Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	32,632.87	0	0	0	0	0	32,632.87	0	0
SEP-2012	Créditos Comerciales	BANCO FINANCIERO	30,206.74	0	0	0	0	0	7.8	0	0
	CRÉDITOS	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	69,953.29	0	0
	Créditos Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	33,816.84	0	0	0	0	0	33,816.84	0	0
AGO-2012	CARTERA TELEFONIA CELULAR	CLARO	0	0	0	0	0	0	0	0	119
	Créditos Comerciales	BANCO FINANCIERO	33,687.08	0	0	0	0	0	7.83	0	0
	CRÉDITOS	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	69,953.29	0	0
	Créditos Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	35,000	0	0	0	0	0	35,000	0	0
JUL-2012	Créditos Comerciales	BANCO FINANCIERO	35,374.31	0	0	0	0	0	7.89	0	0
	CRÉDITOS	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	69,953.29	0	0
	Créditos Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	35,000	0	0	0	0	0	35,000	0	0
JUN-2012	CARTERA TELEFONIA CELULAR	CLARO	0	0	0	0	0	0	0	0	120
	Créditos Comerciales	BANCO FINANCIERO	37,053.36	0	0	0	0	0	8.01	0	0
	CRÉDITOS	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	80,000	0	0
MAY-2012	CARTERA TELEFONIA CELULAR	CLARO	0	0	0	0	0	0	0	0	118
	Créditos Comerciales	BANCO FINANCIERO	38,683.44	0	0	0	0	0	8.13	0	0
	Créditos Comerciales	SCOTIABANK	51.18	0	51.18	0	0	0	0	30.71	0
	CRÉDITOS	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	80,000	0	0
ABR-2012	CARTERA TELEFONIA CELULAR	CLARO	0	0	0	0	0	0	0	0	101
	Créditos Comerciales	BANCO FINANCIERO	40,308.1	0	0	0	0	0	7.92	0	0
	Créditos Comerciales	SCOTIABANK	51.18	0	51.18	0	0	0	0	2.56	0
	CRÉDITOS	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	80,000	0	0
MAR-2012	CARTERA TELEFONIA CELULAR	CLARO	0	0	0	0	0	0	0	0	118
	Créditos Comerciales	BANCO FINANCIERO	40,308.1	0	0	0	0	0	8.01	0	0
	Créditos a la Microempresa (MES)	SCOTIABANK	51.18	0	0	0	0	0	0	0	0

	CRÉDITOS	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	80,000	0	0
FEB-2012	CARTEA TELEFONIA CELULAR	CLARO	0	0	0	0	0	0	0	0	232
	Créditos Comerciales	BANCO FINANCIERO	43,479.01	0	0	0	0	0	8.04	0	0
	CRÉDITOS	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	80,000	0	0
ENE-2012	CARTEA TELEFONIA CELULAR	CLARO	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Créditos Comerciales	BANCO FINANCIERO	45,000	0	0	0	0	0	8.07	0	0
DIC-2011	CRÉDITOS	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	80,000	0	0
	Créditos Comerciales	BANCO FINANCIERO	45,000	0	0	0	0	0	8.1	0	0
	CRÉDITOS	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	89,953.29	0	0
NOV-2011	Créditos Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	45,000	0	0	0	0	0	45,000	0	0
	CARTEA TELEFONIA CELULAR	CLARO	0	0	0	0	0	0	0	0	229
OCT-2011	CRÉDITOS	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	89,953.29	0	0
	Créditos Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	45,000	0	0	0	0	0	45,000	0	0
	CRÉDITOS	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	89,953.29	0	0
SEP-2011	Créditos Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	45,000	0	0	0	0	0	45,000	0	0
	CARTEA TELEFONIA CELULAR	CLARO	0	0	0	0	0	0	0	0	214
	CRÉDITOS	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	936,292.45	0	0
AGO-2011	Créditos Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	199,900.42	0	0	0	0	0	199,900.42	0	0
	CARTEA TELEFONIA CELULAR	CLARO	0	0	0	0	0	0	0	0	132
	CRÉDITOS	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	939,930.04	0	0
JUL-2011	Créditos Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	214,131.64	0	0	0	0	0	214,131.64	0	0
	CARTEA TELEFONIA CELULAR	CLARO	0	0	0	0	0	0	0	0	209
	CRÉDITOS	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	943,264.5	0	0
JUN-2011	Créditos Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	214,176.36	0	0	0	0	0	214,176.36	0	0
	CARTEA TELEFONIA CELULAR	CLARO	0	0	0	0	0	0	0	0	157
	CRÉDITOS	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	878,767.59	0	0
MAY-2011	Créditos Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	326,449.34	0	0	0	0	0	326,449.34	0	0
	CARTEA TELEFONIA CELULAR	CLARO	0	0	0	0	0	0	0	0	117
	CRÉDITOS	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	895,136.75	0	0
ABR-2011	Créditos Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	329,736.75	0	0	0	0	0	0	0	0
	CARTEA TELEFONIA CELULAR	CLARO	0	0	0	0	0	0	0	0	153
	CRÉDITOS	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	889,983.5	0	0
MAR-2011	Créditos Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	420,282.21	0	0	0	0	0	0	0	0
	CARTEA TELEFONIA CELULAR	CLARO	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	CRÉDITOS	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	211,811.18	0	0
FEB-2011	Créditos Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	553,045.89	158,000	0	0	0	0	0	0	0
	CRÉDITOS	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	211,625.44	0	0
ENE-2011	Créditos Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	662,504	158,000	0	0	0	0	0	0	0
	CARTEA TELEFONIA CELULAR	CLARO	0	0	0	0	0	0	0	0	200
	CRÉDITOS	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	213,916.25	0	0
DIC-2010	Créditos Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	669,238	158,000	0	0	0	0	0	0	0

NOV-2010	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	215,340.27	0	0
	Créditos Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	614,544	158,000	0	0	0	0	0	0	0
OCT-2010	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	253,173.29	0	0
	Créditos Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	523,039	0	0	0	0	0	0	0	0
SEP-2010	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	212,554.15	0	0
	Créditos Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	521,169	0	0	0	0	0	0	0	0
AGO-2010	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	213,173.29	0	0
	Créditos Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	523,039	0	0	0	0	0	0	0	0
JUL-2010	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	0	0	0	0	0	0	214,783.05	0	0
	Créditos Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	527,901	0	0	0	0	0	0	0	0
JUN-2010	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	330,542	0	0	0	0	0	214,963.79	0	0
MAY-2010	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	241,740	0	0	0	0	0	176,083.25	0	0
ABR-2010	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	332,080	0	0	0	0	0	176,330.9	0	0
MAR-2010	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	139,435	0	0	0	0	0	633,231.57	0	0
FEB-2010	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	244,536.1	0	0	0	0	0	634,563.91	0	0
ENE-2010	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	411,355.92	0	0	0	0	0	638,574.93	0	0
DIC-2009	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	633,384.23	0	0	0	0	0	644,153.2	0	0
NOV-2009	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	532,234.23	0	0	0	0	0	641,924.29	0	0
OCT-2009	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	545,000	0	0	0	0	0	647,273.66	0	0
SEP-2009	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	545,000	0	0	0	0	0	642,815.86	0	0
AGO-2009	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	605,843.1	0	0	0	0	0	659,357.95	0	0
JUL-2009	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	855,000	0	0	0	0	0	665,550.67	0	0
JUN-2009	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	565,000	0	0	0	0	0	670,900.04	0	0
MAY-2009	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	565,000	0	0	0	0	0	524,829.51	0	0
ABR-2009	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	565,000	0	0	0	0	0	524,654.28	0	0
MAR-2009	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	565,000	0	0	0	0	0	553,918.58	0	0
FEB-2009	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	210,000	0	0	0	0	0	229,794.47	0	0
ENE-2009	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	210,000	0	0	0	0	0	224,420.81	0	0
DIC-2008	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	110,000	0	0	0	0	0	113,692	0	0
	Créditos Comerciales	C. MUN. DE TRUJILLO	66,495.4	0	0	0	0	0	109,900	0	0
NOV-2008	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	110,000	0	0	0	0	0	116,991	0	0
	Créditos Comerciales	C. MUN. DE TRUJILLO	66,495.4	0	0	0	0	0	108,325	0	0
OCT-2008	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. DE TRUJILLO	70,000	0	0	0	0	0	109,060	0	0
	Créditos Comerciales	BANCO INTERAMERICA NO	371.45	0	371.45	0	0	0	0	0	0
SEP-2008	CRÉDITOS Comerciales	C. MUN. AHO Y CRED. PIURA	87,000	0	0	0	0	0	415,521.5	0	0
	Créditos Comerciales	C. MUN. DE TRUJILLO	70,000	0	0	0	0	0	104,160	0	0
AGO-2008	CRÉDITOS Comerciales	BANCO INTERAMERICA NO	2,153.99	0	0	0	0	0	0	0	0
JUL-2008	CRÉDITOS Comerciales	BANCO INTERAMERICA NO	308.12	0	0	0	0	0	0	0	0
JUN-2008	CRÉDITOS Comerciales	BANCO INTERAMERICA NO	124.57	0	124.57	0	0	0	0	0	0
MAY-2008	CRÉDITOS Comerciales	BANCO INTERAMERICA NO	42.64	0	0	0	0	0	0	0	0

* La información de estos sectores puede encontrarse actualizada en diferentes periodos que la información reportada por SBS.

ENDEUDAMIENTO HISTORICO CARTERA TELEFONIA CELULAR EN NUEVOS SOLES

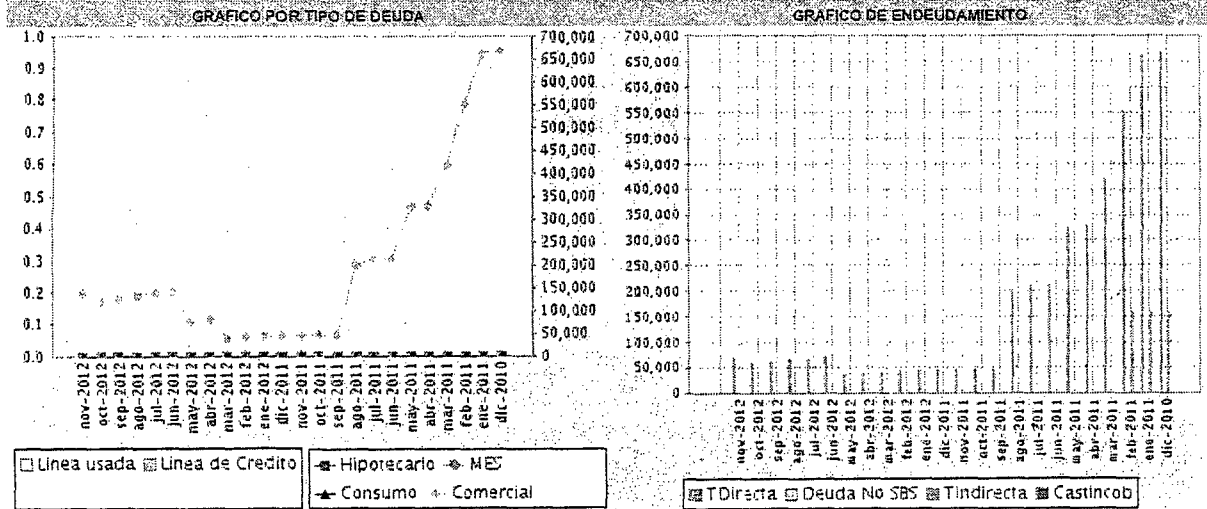
FECHA DE CORTE	NRO. ENTIDADES	SBS							NO SBS		CONSOLIDADO	
		DEUDA DIRECTA	DEUDA VENCIDA	DEUDA COBRANZA JUDICIAL	DEUDA INCOBRABLE / CASTIGADA	DEUDA INDIRECTA	GARANTIAS	PROVISIONES	NRO. ENTIDADES	DEUDA	NRO. ENTIDADES	DEUDA DIRECTA SBS + NO SBS
NOV-2012	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0
OCT-2012	0	0	0	0	0	0	0	0	1	118	1	118

ENDEUDAMIENTO HISTORICO CREDITOS COMERCIALES EN NUEVOS SOLES

FECHA DE CORTE	NRO. ENTIDADES	SBS							NO SBS		CONSOLIDADO	
		DEUDA DIRECTA	DEUDA VENCIDA	DEUDA COBRANZA JUDICIAL	DEUDA INCOBRABLE / CASTIGADA	DEUDA INDIRECTA	GARANTIAS	PROVISIONES	NRO. ENTIDADES	DEUDA	NRO. ENTIDADES	DEUDA DIRECTA SBS + NO SBS
NOV-2012	1	70,000	0	0	0	0	7.74	0	0	0	1	70,000
OCT-2012	2	59,857.01	0	0	0	0	31,434.52	0	0	0	2	59,857.01
SEP-2012	2	62,839.61	0	0	0	0	32,640.67	0	0	0	2	62,839.61
AGO-2012	2	67,503.92	0	0	0	0	33,824.67	0	0	0	2	67,503.92
JUL-2012	2	70,374.31	0	0	0	0	35,007.89	0	0	0	2	70,374.31
JUN-2012	2	72,053.36	0	0	0	0	35,008.01	0	0	0	2	72,053.36
MAY-2012	2	38,734.62	51.16	0	0	0	8.13	30.71	0	0	2	38,734.62
ABR-2012	2	40,359.28	51.16	0	0	0	7.92	2.56	0	0	2	40,359.28
MAR-2012	1	40,308.1	0	0	0	0	8.01	0	0	0	1	40,308.1
FEB-2012	1	43,479.01	0	0	0	0	8.04	0	0	0	1	43,479.01
ENE-2012	1	45,000	0	0	0	0	8.07	0	0	0	1	45,000
DIC-2011	1	45,000	0	0	0	0	8.1	0	0	0	1	45,000
NOV-2011	1	45,000	0	0	0	0	45,000	0	0	0	1	45,000
OCT-2011	1	45,000	0	0	0	0	45,000	0	0	0	1	45,000
SEP-2011	1	45,000	0	0	0	0	45,000	0	0	0	1	45,000
AGO-2011	1	199,900.42	0	0	0	0	199,900.42	0	0	0	1	199,900.42
JUL-2011	1	214,131.64	0	0	0	0	214,131.64	0	0	0	1	214,131.64
JUN-2011	1	214,176.36	0	0	0	0	214,176.36	0	0	0	1	214,176.36
MAY-2011	1	326,449.34	0	0	0	0	326,449.34	0	0	0	1	326,449.34
ABR-2011	1	329,736.75	0	0	0	0	0	0	0	0	1	329,736.75
MAR-2011	1	420,262.21	0	0	0	0	0	0	0	0	1	420,262.21
FEB-2011	1	553,045.89	0	0	0	158,000	0	0	0	0	1	553,045.89
ENE-2011	1	662,504	0	0	0	158,000	0	0	0	0	1	662,504
DIC-2010	1	669,238	0	0	0	158,000	0	0	0	0	1	669,238
NOV-2010	1	614,544	0	0	0	158,000	0	0	0	0	1	614,544
OCT-2010	1	523,039	0	0	0	0	0	0	0	0	1	523,039
SEP-2010	1	521,169	0	0	0	0	0	0	0	0	1	521,169
AGO-2010	1	523,039	0	0	0	0	0	0	0	0	1	523,039
JUL-2010	1	527,901	0	0	0	0	0	0	0	0	1	527,901
JUN-2010	1	330,842	0	0	0	0	214,968.79	0	0	0	1	330,842
MAY-2010	1	241,740	0	0	0	0	176,083.25	0	0	0	1	241,740
ABR-2010	1	332,080	0	0	0	0	176,330.0	0	0	0	1	332,080
MAR-2010	1	189,435	0	0	0	0	633,231.57	0	0	0	1	189,435
FEB-2010	1	244,536.1	0	0	0	0	634,568.91	0	0	0	1	244,536.1
ENE-2010	1	411,355.92	0	0	0	0	636,574.93	0	0	0	1	411,355.92
DIC-2009	1	633,364.23	0	0	0	0	644,153.2	0	0	0	1	633,364.23
NOV-2009	1	532,234.23	0	0	0	0	641,924.29	0	0	0	1	532,234.23
OCT-2009	1	545,000	0	0	0	0	647,273.66	0	0	0	1	545,000
SEP-2009	1	545,000	0	0	0	0	642,815.86	0	0	0	1	545,000
AGO-2009	1	605,848.1	0	0	0	0	656,857.95	0	0	0	1	605,848.1
JUL-2009	1	655,000	0	0	0	0	665,550.67	0	0	0	1	655,000
JUN-2009	1	565,000	0	0	0	0	670,900.04	0	0	0	1	565,000
MAY-2009	1	565,000	0	0	0	0	524,829.51	0	0	0	1	565,000
ABR-2009	1	565,000	0	0	0	0	524,654.28	0	0	0	1	565,000
MAR-2009	1	565,000	0	0	0	0	553,918.56	0	0	0	1	565,000
FEB-2009	1	210,000	0	0	0	0	229,794.47	0	0	0	1	210,000
ENE-2009	1	210,000	0	0	0	0	224,420.81	0	0	0	1	210,000
DIC-2008	2	176,495.4	0	0	0	0	228,592	0	0	0	2	176,495.4
NOV-2008	2	176,495.4	0	0	0	0	225,316	0	0	0	2	176,495.4
OCT-2008	1	70,000	0	0	0	0	108,080	0	0	0	1	70,000
SEP-2008	3	157,371.45	371.45	0	0	0	519,831.5	0	0	0	3	157,371.45
AGO-2008	1	2,153.99	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2,153.99
JUL-2008	1	308.12	0	0	0	0	0	0	0	0	1	308.12
JUN-2008	1	124.57	124.57	0	0	0	0	0	0	0	1	124.57
MAY-2008	1	42.64	0	0	0	0	0	0	0	0	1	42.64

ENDEUDAMIENTO HISTORICO CLARO EN NUEVOS SOLES													
FECHA DE CORTE	NRO. ENTIDADES	DEUDA DIRECTA	DEUDA VENCIDA	DEUDA COBRANZA JUDICIAL	SBS			GARANTIAS	PROVISIONES	NO SBS		CONSOLIDADO	
					DEUDA INCOBRABLE / CASTIGADA	DEUDA INDIRECTA	NRO. ENTIDADES			DEUDA	NRO. ENTIDADES	DEUDA DIRECTA SBS + NO SBS	
NOV-2012	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	
OCT-2012	0	0	0	0	0	0	0	0	1	118	1	118	

ENDEUDAMIENTO HISTORICO BANCO FINANCIERO EN NUEVOS SOLES													
FECHA DE CORTE	NRO. ENTIDADES	DEUDA DIRECTA	DEUDA VENCIDA	DEUDA COBRANZA JUDICIAL	SBS			GARANTIAS	PROVISIONES	NO SBS		CONSOLIDADO	
					DEUDA INCOBRABLE / CASTIGADA	DEUDA INDIRECTA	NRO. ENTIDADES			DEUDA	NRO. ENTIDADES	DEUDA DIRECTA SBS + NO SBS	
NOV-2012	1	70,000	0	0	0	0	7.74	0	0	0	1	70,000	
OCT-2012	1	28,430.26	0	0	0	0	7.77	0	0	0	1	28,430.26	
SEP-2012	1	30,206.74	0	0	0	0	7.8	0	0	0	1	30,206.74	
AGO-2012	1	33,687.08	0	0	0	0	7.83	0	0	0	1	33,687.08	
JUL-2012	1	35,374.31	0	0	0	0	7.89	0	0	0	1	35,374.31	
JUN-2012	1	37,053.36	0	0	0	0	8.01	0	0	0	1	37,053.36	
MAY-2012	1	38,683.44	0	0	0	0	8.13	0	0	0	1	38,683.44	
ABR-2012	1	40,308.1	0	0	0	0	7.92	0	0	0	1	40,308.1	
MAR-2012	1	40,308.1	0	0	0	0	8.01	0	0	0	1	40,308.1	
FEB-2012	1	43,479.01	0	0	0	0	8.04	0	0	0	1	43,479.01	
ENE-2012	1	45,000	0	0	0	0	8.07	0	0	0	1	45,000	
DIC-2011	1	45,000	0	0	0	0	8.1	0	0	0	1	45,000	



HUELLA DE CONSULTA - ULTIMOS 6 MESES				
FECHA	CONSULTANTE	ORIGEN / USO	CIUDAD	# DE CONSULTAS
14-JUL-2012	BANCO FINANCIERO	SOL PRODUCTO	LIMA	1
15-DIC-2011	BANCO FINANCIERO	SOL PRODUCTO	LIMA	1
05-MAY-2010	CLARO	SOL PRODUCTO	LIMA	1

INFOCORP	Usuario: BFIGPEJERREY	Entidad: BANCO FINANCIERO
EQUIFAX	Oficina: MICROFINANZAS	

REPORTE DETALLADO INFOCORP PLUS EMPRESAS

INFOCORP PLUS

Número de operación : 201301220011321

Argumentos de consulta

RUC: 20495861157

IDENTIFICACION

DIRECTORIO SUNAT

R.U.C.	20495861157		
Multip. Inscip.	NO		
Dirección	CALLE SIN NOMBRE ASC U.N.C. ASOC DOCENTES UNC K 6 DPTO 401 4		
Distrito	CAJAMARCA	Departamento	CAJAMARCA
Teléfonos	Fax		
Inicio Activ.	22/02/2005	Cond. Domicil.	NO HABIDO
Dependencia	O.Z.CAJAMARCA-MEPECO		
Estado contr.	ACTIVO		
Nombre Comerc.	ARCOVI SRL		
Tipo Sociedad	SOC.COM.RESPONS.LTDA		
CIU	4520 - CONSTRUCCION EDIFICIOS COMPLETOS		
Act. Com. Ext.	SIN ACTIVIDAD	Licencia Func.	
R.U.C. Antiguo		Carnet Patronal	
Fecha Inscip.	14/02/2005	Tomo/Ficha RR.PP.	11038450
Folio RR. PP.		Asiento RR.PP.	
Rep. Legales	2	Estab. Anexos	0

R.U.C. Asociado:	20495861157
El Contribuyente NO registra Cambios de Nombre	

DIRECCIONES

Cantidad de direcciones reportadas	2
------------------------------------	---

Nro.	Fecha	Dirección	Distrito	Provincia	Departamento	Teléfono	Anexo	Fuente	Tipo Dir.
1	21/03/2012	AV AURELIO PASTOR CUEVA YO 250 DPTO 601	CAJAMARCA	NO INFORMADO	NO INFORMADO			APORTANTES PRIVADOS	COM
2	24/02/2005	PSJE. SAN IGNACIO 132 RAMON CASTILLA	CAJAMARCA	CAJAMARCA	CAJAMARCA			SUNAT	COM

REPRESENTANTES LEGALES

Representantes legales	2
------------------------	---

Representante Legal	Cargo	Documento	Fecha de inicio de cargo	Fecha de Nacimiento	Fecha de Actualización
DIÁZ GARCÍA FERNANDO RAMIRO	SUB GERENTE	1 - 00026724543	19/04/2008	01/09/1976	30/08/2008
DIÁZ GARCÍA CARLOS ALBERTO	GERENTE GENERAL	1 - 00026703237	14/02/2005	04/11/1974	22/02/2005

ENDEUDAMIENTO

REPORTE CREDITICIO CONSOLIDADO

RCC PERIODO DESDE NOV 2012 A JUN 2012

		PERIODOS					
		Nov 2012	Oci 2012	Set 2012	Ago 2012	Jul 2012	Jun 2012
Entidades que reportaron información		1	2	2	2	2	2
Calificación Ponderada Infocorp (% de calificación)	1 (Normal)	100	100	100	100	100	100
	2 (Problema Potencial)	0	0	0	0	0	0
	3 (Deficiente)	0	0	0	0	0	0
	4 (Dudoso)	0	0	0	0	0	0
	5 (Pérdida)	0	0	0	0	0	0
		Nuevos Soles (S/.)	Nuevos Soles (S/.)	Nuevos Soles (S/.)	Nuevos Soles (S/.)	Nuevos Soles (S/.)	Nuevos Soles (S/.)
DIRECTA		70,000	59,857	62,839	67,503	70,374	72,053
VIGENTE		70,000	59,857	62,839	67,503	70,374	72,053
Microempresa		0	0	0	0	0	0
04 SubCtaCte		0	0	0	0	0	0
PequenaEmpresa		70,000	59,857	62,839	67,503	70,374	72,053
06 Préstamos		70,000	59,857	62,839	67,503	70,374	72,053
VENCIDA		0	0	0	0	0	0
PequenaEmpresa		0	0	0	0	0	0
04 SubCtaCte		0	0	0	0	0	0
INDIRECTA		0	0	0	0	0	0
TOTAL DEUDA		70,000	59,857	62,839	67,503	70,374	72,053
IntCrVig		784	785	802	1,457	1,503	867
GARANTÍAS		539,544	643,844	600,101	571,684	470,377	476,215
GarPrefOtras		539,537	542,256	497,507	467,906	365,416	371,254
OtrGarNoPref		0	68,953	69,953	69,953	69,953	69,953
GarNoPrAvaFI		7	31,433	32,639	33,823	35,007	35,008
PROVISIONES		0	0	0	0	0	0
ProvCrDirect		0	0	0	0	0	0

RCC PERIODO DESDE MAY 2012 A DIC 2010

		PERIODOS					
		May 2012	Abr 2012	Mar 2012	Feb 2012	Dic 2011	Dic 2010
Entidades que reportaron información		3	3	3	2	2	1
Calificación Ponderada Infocorp (% de calificación)	1 (Normal)	99	99	100	100	100	100
	2 (Problema Potencial)	0	0	0	0	0	0
	3 (Deficiente)	0	0	0	0	0	0
	4 (Dudoso)	0	0	0	0	0	0
	5 (Pérdida)	0	0	0	0	0	0
		Nuevos Soles (S/.)	Nuevos Soles (S/.)	Nuevos Soles (S/.)	Nuevos Soles (S/.)	Nuevos Soles (S/.)	Nuevos Soles (S/.)
DIRECTA		38,734	40,359	40,359	43,479	45,000	669,238
VIGENTE		38,683	40,308	40,359	43,479	45,000	669,238
Microempresa		0	0	51	0	0	0
04 SubCtaCte		0	0	51	0	0	0
PequenaEmpresa		38,683	40,308	40,308	43,479	45,000	669,238

06 Préstamos	38,683	40,308	40,308	43,479	45,000	689,238
VENCIDA	51	51	0	0	0	0
Pequena Empresa	51	51	0	0	0	0
04 SubCtaCte	51	51	0	0	0	0
INDIRECTA	0	0	0	0	0	158,000
TOTAL DEUDA	38,734	40,359	40,359	43,479	45,000	827,238
IntCrVig	845	863	188	918	224	43,060
GARANTÍAS	344,582	228,507	230,026	230,589	80,008	1,271,724
GarPrefOtras	264,574	148,500	150,018	150,581	0	1,057,808
OtrGarNoPref	80,000	80,000	80,000	80,000	80,000	213,916
GarNoPrAvaFi	8	7	8	8	8	0
PROVISIONES	30	2	0	0	0	0
ProvCrDirect	30	2	0	0	0	0

DETALLE POR ENTIDADES

Entidad	Calificación	Créditos Vigentes	Créditos Refinanciados	Créditos Vencidos	Créditos en Cobranza Judicial
BANCO SCOTTABANK		0	0	0	0
BCO FINANCIERO	NOR	70,000	0	0	0
CMAC DE PJURA		0	0	0	0

[Ver todas las entidades]

DEUDA MICROFINANZAS

NO REGISTRA INFORMACION

CARTERA MOROSA

NO REGISTRA INFORMACION

INFORMACION NEGATIVA

CUENTAS CORRIENTES CERRADAS

NO REGISTRA INFORMACION

TARJETAS DE CREDITO ANULADAS

NO REGISTRA INFORMACION

SISTEMA CONSOLIDADO DE MOROSIDAD

Total Documentos Morosos	1
Deuda total en S/.	39
Deuda total en US\$	0
Indicador de Deudor	Directo
Condición peor de deuda	MOR
Fecha de Vencimiento de Documento (Más Reciente)	19/03/2012
Fecha de Vencimiento de Documento (Más Antigua)	19/03/2012

Fecha de Vencimiento	Moneda	Monto	Acreedor	Documento Bancario	Condición	Deudor
19/03/2012	S/.	39	HIDRANDINA	REC	MOR	Directo

BOLETIN DE PROTESTOS

NO REGISTRA INFORMACION

INFORME NEGATIVO SUNAT

NO REGISTRA INFORMACION

DEUDA PREVISIONAL CON AFPS CONSOLIDADA

NO REGISTRA INFORMACION

OTROS

INDICADOR DE CONSULTAS


Tipo de Entidad	Ene 2013	Dic 2012	Nov 2012	Total
BANCA MULTIPLE	0	0	2	2
Total	0	0	2	2

COMERCIO EXTERIOR

NO REGISTRA INFORMACION

REVISION DE RECLAMOS

NO REGISTRA INFORMACION

 SUNARP SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE LOS REGISTROS PÚBLICOS	ZONA REGISTRAL N° II, SEDE CHICLAYO OFICINA REGISTRAL CAJAMARCA N° Partida: 11125639
	INSCRIPCIÓN DE REGISTRO DE PREDIOS MZ D LOTE 9 URB LOTIZACION UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA CAJAMARCA

REGISTRO DE PREDIOS

RUBRO : PARTIDA DE INDEPENDIZACION (1ERA. DOMINIO)
 G00001

A) ANTECEDENTE DOMINAL:

A00001:

Independizado de la Partida N° 05000064

B) DESCRIPCIÓN DEL INMUEBLE:

B00001: UBICACIÓN:

Predio urbano signado como Lote 9 de la Mz "B" de la Lotización Universidad Nacional de Cajamarca, de la Ciudad, Distrito, Provincia y Departamento de Cajamarca; el cual se encuentra dentro de los linderos y medicas perimétricas siguientes:

- ÁREA : 150.00 m²
- Por el Frente : Colinda con la calle 3, mide 10.00 ml.
- Por la Derecha : Colinda con el lote 7 y sede de la Mz "D", mide 15.00 ml.
- Por la Izquierda : Colinda con el lote 10 de la Mz "B", mide 15.00 ml.
- Por el Fondo : Colinda con el lote 05 de la Mz "D", mide 15.00 ml.

C) TÍTULOS DE DOMINIO:

C00001:

INDEPENDIZACION:

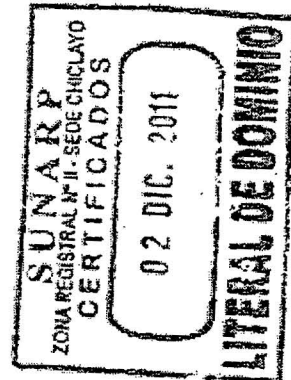
A favor de **COMERCIAL** con RUC N° **2010038450001** decididamente representada por Carlos Alberto Díaz García según poderes inscritos en la CE N° 038450 del Registro de Poderes Jurídicos de la Oficina Registral de Cajamarca, en virtud de la **COMPRAVENTA** celebrada con María Elena Carrion Polo de Torres y Minor Juan Moreno mediante Escritura Pública N° 2800 del 27.06.2010 ante Notario de Cajamarca Dr. Miguel Ledesma Inostroza, por el precio pagado de S/ 35,000.00. El derecho de sus vendedores proviene de la **COMPRAVENTA** celebrada con la Asociación de Vivienda de la Universidad Nacional de Cajamarca decididamente representada, mediante Escritura Pública N° 2302 del 15.07.2010, ratificada mediante Escrituras Públicas N°s 3721 del 18.11.2010 y 308 del 17.01.2011, todas las escrituras ante Notario Público de Cajamarca Dr. Miguel Ledesma Inostroza por el precio decididamente pagado S/ 7,800.00 Nuevos Soles.

D) CARGAS Y GRAVÁMENES: NINGUNO

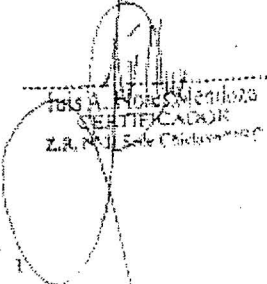
D00001

E) CANCELACIONES: NINGUNO

E00001



Hoja N° 102 - INFERENCIA 03/12/2011 12:40:46 Pagina 1 de 2
 No existen Títulos Pendientes y/o Suscritos


 TIBS A. Flores Mendocino
 CERTIFICADOR
 Z.R. N° 15456 Chelva 2007

HOJA RESUMEN
H.R. 2011

IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE

Código	Apellidos y Nombres o Razón Social	Régimen
65637		AFECTO

DOMICILIO FISCAL

Tipo Zona	Denominación de la Zona	Tipo Zona	Descripción de la Vía	Número	Dpto./Int.	Mz	Lote
AS	ASOC. DE VIVIENDA UNC	AV	AURELIO PASTOR CUEVA	K-06	401	K	06

Item	Cod. Pre	Cod. Catastral	Dirección Predial	Lugar	% Prop.	Base	Base Imp.
1	990000052955	D-16-8-10	AV AURELIO PASTOR CUEVA Nº 250- 252 254 256	ASOC. DE VIVIENDA UN	100.00	46,067.64	46,067.64
2	990000052967	D-16-8-7	CA CALLE 3 - UNC Nº D-09	ASOC. DE VIVIENDA UN	100.00	0.00	0.00
3	990000063902	D-16-2-7	AV AURELIO PASTOR CUEVA Nº K-07-EST. 02	ASOC. DE VIVIENDA UN	100.00	6,759.71	6,759.71
4	990000067759	C-16-8-10	AV AURELIO PASTOR CUEVA Nº 250	ASOC. DE VIVIENDA UN	100.00	67,731.77	64,013.98
5	990000067760	C-16-8-10	AV AURELIO PASTOR CUEVA Nº 250	ASOC. DE VIVIENDA UN	100.00	66,490.31	63,284.22
6	990000067761	C-16-8-10	AV AURELIO PASTOR CUEVA Nº 250	ASOC. DE VIVIENDA UN	100.00	873.98	873.98
7	990000067762	C-16-8-10	AV AURELIO PASTOR CUEVA Nº 250	ASOC. DE VIVIENDA UN	100.00	7,502.34	7,502.34
8	990000067768	D-16-8-10	AV AURELIO PASTOR CUEVA Nº 250- PLANCHADO	ASOC. DE VIVIENDA UN	100.00	10,161.79	281.62
Total Base			Total Base Imponible	Impuesto Anual		Impuesto Mensual	
205,587.54			188,783.49	916.68		76.39	

PREDIO URBANO
P.U. 2011

IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE

Código	Apellidos y Nombres o razón social
65637	EMPRESA ARCOVI S.R.L.

Fecha Insc.	16-10-2009	Cod. Predio	990000052955	Cod. Catastral	D-16-8-10
-------------	------------	-------------	--------------	----------------	-----------

DATOS RELATIVO AL PREDIO

Tipo	Vía	Nº	Edf.	Opto.	Mz.	Lote	Referencia	Lugar
AV	AURELIO PASTOR CUEVA	250	—	101	D	02	252 254 256	ASOC. DE VIVIENDA UNC
Propiedad	Estado	Tipo	Uso					
00 TIPO PROP.NO DEFINID	3 TERMINADO	01 PREDIO INDEPENDIENTE	01 CASA HABITACION					

Piso	Clasf.	Mat.	Est.	Antg.	Categ.	V. Unit.	% Depre.	V. Depre.	V.U. Dep.	A. Const.	A. Común	V.A. Const.	V.A. Común	V. Const.
1A	3	1	2	1	BCDEFDE	578.47	5.00	28.92	549.55	68.93	0.00	37,880.48	0	37,880.48
1C	3	1	2	1	BCHIFHF	446.50	5.00	22.33	424.17	10.17	0.00	4,313.81	0	4,313.81
6T	3	2	2	1	DGHIFHH	239.24	8.00	19.14	220.10	10.27	0.00	2,260.43	0	2,260.43

OBRAS COMPLEMENTARIAS

Piso	Clasf.	Mat.	Est.	Antg.	Categ.	V. Unit.	% Depre.	V. Depre.	V.U. Dep.	Área Const.	V.A. Const.	V.A. Común	V. Const.
1A	1	1	2	1	62-B	64.31	5.00	3.22	61.09	14.41	880.31	0	880.31
1C	1	1	2	1	16-C	436.76	5.00	21.84	414.92	0.53	219.91	0	219.91
1M	1	2	2	1	22-E	80.03	8.00	6.40	73.63	4.26	313.66	0	313.66
69	1	2	2	1	53-B	21.19	8.00	1.70	19.49	3.19	62.17	0	62.17
6T	1	1	2	1	40-A	436.60	5.00	21.83	414.77	0.33	136.87	0	136.87
Área Construida m2		Área del Terreno m2		Área Común m2		Arancel		Total valor de la construcción				44,454.72	
89.37		0.00		19.71		0.00		Total de Obras Complementarias				1,612.92	

Frontis
1.11 ml.

Valor acumulado del terreno 0.00

Total Base 46,067.64

Total base Imponible 46,067.64

SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN
TRIBUTARIA DE CAJAMARCA

PERIODO 2011

INFORMACIÓN

REGISTRACIÓN

CANCELACIÓN

UNIFICACIÓN

CAMBIO DE DOMICILIO FISCAL

REGISTRADOR



SUNARP
SUPERINTENDENCIA NACIONAL
DE LOS REGISTROS PÚBLICOS

ZONA REGISTRAL N° II, SEDE CHICLAYO
OFICINA REGISTRAL CAJAMARCA
N° Partida: 11125639

INSCRIPCIÓN DE REGISTRO DE PREDIOS
MZ D LOTE 9 URB L OTIZACION UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA
CAJAMARCA

F) OTROS: NIQUINO
F00001

El título fue presentado el 01/12/2010 a las 12:12:21 PM horas, bajo el N° 2010-00021044 del Tomo Diario 0263. Derechos cobrados S/ 365.63 nuevos soles con Recibo(s) N°(s) 0001247-01 00009343-05 CAJAMARCA, 01 de Marzo de 2011.

[Handwritten signature]
REGISTRADOR PÚBLICO
C.A. N. II - Zona Chiclayo - ORE

Copia Certificada
No hay Títulos Suspendidos y/o Pendientes de Inscripción
Sin Inscripción al Dorsal
A Horas: 8:00 AM

SUNARP
ZONA REGISTRAL N° II, SEDE CHICLAYO
CERTIFICADOS
02 DIC. 2011
LITERAL DE DOMINIO

[Handwritten signature]
Luis A. Flores Merino
CERTIFICADOR
Z.R. N° II Sede Chiclayo - ORE

Hoja: 1102 IMPRESION: 02/12/2011 12:50:45 Pagina: 2 de 2
No existen Títulos Pendientes y/o Suspendidos

**PREDIO URBANO
P.U. 2011**
IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE
Código Apellidos y Nombres o razón social
65637

Fecha Insc. 25-01-2011 **Cod. Predio** 990000052967 **Cod. Catastral** D-16-B-7

DATOS RELATIVO AL PREDIO

Tipo	Vía	Nº	Edf.	Dpto.	Mz.	Lote	Lugar
CA	CALLE 3 - UNC	D-09	---	---	D	09	ASOC. DE VIVIENDA UNC
Propiedad	Estado	Tipo			Uso		
01 PROPIETARIO UNICO	TERRENO SIN CONSTR	01 PREDIO INDEPENDIENTE			99 TSC		

Piso Clasf. Mat. Est. Antg. Categ. V. Unit. % Depre. V. Depre. V.U. Dep. A. Const. A. Común V.A. Const. V.A. Común V. Const.

TERRENO SIN CONSTRUIR

Área Construida m2	Área del Terreno m2	Área Común m2	Arancel	Total valor de la construcción	0.00
0.00	150.00	0.00	0.00	Total de Obras Complementarias	0.00
Frontis				Valor acumulado del terreno	0.00
10.00 ml.				Total Base	0.00
				Total base Imponible	0.00

**PREDIO URBANO
P.U. 2011**
IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE
Código Apellidos y Nombres o razón social
65637 EMPRESA ARCOVI S.R.L.

Fecha Insc. 23-12-2009 **Cod. Predio** 990000063902 **Cod. Catastral** D-16-2-7

DATOS RELATIVO AL PREDIO

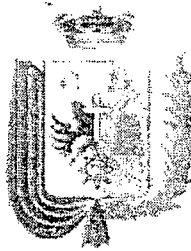
Tipo	Vía	Nº	Edf.	Dpto.	Mz.	Lote	Referencia	Lugar
AV	AURELIO PASTOR CUEVA	K-07	---	E-2	K	7	EST.02	ASOC. DE VIVIENDA UNC
Propiedad	Estado	Tipo			Uso			
01 PROPIETARIO UNICO	3 TERMINADO	02 DPTO U OFICINA			07 ESTACIONAMIENTO			

Piso Clasf. Mat. Est. Antg. Categ. V. Unit. % Depre. V. Depre. V.U. Dep. A. Const. A. Común V.A. Const. V.A. Común V. Const.

1C	3	1	2	2	BCDIFHF	496.39	5.00	24.82	471.57	0.00	1.95	0.00	919.56	919.56
1E	3	1	2	2	BCHFFHF	483.66	5.00	24.18	459.48	12.50	0.00	5,743.50	0	5,743.50

OBRAS COMPLEMENTARIAS

Piso	Clasf.	Mat.	Est.	Antg.	Categ.	V. Unit.	% Depre.	V. Depre.	V.U. Dep.	Área Const.	V.A. Const.	V.A. Común	V. Const.
1C	3	2	2	2	16-C	436.76	8.00	34.94	401.82	0.09	36.16	0	36.16
1P	3	2	2	2	35-C	120.78	8.00	9.66	111.12	0.11	12.22	0	12.22
1R	3	2	2	2	81-A	103.15	8.00	8.25	94.90	0.14	13.29	0	13.29
6P	3	2	2	2	53-B	21.19	8.00	1.70	19.49	0.97	18.91	0	18.91
6T	3	2	2	2	40-A	436.60	8.00	34.93	401.67	0.04	16.07	0	16.07
Área Construida m2						Área del Terreno m2		Área Común m2	Arancel	Total valor de la construcción			6,663.06
14.45						0.00		2.64	0.00	Total de Obras Complementarias			96.65
										Valor acumulado del terreno			0.00
										Total Base			6,759.71
										Total base Imponible			6,759.71



Municipalidad de Cajamarca

Expediente: 22222- 2011

Fecha de Emisión: 12 - 12 - 2011

Fecha de Vencimiento: 12 12 2014

RESOLUCIÓN DE GERENCIA Nº 437- 2011-GDT-MPC



Objeto de la Licencia: INICIO DE OBRA

Uso: VIVIENDA MULTIFAMILIAR

Calificación: R-5 ZONA RESIDENCIAL DE DENSIDAD ALTA

Máxima: 05 PISOS

Propietario: ARCOVI SRL

Ubicación:

Departamento	Provincia	Distrito
Cajamarca	Cajamarca	Cajamarca

Dirección: JR. MARIO ALZAMORA MZ. D, LOTE 9 BARRIO SAN MARTIN

Áreas Techadas Autorizadas

1º PISO	117.67 m ²
2º PISO	116.34 m ²
3º PISO	116.34 m ²
4º PISO	116.34 m ²
AZOTEA	55.38 m ²

Área Total Construida 522.07 m²

Valor de la Obra: S/ 269,753.569

Responsable de Obra: ABRAHAM FERNANDO ROMO GARCIA

Registro CIP: 113664

Derecho de licencia: S/2,050.20

Recibo Nº: 53709

Observaciones:

ALINEAMIENTO: JR. MARIO ALZAMORA 07.00 MTS.

APROBADO : MEDIANTE COMISIÓN REVISORA DE PROYECTOS.

FECHA (S) 10/10/11, 24/10/11, 26/10/11, 07/11/11

LA OBRA A EJECUTARSE DEBERA AJUSTARSE AL PROYECTO PRESENTADO, BAJO LAS MODALIDADES A Y B; Y AL PROYECTO APROBADO, BAJO LAS MODALIDADES C Y D. CUALQUIER MODIFICACIÓN QUE SE INTRODUZCA SIN EL TRÁMITE CORRESPONDIENTE O SIN AUTORIZACIÓN DEJARÁ SIN EFECTO LA PRESENTE LICENCIA

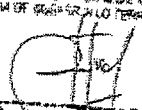
EL ADMINISTRADO CERCARÁ PROVISIONALMENTE EL ÁREA A CONSTRUIR, PARA TRABAJOS DE EJECUCIÓN DE OBRA.

DEBERÁ REVISAR LA INSTALACIÓN PARA LA CIRCULACIÓN PEATONAL CON LA DEBIDA SEGURIDAD Y SEÑALIZACIÓN BAJO RESPONSABILIDAD


EXHIBA EN LA OBRA LA PRESENTE LICENCIA, ES MOTIVO DE MULTA NO HACERLO; COMO TAMBIÉN LO ES EL DEJAR MATERIAL DE CONSTRUCCIÓN Y DESMONTES EN LA VÍA PÚBLICA

Cajamarca, 12 de Diciembre del 2011.

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE CAJAMARCA
 DEPARTAMENTO DE GERENCIA LOCAL TERRITORIAL



Xray. Cristóbal Soto Maldonado
 GERENTE

 SUNARP SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE LOS REGISTROS PÚBLICOS	ZONA REGISTRAL N° II SEDE CHICLAYO OFICINA REGISTRAL CAJAMARCA N° Partida: 11125639
	INSCRIPCIÓN DE REGISTRO DE PREDIOS MZ D LOTE 9 URB LOTIZACIÓN UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA CAJAMARCA

REGISTRO DE PREDIOS

RUBRO : PARTIDA DE INDEPENDIZACIÓN (1ERA. DOMINIO)
G00001

A) ANTECEDENTE DOMINAL:

A00001.

Independizado de la Partida N° 05000094

B) DESCRIPCIÓN DEL INMUEBLE:

B00001: UBICACIÓN:

Predio urbano signado como Lote 9 de la Mz "D" de la Lotización Universidad Nacional de Cajamarca, de la Ciudad, Distrito, Provincia y Departamento de Cajamarca, el cual se encuentra dentro de los linderos y medidas perimétricas siguientes:

ÁREA : 150.00 m²

Por el Frente : Colinda con la calle 3, mide 10.00 ml.

Por la Derecha : Colinda con el lote 7 y 8 de la Mz "D", mide 15.00 ml.

Por la Izquierda : Colinda con el lote 40 de la MZ D, mide 15.00 ml.

Por el Fondo : Colinda con el lote 05 de la MZ D, mide 15.00 ml.

C) TÍTULOS DE DOMINIO:

C00001:

INDEPENDIZACIÓN:

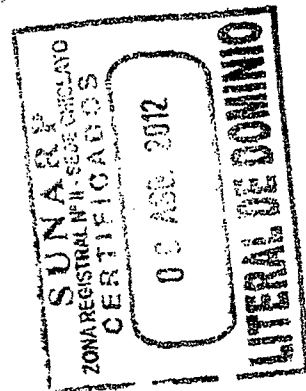
A favor de **ARQUITECTURA Y CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS INTELIGENTES SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**, con RUC N° 90495561157, debidamente representada por Carlos Alberto Díaz García según poderes inscritos en la E.P. N° 1038450 del Registro de Personas Jurídicas de la Oficina Registral de Cajamarca, en virtud de la **COMPRAVENTA** celebrada con María Elena Carrion Polo de Torres y Alindor Torres Moreno mediante Escritura Pública N° 2800 del 27.08.2010 ante Notario de Cajamarca Dr. Miguel Ledesma Inostroza, por el precio pagado de US\$ 35,000.00. El derecho de sus vendedores proviene de la **COMPRAVENTA** celebrada con la Asociación de Vivienda de la Universidad Nacional de Cajamarca debidamente representada, mediante Escritura Pública N° 2302 del 15.07.2010, ratificada mediante Escrituras Públicas N°s 3721 del 18.11.2010 y 608 del 17.01.2011, todas las escrituras ante Notario Público de Cajamarca Dr. Miguel Ledesma Inostroza por el precio debidamente pagado S/ 7,800.00 Nuevos Soles.

D) CARGAS Y GRAVAMENES: NINGUNO

D00001

E) CANCELACIONES: NINGUNO

E00001



Luis A. Flores Mendoza
CERTIFICADOR
Z.R. N° II Sede Chiclayo

Página Número 1

Resolución del Superintendente Nacional de los Registros Públicos N° 124-97-SUNARP

ANEXO N° 5

ANEXO N° 4



PERÚ

Ministerio de Justicia

Superintendencia Nacional de los Registros Públicos - SUNARP

CERTIFICADO NEGATIVO DE GRAVAMENES

2011/50919

OFICINA REGISTRAL DE : CAJAMARCA

QUE SOBRE EL INMUEBLE:

MZ D LOTE 9 URB LOTIZACION UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA-----

DE PROPIEDAD DE:

ARQUITECTURA Y CONSTRUCCION DE VIVIENDAS INTELIGENTES SOCIEDAD COMERCIAL--
DE RESPONSABILIDAD LIMITADA, INSCRITO EN EN EL ASIENTO C00001 DE LA P.E N°
11125639:-----

NO EXISTE INSCRITO GRAVAMEN, NI CARGA EN EL REGISTRO DE PROPIEDAD INMUEBLE NI ANOTACION EN EL REGISTRO PERSONAL, NI TITULOS PENDIENTES DE REGISTRO.

LOS NOMBRES Y APELLIDOS DE LAS PERSONAS POR LAS CUALES SE HA EFECTUADO LA BUSQUEDA PARA LA PRESENTE CALIFICACION SON:

EN FE DE LO CUAL SE EXPIDE EL PRESENTE CERTIFICADO EN CAJAMARCA SIENDO LAS 14:26:05 DEL VIERNES, 02 DE DICIEMBRE DE 2011

RECIBO N° : 2011-52-00013117

DERECHOS DE PAGO: S/. 35.00

U.A. 2217
Patricia Juárez Domínguez
REGISTRADOR PÚBLICO (a)
S.R. N° 11 Sede Chiclayo

Los certificados que expiden las oficinas registrales acreditan la existencia o inexistencia de inscripciones o anotaciones en el Registro al tiempo de su expedición.
Art. 140° del T.U.O. del R.O.R.P. aprobado por Res. N° 079-2008-SUNARP/SN.

**FLUJO DE CAJA PROYECTADO
(en NUEVOS SOLES)**

	TOTAL	Pre											
	S/	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
EGRESOS	851,341.85	220,749.75	65,436.09	67,757.60	102,812.80	102,812.80	86,257.60	75,220.80	53,147.20	57,147.20			
Terreno	198,750.00	198,750.00											
Construcción	3,749.75	3,749.75											
Honorarios Del Proyecto	551,840.01		55,184.00	77,257.60	93,812.80	93,812.80	77,257.60	66,220.80	44,147.20	44,147.20			
Aportes, Derechos, Permisos y Titulacion	14,750.00	14,750.00											
Gastos de Ventas y Otros	7,500.00	3,500.00								4,000.00			
Gastos Varios	3,500.00		437.50	437.50	437.50	437.50	437.50	437.50	437.50	437.50			
Comisiones Bancarias, Supervisión Y Otros	2,500.00		312.50	312.50	312.50	312.50	312.50	312.50	312.50	312.50			
Imprevistos	8,752.09		2,002.09	2,250.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00			
	60,000.00		7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00			
INGRESOS	1,000,000.00	415,000.00									240,000.00	240,000.00	105,000.00
SALDO	148,658.15	194,250.25	-65,436.09	-87,757.60	-102,812.80	-102,812.80	-86,257.60	-75,220.80	-53,147.20	-57,147.20	240,000.00	240,000.00	
SALDO ACUMULADO		194,250.25	128,814.16	41,056.56	(61,756.24)	(164,569.04)	(250,826.64)	(326,047.44)	(379,194.64)	(436,341.85)	(196,341.85)	43,658.15	105,000.00

