

**UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
LA MOLINA
FACULTAD DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN**



**“COLOCACIONES BANCARIAS Y POLÍTICAS CREDITICIAS
EN EL MERCADO INMOBILIARIO PERUANO DEL PERIODO
2011 -2016: EL CASO DE UNA ENTIDAD BANCARIA”**

TRABAJO MONOGRÁFICO PRESENTADO POR

ALICIA EIKO TOYAMA HIGUCHI

PARA OPTAR AL TÍTULO PROFESIONAL DE

ECONOMISTA

Lima – Perú

2018

**UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
LA MOLINA
FACULTAD DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN**

**“COLOCACIONES BANCARIAS Y POLÍTICAS CREDITICIAS
EN EL MERCADO INMOBILIARIO PERUANO DEL PERIODO
2011-2016: EL CASO DE UNA ENTIDAD BANCARIA”**

**TRABAJO MONOGRÁFICO PRESENTADO POR
ALICIA EIKO TOYAMA HIGUCHI**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
ECONOMISTA**

SUSTENTADA Y APROBADA ANTE EL SIGUIENTE JURADO

.....
Mg. Sc. Migue Ángel Alcántara Santillán
Presidente

.....
Mg. Sc. Tatiana Leyva Pedraza
Miembro

.....
Econ. Humberto Trujillo Cubillas
Miembro

Lima – Perú
2018

A Dios por iluminar mi camino y permitirme concretar este reto profesional y personal.

A mis queridos padres, Alicia y Adolfo, por ser mi mayor fuente de motivación para seguir avanzando en la vida.

A mis hermanos por sus palabras de aliento.

A Cesar por su comprensión, cariño y apoyo incondicional.

Este logro es para Ustedes, gracias.

ÍNDICE

RESUMEN	
I. CONSIDERACIONES GENÉRICAS.....	1
1.1. PROBLEMÁTICA	1
1.2. OBJETIVOS.....	2
1.2.1. Objetivos específicos.....	2
1.3. MARCO TEÓRICO	3
1.3.1. El rol de un banco	3
1.3.2. Los indicadores de calidad de cartera	4
1.3.3. Información asimétrica: selección adversa y riesgo moral.....	5
1.3.4. Políticas crediticias en una entidad bancaria	7
1.3.5. Regulación de la actividad bancaria.....	8
1.3.6. El mercado inmobiliario	8
1.4. MARCO METODOLÓGICO	8
II. CARACTERIZACIÓN DE LA TEMÁTICA.....	10
2.1. NEGOCIO DEL PROMOTOR/CONSTRUCTOR INMOBILIARIO.....	10
2.1.1. Agentes clave.....	10
2.1.2. Costo total del proyecto inmobiliario.....	11
2.1.3. Estructura de financiamiento	12
2.2. FINANCIAMIENTO INMOBILIARIO DE UNA ENTIDAD BANCARIA	12
2.2.1. Proceso de evaluación crediticia para un financiamiento inmobiliario en una entidad bancaria.....	13
2.2.2. Documentos requeridos para calificar a un financiamiento inmobiliario	14
2.2.3. Condiciones crediticias para un proyecto inmobiliario.....	14
2.2.4. Condiciones para activación de las líneas del proyecto inmobiliario	15
2.2.5. Estructura de financiamiento de un proyecto inmobiliario	15

III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	17
3.1. EVALUACIÓN DE LA CANTIDAD Y CALIDAD DE COLOCACIONES BANCARIAS.....	17
3.1.1. Cantidad de colocaciones de créditos bancarias al sector construcción.....	17
3.1.2. Cantidad de colocaciones de créditos hipotecarios.....	20
3.1.3. Calidad de las colocaciones bancarias.....	21
3.2. EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS CREDITICIAS PARA FINANCIAMIENTO INMOBILIARIO EN UNA ENTIDAD BANCARIA.....	24
3.2.1. Cobertura	25
3.2.2. Nivel de aporte.....	27
3.2.3. Nivel de preventa	27
3.2.4. Estructura de financiamiento	28
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	32
4.1. CONCLUSIONES.....	32
4.2. RECOMENDACIONES.....	33
V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	34

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N 1: Componentes del costo total de un proyecto inmobiliario	11
Tabla N 2: Colocaciones bancarios por actividad económica.....	19
Tabla N 3: Evolución de las colocaciones de créditos hipotecarios	21
Tabla N 4: Morosidad por tipo de crédito (porcentaje)	23
Tabla N 5: Variación de la morosidad crédito hipotecario (porcentaje).....	23
Tabla N 6: Ingresos totales edificio multifamiliar	25
Tabla N 7: Costos totales edificio multifamiliar	25
Tabla N 8: Variación de la cobertura.....	26
Tabla N 9: Variación de la cobertura edificio multifamiliar	26
Tabla N 10: Variación del nivel de preventa.....	28
Tabla N 11: Estructura de financiamiento al 2015	29
Tabla N 12: Estructura de financiamiento al 2016	30
Tabla N 13: Variación entre estructura de financiamiento al 2015 y al 2016.....	31

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N 1: Colocaciones bancarias al sector construcción	17
Figura N 2: Variación del PBI sector construcción	18
Figura N 3: Participación de las colocaciones bancarias por actividad económica	19
Figura N 4: Colocaciones de créditos hipotecarios	20
Figura N 5: Morosidad de las colocaciones bancarias (porcentaje)	22

RESUMEN

Los bancos tienen un rol importante para el desarrollo del mercado inmobiliario brindando préstamos a los agentes de la oferta y la demanda de este mercado. Sin embargo, dado que la economía peruana en el año 2016 se ha desacelerado y el sector construcción se ha contraído, el presente trabajo propone determinar la tendencia de la magnitud y calidad de las colocaciones del sistema bancario otorgadas a los agentes del mercado inmobiliario peruano para el periodo 2011 – 2016. Asimismo, se examinará las medidas de política crediticia tomadas por una entidad bancaria respecto al financiamiento inmobiliario. Se concluye que las colocaciones bancarias al sector construcción y las colocaciones de créditos hipotecarios siguen la tendencia de la economía del sector construcción y de la economía del país. Adicionalmente, se concluye que la calidad de las colocaciones bancarias se ha deteriorado y la entidad bancaria ha tomado medidas en sus políticas crediticias de financiamiento inmobiliario para mitigarlo.

I. CONSIDERACIONES GENÉRICAS

1.1. PROBLEMÁTICA

El sector construcción en el Perú ha tenido un menor dinamismo desde que el crecimiento de la economía peruana empezó a desacelerarse en el año 2014, año en que se comenzó a crecer a una tasa inferior al 5.0 por ciento del Producto Bruto Interno (PBI), de acuerdo con la información publicada en las Memorias Anuales del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP 2016).

Según datos del BCRP (2016), el sector construcción registró un crecimiento negativo del 3.1 por ciento en el año 2016, acumulando así una caída del 8.8 por ciento en los dos últimos años. Esto se explica por la reducción de las ventas en el mercado inmobiliario, la disminución de la inversión del sector público y privado en el sector y por la menor demanda interna en el consumo de cemento.

Han quedado atrás los años en los que se vivió el llamado “Boom de la Construcción” -entre los años 2002 y 2014-, años en los que se lograba altas tasas de crecimiento económico. Dentro del sector construcción se tiene al mercado inmobiliario, que se define como la oferta y demanda de bienes inmuebles, y se segmenta en tres grupos: locales comerciales, oficinas y viviendas (departamentos/casas). Hasta el año 2013, el mercado inmobiliario de viviendas nuevas –principalmente- se convirtió en uno de los destacados impulsores de la economía peruana (BCRP 2016).

La situación ha cambiado para el año 2016, pues se registró una caída del 2.3 por ciento en el número de departamentos vendidos, de acuerdo con la información detallada en el “XXI Estudio del Mercado de Edificaciones en Lima Metropolitana y el Callao del 2016” publicado por la Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO 2016).

El mercado inmobiliario de viviendas nuevas depende altamente del sector financiero (bancos) tanto por el lado de la oferta (promotor/constructor) como por el lado de la demanda (cliente finalista), dado que llevar a cabo la construcción del bien inmueble y adquirir los bienes inmuebles construidos, requiere de flujos de recursos económicos que fácilmente no podrían obtenerse sino es a través del crédito bancario. Por el lado de la oferta, brindan crédito al promotor/constructor a través del financiamiento inmobiliario y, por el lado de la demanda, brindan crédito al cliente finalista a través del crédito hipotecario. De acuerdo con CAPECO (2016), el 89.3 por ciento de las unidades destinadas a viviendas se han construido con financiamiento inmobiliario (oferta), y un 94.62 por ciento de hogares demandantes efectivos de vivienda optaría adquirir el inmueble con un crédito hipotecario (demanda).

Los bancos tienen un rol importante para el desarrollo del mercado inmobiliario brindando colocaciones tanto a los agentes de la oferta como a los demandantes de este mercado; sin embargo, dado a que la economía peruana se ha desacelerado y el sector construcción está contraído, nos preguntamos: ¿Cómo ha evolucionado la cantidad y la calidad de las colocaciones bancarias? Examinando las políticas crediticias de una entidad bancaria, ¿ha modificado sus políticas crediticias hacia la oferta de este sector ante esta coyuntura?

1.2. OBJETIVOS

Determinar las políticas crediticias de financiamiento inmobiliario de una entidad bancaria como herramienta para mitigar el riesgo crediticio, tomando como referencia la coyuntura del mercado inmobiliario peruano del período 2011-2016.

1.2.1. Objetivos específicos

- Determinar la tendencia en magnitud y calidad de las colocaciones del sistema bancario otorgadas a los agentes del mercado inmobiliario peruano en el periodo 2011-2016.
- Examinar las medidas que ha tomado una entidad bancaria en sus políticas crediticias respecto al financiamiento inmobiliario.

1.3. MARCO TEÓRICO

1.3.1. El rol de un banco

Un banco tiene como actividad principal la intermediación de fondos que consiste en recibir dinero de los depositarios o agentes con superávit para prestarlo a los prestatarios o agentes con déficit. Fernández-Baca (2009), indica que la combinación de las actividades de prestar y recibir depósitos permite a los bancos desarrollar cuatro funciones básicas, que son peculiares a la actividad bancaria, y que explica el papel crucial que juegan dentro del sistema financiero y de la actividad económica. Las cuatro funciones básicas que hace mención Fernández-Baca (2009) se detallan a continuación:

1. Proporcionar liquidez y servicios de pago: Los bancos al recibir dinero de los agentes con superávit están en la obligación de mantener liquidez para cuando los agentes requieran su dinero. Asimismo, los bancos deben brindar servicios de pagos que faciliten realizar transacciones financieras sin la necesidad de que los agentes deban portar grandes sumas de dinero consigo, para lo cual ofrecen servicios de pagos tales como: tarjetas de crédito, cheques, giros bancarios entre otros.

2. Transformar activos: Los bancos al recibir depósitos de dinero de los agentes con superávit los destinan a ofrecer préstamos a los agentes con déficit de dinero, para ello cobran una tasa de interés mayor al que pagan a los depositantes. Los bancos realizan tres tipos de transformaciones de activos:
 - Conveniencia de denominación: Determinan el tamaño del depósito y del préstamo.
 - Transformación de calidad: Emiten un pasivo a su nombre (depósitos bancarios) y lo transforman en activos (intereses financieros).
 - Transformación de la maduración: Convierten valores de corta maduración, ofrecidos a los depositantes, en valores de larga maduración, solicitados por los prestatarios. Esto implica para los bancos un problema de liquidez.

3. Procesar información y monitorear a los prestatarios: Invierten en sistemas de información que ayuden a revelar la calidad de los clientes prestatarios potenciales y gestionar el monitoreo de proyectos para reducir el riesgo de que los clientes prestatarios realicen inversiones distintas a las convenidas en el contrato de préstamos. Así, los bancos buscan mitigar los problemas de información imperfecta o asimetría de la información con los clientes prestatarios potenciales y prestatarios.
4. Manejar el riesgo: Distinguen tres tipos de riesgos:
 - Riesgo crediticio: Consiste en el riesgo de impago de los créditos que los bancos otorgan a los prestatarios. Para minimizar este riesgo los bancos deben tener un buen entendimiento de los conceptos de selección adversa y de riesgo moral que conforman la información imperfecta o asimetría de la información.
 - Riesgo de liquidez: Consiste en el riesgo que enfrentan los bancos cuando no son capaces de hacer frente a sus obligaciones que tienen sus depositantes.
 - Riesgo de tasa de interés: Consiste en el riesgo de pérdidas financieras debido a movimientos adversos en las tasas de interés del mercado que afecten a los activos y pasivos que manejen los bancos.

Cabe señalar que de acuerdo con Aguilar et al. (2010), el riesgo crediticio es el tipo de riesgo más importante al que deben hacer frente las entidades financieras. Asimismo, exponen que un indicador de riesgo crediticio es el nivel de morosidad de las entidades financieras que corresponde a la proporción de la cartera o colocaciones totales que se encuentren en calidad de incumplimiento.

1.3.2. Los indicadores de calidad de cartera

De acuerdo con Aguilar et al. (2010), hay tres indicadores para medir la calidad de cartera:

1. La cartera morosa: Indicador que se define como el cociente entre las colocaciones vencidas y en cobranza judicial sobre las colocaciones totales.

2. La cartera de alto riesgo: Indicador que se define como el cociente entre las colocaciones vencidas, en cobranza judicial, refinanciadas y reestructuradas sobre las colocaciones totales, siendo un indicador de la calidad de cartera más severo.
3. La cartera pesada: Indicador que se define como el cociente entre las colocaciones y créditos contingentes clasificados como deficientes, dudosos y pérdidas, y el total de créditos directos y contingentes, siendo un indicador más fino de la calidad dado, que considera la totalidad del crédito que presenta cuotas en mora.

Asimismo, Aguilar et al. (2010) señalan que de los tres indicadores presentados el más utilizado en los análisis de calidad de cartera es la cartera morosa debido a la facilidad para poder obtenerlo con la información contable de los bancos que presentan de manera pública.

1.3.3. Información asimétrica: selección adversa y riesgo moral

Nicholson (2002) señala que existe información asimétrica cuando se da «una situación en la cual compradores y vendedores tienen cantidades diferentes de información acerca de una transacción de mercado». Esto quiere decir que una de las partes está mejor informada que la otra en relación con la transacción a realizar ya sea a nivel de la calidad del bien y/o servicio a transar o sobre el cumplimiento de los términos de la transacción realizada. Asimismo, Fernández-Baca (2009) señala que la información asimétrica puede generar problemas tanto antes como después de realizada la transacción. Los problemas antes de la transacción se les llama como *Selección Adversa* que están relacionados en determinar a las mejores partes para la compra o venta de un determinado bien y/o servicio. Por otro lado, los problemas después de la transacción se les llama como *Riesgo Moral* que están relacionados con las medidas que tiene que tomar la parte menos informada para evitar conductas oportunistas de la parte mejor informada tras realizada la transacción.

1.3.3.1. Selección adversa

Los bancos suelen tener poca información respecto a las personas naturales o personas jurídicas que le están solicitando un financiamiento motivo por el cual una manera de blindarse de la información imperfecta es racionando el crédito. Fernández-Baca (2009) señala que un mecanismo que utilizan los bancos para enfrentar el problema de información imperfecta antes de realizar la transacción es el de exigir a los potenciales prestatarios que otorguen garantías como condición para que les sea otorgado el préstamo. Este mecanismo tiene como objetivo el de disuadir a los potenciales prestatarios más riesgosos de que soliciten un préstamo a los bancos por el temor que genere que le ejecuten la garantía que otorgaron en caso de que incumplan con el pago del préstamo.

1.3.3.2. Riesgo moral

Los bancos deben de protegerse una vez realizada la transacción de préstamo para que los prestatarios no tengan incentivos de ocultarles información, realizando actividades indeseables que comprometan la capacidad de pago del préstamo. Según Fernández-Baca (2009), los bancos están interesados en maximizar la probabilidad de recuperación de su inversión para lo cual utilizan mecanismos tales como:

- **Monitoreo:** Los bancos pueden contratar empresas auditoras que supervisen al prestatario para que le validen que los fondos prestados estén siendo destinados correctamente para los fines del préstamo otorgado.
- **Cofinanciamiento:** Los bancos requieren a los solicitantes de financiamiento participar en el cofinanciamiento del proyecto de inversión con el objetivo de desincentivar que el prestatario tome decisiones demasiado riesgosas que comprometan la capacidad de pago del préstamo otorgado por los bancos. Si el proyecto se financiara al 100 por ciento con dinero del banco, el prestatario estaría fuertemente tentado a tomar decisiones riesgosas a las seguras ya que si el resultado no es favorable quien pierde es el banco.

- Cláusulas restrictivas: Los bancos pueden restringir al prestatario la libertad para tomar decisiones que vayan en contra de los intereses del banco por lo cual en los contratos del préstamo se puede consignar cláusulas restrictivas. Por ejemplo, detallar que el préstamo sólo podrá ser utilizado para financiar actividades específicas, tales como la compra de un terreno, financiamiento de un proyecto inmobiliario o compra de maquinarias. Asimismo, se puede obligar al prestatario de mantener informado a los bancos sobre sus estados financieros, cambio en su accionariado, exigir que adquirieran póliza de seguros, entre otros.

1.3.4. Políticas crediticias en una entidad bancaria

Las políticas crediticias en una entidad bancaria son los lineamientos que siguen para la evaluación de un cliente al momento del otorgamiento de préstamos y permite determinar el nivel de riesgo que desea asumir la entidad bancaria con cada crédito. Las políticas crediticias están dentro de las acciones que realiza la gerencia para establecer la administración de riesgos e implementación de créditos que debe aprobar la entidad bancaria.

Asimismo, las políticas crediticias consideran los temas como el mercado objetivo hacia el cual apunta la entidad bancaria, los requisitos mínimos y procedimientos de aprobación, las cuales deben estar bien definidas y comunicadas a las áreas involucradas para su cumplimiento.

Finalmente, las políticas crediticias deben ser monitoreadas periódicamente y pueden ser modificadas, de ser el caso, para que vayan acorde a los objetivos establecidos dentro de las estrategias de la entidad bancaria y acorde a cambios externos e internos que puedan surgir.

1.3.5. Regulación de la actividad bancaria

En Perú, la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros Ley N° 26702, establece el marco de la supervisión y regulación de empresas que operan en el sistema financiero, el sistema de seguros y el sistema privado de pensiones, siendo la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones (SBS) el organismo responsable de aplicarlo.

1.3.6. El mercado inmobiliario

El mercado inmobiliario se define como la oferta y demanda de bienes inmuebles, y se segmenta en tres grupos: locales comerciales, oficinas y viviendas (departamentos/casas). Este estudio se centrará en las viviendas nuevas. La oferta inmobiliaria de vivienda es todo el inventario de unidades habitacionales del mercado disponible para la venta. La demanda inmobiliaria de vivienda se define como el total de unidades habitacionales necesarias para satisfacer la demanda primaria de vivienda.

1.4. MARCO METODOLÓGICO

El ámbito de estudio son los bancos y el mercado inmobiliario peruano, centrándose la investigación principalmente en la cantidad y calidad de las colocaciones bancarias a este sector. La metodología que se aplica en este estudio es de carácter analítico y comparativo, pues analiza la tendencia y calidad de las colocaciones del sistema bancario otorgado a los agentes del mercado inmobiliario peruano para el periodo 2011 - 2016 y examina las medidas que ha tomado una entidad bancaria en sus políticas crediticias.

La fuente de información es de tipo secundario obtenida de: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), las estadísticas del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), estudios realizados por la Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO) y datos de la entidad bancaria.

Entre las variables a analizar se encuentran: colocaciones al sector construcción, colocaciones de créditos hipotecarios, ratio de morosidad en la banca, ratio de morosidad de las colocaciones de los créditos hipotecarios, nivel de cobertura, nivel de preventa, nivel de aporte y estructura de financiamiento.

Se utilice el programa informático *Excel* para procesar la información y para el logro de los resultados.

Para analizar las colocaciones al sector construcción, colocaciones de créditos hipotecarios, ratio de morosidad en la banca y ratio de morosidad de las colocaciones de créditos hipotecario se obtiene la información de la SBS, se descarga al programa informático *Excel* y se analiza la data para el periodo 2011-2016. Asimismo, para analizar el nivel de cobertura, nivel de preventa, nivel de aporte y estructura de financiamiento se obtiene la información de la entidad bancaria, se descarga al programa informático *Excel* y se analiza la data.

II. CARACTERIZACIÓN DE LA TEMÁTICA

2.1. NEGOCIO DEL PROMOTOR/CONSTRUCTOR INMOBILIARIO

El negocio inmobiliario es el proceso de construir un inmueble añadiendo mejoras a un terreno tales como servicios de agua, energía, desagüe, telecomunicaciones, entre otros, para construcciones de viviendas y oficinas (Friedman et al. 2004). En este estudio se centrará en el desarrollo de viviendas de carácter comercial.

2.1.1. Agentes clave

En el sector inmobiliario intervienen e interactúan entre sí cinco agentes clave (Miles et al. 2015):

- i) El promotor/constructor: Es el dueño del terreno y responsable de la gestión, construcción y venta de las viviendas del proyecto inmobiliario.
- ii) Los clientes finalistas: Son las personas naturales o jurídicas que compran las viviendas desarrolladas por el promotor/constructor.
- iii) Las entidades bancarias: Son los intermediarios financieros que otorgan el préstamo al promotor/constructor para el desarrollo del proyecto inmobiliario y al cliente finalista para la compra de la vivienda desarrollada por el promotor/constructor a través del crédito hipotecario.
- iv) Las entidades reguladoras: Son las entidades tales como las municipalidades, registros públicos entre otros que permiten la regulación del sector inmobiliario

- v) otorgando las licencias de edificación, permisos, inscripción de las propiedades a nivel de registros públicos, entre otras.
- vi) Los servicios de desarrollo: Son los profesionales que dan soporte al promotor/constructor para llevar a cabo el proyecto inmobiliario tales como arquitectos, ingenieros, notarios, contadores, entre otros

2.1.2. Costo total del proyecto inmobiliario

El costo total de un proyecto inmobiliario se detalla en la Tabla N 1 que se compone por:

Tabla N 1: Componentes del costo total de un proyecto inmobiliario

Descripción
Costo del terreno
Gastos registrales y municipales
Costo de construcción
Costos administrativos
Costos de ventas
Costo total

Fuente: Entidad bancaria X de Lima Metropolitana (2016)
Elaboración: Propia

- (i) Costo del terreno: Corresponde al valor de compra del terreno acorde al precio que figura en la escritura pública.
- (ii) Gastos registrales y municipales: Corresponde a los gastos ante los registros públicos y la municipalidad para la obtención de la licencia de edificación, inscripción del terreno a nombre del promotor/constructor, entre otros.
- (iii) Costo de construcción: Corresponde a los costos relacionados directamente para la construcción de la obra que incluye el costo de las especialidades de arquitectura, estructuras, eléctricas y sanitarias junto con los gastos generales de la promotora/constructora.

- (iv) Costos administrativos: Corresponde a los costos del personal administrativo del promotor/constructor.
- (v) Costos de venta: Corresponde a los costos relacionados a concretar ventas que incluye la publicidad en medios de comunicación, comisión por las ventas colocadas por los vendedores, impresión de brochures, participación en ferias inmobiliarias, entre otros.

2.1.3. Estructura de financiamiento

El costo total del proyecto se financia a través de la estructura de financiamiento que se detalla a continuación:

$$\text{Costo Total} = \text{Aporte} + \text{Ventas} + \text{Financiamiento Adicional}$$

- (i) Aporte: Corresponde al capital propio en efectivo que el promotor/constructor proporcionará a su proyecto.
- (ii) Ventas: Corresponde al capital en efectivo que recibe el promotor/constructor por las ventas de las viviendas realizadas.
- (iii) Financiamiento Adicional: Corresponde al capital en efectivo adicional que debe conseguir el promotor/constructor para cubrir el costo total del proyecto. Este financiamiento adicional se requiere en la medida que el aporte y las ventas no cubran el costo total del proyecto.

2.2. FINANCIAMIENTO INMOBILIARIO DE UNA ENTIDAD BANCARIA

El financiamiento inmobiliario de una entidad bancaria es el préstamo que financia la construcción de unidades inmobiliarias como edificios y viviendas (casas/departamentos) exclusivamente para ser vendidos. En este estudio nos enfocaremos en el segmento de vivienda (Entidad bancaria X de Lima Metropolitana, 2016).

2.2.1. Proceso de evaluación crediticia para un financiamiento inmobiliario en una entidad bancaria

El proceso de evaluación crediticia para un financiamiento inmobiliario sigue los siguientes pasos de acuerdo con la información de la Guía Operativa de Financiamiento Inmobiliario de la entidad bancaria X de Lima Metropolitana (2016):

- Búsqueda de clientes prospectos: El funcionario inmobiliario busca clientes prospectos a través de la internet, referidos, ferias entre otros.
- Coordinación de reunión con el cliente prospecto: El funcionario inmobiliario coordina reunión con el cliente prospecto y durante la visita explica las características y alcance del producto de financiamiento inmobiliario.
- Pre filtra al cliente prospecto y sus accionistas: El funcionario inmobiliario pre filtra al cliente prospecto y a sus accionistas en las centrales de riesgos, Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), Instituto Nacional de Defensa del Consumidor y de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) y listas internas.
- Solicita información al cliente prospecto: El funcionario inmobiliario solicita la documentación requerida en la sección 2.2.2.
- Elaboración de hoja de condiciones: El funcionario inmobiliario con la información que solicita al cliente prospecto realiza el análisis de factibilidad y de cumplir con los requisitos del banco, elabora la hoja de términos en la que se detalla las condiciones crediticias y facilidades crediticias que se le brindará.
- Comité de créditos: Si el cliente prospecto acepta las condiciones de la hoja de términos, el funcionario inmobiliario elabora un estudio de créditos para ser presentado ante la unidad de créditos y su aprobación formal ante un Comité de Créditos de la entidad bancaria.
- Activación de líneas: Una vez aprobado las líneas ante el Comité de Créditos, cliente debe cumplir con las condiciones exigidas para que la entidad bancaria proceda con la activación de los desembolsos de crédito promotor, desembolso de créditos hipotecarios y emisiones de cartas fianzas.

2.2.2. Documentos requeridos para calificar a un financiamiento inmobiliario

Para la calificación de un nuevo promotor/construcción la entidad bancaria solicita la siguiente documentación acorde al checklist de financiamiento inmobiliario (Entidad bancaria X de Lima Metropolitana 2016)

- Curriculum Vitae del promotor y/o constructor.
- Análisis de factibilidad del proyecto (costos de la inversión con desglose de IGV).
- Certificado de parámetros urbanísticos.
- Copia de la escritura pública de la compra y venta del terreno.
- Documentos del anteproyecto aprobado por la municipalidad.
- Tabla de áreas y precios de ventas de las unidades inmobiliarias.
- Tabla de acabados.
- Presupuesto desagregado de obra con desglose de IGV.
- Flujo de caja del proyecto.
- Cronograma de obra valorizado.
- Planos de estructura, eléctricos y sanitarios.
- Estudio de suelos.
- Tasación del terreno.
- Estados financieros de los 03 últimos ejercicios fiscales.

2.2.3. Condiciones crediticias para un proyecto inmobiliario

Las condiciones crediticias que la entidad bancaria X de Lima Metropolitana brinda al promotor/constructor que cumple con los requisitos de evaluación crediticia se basan en la guía operativa de financiamiento inmobiliario de la entidad:

- Aporte del promotor: Monto y porcentaje sobre el costo total del proyecto.
- Nivel de preventa: Monto y porcentaje sobre el total de ventas.
- Plazo para cumplir con la preventa.
- Monto de la línea de financiamiento: Crédito constructor y carta fianza.

- Tasa de interés activa para la línea de crédito constructor.
- Comisión por cobrar por la línea de carta fianza.
- Garantías solicitadas: Contratos firmados, Hipoteca en primer rango a favor de la entidad bancaria, fianza solidaria de la empresa y sus accionistas.

2.2.4. Condiciones para activación de las líneas del proyecto inmobiliario

El promotor/constructor deberá cumplir con los requisitos, según se detalla en la guía operativa de financiamiento inmobiliario de la entidad bancaria X:

- Nivel de aporte exigido.
- Nivel de preventa exigido en el plazo estipulado.
- Licencia de edificación.
- Contratos firmados y garantías constituidas.
- Póliza CAR

2.2.5. Estructura de financiamiento de un proyecto inmobiliario

El costo total del proyecto inmobiliario de financiarse a través de una entidad bancaria presentará la siguiente estructura de financiamiento (Delgado 2017):

$$\text{Costo total} = \text{Aporte} + \text{Ventas} + \text{Financiamiento bancario}$$

- Aporte del promotor/constructor: Comprende al capital propio en efectivo que el promotor proporcionará a su proyecto y que deberá cumplir el porcentaje mínimo exigido por la entidad bancaria. Generalmente este porcentaje se cubre con el costo del terreno y los gastos del diseño del proyecto y sus licencias municipales (Gastos pre-operativos).

- Preventa: Corresponde al capital en efectivo que recibe el promotor por las ventas realizadas que exige la entidad bancaria como una de las condiciones previas a que la entidad bancaria proceda a activar las líneas de crédito.
- Financiamiento Bancario: Corresponde al capital en efectivo que otorga la entidad bancaria para completar el saldo del costo total del proyecto inmobiliario.

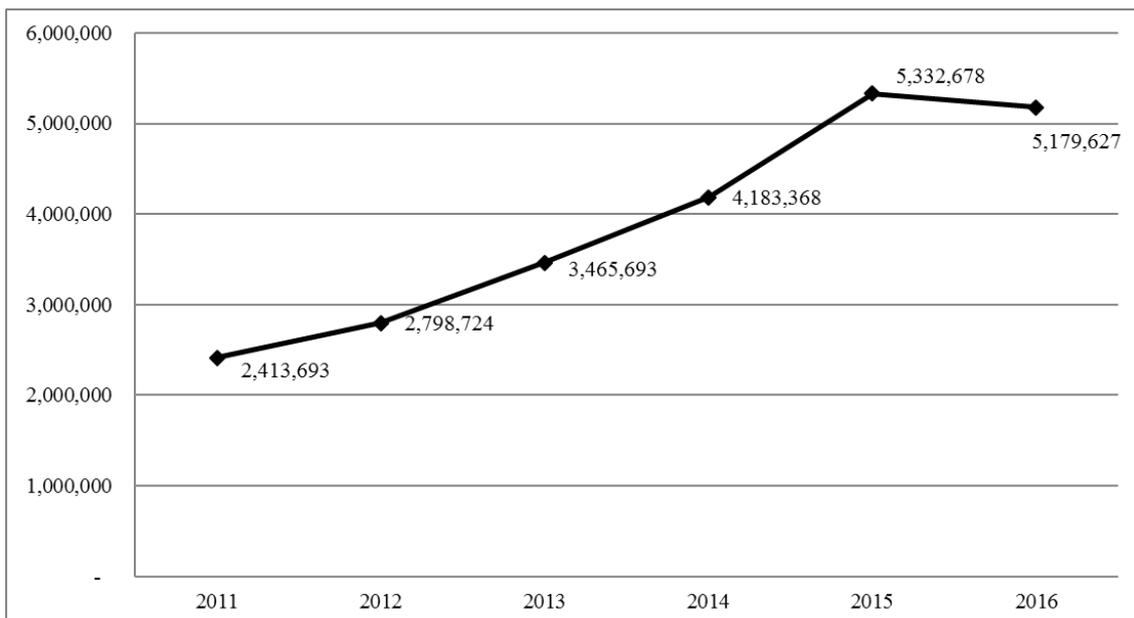
III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. EVALUACIÓN DE LA CANTIDAD Y CALIDAD DE COLOCACIONES BANCARIAS

3.1.1. Cantidad de colocaciones de créditos bancarias al sector construcción

Las colocaciones de créditos bancarios al sector construcción han experimentado un incremento del 121 por ciento desde el año 2011 hasta el año 2015 pasando de S/ 2'413,693 a S/ 5'332,678. Sin embargo, este crecimiento tuvo una contracción para el año 2016 que disminuyó en un 2.87 por ciento, alcanzando un nivel de S/ 5'179,627 como se puede apreciar en la Fig. N 1.

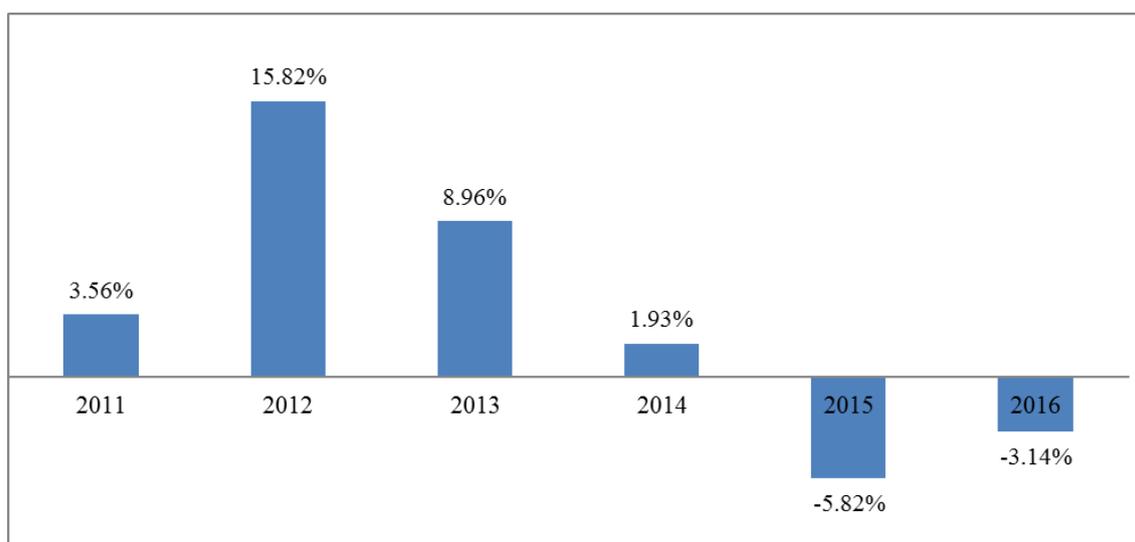
Figura N 1: Colocaciones bancarias al sector construcción
(Miles de S/)



Fuente: SBS (2016)
Elaboración: Propia

Esta contracción se puede explicar por el menor dinamismo que el sector construcción ha experimentado ya que para el año 2016 alcanzó un crecimiento negativo del 3.1 por ciento según data del BCRP (2016). Dado que el sector no está creciendo, las empresas constructoras no tienen la necesidad de solicitar préstamos bancarios para generar negocios, por lo cual las colocaciones bancarias disminuyen. En la Fig. N 2 se aprecia la evolución del sector construcción para el periodo en análisis 2011 – 2016 (INEI 2016, BCRP 2016).

Figura N 2: Variación del PBI sector construcción
(Variación porcentual real)



Fuente: INEI (2016) y BCRP (2016)
Elaboración: Propia

Por otro lado, analizando la participación de las colocaciones bancarias por cada una de las 8 actividades económicas que la SBS divide las colocaciones, se observa que a nivel global las colocaciones bancarias se han venido incrementando año tras año logrando un total de S/ 110'279,633 en colocaciones para el año 2016 representando un incremento del 6.94 por ciento en relación con el año 2015. Sin embargo, 3 actividades económicas tuvieron un decrecimiento para el año 2016 en relación con el año anterior: pesca (-16.54 por ciento), minería (-6,42 por ciento) y construcción (-2.87 por ciento) como se observa en la Tabla N 2 (SBS 2016).

Tabla N 2: Colocaciones bancarios por actividad económica

(Expresado en porcentaje)

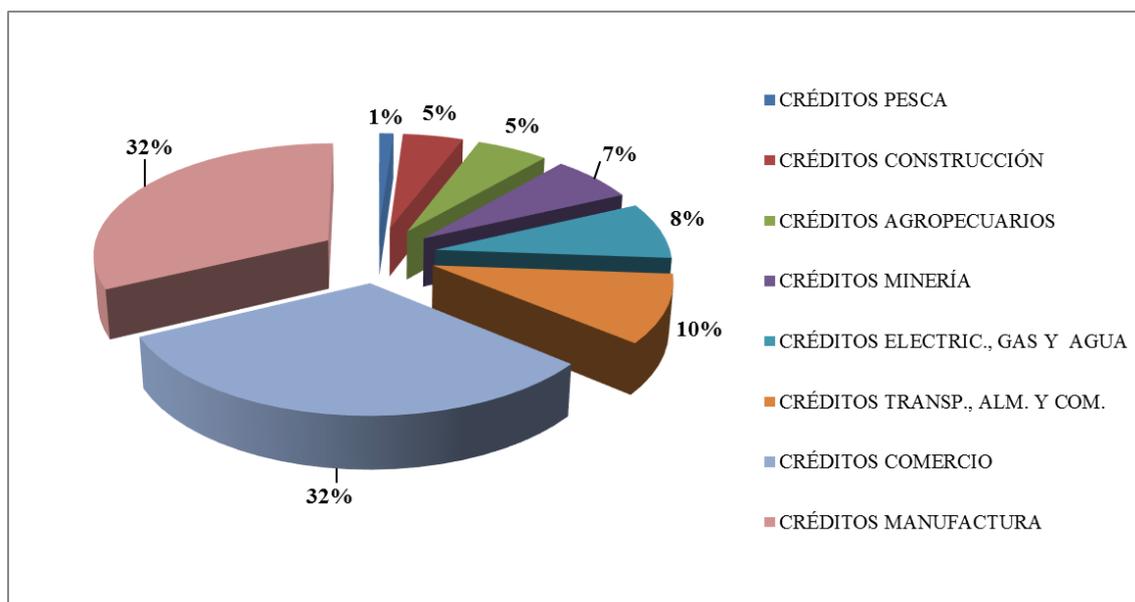
Año	Créditos Agropecuarios (Miles de S/)	Créditos Pesca (Miles de S/)	Créditos Minería (Miles de S/)	Créditos Manufactura (Miles de S/)	Créditos Electric., Gas y Agua (Miles de S/)	Créditos Construcción (Miles de S/)	Créditos Comercio (Miles de S/)	Créditos Transp., Alm. y Com. (Miles de S/)	Total Crédito (Miles de S/)
2011	2,884,906	1,348,479	4,314,494	21,465,877	4,929,668	2,413,693	17,894,234	6,521,966	61,773,317
2012	3,317,789	1,357,357	3,984,486	22,068,286	5,969,000	2,798,724	20,623,121	6,677,337	66,796,098
2013	4,082,150	1,300,992	5,047,608	24,190,084	5,928,845	3,465,693	23,697,573	7,225,286	74,938,232
2014	4,670,903	1,377,280	6,725,661	28,293,918	6,449,380	4,183,368	27,712,560	8,491,775	87,904,845
2015	5,542,324	1,462,291	7,809,286	32,774,967	7,830,931	5,332,678	32,700,224	9,664,159	103,116,861
2016	6,172,068	1,220,355	7,307,608	35,456,823	8,973,821	5,179,627	35,103,074	10,857,256	110,270,633

Fuente: SBS (2016)

Elaboración: Propia

Adicionalmente, en la Fig. N 3 se detalla el porcentaje de participación de cada actividad económica respecto con las colocaciones bancarias para el año 2016, el cual se aprecia que es liderado por los sectores de comercio y manufactura que registran cada uno un porcentaje de participación del 32 por ciento del total de colocaciones bancarias (SBS 2016).

Figura N 3: Participación de las colocaciones bancarias por actividad económica



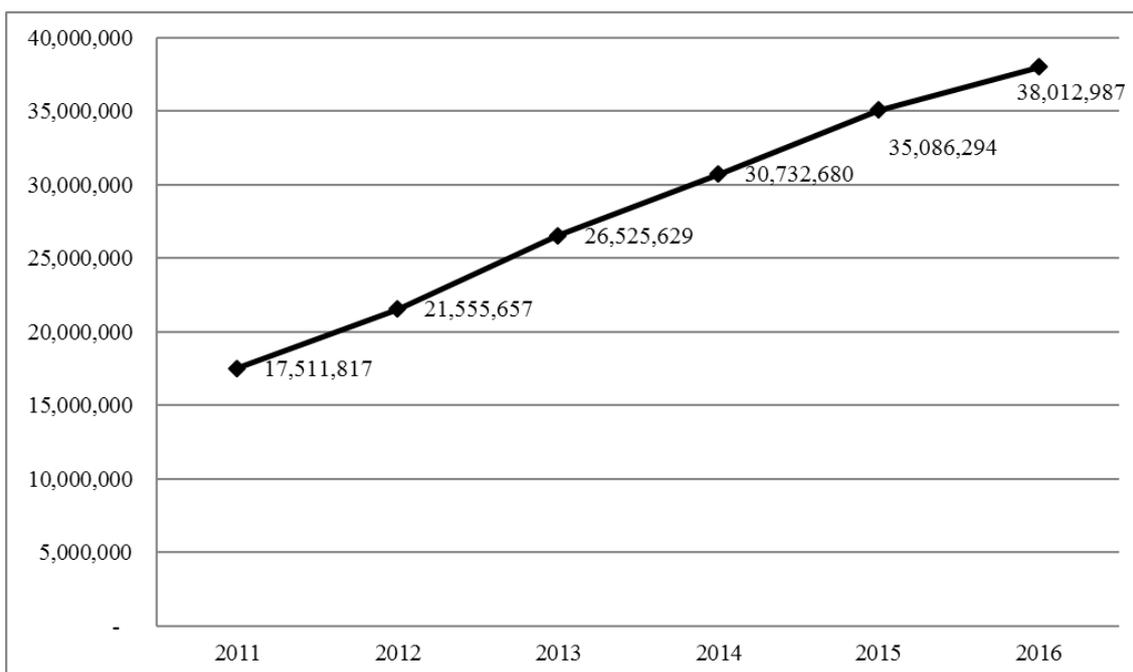
Fuente: SBS (2016)

Elaboración: Propia

3.1.2. Cantidad de colocaciones de créditos hipotecarios

Las colocaciones de créditos hipotecarios a nivel bancario han experimentado un incremento del 117.07 por ciento desde el año 2011 hasta el año 2016 pasando de S/ 17'511,817 a S/ 38'012,987 tal como se aprecia en la Fig. N 4, SBS (2016).

Figura N 4: Colocaciones de créditos hipotecarios
(Miles de S/)



Fuente: SBS (2016)
Elaboración: Propia

Sin embargo, estas colocaciones han ido creciendo a un ritmo menor año tras año. De la información analizada se observa que de un crecimiento del 23 por ciento en el 2012 se reduce a un crecimiento del 8 por ciento para el año 2016 tal como se aprecia en la Tabla N 3 (SBS 2016). Este menor ritmo de crecimiento en las colocaciones se explica por la desaceleración de la economía motivo por el cual las personas están siendo más cautas para realizar la inversión de adquirir un inmueble y gestionar un crédito hipotecario.

Tabla N 3: Evolución de las colocaciones de créditos hipotecarios

(Expresado en miles de soles y porcentaje)

Año	Créditos hipotecarios (Miles de S/)	Variación (porcentaje)
2011	17,511,817.00	-
2012	21,555,656.75	23%
2013	26,525,628.50	23%
2014	30,732,680.33	16%
2015	35,086,293.83	14%
2016	38,012,987.42	8%

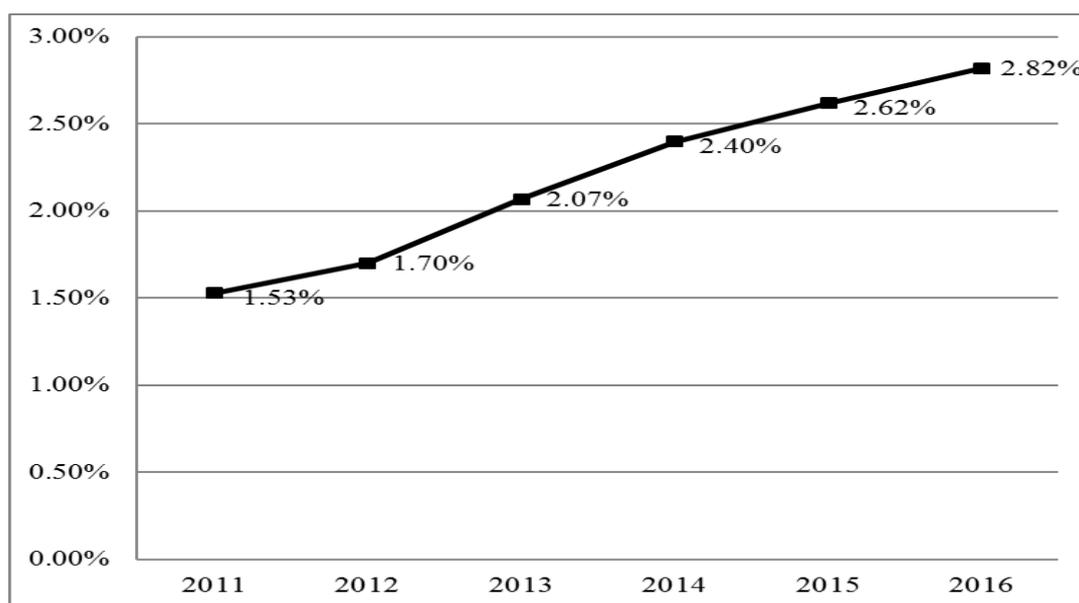
Fuente: SBS (2016)

Elaboración: Propia

3.1.3. Calidad de las colocaciones bancarias

Para medir la calidad de las colocaciones bancarias que incluyen las colocaciones del sector construcción y las colocaciones de créditos hipotecarios, se utilizará el ratio de morosidad que corresponde al porcentaje de créditos directos que se encuentran en situación de vencidos o en cobranza judicial, según la definición de la SBS detallada en su guía del sistema financiero. Se puede apreciar en la gráfica N 5 que el ratio de morosidad de las colocaciones bancarias ha ido incrementando año tras año, pasando de 1.53 por ciento en el 2011 a 2.82 por ciento en el año 2016. Esto quiere decir que por cada S/ 100 soles que la entidad bancaria prestaba en el año 2011, S/ 1.53 caía en mora (vencido/cobranza judicial) y en el año 2016, S/ 2.82 cayó en mora (vencido/cobranza judicial). Este es el riesgo crediticio que estaría enfrentando la entidad bancaria.

Figura N 5: Morosidad de las colocaciones bancarias (porcentaje)



Fuente: SBS (2016)
Elaboración: Propia

De acuerdo con la SBS a partir de julio 2010, los créditos están divididos en 7 tipos: corporativas, grandes empresas, medianas empresas, pequeñas empresas, microempresas, consumo e hipotecario. Debido a que la SBS brinda data de la morosidad por tipo de crédito más no por actividad económica, la calidad de las colocaciones bancarias del sector construcción se asumirá que sigue la misma tendencia que el ratio de morosidad de las colocaciones de la banca. En estricto si quisiéramos obtener el dato de las colocaciones del sector construcción necesitamos saber a qué segmento pertenecen las empresas constructoras que adquieren los créditos bancarios ya que pueden pertenecer al tipo de: empresa corporativa, grandes empresas, mediana empresas, pequeñas empresas y microempresas. En la Tabla N 4 se aprecia que el ratio de morosidad se ha ido incrementado año tras a año en todos los tipos de créditos a excepción del tipo pequeñas empresas y microempresas; sin embargo, ambas están por encima del ratio de morosidad del global de la banca.

Tabla N 4: Morosidad por tipo de crédito (porcentaje)

Año	Morosidad (%)	Morosidad Créditos De Consumo (%)	Morosidad Hipotecario (%)	Morosidad Corporativas (%)	Morosidad Grandes Empresas	Morosidad Medianas Empresas	Morosidad Pequeñas Empresas	Morosidad Microempresas (%)
2011	1.53	2.68	0.92	0.02	0.23	2.37	4.82	2.67
2012	1.70	2.93	0.86	-	0.39	2.40	5.29	2.57
2013	2.07	3.29	0.93	-	0.41	3.31	6.72	3.39
2014	2.40	3.53	1.24	0.01	0.60	4.20	8.61	3.88
2015	2.62	3.39	1.61	0.02	0.91	5.35	9.52	3.81
2016	2.82	3.61	2.16	0.04	1.08	6.00	9.34	3.19

Fuente: SBS (2016)
Elaboración: Propia

La morosidad de los créditos hipotecarios se observa en la Tabla N 5 en el cual el ratio se incrementó súbitamente en el año 2014 y se ha mantenido con altas variaciones en el ratio de mora. Este indicador muestra que cada vez hay más deudores que no pueden cumplir con sus pagos a tiempo y están cayendo en incumplimiento de pago de su préstamo.

Tabla N 5: Variación de la morosidad crédito hipotecario (porcentaje)

Año	Variación de Morosidad Hipotecario (%)
2011	-
2012	-7%
2013	8%
2014	33%
2015	30%
2016	34%

Fuente: SBS (2016)
Elaboración: Propia

Se considera que los resultados obtenidos van acorde a la coyuntura que vive el país y el sector construcción en el año 2016 tanto por la disminución de las colocaciones bancarias como del deterioro de la calidad de la cartera con el aumento del ratio de la morosidad.

Por un lado, es coherente que las colocaciones bancarias a empresas del sector construcción disminuyan dado que los promotores/construtores son más cautelosos para invertir en nuevos proyectos debido a que ante una coyuntura de contracción les tomaría más tiempo el poder recuperar su inversión y más su utilidad. Por otro lado, se aprecia que la calidad de la cartera medida a través de la morosidad se ha ido incrementando a través de los años a nivel del sistema bancario, incluido el sector construcción como los créditos hipotecarios, dado a que tanto los promotores/construtores como los clientes finalistas ante una situación de desaceleración no están generando los ingresos necesarios para poder cumplir con el pago de sus obligaciones dentro de su fecha de pago.

3.2. EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS CREDITICIAS PARA FINANCIAMIENTO INMOBILIARIO EN UNA ENTIDAD BANCARIA

Las políticas crediticias de las entidades bancarias se van adaptando acorde a la coyuntura de la economía del país y a la toma de decisiones internas de cada entidad bancaria. Para poder examinar los cambios en las políticas crediticias se tomará como datos referenciales un proyecto inmobiliario para comparar las exigencias que ha tenido una entidad bancaria en cuanto a la cobertura, el nivel de aporte y preventa, y la estructura de financiamiento. Por ejemplo, una empresa “Constructora Anónima” inicia sus actividades en el año 2012. Ha ejecutado cuatro (04) edificios de vivienda con el financiamiento de una entidad bancaria. Sus proyectos los ha desarrollado en la urbanización Los Sauces, distrito de Surquillo, departamento de Lima.

La empresa se constituye con un capital social de S/ 100,000 y su accionariado está conformado por dos (02) ingenieros civiles ambos con una participación del 50 por ciento.

La empresa “Constructora Anónima” es dueña de un terreno ubicado en la urbanización Los Sauces en el distrito de Surquillo. Sobre el terreno de 300m² se desarrollará un edificio de viviendas conformado por un (01) sótano y ocho (08) niveles. El edificio contará con quince (15) departamentos y dieciséis (16) estacionamientos.

El proyecto Edificio Multifamiliar cuenta con la licencia de edificación aprobada por la Municipalidad de Surquillo. El proyecto Edificio Multifamiliar tiene los siguientes ingresos detallados en la Tabla N 6:

Tabla N 6: Ingresos totales edificio multifamiliar

Descripción	Cantidad	Precio Promedio (S/)	Total de Venta (S/)
Departamentos	15	492,096	7,381,440
Estacionamientos	16	41,766	668,250
			8,049,690

Fuente: Entidad bancaria X de Lima Metropolitana (2016)
Elaboración: Propia

El proyecto Edificio Multifamiliar tiene los siguientes costos que se detallan en la Tabla N 7:

Tabla N 7: Costos Totales Edificio Multifamiliar

Descripción	Valor (S/)
Terreno	2,060,556
Gastos registrales y municipales	263,409
Costo de construcción	3,735,036
Costos administrativos	264,617
Costos de ventas	165,106
Costo total	6,488,724

Fuente: Entidad bancaria X de Lima Metropolitana (2016)
Elaboración: Propia

3.2.1. Cobertura

El nivel de cobertura es un criterio importante en la evaluación interna de la entidad bancaria que se define como:

$$\text{Cobertura} = \frac{\text{(Aporte + Preventa)}}{\text{Costo total}}$$

La cobertura tiene una relación directa al nivel de aporte y al nivel de preventa, y una relación indirecta al costo total. Esta cobertura permite medir el apetito de riesgo que cada entidad bancaria desea asumir. La entidad bancaria por política crediticia interna puede modificar este ratio de cobertura el cual tendrá un efecto directo en el nivel de aporte y/o preventa que se le exigirá al cliente como condición para que se le otorgue el préstamo. Se realiza un análisis de cómo ha ido variando la cobertura a través de los años en una entidad bancaria y se determina que esta ha ido aumentando y que puede ser explicado debido a la coyuntura económica que ha ido viviendo el país. A medida que la economía del país se desacelera, hay menos gente dispuesta a adquirir un inmueble y esto genera que las ventas en los proyectos se desaceleren. Considerando que las ventas son el medio de pago de los promotores/constructores por el préstamo que le otorga la entidad bancaria, si éstas se desaceleran, la entidad bancaria tenderá a endurecer sus políticas crediticias para las nuevas evaluaciones y así tratar de mitigar su riesgo crediticio. Se puede apreciar en la Tabla N8 la variación de la cobertura a través de los años para un proyecto inmobiliario en el segmento socioeconómico B la cual pasa de un 60 por ciento en el 2011 a un 80 por ciento en el año 2016.

Tabla N 8: Variación de la cobertura

Año	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Cobertura	60%	60%	60%	70%	75%	80%

Fuente: Entidad bancaria X de Lima Metropolitana (2016)

Elaboración: Propia

Esto quiere decir que dependiendo del año en que hubiera sido evaluado el proyecto Edificio Multifamiliar las condiciones habrían variado. Se aprecia en la Tabla N 9 que el nivel de aporte + preventa se ha ido incrementando desde el año 2011 al 2016. Mientras más cobertura se pida, la entidad bancaria financiará menos y su riesgo disminuye.

Tabla N 9: Variación de la cobertura Edificio Multifamiliar

Año	2011 – 2013	2014	2015	2016
a) Aporte S/	3,893,234.40	4,542,106.80	4,866,543.00	5,190,979.20
b) Preventa S/				
c) Costo total S/	6,488,724.00	6,488,724.00	6,488,724.00	6,488,724.00
Cobertura ((a+b)/c)	60%	70%	75%	80%

Fuente: Entidad bancaria X de Lima Metropolitana (2016)

Elaboración: Propia

3.2.2. Nivel de aporte

El nivel de aporte es un criterio importante en la evaluación interna de la entidad bancaria que se define como:

$$\text{Aporte} = \frac{\text{Capital invertido del Promotor/Constructor}}{\text{Costo total}}$$

Este criterio no ha variado ya que se solicita como aporte mínimo que el cliente aporte el terreno y los gastos preoperativos. En la medida que la entidad bancaria solicite una mayor cobertura, se podrá solicitar un mayor aporte al mínimo exigido por política.

3.2.3. Nivel de preventa

El nivel de preventa es un criterio importante en la evaluación interna de una entidad bancaria que se define como:

$$\text{Preventa} = \text{Unidades Vendidas} / \text{Total de Unidades, o}$$

$$\text{Preventa} = \text{Importe Vendido} / \text{Ingreso Total de Venta}$$

La preventa corresponde a las unidades vendidas antes de que la obra arranque su etapa de construcción o, si lo vemos por el lado bancario, corresponde a las unidades vendidas antes de que se le otorgue el préstamo. La preventa permite medir la aceptación que tiene el proyecto en la zona con lo cual mientras más rápido el promotor/constructor logre la preventa exigida, el riesgo de caer en incumplimiento de pago disminuye. La entidad bancaria define dentro de sus políticas internas cual es la preventa mínima que

solicita para los proyectos inmobiliarios. A través de los años el nivel de preventa en la entidad bancaria para un proyecto del segmento B ha oscilado entre 25 por ciento y 35 por ciento del total de unidades o del ingreso total. Se toma como referencia los datos del proyecto Edificio Multifamiliar y se obtiene que si se solicita una preventa del 25 por ciento el cliente deberá vender 4 unidades equivalente a S/ 2'012,422.50 en tanto si se solicita una preventa del 35 por ciento el cliente deberá vender 5 unidades equivalente a S/ 2'817,391.50. La información se detalla a continuación en la Tabla N 10:

Tabla N 10: Variación del nivel de preventa

Preventa departamentos (%)		25%	35%
N total de departamentos		15	15
N de preventa de departamentos		4	5
Preventa de departamentos (S/)	(a+b)	2,012,422.50	2,817,391.50
a) Cuota inicial (S/)	10%	201,242.25	281,739.15
b) Hipotecarios preventa (S/)	90%	1,811,180.25	2,535,652.35

Fuente: Entidad bancaria X de Lima Metropolitana (2016)

Elaboración: Propia

Es importante señalar que el nivel de preventa ha ido aumentando a través de los años en vista que esta depende directamente del nivel de cobertura mínima. Esto quiere decir que si la entidad bancaria ha ido aumentando la preventa mínima es porque ha ido endureciendo sus condiciones crediticias y que tiene un menor apetito de riesgo. En la medida que un proyecto tenga más preventa la entidad bancaria prestará menor cantidad de dinero.

3.2.4. Estructura de financiamiento

La entidad bancaria ha realizado un ajuste en su estructura de financiamiento con lo cual participa con un menor porcentaje de financiamiento. Hasta el año 2015, la entidad bancaria consideraba que durante la etapa constructiva el promotor/constructor solo recibía la cuota inicial de la preventa. Sin embargo, a partir del año 2016, la entidad

bancaria ajusta sus políticas crediticias y considera que durante la etapa constructiva el promotor/constructor recibirá la totalidad del monto de la preventa con lo cual se considera la cuota inicial (10 por ciento del monto de la preventa) más el saldo de la preventa (90 por ciento del monto de la preventa). Para poder explicar únicamente la variación en la estructura de financiamiento se asumirá que el nivel de preventa y aporte es el mismo para el año 2015 y el año 2016 para el caso del proyecto Edificio Multifamiliar. De esta manera, para el año 2015 se tenía una estructura de financiamiento como se detalla en la Tabla N 11 en el cual el aporte ascendía a S/ 2'256,629 equivalente al 35 por ciento del costo total, las cuotas iniciales de la preventa ascendían a S/ 201,242 que representaba el 3 por ciento del costo total y la entidad bancaria financiaba una línea de S/ 4'030,853 que representaba el 62 por ciento del costo total.

Tabla N 11: Estructura de financiamiento al 2015

Descripción	Valor (S/)	Fuente de financiamiento		
		Aporte (S/)	Cuota inicial preventa (S/)	Banco (S/)
Terreno	2,060,556	2,060,556		-
Gastos registrales y municipales	263,409	155,159		108,250
Costo de construcción	3,735,036	-	201,242	3,533,793
Costos administrativos	264,617	24,404		240,214
Costos de ventas	165,106	16,510		148,596
Costo total	6,488,724	2,256,629	201,242	4,030,853
Porcentaje de participación	100%	35%	3%	62%

Fuente: Entidad bancaria X de Lima Metropolitana (2016)

Elaboración: Propia

A partir del año 2016, la entidad bancaria ajustó sus políticas, y se tiene una estructura de financiamiento como el que figura en la Tabla N 12 en el cual el aporte asciende a S/ 2'256,629 equivalente al 35 por ciento del costo total, el monto de cuota inicial de la preventa asciende a S/ 201,242 que representaba el 3 por ciento del costo total, el monto del saldo de la preventa asciende a S/ 1'811,180 que representa el 28 por ciento del

costo total y la entidad bancaria financia una línea de S/ 2'219,672 que representaba el 34 por ciento del costo total.

Tabla N 12: Estructura de financiamiento al 2016

Descripción	Valor (S/)	Fuente de financiamiento			
		Aporte(S/)	Cuotas iniciales preventa (S/)	Saldo preventa (S/)	Banco (S/)
Terreno	2,060,556	2,060,556	-	-	-
Gastos registrales y municipales	263,409	155,159	-	-	108,250
Costo de construcción	3,735,036	-	201,242	1,811,180	1,722,613
Costos administrativos	264,617	24,404	-	-	240,214
Costos de ventas	165,106	16,510	-	-	148,596
Costo total	6,488,724	2,256,629	201,242	1,811,180	2,219,672
Porcentaje	100%	35%	3%	28%	34%

Fuente: Entidad bancaria X de Lima Metropolitana (2016)

Elaboración: Propia

Este cambio en la estructura de financiamiento en el año 2016, permite al Banco tener una menor exposición en cada proyecto que financia, dado que sólo otorga la línea de préstamo justo y necesario que requiere el cliente. Al ajustar la línea de préstamo e incrementar la participación del monto recibido de la preventa, la entidad bancaria exige al cliente que agilice y fortalezca su estrategia de cobranza de sus preventas ya que con ese dinero la obra se financia. Se realiza el comparativo en la Tabla N 13 entre ambas estructuras de financiamiento con los datos referenciales del proyecto Edificio Multifamiliar y se obtiene que el monto que inicialmente financiaba la entidad bancaria ahora es asumido en su totalidad por el monto de la preventa.

Tabla N 13: Variación entre estructura de financiamiento al 2015 y 2016

Estructura de financiamiento	Aporte(S/)	Cuotas iniciales preventa (S/)	Saldo de preventa (S/)	Banco (S/)
Año 2015	2,256,629	201,242.25		4,030,853
Año 2016	2,256,629	201,242.25	1,811,180	2,219,672
Variación	-	-	1,811,180	-1,811,180

Fuente: Entidad bancaria X de Lima Metropolitana (2016)

Elaboración: Propia

Se considera que la entidad bancaria ha reaccionado de manera correcta tomando las medidas en ajustar sus políticas crediticias para el otorgamiento de préstamos a los promotores/constructores dada a la coyuntura de desaceleración que vive el país y el sector construcción al año 2016. La entidad bancaria busca generar ganancias minimizando su riesgo y esto lo logra reduciendo su riesgo crediticio con el ajuste de sus políticas crediticias internas.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. CONCLUSIONES

1. Las colocaciones de créditos bancarios al sector construcción se incrementó año a año desde el 2011 al 2015, sufriendo una contracción en el año 2016 que es explicado por el estancamiento en el crecimiento económico del sector construcción. Asimismo, se determina que las colocaciones de créditos hipotecarios se han incrementado anualmente desde el 2011 al 2016; sin embargo, el ritmo de crecimiento cada vez ha sido menor debido a que la desaceleración sigue la tendencia del bajo crecimiento de la economía peruana. Finalmente, se determina que la calidad de las colocaciones bancarias medida a través de la morosidad, que incluye las colocaciones del sector construcción y los créditos hipotecarios, se han ido deteriorando en el periodo analizado del 2011 al 2016 y ha seguido la tendencia del bajo crecimiento de la economía del país.
2. La entidad bancaria ha tomado medidas ante la desaceleración y deterioro de la calidad de sus colocaciones para el cual ha ajustado sus políticas crediticias para financiamiento inmobiliario solicitando una mayor cobertura y financiando una menor cantidad en cada proyecto inmobiliario. Dado que la entidad bancaria busca generar ganancias minimizando su riesgo, ha optado en reducir su riesgo crediticio con el ajuste de sus políticas crediticias internas.

4.2. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda analizar las medidas anunciadas por el Gobierno Peruano para poner en marcha el Plan de Impulso Económico tales como la dinamización del empleo formal, la aceleración de Obras por Impuestos, el estímulo a la inversión minera entre otras.
2. Se recomienda a la entidad bancaria hacer un seguimiento directo a la evolución de las cifras macroeconómicas tanto del país como del sector construcción para que puedan estar preparados para adaptar sus políticas crediticias en caso de que se muestren signos de recuperación económica del sector y del país. En el caso de no recuperación y el deterioro de la calidad de la cartera continua, se recomienda tener un área de cobranzas y recuperaciones preparado para tomar un plan de ejecución de garantías.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar, G.; Camargo, G.; y Morales, R. 2010. Análisis de la Morosidad en el Sistema Financiero Peruano (en línea). Instituto de Estudios Peruanos, Lima – Perú. Consultado 10 Setiembre de 2017. Disponible <http://www.old.cies.org.pe/files/documents/investigaciones/politica-macroeconomica-y-crecimiento/analisis-de-la-morosidad-en-el-sistema-bancario-peruano.pdf>
- Banco Central de Reserva del Perú. 2016. Memorias Anuales del Banco Central de Reserva del Perú 2016 (en línea). Banco Central de Reserva, Lima – Perú. Consultado 01 de Setiembre de 2017. Disponible <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/memoria-anual/memoria-2016.html>
- Banco Central de Reserva del Perú. 2016. Reporte de Estabilidad Económica Noviembre 2016 (en línea). Banco Central de Reserva, Lima – Perú. Consultado 14 set. 2017. Disponible en <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Estabilidad-Financiera/ref-noviembre-2016.pdf>
- Banco Central de Reserva del Perú. 2016. Indicadores del Mercado Inmobiliario (en línea). Banco Central de Reserva, Lima – Perú. Consultado 12 set. 2017. Disponible en <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Notas-Estudios/2016/nota-de-estudios-60-2016.pdf>
- Cámara Peruana de la Construcción. 2016. XXI Estudio del Mercado de Edificaciones en Lima Metropolitana y el Callao – 21° Estudio – Año 2016. Instituto de la Construcción y el Desarrollo. Primera Edición. Lima, Perú.
- Delgado, P.; Fernandini, M. 2017. Crédito promotor para impulsar la oferta privada de vivienda nueva. Lineamientos para su implementación (en línea). Banco Interamericano de Desarrollo, Paraguay. Consultado 01 set. 2017. Disponible en <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/8151/Credito-promotor-para-impulsar-la-oferta-privada-de-vivienda-nueva.PDF?sequence=1>

- Fernández-Baca, J. 2009. Mercados Financieros, Instituciones e Instrumentos. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Primera Edición. Lima, Perú.
- Flores, S.; Flores, J. 2008. Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, Vol. XIV, No. 1 (ene-jun), pp. 221-253.
- Friedman, J.; Harris, J.; Lindeman, J. 2004. Dictionary of real estate terms. 6.º edición. Hauppauge, NY: Barron's Educational Series, Inc.
- Mishkin, F. 2014. Moneda, banca y mercados financieros. Víctor Campos Olguín traductor y Guillermo Domínguez Chávez Editor. Décima Edición. México. Pearson. 712 páginas.
- Miles, M.; Netherton, L.; Schmitz, A. 2015. Real Estate Development: Principles and Process. 5.º edición. Washington, D.C.: Urban Land Institute (ULI).
- Nicholson, W. 2001. Microeconomía Intermedia y sus Aplicaciones. Mildred Ciociano Gonzáles traductor y Lily Solano Arévalo Editora. Octava Edición. Bogotá, Colombia. McGraw-Hill Interamericana S.A. 615 páginas.
- Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones. 2016. Memorias Institucional 2016 (en línea). SBS, Lima – Perú. Consultado 01 set. 2017. Disponible en http://sbs.gob.pe/repositorioaps/0/0/jer/pub_memorias/20170712_SBS-Memoria-2016.pdf
- Tong, J. 2014. Finanzas empresariales. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Primera Edición. Lima, Perú.
- Varian, H. 2006. Microeconomía Intermedia. Antoni Bosch Editor. Séptima Edición. Barcelona, España.