

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD



**Análisis del impacto del programa techo propio en la rentabilidad de la
empresa inmobiliaria DINOSAN SAC, periodo 2021**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR

Gaudy Gabriela Tenorio Rimarachin

ASESOR

Eduardo Rojas Saenz

<https://orcid.org/0000-0003-4429-0735>

Chiclayo, 2023

**Análisis del impacto del programa techo propio en la
rentabilidad de la empresa inmobiliaria DINOSAN
SAC, periodo 2021**

PRESENTADA POR

Gaudy Gabriela Tenorio Rimarachin

A la Facultad de Ciencias Empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo
para optar el título de

CONTADOR PÚBLICO

APROBADA POR

Flor de Maria Beltran Portilla

PRESIDENTE

Rosita Catherine Campos Diaz

SECRETARIO

Eduardo Rojas Saenz

VOCAL

Dedicatoria

A mis padres por el apoyo brindado durante mi vida universitaria, por sus consejos, motivación en cada momento difícil y en especial a Dios por permitirme terminar satisfactoriamente mi carrera.

Agradecimiento

A mis padres por siempre haberme acompañado en cada momento de mi vida universitaria, a Dios por ser mi guía en los momentos difíciles y por brindarme salud para cumplir cada una de mis metas.

TESIS_GAUDY GABRIELA TENORIO RIMARACHIN

INFORME DE ORIGINALIDAD

20%	20%	1%	9%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	hdl.handle.net Fuente de Internet	3%
2	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	2%
3	repositorio.urp.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	vsip.info Fuente de Internet	1%
6	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1%
7	dspace.unitru.edu.pe Fuente de Internet	1%
8	www.coursehero.com Fuente de Internet	1%
9	Submitted to Universidad Ricardo Palma Trabajo del estudiante	<1%

Índice

Resumen	12
Abstract	13
I. Introducción	14
II. Marco teórico	16
2.1. Antecedentes	16
2.2. Marco teórico	18
2.2.1. Programa Techo Propio	18
2.2.2. Rentabilidad	20
III. Metodología	24
3.1. Tipo y nivel de investigación	24
3.2. Diseño de investigación	25
3.3. Población, muestra y muestreo	25
3.4. Criterios de selección	25
3.5. Operacionalización de variables	25
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	27
3.7. Procedimientos.....	27
3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos	27
3.9. Matriz de consistencia.....	28
3.10. Consideraciones éticas.....	29
IV. Resultados	30
4.1. Aspectos generales (funciones, responsabilidades) de la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC.	30
4.1.1. Descripción	30
4.1.2. Misión	31
4.1.3. Visión.....	31
4.1.4. Matriz FODA	31
4.1.5. Organigrama	32
4.1.6. Funciones	32
4.1.7. Políticas de gestión de clientes	33
4.1.8. Gestión de proveedores.....	34
4.1.9. Plan de adquisiciones anual	34
4.1.10. Cartera de clientes.....	34
4.1.11. Relación entre la inmobiliaria con el Programa Techo Propio	35
4.1.12. Operaciones con el Programa Techo Propio.....	35

4.1.13. Requisitos que la empresa debe cumplir para que pueda acceder al bono	36
4.1.14. Supervisión	36
4.1.15. Estrategias	37
4.1.16. Dificultades	37
4.1.17. Objetivos esperados	38
4.2. Descripción del proceso de ejecución del programa Techo Propio en la empresa inmobiliaria DINOSAN SAC.	38
4.2.1. Pasos	38
4.3. Analizar la rentabilidad mediante indicadores financieros de la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC.	45
4.3.1. Análisis de la rentabilidad.....	45
4.4. Análisis de los criterios de proyección de la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC.	64
4.4.1. Estado de Situación Financiera solo del Programa Techo Propio periodo 2020 y 2021.....	64
4.4.2. Proyección del Estado de Resultados	66
V. Discusión	73
VI. Conclusiones	74
VII. Recomendaciones	75
VIII. Lista de referencias	76
IX. Anexos	78

Lista de tablas

Tabla 1: Valor del bono	20
Tabla 2: Población, muestra y muestreo	25
Tabla 3: Variables de estudio	25
Tabla 4: Operacionalización de variables	26
Tabla 5: Técnicas e instrumentos de recolección de datos	27
Tabla 6: Matriz de consistencia	28
Tabla 7: Descripción del servicio	30
Tabla 8: Matriz FODA.....	31
Tabla 9: Funciones por área.....	32
Tabla 10: Promociones	34
Tabla 11: Relación de la inmobiliaria con el Programa Techo Propia	35
Tabla 12: Requisitos que la empresa debe cumplir para acceder al bono	36
Tabla 13: Estrategias.....	37
Tabla 14: Análisis Vertical del Estado de Situación financiera.....	46
Tabla 15:Estructura del activo del año 2020 y 2021	47
Tabla 16: Estructura del pasivo-año 2020 y 2021	48
Tabla 17: Estructura del patrimonio-año 2020 y 2021	49
Tabla 18: Análisis Vertical del Estado de Resultados	50
Tabla 19: Análisis Horizontal del Estado de Situación financiera	52
Tabla 20: Análisis Horizontal del Estado de Resultados.....	53
Tabla 21: Ratio Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE).....	54
Tabla 22: Ratio Rendimiento sobre la inversión (ROA)	55
Tabla 23: Ratio Utilidad Activo	56
Tabla 24: Ratio Utilidad Ventas	57
Tabla 25: Ratio Utilidad por acción.....	58
Tabla 26: Ratio Utilidad por acción.....	59
Tabla 27: Ratio Utilidad por acción.....	60
Tabla 28: DUPONT	61
Tabla 29: Resumen Ratios de Rentabilidad	62
Tabla 30: Calculo del EVA.....	62
Tabla 31: Cálculo del EBITDA	63

Tabla 32: Margen EBITDA	63
Tabla 33: Detalle de ingresos	64
Tabla 34: EEFF solo del Programa Techo Propio	65
Tabla 35: EERR solo del programa Techo Propio	66
Tabla 36: Ventas periodo 2020 y 2021	67
Tabla 37: Ventas proyectadas	68
Tabla 38: Costo de ventas periodo 2020 y 2021	68
Tabla 39: Proyección Costo de Ventas	69
Tabla 40: Gastos financieros periodo 2020 y 2021	69
Tabla 41: Gastos financieros proyectados	70
Tabla 42: Utilidad Neta periodo 2020 y 2021	70
Tabla 43: Proyección Utilidad Neta	71

Lista de figuras

Figura 1: Clasificación de la rentabilidad	21
Figure 2: Organigrama.....	32
Figura 3: Objetivos esperados	38
Figura 4: Proceso de ejecución del Programa Techo Propio en la empresa inmobiliaria	42
Figura 5: Estructura del activo-año 2020 y 2021.....	47
Figura 6: Estructura del pasivo-año 2020 y 2021	48
Figura 7: Estructura del patrimonio-año 2020 y 2021	49
Figura 8: Estructura del Estado de Situación financiera.....	51
Figura 9: Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)	54
Figura 10: Rendimiento sobre la inversión (ROA).....	55
Figura 11: Utilidad activo	56
Figura 12: Utilidad ventas	57
Figura 13: Utilidad por acción.....	58
Figure 14: Margen de utilidad bruta	59
Figure 15: Margen Neto de utilidad.....	60
Figure 16: Análisis DUPONT	61
Figura 17: Proyección Ventas Netas periodo 2020 al 2024	67
Figure 18: Proyección del EERR periodo 2020 al 2024.....	71

Lista de anexos

Anexo 1: Estados financieros periodo 2020 y 2021	78
Anexo 2: Estado de resultados periodo 2020 y 2021	79
Anexo 3: Instrumento I.....	79
Anexo 4: Instrumento II.....	80

Resumen

El gobierno impulsa programas de vivienda social que reúne personas que carecen de una vivienda propia para que puedan obtener un techo con los servicios básicos como: luz, agua y desagüe. El programa Techo Propio que brinda el estado peruano es un motor importante en la creación de valor social mediante el establecimiento de fuentes de trabajo a beneficio de la población mediante la implementación de espacios públicos de alta calidad que apoyen la salud, el bienestar y la integración social. La demanda de vivienda siempre estará ligada a la búsqueda de brindar la mejor calidad de vida posible con el fin de lograr crecimiento personal y familiar a cada uno de los beneficiarios, por lo que siempre habrá oportunidades claras para que bancos e inmobiliarias se involucren en la financiación, alquiler de vivienda y brinden apoyo a todas las familias solicitantes en el país.

La problemática que presenta este trabajo de investigación es conocer que tan rentable es el Programa Techo propio como parte del portafolio de la empresa inmobiliaria DINOSAN SAC.

El objetivo principal de la investigación fue analizar la rentabilidad de la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC en la ejecución del Programa Techo Propio periodo 2021.

Para ello, se utilizó una metodología de enfoque cualitativo y cuantitativo de tipo descriptiva y de nivel correlacional. La población fue la empresa inmobiliaria DINOSAN SAC y la muestra fue la información financiera analizada sobre el proceso de ejecución del Techo Propio en la Empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC y para la recolección de datos se aplicó una entrevista al gerente general de la empresa mediante la ficha de entrevista.

Finalmente, dentro de los resultados se expone de forma detallada el análisis de la rentabilidad en la información financiera de la empresa por medio de los indicadores de rentabilidad; por otro lado, se realizó una proyección de crecimiento del año 2022 al 2024 a fin de que la empresa establezca metas a largo plazo y pueda lograr los resultados esperados según la proyección realizada. Es por ello que se recomienda aprovechar la oportunidad de negocio que brinda el programa Techo Propio y que se debe seguir trabajando con ella a futuro.

Palabras clave: Programa Techo Propio, Rentabilidad.

Abstract

The government promotes social housing programs that bring together people who lack their own home so that they can obtain a roof with basic services such as: electricity, water and drainage. The Techo Propio program provided by the Peruvian state is an important engine in the creation of social value through the establishment of sources of work for the benefit of the population through the implementation of high-quality public spaces that support health, well-being and integration. Social. The demand for housing will always be linked to the search to provide the best possible quality of life in order to achieve personal and family growth for each of the beneficiaries, so there will always be clear opportunities for real estate agents to get involved in financing, rent housing and provide support to all applicant families in the country.

The problem presented by this research work is to know how profitable the Own Roof Program is as part of the portfolio of the real estate company DINOSAN SAC.

The main objective of the research was to analyze the profitability of the real estate company DINOSAN SAC in the execution of the Techo Propio Program for the period 2021.

For this, a methodology of qualitative and quantitative approach of descriptive type and correlational level was obtained. The population was the real estate company DINOSAN SAC and the sample was the financial information analyzed on the process of execution of the Own Roof in the Real Estate Company DINOSAN SAC and for data collection an interview was applied to the general manager of the company through the data sheet. interview.

Finally, within the results, the analysis of the profitability in the financial information of the company is exposed in detail through the profitability indicators; on the other hand, a growth projection was made from 2022 to 2024 so that the company establishes long-term goals and can achieve the expected results according to the projection made. That is why it is recommended to take advantage of the business opportunity offered by the Techo Propio program and to continue working with it in the future.

Keywords: Techo Propio Program, Profitability.

I. Introducción

Sin duda alguna, la pandemia y la crisis política afecto al sector inmobiliario en el año 2020, siendo este sector uno de los más importantes en el país, pues la oferta y demanda es muy activa a consecuencia del aumento del número de familias que tienen la necesidad de adquirir vivienda y la construcción de viviendas.

Hoy en día, es considerado una buena elección para invertir, pues este importante mercado no solo está compuesto por la oferta y demanda de bienes inmuebles, sino que comprende otros ámbitos como la promoción inmobiliaria, la inversión que puede ser efectuada por particulares o empresas y la financiación que es el acto que aprueba la adquisición y la ejecución de proyectos inmobiliarios.

La problemática evidencia la necesidad de analizar la rentabilidad del programa Techo en la empresa inmobiliaria DINOSAN SAC, con la finalidad de conocer cómo afecta en la rentabilidad el producto Techo Propio como parte de su portafolio. Para este caso se analizó documentación financiera y aplicó indicadores financieros que permitan conocer si se está cumpliendo con los objetivos trazados dentro de la organización; por esta razón, se hace la siguiente pregunta: ¿Es rentable para la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC el producto Techo Propio como parte de su portafolio?

Fondo Mi Vivienda (2022) sostiene que el programa Techo Propio es un programa del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS) para facilitar ayuda económica habitacional a familias peruanas de menores recursos, mientras que, Contreras y Palacios (2016) exponen que el cálculo de la rentabilidad es un mensaje directo de gran importancia para los inversionistas y accionistas, mostrando eficiencia, eficacia y productividad a través de la utilidad de las ventas y la adecuada gestión de los recursos del directorio de la empresa.

Los autores Gamboa y Niño (2019) concluyeron que, al analizar la rentabilidad en el desarrollo del Programa Techo Propio respecto al proceso de consignación del Bono Familiar Habitacional, permitirá que muchas familias peruanas puedan acceder a una vivienda de calidad, lo que contribuirá a la implementación de nuevas estrategias como: un mejor control en el filtro de los beneficiarios que adquieren las viviendas y de la documentación.

En el presente trabajo de investigación se analizó que tan rentable es el Programa Techo Propio como parte del portafolio de la empresa inmobiliaria DINOSAN SAC, conociendo desde el primer objetivo los aspectos generales (funciones, responsabilidades) de la empresa inmobiliaria; en el segundo objetivo el proceso de ejecución del Programa Techo Propio en la

empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC por medio de un flujograma, en el tercer objetivo se realizó el análisis mediante indicadores de rentabilidad para en el cuarto objetivo realizar la proyección de crecimiento desde el año 2022 hasta el año 2024.

Los resultados obtenidos en la presente investigación demostraron que el Programa Techo Propio es un producto rentable para la inmobiliaria, representando una oportunidad de negocio a corto y largo plazo. Analizar la rentabilidad es importante porque permite saber si la inversión ha sido eficaz o no. Así mismo, indica qué cantidad del dinero o capital invertido se ha recuperado.

El aporte es que se ha realizado una proyección de crecimiento desde el año 2022 hasta el año 2024 y se ha demostrado mediante el análisis de indicadores de rentabilidad que el Programa Techo Propio es rentable, por lo que se sugiere que se siga trabajando con este programa.

El presente trabajo contiene 8 capítulos: introducción; revisión de la literatura; materiales y métodos; resultados y discusión; conclusiones; recomendaciones; lista de referencias y anexos.

II. Marco teórico

2.1. Antecedentes

Para el análisis e indagación de la presente problemática se incluirán las siguientes tesis como antecedentes:

Herrera (2015) el investigador señaló en su investigación el principal factor que contribuyó al desarrollo del Programa Techo propio en la región. Se estudió la causa del aumento favorable que se ha tenido a partir del año 2009, existiendo un gran número de ciudadanos que no tienen acceso a ella, como consecuencia de la pobreza y de la mala gestión de las autoridades. Siendo la vivienda en el Perú uno de los temas más preocupantes a pesar del crecimiento económico en los últimos años que se continúa sin resolver, mostrando el déficit de viviendas que se presenta de forma cualitativa y cuantitativa. Por otro lado, las autoridades no plantean nuevas estrategias que generen buenos resultados pues se tienen que emplear nuevas políticas para luchar con estas deficiencias.

Gamboa y Niño (2019) en su investigación concluyeron que, al determinar las debilidades y puntos de progreso en el desarrollo del Programa Techo Propio (Fondo Mivivienda) respecto al proceso de consignación del Bono Familiar Habitacional. Se implementaron nuevas estrategias como: un mejor control en el filtro de los beneficiarios que adquieren las viviendas y sobre la documentación brindada. Pues se observó que muchos de los beneficiarios no se ajustaron al perfil que el programa solicitó, generando preocupación ya que no se realizaron las supervisiones respectivas de post-entrega, propiciando que muchos de estos realizaran modificaciones en las viviendas.

Huamán (2019) señala que tras el análisis de la documentación concedida por las entidades promotoras que operan con el Fondo Mivivienda, propuso alternativas de solución frente a la carencia habitacional en todo el país. El estado peruano estableció el programa Techo Propio mediante el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS) para favorecer a todas las familias de bajos recursos, planteando un mejor control en los procesos administrativos con la finalidad de garantizar la aplicación del subsidio de vivienda otorgado por el estado, de forma transparente, objetiva al momento de la inscripción y construcción. Por consiguiente, si el proceso no se da de manera clara no se obtendrán los objetivos esperados a favor de la población.

Álvarez y Valencia (2017) señalan en su investigación que se observó una falta de supervisión al manual de procedimientos para la asignación de los bonos habitacionales

brindado por el Fondo Mivivienda generando grandes problemas financieros y constantes reclamos por las entidades con la que esta operaba. Se analizó diferentes puntos concernientes al modelo del negocio, debiendo tener un mayor control interno para la mejor toma de decisiones, pues según este análisis se debió establecer políticas económicas sobre la información financiera en el área de liquidez con el fin de conocer cómo se encontraba la empresa y generar alternativas de solución frente a la problemática pues fueron cerradas 8 filiales de la empresa R&R Contratistas Generales SAC.

Torres y Urraca (2017) en su investigación sostienen que al llevar al máximo la rentabilidad con respecto al proyecto Los Sauces de Tarapoto que impulsa la empresa CISAC traería un beneficio a futuro. Mientras otras empresas inmobiliarias se centran en desarrollar proyectos en la capital, esta encontró un nuevo mercado en las que sus proyectos fueron un éxito. Se examinó la información financiera sugiriendo que es lo que beneficiaría a la empresa y cuáles son las estrategias a emplear como: la realización de marketing, un estudio de mercado, análisis de las fortalezas y debilidades. Puesto que la rentabilidad es de gran importancia para determinar cuánto se está ganando y de esta manera medir la capacidad de una inversión para la mejor toma de decisiones.

Ramírez y Canales (2021) sostienen que al realizar un estudio del déficit habitacional para la aplicación de estrategias por parte del estado peruano, es necesario determinar el nivel de satisfacción mediante los testimonios de las familias beneficiadas, observando a la vez si se está cumpliendo de forma correcta con el procedimiento respectivo, mediante la recopilación de información por medio de los distintos censos que se realizaron en años anteriores, proponiendo alternativas de solución para la adecuada función del programa en su modalidad de Construcción en Sitio Propio. Lo que se desea lograr es que cada familia de bajos recursos pueda acceder a una vivienda digna, brindando información a las entidades reguladoras con el fin de que el gobierno tenga mayor preocupación en los distintos proyectos sociales y se generen mayores puestos de trabajo.

Díaz (2018) sostiene en su investigación la evaluación de la repercusión de la mano de obra en la construcción de viviendas del Programa Techo Propio, identificando cual fue el costo por la construcción de dicho bien. Dicha información fue analizada en base a la normativa establecida para el proceso de construcción. Las consecuencias que generan las ineficiencias en el sector inmobiliario son las siguientes: no se logan alcanzar los resultados a

corto y largo plazo y la falta de mayor control administrativo que garantice el buen desarrollo de sus funciones.

2.2.Marco teórico

Se examinará las variables de estudio puesto que una buena base teórica ayudará a elaborar un análisis sólido de los resultados obtenidos en el trabajo de investigación, sin ella será imposible analizar los resultados.

2.2.1.Programa Techo Propio

a. Definición

Fondo Mi Vivienda (2022) sostiene que es un programa de ayuda dirigido a familias de bajos recursos económicos para que puedan adquirir una vivienda, la que incluye servicios básicos para satisfacer las necesidades de los beneficiarios.

b. Beneficios

Fondo Mi Vivienda (2022) indica que el Bono Familiar Habitacional - BFH, que ofrece el Estado es un subsidio que se le brinda a una familia de forma gratuita como recompensa a su dedicación al trabajo. El valor de este bono depende a las categorías a las que familias postulen, como son las siguientes:

- Para comprar su vivienda el Bono es de S/ 38,500
- Para construir su vivienda el Bono es de S/ 26,400
- Para mejorar su vivienda el Bono es de S/ 10,120

c. Requisitos

Fondo Mi Vivienda (2022) señala que los requisitos que debe cumplir cada familia para calificar al programa son los siguientes:

- Ser parte de un Grupo Familiar.
- Para la compra de una vivienda: El Ingreso mensual no puede ser mayor a los S/ 3,715.10
- Para la construcción de una vivienda: El Ingreso Familiar Mensual (IFM) no debe sobrepasar los S/ 2,706.20
- Mejoramiento de una vivienda: El ingreso no puede ser mayor a los S/ 2,706.30.
- No haber admitido antes apoyo habitacional del Estado.
- Si se desea adquirir una vivienda no se deberá poseer otra o algún terreno en el país.

- Si se desea construir o mejorar la vivienda, tienen que ser dueños del predio donde se llevará a cabo la obra, estando debidamente inscrito en Registros Públicos, y no se debe poseer otro terreno o vivienda en el país.

d. Registro

Fondo Mi Vivienda (2022) indica que se debe de realizar el siguiente registro:

- Realizar la inscripción del Grupo Familiar en cualquier Oficina o Centro Autorizado en todo el país.
- Presentar el DNI y el del cónyuge o conviviente, poseer los datos completos de todos los integrantes del Grupo Familiar (Nombre, DNI, fecha de nacimiento).

Si la jefatura familiar está integrada por una pareja conviviente, el formulario debe ser suscrito por ambas partes. Si la jefatura familiar está conformada por una pareja casada, el formulario debe ser suscrito por cualquiera de los ya antes mencionados.

e. Entidades financieras donde se puede solicitar:

Fondo Mi Vivienda (2022) sostiene que las entidades financieras donde se puede acceder a este programa son las siguientes: Banco BBVA Perú, Banco Pichincha, CMAC Huancayo, CMAC Ica, CMAC Maynas, CMAC Sullana, Edpyme miCasita, Interbank, Mibanco.

f. Adquisición de Vivienda Nueva

Fondo Mi Vivienda (2022) refiere sobre la Modalidad de Adquisición de Vivienda Nueva – AVN lo siguiente:

- Esta modalidad está dirigida a las familias que no tienen vivienda ni terreno para que compren una Vivienda de Interés Social (VIS) o VIS Priorizada con ayuda del Bono Familiar Habitacional - BFH.
- El valor de las viviendas hasta S/ 109,200
- El Bono Familiar Habitacional - BFH es un premio al esfuerzo ahorrador y no se devuelve.

g. Valor del bono

El valor del Bono Familiar Habitacional depende del valor de la vivienda a comprar:

Tabla 1*Valor del bono*

Tipo VIS	Valor de vivienda	Bono Familiar Habitacional
VIS Priorizada en Lote Unifamiliar	Hasta S/ 55,000	9.4 UIT S/41,360
VIS en Lote Unifamiliar	Hasta S/ 68,000	9.7 UIT- S/42,680
VIS en Lote Unifamiliar	Hasta S/ 87,400	8.75 UIT S/38,500
VIS en Edificio Multifamiliar/Conjunto Residencial/Quinta	Hasta S/ 109,200	

Nota: Esta tabla muestra el bono familiar habitacional según el valor de la vivienda, tomado del fondo MiVivienda (2022).

h. Normativa

Fondo Mi Vivienda (2022) señala como marco legal o normativa lo siguiente:

Según Decreto N° 054-2002-VIVIENDA se estableció el Programa de Techo a cargo del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.

La autoridad tiene a su cargo el Fondo Hipotecario de Vivienda - Fondo MIVIVIENDA, el cual continúa con esta actividad luego de su transformación en Fondo MIVIVIENDA S.A. Ley N° 28579, modificada por el Decreto N° 1057. De igual forma, el Decreto Supremo N° 008-2009-VIVIENDA, emitido el 10 de abril de 2009, prioriza el desarrollo de programas de vivienda rural que subsidiarán a las familias para que construyan viviendas. Teniendo como objetivo promover mecanismos para asegurar que las personas tengan acceso a una buena vivienda que sea adecuada a sus capacidades económicas y estimular la participación del sector privado en la construcción masiva de vivienda social.

2.2.2. Rentabilidad

a. Definición

Ripalda (2017) manifiesta que la rentabilidad se ve afectada por una serie de factores, como la intensidad de las ventas (cuando caen los precios de venta), el costo de producción (la fluctuación del precio de compra en el mercado), otro factor es el financiero ya que los costos financieros serán asumidos por la empresa del deudor.

Figura 1

Clasificación de la rentabilidad



Nota: Esta figura muestra la clasificación de la rentabilidad.

b. Tipos

Revista Contabilidad (2022) considera a la rentabilidad de 2 tipos:

i. Rentabilidad Económica o del Activo (ROI)

Para medir la rentabilidad de un activo el resultado a tener en cuenta es el siguiente: el beneficio antes de impuestos y los beneficios parciales. Este cálculo se utiliza para saber cuánto ha ganado una empresa mediante las inversiones realizadas. Se calcula de la siguiente manera:

$$ROI = \frac{\text{Beneficio antes de impuestos e intereses}}{\text{Activo total}}$$

ii. Rentabilidad Financiera o de los Fondos Propios (ROE)

El ROE busca medir el rendimiento del capital, pues mide la ganancia que una empresa obtiene con su propio dinero. Su cálculo es el siguiente:

$$ROE = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Fondos propios}}$$

c. Ratios

Céspedes y Rivera (2019) indican que los ratios de rentabilidad son los siguientes:

i. Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)

Se obtiene dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio neto de la empresa. Mide el rendimiento de los fondos invertidos por el inversor.

$$\text{Beneficio neto sobre el patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital o patrimonio}} = \%$$

ii. Rendimiento sobre la inversión (ROA)

El ROA se obtiene dividiendo la utilidad neta entre los activos totales, para establecer una gestión general eficaz y mostrar la rentabilidad de todos los activos existentes con lo que cuenta la empresa.

$$\text{Rendimiento sobre la inversión} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}} = \%$$

iii. Utilidad Activo

Muestra la eficiencia con la que se utilizan los activos de una empresa y se calcula dividiendo las ganancias antes de intereses e impuestos sobre los activos.

$$\text{Utilidad activo} = \frac{\text{Ut. Antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo}} = \%$$

iv. Utilidad ventas

Representa la utilidad que recibe la empresa por cada unidad de venta. Se obtiene dividiendo la utilidad antes de intereses e impuestos entre las ventas obtenidas.

$$\text{Utilidad ventas} = \frac{\text{Ut. antes de intereses e impuestos}}{\text{Ventas}} = \%$$

v. Utilidad por acción

Determina las utilidades netas por acción común. Se trata de dividendos distribuidos por la empresa por cada acción común en circulación. El beneficio por acción es un indicador de la rentabilidad de la compañía.

$$\text{Utilidad por acción} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Numero de acciones comunes}} = \text{UM}$$

vi. Margen Bruto

El margen de beneficio bruto mide la rentabilidad del negocio. Representa el porcentaje de los ingresos totales luego de incurrir en costos directos en relación al rendimiento de los bienes y servicios vendidos.

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}} = \%$$

vii. Margen Neto

Mide el porcentaje de cada UM de ventas que queda después de deducir todos los gastos, incluidos los impuestos. Cuanto mayor sea el margen de beneficio neto será más beneficioso para la empresa.

$$\text{Margen Neto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} = \%$$

viii. Análisis DU-PONT

Este análisis combina métrica de gestión y rendimientos, mostrando su impacto en la rentabilidad de un activo, ayuda a determinar si la compañía está utilizando de manera eficaz sus recursos.

$$\text{DUPONT} = \frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Activo total}} = \%$$

• EVA

Díaz y Rodríguez (2018) sostienen que:

a. Definición

El EVA es una medida de productividad, el EVA positivo es cuando el rendimiento del capital supera sus costos creando valor económico. Un valor de EVA negativo indica que el recurso se está agotando.

b. Cálculo

i. Utilidad antes de Intereses y Después de Impuestos (UAIDI)

$$\text{UAIDI} = \text{Utilidad Neta} + \text{Gastos financieros} - \text{Ingresos no operacionales}$$

ii. Activo Neto Financiado (ANF)

$$ANF = Deuda\ de\ corto\ plazo + Deuda\ de\ largo\ plazo + patrimonio$$

iii. Costo Promedio Ponderado (CPPC)

- Porcentaje de participación de la deuda costosa y el patrimonio en el ANF.
- Ratio de Oportunidad Patrimonial y Tasa de Interés de Deuda.
- El porcentaje del costo promedio ponderado de los bienes.

iv. Reemplazar valores

$$EVA = UAIDI - ANF \times CPPC$$

• **EBITDA**

Díaz y Rodríguez (2018) sostiene que:

a. Definición

El EBITDA, también conocido como ingreso operativo bruto, mide el ingreso operativo total antes de los gastos financieros y se utiliza para medir el comportamiento y la situación financiera de las empresas.

b. Cálculo

$$EBITDA = Utilidad\ operativa + Depreciación + Amortización$$

$$Margen\ EBITDA = EBITDA / Ventas$$

III. Metodología

3.1. Tipo y nivel de investigación

La investigación presenta un enfoque cuantitativo y cualitativo pues se realizó para el primer y segundo objetivo la recolección de datos teniendo como instrumento la ficha de entrevista, para el tercer y cuarto objetivo se realizó el análisis de la rentabilidad y la proyección de crecimiento mediante la información financiera proporcionada por el gerente de la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC.

El tipo de investigación es descriptiva ya que se realizó el análisis e interpretación de la información financiera para analizar la rentabilidad mediante indicadores y de esta forma la elaboración de la proyección de crecimiento en el estado de resultados con la finalidad de conocer que tan rentable es el Programa Techo Propio como parte del portafolio de la empresa.

El nivel de la investigación es correlacional, por ende, se empleará para recopilar información entrevistas a fin del posterior análisis de la información financiera.

3.2. Diseño de investigación

El diseño de la investigación es de tipo descriptivo, analítico no experimental.

3.3. Población, muestra y muestreo

Tabla 2

Población, muestra y muestreo

Población	Muestra	Muestreo
Empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC	Información documental sobre proceso de ejecución del Techo Propio en la Empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC.	Es no probabilística

3.4. Criterios de selección

Los criterios para realizar esta investigación están basados en la problemática de la empresa en conocer que tan rentable es el Programa Techo Propio como parte del portafolio de la empresa inmobiliaria DINOSAN SAC.

3.5. Operacionalización de variables

Tabla 3

Variables de estudio

Variable independiente	Variable dependiente	Variable intermitente
Programa Techo Propio	Rentabilidad	La empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC

Tabla 4*Operacionalización de variables*

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
PROGRAMA TECHO PROPIO	Según el Portal oficial del Fondo Mi Vivienda (2022) sostiene que es un programa dirigido exclusivamente a familias de bajos recursos económicos, la misma que contará con servicios básicos de luz, agua y desagüe.	Nos va a permitir conocer el grado de rentabilidad por parte de este programa a favor de la empresa inmobiliaria DINOSAN SAC.	- Adquisición de Vivienda Nueva	- Nivel de satisfacción - Tiempo de durabilidad - Requisitos - Registro - Valor del bono
RENTABILIDAD	Contreras y Palacios (2016) sostienen que el cálculo de la rentabilidad es un mensaje directo de gran importancia para los inversionistas y accionistas, mostrando eficiencia, eficacia y productividad a través de la utilidad de las ventas y la adecuada gestión de los recursos del directorio de la empresa.	Nos va a permitir conocer que tan rentable es el programa Techo propio en la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC	- Rentabilidad económica - Rentabilidad financiera - Ratios de rentabilidad	- Rendimiento sobre el patrimonio (ROE). - Rendimiento sobre la inversión (ROA). - ROI - Utilidad de las ventas. - Utilidad por acción. - Margen Bruto. - Margen de Utilidad Bruta. - Margen de Utilidad Neto. - DUPONT

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Tabla 5

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas	Instrumentos
Entrevista	Ficha de entrevista

3.7. Procedimientos

Una vez identificada la población del objeto a estudiar, se realizó una entrevista al gerente en la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC para conocer las generalidades y como es el proceso de ejecución del programa Techo Propio en la empresa. También se realizó un análisis sobre la rentabilidad y la proyección de crecimiento a la información financiera para establecer metas a largo plazo.

3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos

- a) El primer objetivo se desarrolló mediante una entrevista al gerente general de la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC para conocer los aspectos generales de la empresa.
- b) El segundo objetivo se desarrolló mediante una entrevista al gerente general de la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC para conocer el proceso de ejecución del programa Techo Propio en la construcción de módulos de Techo Propio.
- c) El tercer objetivo se realizó mediante el procesamiento de la información financiera proporcionada por la empresa, el cual permitió analizar e interpretar la rentabilidad mediante indicadores, gráficos y tabulaciones de la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC.
- d) El cuarto objetivo se realizó mediante el procesamiento de la información financiera brindada por la compañía, para la posterior proyección de crecimiento elaborada al Estado de Resultados hasta el año 2024 en la empresa inmobiliaria DINOSAN SAC y así establecer metas a largo plazo.

3.9. Matriz de consistencia

Tabla 6

Matriz de consistencia

TÍTULO	PROBLEMA	JUSTIFICACIÓN	MARCO TEÓRICO	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	DISEÑO METODOLÓGICO
				OBJETIVO GENERAL		
Análisis del impacto del programa techo propio en la rentabilidad de la empresa inmobiliaria DINOSAN SAC, periodo 2021	¿Es rentable para la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC el producto Techo Propio como parte de su portafolio?	<p>Justificación teórica</p> <p>Analizar la rentabilidad mediante ratios financieros y de esta forma identificar si es rentable el Programa Techo Propio como parte de su portafolio para la empresa inmobiliaria.</p> <p>Justificación metodológica</p> <p>Desarrollar un análisis de la rentabilidad para conocer como se encuentra la empresa para la mejor toma de decisiones. Inicia con el análisis de indicadores financieros para la posterior proyección de crecimiento.</p> <p>Justificación práctica</p> <p>La empresa podra conocer que tan rentable es trabajar con el Programa Techo Propio dentro de su portafolio para la posterior toma de decisiones, despues de conocer como se encuentra la empresa financieramente.</p>	<p>Programa Techo Propio</p> <p>Generalidades (Definición, beneficios requisitos y registro)</p> <p>Entidades donde se puede solicitar.</p> <p>Adquisición de Vivienda Nueva</p> <p>Valor del bono</p> <p>Normativa</p> <p>Rentabilidad</p> <p>Definición y tipos</p> <p>ROE</p> <p>ROA</p> <p>ROI</p> <p>Utilidad de las ventas</p> <p>Utilidad por acción</p> <p>Margen Bruto</p> <p>Margen Neto</p>	<p>Analizar la rentabilidad de la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC en la ejecución del Programa Techo Propio.</p> <p>OBJETIVOS ESPECIFICOS</p> <p>a) Conocer los aspectos generales (funciones, responsabilidades) de la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC.</p> <p>b) Describir el proceso de ejecución del Programa Techo Propio en la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC.</p> <p>c) Analizar la rentabilidad mediante indicadores financieros de la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC.</p> <p>d) Analizar los criterios de proyección de la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC.</p>	<p>El programa Techo Propio es el producto mas rentable dentro del portafolio de la empresa inmobiliaria DINOSAN SAC.</p> <p>VARIABLES</p> <p>Variable Dependiente</p> <p>Rentabilidad</p> <p>Variable independiente</p> <p>Programa Techo Propio</p>	<p>Tipo y nivel de investigación</p> <p>Tipo: Descriptiva</p> <p>Nivel: Correlacional</p> <p>Enfoque: Cualitativo y cuantitativo</p> <p>Diseño de investigación</p> <p>No experimental</p> <p>Técnicas de investigación</p> <p>Entrevista</p> <p>Instrumentos de investigación</p> <p>Ficha de entrevista</p>

3.10. Consideraciones éticas

La información brindada por parte del gerente de la empresa inmobiliaria es considerada de carácter confidencial por tal motivo se cambiará el nombre de la misma a DINOSAN SAC y el tratamiento de la información que se proporcionará será solo para fines académicos.

Valdez y Bedolla (2021) sostienen que la confidencialidad es de gran importancia porque garantiza que la información financiera esté protegida contra la divulgación sin el consentimiento de las personas encargadas. Esta confirmación es posible a través de un conjunto de reglas que restringen el acceso a ella.

IV. Resultados

4.1. Aspectos generales (funciones, responsabilidades) de la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC.

Nota: Información proporcionada por el gerente general mediante una entrevista:

4.1.1. Descripción

La inmobiliaria DINOSAN SAC inició sus actividades en el año 2020 en la ciudad de Chiclayo, obteniendo ingresos de los meses de enero, febrero y marzo de ese mismo año, por lo que después se suspendieron todas las actividades por la covid-19 hasta iniciar el periodo 2021, teniendo ingresos por parte del programa Techo Propio, convenios y terceros. FOGAPI es la institución encargada de administrar el dinero brindado por parte del gobierno, siendo el intermediario entre la entidad y el estado. El programa Techo Propio pasa un filtro a todos aquellos que deseen adquirir el bono, seleccionando a quienes cumplan con los requisitos y de esos clientes aprobados el estado desembolsará el bono a la cuenta corriente de FOGAPI para la posterior ejecución del proyecto. La adquisición de casas se ve de forma directa pero la empresa no lo va a construir, se ha contratado el servicio de un especialista en construcción de módulos de techo propio que posee su propia empresa constructora y es la empresa inmobiliaria quien comprara y entregara los materiales para la ejecución de la obra.

Tabla 7

Descripción del servicio

Servicios	¿Por qué elegirnos?	Distribución de vivienda
La habilitación urbana contará con todos los servicios básicos: luz, agua, desagüe, pistas, veredas y áreas de recreación.	Por la ubicación, fácil acceso, con servicio de transporte público combis y colectivos.	<ul style="list-style-type: none"> - Dormitorio principal. - Dormitorio secundario. - Sala-Comedor. - Patio - Jardín. - Lavandería. - Cocina. - Baño.

Nota: Esta tabla muestra el servicio que la población recibirá cuando acceda al beneficio de este programa, la información fue proporcionada por el gerente de la empresa mediante una entrevista.

La empresa inmobiliaria trabaja mediante la modalidad Adquisición de Vivienda Nueva (AVN), la vivienda es adquirida al contado o financiado y no se solicita sustento de ingresos para poder acceder a ella ya que el bono del Programa Techo Propio tiene como objetivo principal ayudar a las familias de bajos recursos. El titular deberá tener una carga familiar ya sea de esposa(o), hijos, mamá, papá, abuela, etc. Pero lo principal es que no tenga ninguna propiedad en Registros Públicos y que no presente ningún apoyo del estado antes (Techo propio, Fondo Mi Vivienda, etc.).

4.1.2. Misión

Brindar apoyo personalizado tanto a personas y empresas permitiendo atender todas las necesidades del mercado inmobiliario, asegurando ganancias crecientes, impulsadas por la responsabilidad y la transparencia por los intereses de las personas.

4.1.3. Visión

Ser la empresa número uno de la provincia en la que las personas confíen como primera opción a la hora de vender, comprar y alquilar casas.

4.1.4. Matriz FODA

Tabla 8

Matriz FODA

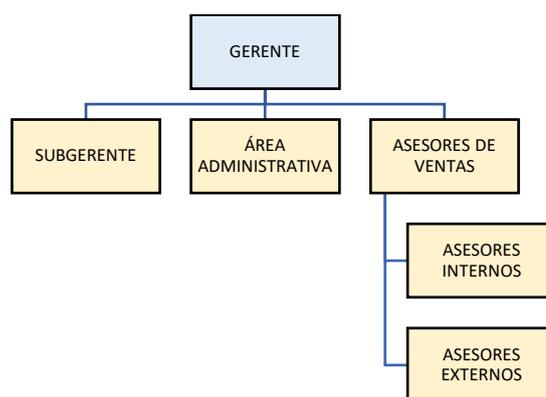
Fortalezas	Oportunidades
Capacidad de tomar decisiones rápidas.	Poca capacidad de satisfacer la demanda de vivienda en el país.
Buena capacidad técnica para trabajos de construcción	Desarrollo del sector.
Entendimiento de los clientes y proveedores.	Gran número de profesionales en el campo laboral
Trato personal a los clientes.	Migración de la población en el país.
Gestión activa clara.	Renta alta.
Debilidades	Amenazas
Poco conocimiento financiero.	Economía inestable
El posicionamiento de marca no existe.	Diferentes preferencias de los clientes
Poca experiencia.	Variación de precios en materiales.

Pocas promociones.	Compite con marcas famosas.
Nueva tecnología de la competencia.	Precio competitivo bajo.

4.1.5. Organigrama

Figure 2

Organigrama



Nota: Esta figura muestra el flujograma de la empresa, proporcionada por el gerente mediante una entrevista.

4.1.6. Funciones

Tabla 9

Funciones por área

Funciones por área	
Gerente	<ul style="list-style-type: none"> - Planificación de las actividades que se ejecutan en la empresa. - Organización de recursos de objetos. - Determinar dónde crecerá la empresa a corto, mediano y largo plazo. Establecer metas que definan la dirección y el trabajo de la organización. - Crear una estructura organizativa basada en la competencia, los mercados y los actores externos para competir más y ganar más cuota de mercado.

	<ul style="list-style-type: none"> - Investigar diversas cuestiones financieras, administrativas y de marketing.
Subgerente	<ul style="list-style-type: none"> - Asistir a los gerentes en la organización, planificación e implementación de la estrategia. - Coordinación de las actividades. - Seguimiento del progreso con respecto a los objetivos semanales, mensuales, trimestrales y anuales. - Supervisar y motivar a los empleados. - Analizar el comportamiento del consumidor y ajustar el posicionamiento del producto. - Asegurarse de que todos los empleados cumplan con las políticas de la empresa.
Área de administración	<ul style="list-style-type: none"> - Preparar acciones para condiciones futuras. - Atraer mano de obra. - Supervisar las actividades diarias de los subordinados. - Coordinar las actividades de la organización. - Asegurar que las actividades de la empresa se alineen con las políticas y objetivos de la empresa.
Área de asesoría	<ul style="list-style-type: none"> - Asesorarte en todo el proceso de compra. - Supervisión de asesores internos y externos. - Apoyar a otros asesores de su equipo.
Área de asesoría de ventas interno	<ul style="list-style-type: none"> - Altos dotes de comunicación. - Saber escuchar a los clientes. - Perfil enfocado a la planificación estratégica. - Informar al cliente sobre las condiciones del contrato, forma de pago, fecha de entrega y servicio postventa.

4.1.7. Políticas de gestión de clientes

La empresa proporciona el cronograma de pago a cada cliente y brinda promociones al año como: en el mes de mayo se brinda 60 días calendario incluyendo sábados y domingo para cancelar si el cliente desea el monto total por la adquisición de la vivienda y así lograr obtener un descuento de S/ 1000, por el día del padre la empresa brinda 90 días sin el cobro

de intereses a las cuotas. Toda transacción se realiza en moneda nacional, el pago es por cuotas, la cuota es fija y el interés es prudente de acuerdo al mercado actual.

Tabla 10

Promociones

	Mayo	Junio
PROMOCIONES	Descuento de S/ 1000 (pago inmediato por la adquisición de la vivienda)	90 días sin intereses (Día del padre)

Nota: Esta tabla muestra las promociones que proporciona la empresa a los clientes, información brindada por el gerente mediante una entrevista.

4.1.8. Gestión de proveedores

La elaboración de los módulos de Techo Propio es manejada de manera directa por los socios, la misma empresa va a proveer al encargado de la construcción los materiales con la finalidad de tener seguridad del tipo de materiales que se va a emplear. El presupuesto y el requerimiento se realiza directamente con la empresa que se encarga de la construcción pues se va solicitando los materiales conforme se vaya avanzando la obra.

4.1.9. Plan de adquisiciones anual

Los socios de la empresa realizaron la compra de una maquinaria para producir ladrillos con el fin de que cuando se inicie la construcción de las casas habitacionales no puedan quedar desabastecidos en materiales de construcción, pero la empresa inmobiliaria no lo va a construir, sino que se adquiere los servicios de un tercero. Esta adquisición no será con fines lucrativos en el sentido de vender a otras inmobiliarias u otras empresas, la producción es exclusivamente para la inmobiliaria.

4.1.10. Cartera de clientes

Son los asesores de ventas quienes manejan esta cartera, estos realizan activaciones en los diferentes puntos del departamento de Lambayeque. No todos los clientes con los que se cuentan son de la región, también pueden adquirir estos servicios peruanos en el extranjero, pero si un extranjero desea adquirir una vivienda no será posible. Por otro lado, si ese

extranjero es pareja de un peruano, la persona peruana puede presentarse como el titular porque el beneficio es netamente para personas peruanas.

4.1.11. Relación entre la inmobiliaria con el Programa Techo Propio

Tabla 11

Relación de la inmobiliaria con el Programa Techo Propio

Inmobiliaria	Adquisición de viviendas
La inmobiliaria es un intermediario entre el estado y las personas, el Techo Propio solicita a la empresa la documentación con respecto a los clientes para que sea analizada, si la documentación está conforme y completa será presentada por paquete al Techo Propio para que posteriormente se realice la entrega del bono y se inicie con el procesos respectivo.	La adquisición de casas se ve de forma directa pero la empresa no lo va a construir, se ha contratado el servicio de un especialista en construcción de módulos de techo propio que posee su propia empresa constructora y es la empresa inmobiliaria quien comprara y entregara los materiales para la ejecución de la obra.

Nota: Esta tabla muestra cómo se ejecuta el Programa Techo Propia en la empresa, información proporcionada por el gerente mediante una entrevista.

4.1.12. Operaciones con el Programa Techo Propio

El techo propio solo pedirá a la empresa que se le presente la ficha de los clientes, lo verifica, aprueba y realiza el desembolso. La entidad de administrar el dinero es FOGAPI.

FOGAPI: Es una institución financiera regulada y supervisada por el Banco, Seguros y AFP, especializada en la prestación de servicios de garantía para las micro y pequeñas empresas (MYPE), facilitando el acceso al crédito a personas naturales y jurídicas que desarrollen cualquier actividad empresarial. (FOGAPI, 2019). La función por parte del estado será directamente con FOGAPI, la empresa inmobiliaria le hace saber lo que se ha avanzado, lo verifica y realiza el desembolso respectivo. Posteriormente el estado supervisará a FOGAPI y esta comunicará lo que la empresa inmobiliaria le informe con respecto a la ejecución de la obra.

4.1.13. Requisitos que la empresa debe cumplir para que pueda acceder al bono

Tabla 12

Requisitos que la empresa debe cumplir para acceder al bono

Para la presentación al FMV
<p>a) Carta de confirmación de la sociedad financiera garante</p> <p>b) Ficha de información básica del proyecto en formato físico y digital (Anexo 1), la ficha deberá estar firmada por el representante legal de la Empresa y el garante por la financiera.</p> <p>c) estudio de factibilidad del proyecto, que demuestre que el proyecto ha sido debidamente evaluado por la compañía financiera y es técnica, económica y financieramente viable.</p> <p>d) Plano modelo de vivienda, plano de situación, planeamiento integrado e hitos que concretan la oferta.</p> <p>e) Una copia textual de la propiedad actualizada.</p> <p>f) Permiso de construcción</p> <p>g) Disponibilidad de agua, alcantarillado y electricidad en caso de que el establecimiento comercial de la ciudad reciba electricidad y agua del terreno y declaración del promotor que confirme que la casa se pondrá en uso.</p> <p>h) Formularios SPLAFT 1,2,2-A 5,6 y 7 debidamente diligenciados.</p>

Nota: Esta tabla muestra los requisitos que la empresa debe cumplir para acceder al bono, información proporcionada por el gerente mediante una entrevista.

4.1.14. Supervisión

Dentro de la empresa el área administrativa se comunica diariamente con el gerente general mostrando todos los movimientos de las cuentas y como se está llevando a cabo el proceso con cada cliente. Es muy difícil que una inmobiliaria pierda, una inmobiliaria puede generar pérdidas cuando se administra el dinero de forma incorrecta por parte de los trabajadores. Con respecto a la obra, se realiza la supervisión por parte del ingeniero y arquitecto encargado, siendo supervisados por la empresa inmobiliaria y esta misma por FOGAPI.

4.1.15. Estrategias

Tabla 13

Estrategias

Estrategias de adquisición de viviendas	Estrategias de ventas
<ul style="list-style-type: none"> - La adquisición por parte de la empresa de una maquinaria para la elaboración de los ladrillos que van hacer netamente para inmobiliaria. 	<ul style="list-style-type: none"> - El interés es un porcentaje bajo con respecto al mercado. - Descuentos y promociones según fechas festivas del año. - Activaciones para promocionar el servicio brindado por la empresa inmobiliaria. - Redes sociales activas al servicio del público.

Nota: Esta tabla muestra las estrategias de adquisición y ventas, información proporcionada por el gerente mediante una entrevista.

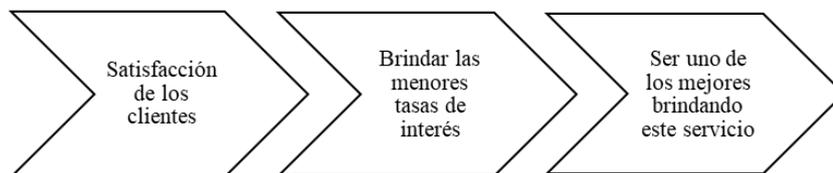
4.1.16. Dificultades

Por ser una empresa nueva, en cuestión de gerencia los dueños no cuentan con experiencia alguna sobre los requerimientos que exige el Ministerio de Vivienda, por ende, se han contratado los servicios externos de asesores que conozcan de esta materia a fin del asesoramiento respecto a la elaboración de la carpeta que el Fondo Mi Vivienda exige a las empresas inmobiliarias para obtener el código del Techo Propio, que es la identificación que toda inmobiliaria debe tener si trabaja con este programa. En este proceso trabajan conjuntamente la gerencia, el área administrativa y la asesora externa.

4.1.17. Objetivos esperados

Figura 3

Objetivos esperados



Nota: Esta figura muestra los objetivos esperados por parte de la empresa, información proporcionada por el gerente mediante una entrevista.

Los objetivos de la empresa se ven reflejados en la satisfacción de los clientes por los precios accesibles, las tasas de interés, la facilidad de financiamiento, el ambiente laboral y la atención personalizada por parte de los asesores.

4.2. Descripción del proceso de ejecución del programa Techo Propio en la empresa inmobiliaria DINOSAN SAC.

Nota: Información proporcionada por el gerente mediante una entrevista:

4.2.1. Pasos

Paso 1: Inscripción al Programa Techo Propio

- a) Registro del grupo familiar en cualquiera de las Oficinas y Centros del país.
- b) Presentar DNI, DNI de la pareja y datos completos de todos los miembros del grupo familiar (nombre, DNI, fecha de nacimiento).
- c) FMV verificará el cumplimiento de los requisitos establecidos en el Código de Conducta.
- d) Los resultados de la evaluación de elegibilidad serán publicados en el Portal FMV, luego de lo cual el Grupo Familiar sea inscrito en el registro como Grupo Familiar Elegible (GFE).

Importante:

Si el domicilio de la familia incluye una convivencia libre de los cónyuges, la solicitud debe ser firmada por ambos. Si el asiento familiar está ocupado por una pareja, el formulario debe ser firmado por cualquiera de las dos personas.

Paso 2: Evaluación de la inmobiliaria a cada cliente

La empresa inmobiliaria realiza un filtro a los clientes en la cual debe cumplir con 4 requisitos:

- a) Carga Familiar
- b) Ingresos menores a S/ 3 715.00
- c) No tener ninguna propiedad registrada en SUNARP
- d) No haber recibido ningún apoyo del estado (Techo Propio, Fondo Mi Vivienda, Banco de materiales, etc.)

Una vez que en el Techo Propio los aprueba podrán recibir el beneficio otorgado por el estado, simplemente buscarán la inmobiliaria en la que deseen adquirir su vivienda para que puedan destinar la documentación. El beneficiario muestra a la inmobiliaria que el Techo Propio ya aprobó su solicitud que, si es apto de este beneficio, se inscribe, paga la inicial y posteriormente las cuotas. No se evalúa la vida crediticia del cliente y la atención es personalizada por parte de los asesores.

Paso 3: Tramite para la obtención del bono

El bono que otorga el estado no es devuelto por las familias, el programa Techo Propio tiene diferentes rubros dentro de este beneficio, la empresa pertenece a la modalidad AVN (Adquisición de Vivienda Nueva), el cliente paga la inicial, está conforme con sus cuotas, la empresa inmobiliaria arma las fichas de cada cliente y va a presentarlas al Fondo Mi Vivienda, indicando que según su pre filtro el número de clientes que tiene a su cargo si cumplen con los requisitos, ellos lo receptionan, empiezan nuevamente a filtrar, es aprobado y el dinero del bono lo destinan a FOGAPI y ya esta entidad proporcionara el dinero respectivo conforme se esté ejecutando la construcción de la obra.

Paso 4: Otorgamiento del bono

Procedimientos para el otorgamiento del bono a la empresa inmobiliaria:

1. Requisitos para el Otorgamiento del Bono

- Una solicitud con una firma válida de la persona autorizada.
- Un contrato de mejora del hogar firmado entre ET y una persona elegible, que incluye:
 - a) Anexo I: fotos de sujetos intervenidos.
 - b) Apéndice II: Especificaciones.
 - c) Anexo III: Manifiesto de declaración jurada de construcción.
- La tarifa por la ejecución del contrato anterior deberá ser firmada por una persona autorizada.

- FMV verificará el valor del Bono especificado en el Acuerdo y lo publicará en su sitio web.

2. Procedimiento de Otorgamiento del Bono

- FMV tendrá quince (15) días naturales para verificar las alegaciones anteriores.
- Quienes cumplan con las condiciones para el bono serán anunciados como beneficiarios y publicados en el sitio web de FMV.
- Si la reclamación del Bono es exitosa, se le notificará al ET para que en un plazo máximo de diez (10) días naturales se corrijan los comentarios presentados, de lo contrario, la persona elegible será descalificada.
- La concesión del Bono no genera titularidad alguna de ser el caso.

3. Vigencia del Bono

La fecha de vencimiento del Bono es de doce meses iniciando la fecha de publicación de la lista de Beneficiarios, vencido el plazo indicado el beneficiario se pierde este beneficio. La exclusión de la vigencia del Bono por problemas ajenos al beneficiario o al ET tiene que ser aprobado por FMV.

4. Pérdida del derecho al Bono

El Beneficiario ya no tiene derecho al bono antes de su desembolso de dinero en los siguientes casos:

- a) Si se encuentra mediante una fiscalización que el postulante, elegible o beneficiario ha brindado información falsa.
- b) Si se encuentra mediante una fiscalización que el postulante, elegible o beneficiario no cumple con lo que se solicita para acceder al beneficio.

Paso 5: Desembolso del bono

La empresa inmobiliaria presenta todos los requerimientos solicitados al Fondo Mi Vivienda para el desembolso del bono como el número de clientes que van a ser partícipes de este bono. Una vez que el Fondo Mi Vivienda apruebe dicho desembolso después de haber realizado el análisis respectivo tanto a la empresa inmobiliaria en el cumplimiento de requisitos para realizar dicha construcción como a los beneficiarios. El FMV solo pedirá que se le presente la ficha de los clientes, lo verifica, aprueba y realiza el desembolso.

La entidad de administrar el desembolso realizado por el Fondo Mi Vivienda para la ejecución de este bono es FOGAPI. La función por parte del estado en este punto ya no va hacer con la empresa sino va hacer con FOGAPI. Este como administrador de fondos será el

intermediario entre el Fondo Mi vivienda y la empresa Inmobiliaria. Posteriormente, la empresa inmobiliaria le comunica a FOGAPI lo que se ha avanzado en la ejecución del proyecto, FOGAPI verifica y realiza el desembolso. Por otro lado, el estado también supervisa a FOGAPI, esta presenta la información con respecto al avance del proyecto, lo verifica y realiza el desembolso del bono para la construcción de viviendas.

Paso 6: Adquisición de viviendas

La adquisición de las casas habitacionales se ve de forma directa pero la empresa no lo va a construir, ya que se ha contratado el servicio de un tercero que es la de un ingeniero y arquitecto con experiencia en construcción de módulos de techo propio. Todo material de construcción lo proveerá la empresa inmobiliaria al ingeniero encargado de la obra, pues la empresa solo pagará por el servicio, será esta quien realizará las cotizaciones de todos los materiales para que el proveedor de estos sepa cada que tiempo realizar el pedido. El tiempo de demora en la construcción de estas viviendas es de aproximadamente mes y medio.

Paso 7: Entrega de viviendas

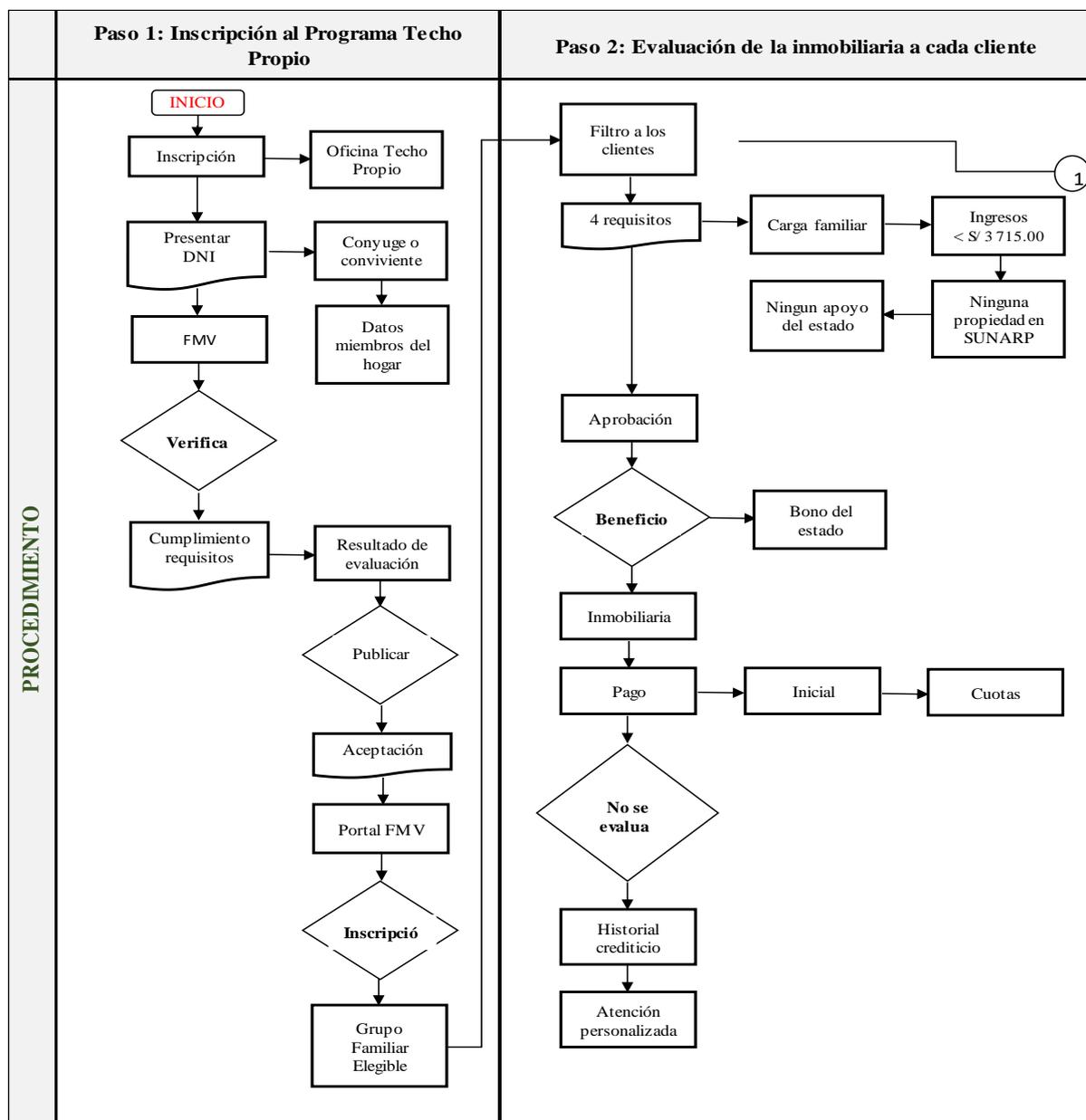
Los precios varían de acuerdo a la ubicación donde se quiere adquirir la vivienda, el pago es realizado en moneda nacional y a los clientes se les ofrece dos formas de pago ya sea al contado o al crédito. Existen casos en las que el cliente no comunica algunos problemas económicos que pueda tener y no logra cancelar la primera y segunda cuota, en ese caso ese contrato se desestima de forma automática porque el cliente interesado tiene que comunicar los percances que presente.

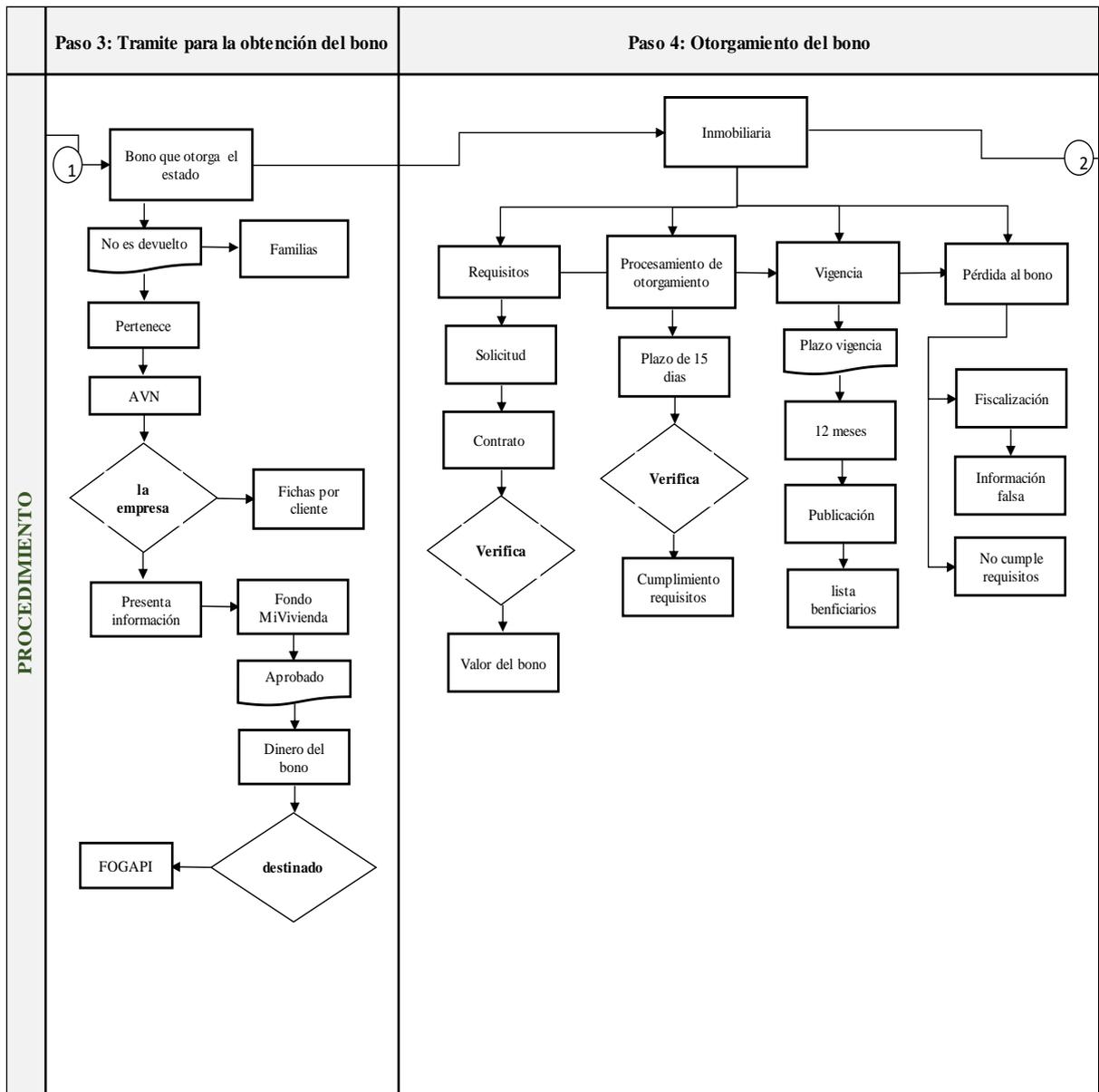
También existen otros clientes que solo cancelan la cuota inicial y no realizan la cancelación de ninguna cuota y mucho menos se comunican con la inmobiliaria, en ese caso se realizara una carta notarial para que ese contrato se desestime pues no existe ningún interés por parte del cliente, al desestimarse ese contrato las ubicaciones se liberan para que sean vendidas a otros clientes y se realiza la devolución del 70% siendo el 30% retenido porque ya se realizaron los pagos de comisiones a asesores.

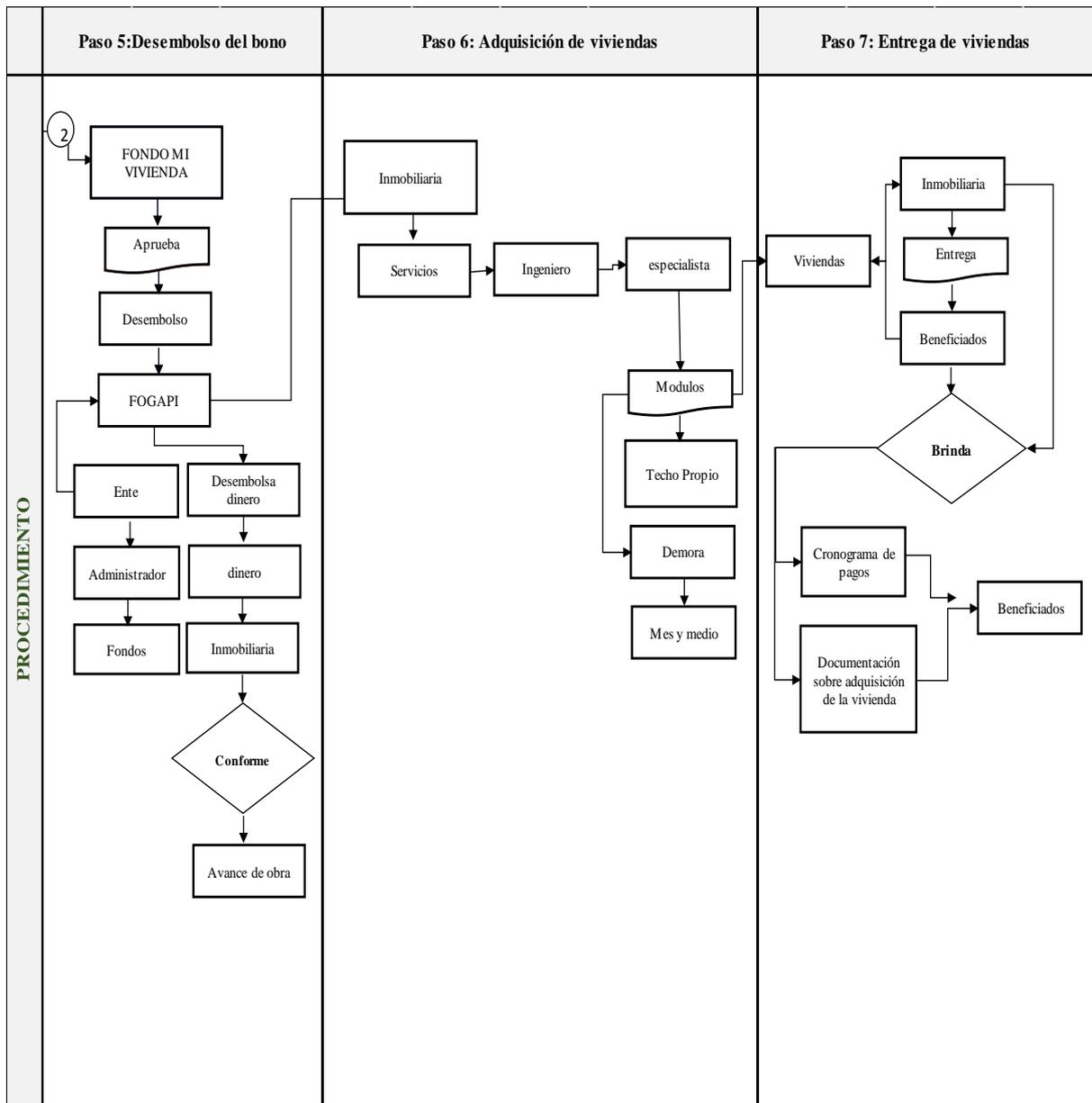
El 70% de los clientes son familias que no poseen ninguna vivienda, que están viviendo en un alquiler, por esta razón una de las estrategias de la inmobiliaria es cumplir antes de lo previsto. Finalmente, se le entrega la vivienda al cliente la vivienda para que pueda habitarla y junto con ello el cronograma de pagos.

Figura 4

Proceso de ejecución del Programa Techo Propio en la empresa inmobiliaria







4.3. Analizar la rentabilidad mediante indicadores financieros de la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC.

En este objetivo se realizará un análisis financiero de la empresa inmobiliaria DINOSAN SAC mediante ratios de rentabilidad.

4.3.1. Análisis de la rentabilidad

La rentabilidad es importante en las organizaciones pues determina como se encuentra la empresa actualmente para poder tomar las mejores decisiones y maximizar los recursos.

a) Análisis Vertical

Del Análisis Vertical efectuado a los Estados Financieros de la empresa inmobiliaria DINOSAN SAC en el periodo 2020 y 2021, se ha determinado lo siguiente:

Estado de Situación financiera periodos 2020 y 2021

Tabla 14

Análisis Vertical del Estado de Situación financiera

DINOSAN SAC ESTADO INDIVIDUAL DE SITUACIÓN FINANCIERA Al 31/12/2020 Y 31/12/2021 EN SOLES				
CUENTAS DE ANÁLISIS	2020	%	2021	%
Activos				
Activos Corrientes				
Caja bancos	49,450.00	7.16%	104,206.52	3.16%
Cuentas por Cobrar	240,868.13	34.88%		
Materias primas	23,203.61	3.36%	70,406.60	2.14%
Productos en proceso			320,038.00	
Cargas diferidas	92,154.00	13.34%	208,064.00	6.32%
Total Activo Corriente	405,675.74	58.74%	702,715.12	21.34%
Activos No Corrientes				
INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIP	317,764.00	36.52%	2,655,808.00	76.67%
(-) DEPREC. INM. MAQ. Y EQUIP	32,784.00	4.75%	65,568.00	1.99%
Total Activos No Corrientes	284,980	41.26%	2,590,240.00	78.66%
TOTAL ACTIVO	690,655.74	100.00%	3,292,955.12	100.00%
Pasivos y Patrimonio				
Pasivos Corriente				
SOBREGIRO BANCARIO				
TRIBUTOS POR PAGAR	15,619.00	2.26%	8,772.00	0.27%
REMUNERACIONE Y PARTI PAGAR				
PROVEEDORES				
Total Pasivo Corriente	S/15,619.00	2.26%	8,772.00	0.27%
Pasivos No Corrientes				
OBLIGACIONES FINANCIERAS	150,000.00	21.72%	117,031.30	3.55%
Total Pasivo No Corriente	150,000.00	21.72%	117,031.30	3.55%
Total Pasivos	165,619	23.98%	125,803.30	3.82%
Patrimonio				
Capital Emitido	353,050.00	51.12%	2,726,380.00	82.79%
Capital adicional				
RESULTADOS ACUMULADOS	72,135.00	10.44%	278,790.00	8.47%
RESULTADOS DEL EJERCICIO	99,851.74	14.46%	161,981.82	4.92%
Total de Patrimonio Neto	525,036.74	76.02%	3,167,151.82	96.18%
NETO	690,655.74	100.00%	3,292,955.12	100.00%

Nota: Esta tabla muestra el análisis vertical del estado de situación financiera del periodo 2020 y 2021, información financiera proporcionada por el gerente de la empresa.

Tras comparar los estados financieros mediante el análisis vertical, en ambos periodos podemos observar la variación de manera porcentual obtenida en el activo, pasivo y patrimonio de la empresa inmobiliaria DINOSAN SAC en términos de moneda en los periodos 2020 y 2021. Estos cambios son importantes porque le dan a la gerencia de la empresa una idea financiera de los movimientos en ambos periodos. En este análisis se observa una variación considerable en el total de activos no corriente para el año 2020 del 41.26% y para el año 2021 del 78.66% y en el total de patrimonio neto para el año 2020 del 76.02% y para el año 2021 del 96.18%.

Estructura del activo - año 2020 y 2021

Tabla 15

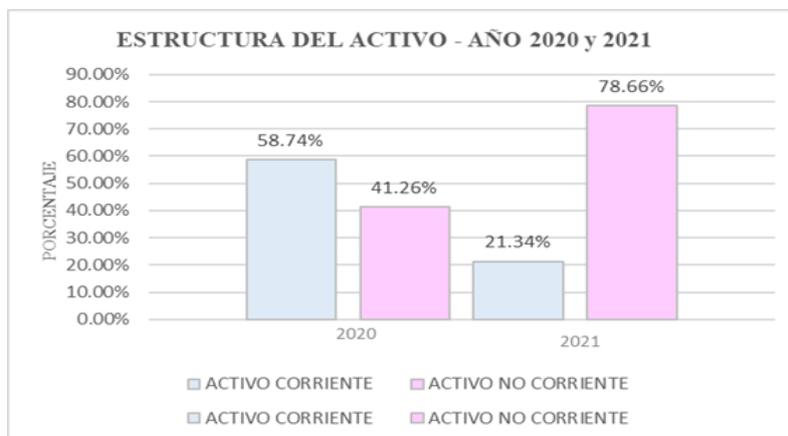
Estructura del activo del año 2020 y 2021

DESCRIPCIÓN	2020	%	2021	%
ACTIVO CORRIENTE	405,675.74	58.74%	702,715.12	21.34%
ACTIVO NO CORRIENTE	284,980	41.26%	2,590,240	78.66%
TOTAL	690,655.74	100.00%	3,292,955.12	100.00%

Nota: Esta tabla muestra la estructura del activo de manera porcentual según el análisis vertical realizado al estado de situación financiera en el periodo 2020 y 2021.

Figura 5

Estructura del activo-año 2020 y 2021



Nota: Esta gráfica muestra la estructura del activo de manera porcentual según el análisis vertical realizado al estado de situación financiera en el periodo 2020 y 2021.

Se puede observar en el activo corriente una variación en las cuentas por cobrar para el año 2021, pues existieron cuentas por cobrar debido al desarrollo de nuevos proyectos que se espera tener en efectivo mientras que en el año 2021 no presentan. Con respecto al activo no corriente, existió un incremento en la cuenta inmueble, maquinaria y equipo para el 2021 ya que se empezó adquirir bienes para la empresa.

Estructura del pasivo– año 2020 y 2021

Tabla 16

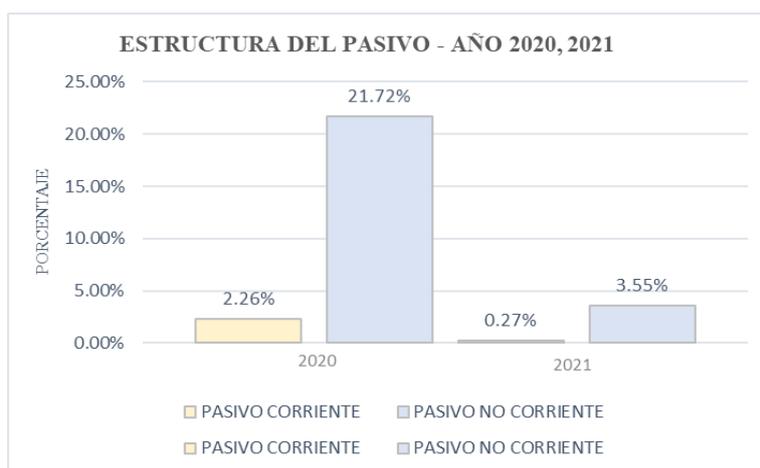
Estructura del pasivo-año 2020 y 2021

DESCRIPCIÓN	2020	%	2021	%
PASIVO CORRIENTE	15,619.00	2.26%	8,772.00	0.27%
PASIVO NO CORRIENTE	150,000.00	21.72%	117,031.30	3.55%
TOTAL	165,619.00	23.98%	125,803.30	3.82%

Nota: Esta tabla muestra la estructura del pasivo de manera porcentual según el análisis vertical realizado al estado de situación financiera en el periodo 2020 y 2021.

Figura 6

Estructura del pasivo-año 2020 y 2021



Nota: Esta gráfica muestra la estructura del pasivo de manera porcentual según el análisis vertical realizado al estado de situación financiera en el periodo 2020 y 2021.

Se observa la estructura del pasivo en el estado de situación financiera mediante el análisis vertical del periodo 2020 y 2021, esta muestra que las cuentas del pasivo corriente y no corriente disminuyeron indicando que las obligaciones financieras fueron menores para el año 2021.

Estructura del patrimonio - año 2020 y 2021

Tabla 17

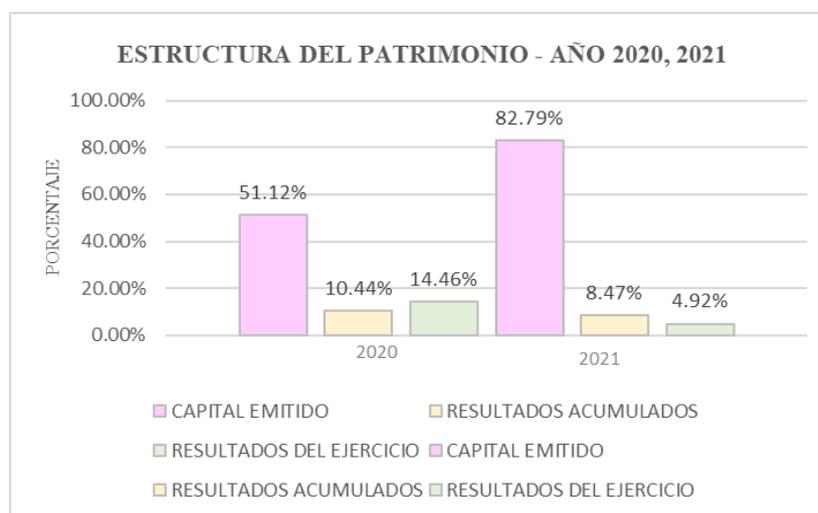
Estructura del patrimonio-año 2020 y 2021

DESCRIPCIÓN	2020	%	2021	%
CAPITAL EMITIDO	353,050.00	51.12%	2,726,380.00	82.79%
RESULTADOS ACUMULADOS	72,135.00	10.44%	278,790.00	8.47%
RESULTADOS DEL EJERCICIO	99,851.74	14.46%	161,981.82	4.92%
TOTAL	525,036.74	76.02%	3,167,151.82	96.18%

Nota: Esta tabla muestra la estructura del patrimonio de manera porcentual según el análisis vertical realizado al estado de situación financiera en el periodo 2020 y 2021.

Figura 7

Estructura del patrimonio-año 2020 y 2021



Nota: Esta gráfica muestra la estructura del patrimonio de manera porcentual según el análisis vertical realizado al estado de situación financiera en el periodo 2020 y 2021.

Se puede observar que las cuentas del patrimonio neto han variado considerablemente según el análisis vertical realizado, pues en el año 2020 se obtuvo como total de patrimonio

neto el 76.02% y en el 2021 el 96.18%. En el 2020 se muestra el capital emitido con el 51.12%, los resultados del ejercicio con el 10.44 % y los resultados acumulados con el 14.46%. En el periodo 2021 muestra el capital emitido con el 82.79%, los resultados del ejercicio con el 8.47% y los resultados acumulados con el 4.92%.

Estado de Resultados periodos 2020 y 2021

Tabla 18

Análisis Vertical del Estado de Resultados

DINOSAN SAC				
ESTADO INDIVIDUAL DE RESULTADOS				
Al 31/12/2020 Y 31/12/2021				
EN SOLES				
CUENTAS DE ANÁLISIS	2020	%	2021	%
Ventas netas	1,175,027.00	100.00%	1,951,162.00	100.00%
Costo de Ventas	951,771.87	81.00%	1,543,991.22	79.13%
UTILIDAD BRUTA	223,255.13	19.00%	407,170.78	20.87%
(-) GASTOS DE VENTA	41,830.96	3.56%	67,859.36	3.48%
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	60,607.89	5.16%	98,319.84	5.04%
UTILIDAD OPERACIONAL	120,816.28	10.28%	240,991.58	12.35%
(-) GASTOS FINANCIEROS	9,870.23	0.84%	16,011.76	0.82%
UTILIDAD ANTES DE PART.	110,946.05	9.44%	224,979.82	11.53%
(-) PARTICIPACION DE UTILIDADES				
UTILIDAD ANTES DEL IMPTO	110,946.05	9.44%	224,979.82	11.53%
(-) IMPUESTO A LA RENTA	11,094.30	0.94%	17,998.00	0.92%
UTILIDAD NETA	99,851.75	8.50%	206,981.82	10.61%

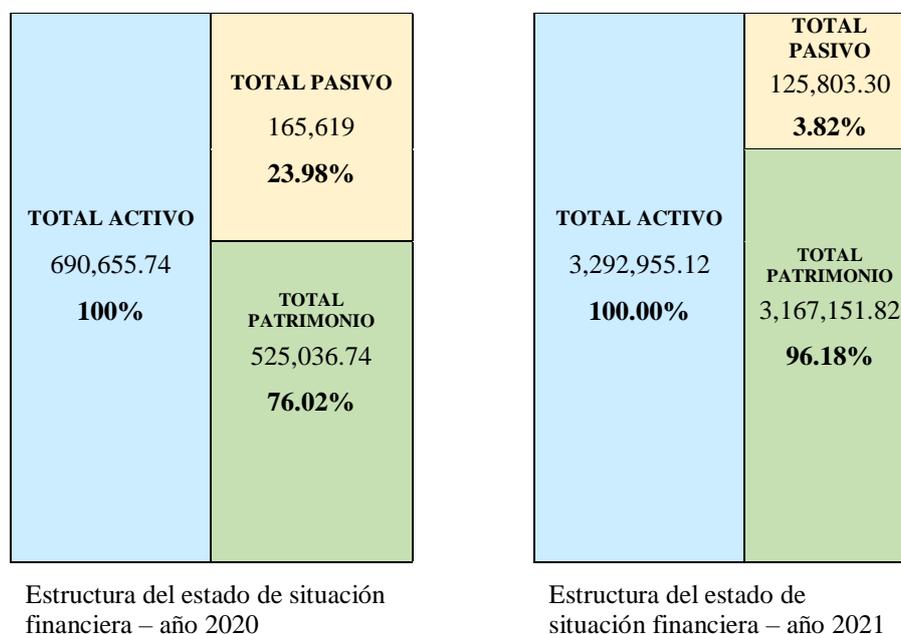
Nota: Esta tabla muestra el análisis vertical del estado de resultados en el periodo 2020 y 2021, información financiera proporcionada por el gerente de la empresa.

Se observa que la utilidad neta para el año 2021 aumento considerablemente a comparación del año anterior y por ende también las ventas, pues en el año 2020 no se obtuvieron las mejores utilidades por el contexto económico, político, social y la pandemia que inicio justo en ese año. Los gastos administrativos también aumentaron para el año 2021 puesto que ya se empezaron a disminuir las restricciones por la pandemia y la empresa ya pudo iniciar sus actividades sin menos restricciones.

Situación financiera periodos 2020 y 2021

Figura 8

Estructura del Estado de Situación financiera



Nota: Esta figura muestra la estructura por partida del estado de situación financiera en los periodos 2020 y 2021.

En el grafico anterior se puede deducir que el pasivo de la empresa inmobiliaria DINOSAN SAC fue de un 23.98% y por el patrimonio con el 76.02%. Se determinó que la empresa durante el año 2020 muestra un pasivo mayor a comparación de lo obtenido en el año 2021. En el 2021 el pasivo fue de un 3.82% y por el patrimonio con el 96.18%. En consecuencia, la empresa tuvo un mayor capital para poder realizar inversión a comparación del año anterior y menos obligaciones financieras y tributos por pagar.

b) Análisis Horizontal

Para realizar el análisis horizontal de la información financiera proporcionada se tuvieron que elaborar los siguientes cálculos:

Estado de Situación financiera 2020 y 2021

Tabla 19

Análisis Horizontal del Estado de Situación financiera

DINOSAN SAC				
ESTADO INDIVIDUAL DE SITUACIÓN FINANCIERA				
Al 31/12/2020 Y 31/12/2021				
EN SOLES				
Cuentas de Análisis	2020	2021	Variación	
			Absoluta S/	Relativ
Activos				
Activos Corrientes				
Caja bancos	49,450.00	104,206.52	54,756.52	111%
Cuentas por Cobrar	240,868.13		-240,868.13	-100%
Materias primas	23,203.61	70,406.60	47,202.99	203%
Productos en proceso		320,038.00	320,038.00	0%
Cargas diferidas	92,154.00	208,064.00	115,910.00	126%
Total Activo Corriente	405,675.74	702,715.12	297,039.38	73%
Activos No Corrientes				
EQUIP	317,764.00	2,655,808.00	2,655,808.00	836%
(-) DEPREC. INM. MAQ. Y EQUIP	32,784.00	65,568.00	65,568.00	200%
Total Activos No Corrientes	284,980	2,590,240	2,305,260.00	809%
TOTAL ACTIVO	690,655.74	3,292,955.12	2,602,299.38	377%
Pasivos y Patrimonio				
Pasivos Corriente				
SOBREGIRO BANCARIO				
TRIBUTOS POR PAGAR	15,619.00	8,772.00	-6,847.00	-44%
REMUNERACIONE Y PARTI				
PROVEEDORES				
Total Pasivo Corriente	S/15,619.00	S/8,772.00	-6,847.00	-44%
Pasivos No Corrientes				
OBLIGACIONES FINANCIERAS	150,000.00	117,031.30	-32,968.70	-22%
Total Pasivo No Corriente	150,000.00	117,031.30	-32,968.70	-22%
Total Pasivos	165,619	125,803.30	-39,815.70	-24%
Patrimonio				
Capital Emitido	353,050.00	2,726,380.00	2,373,330.00	672%
RESULTADOS ACUMULADOS	72,135.00	278,790.00	206,655.00	286%
RESULTADOS DEL EJERCICIO	99,851.74	161,981.82	62,130.08	62%
Total de Patrimonio Neto	525,036.74	3,167,151.82	2,642,115.08	503%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	690,655.74	3,292,955.12	2,602,299.38	377%

Nota: Esta tabla muestra el análisis horizontal del estado de situación financiera en el periodo 2020 y 2021, información financiera proporcionada por el gerente de la empresa.

La cuenta de caja y bancos aumento del 2020 para el 2021 en un 111%, reflejando el saldo de dinero en efectivo o en cheques sin cobrar existente en la empresa. La cuenta de tributos por pagar disminuyó en un 44% del año 2020 para el 2021. En el caso del patrimonio total se incrementó notablemente del 2020 al 2021 en un 503%, reflejando también un aumento en el

capital emitido, resultados acumulados y resultados del ejercicio. El total pasivo disminuyo de igual forma un 24% de un periodo de otro.

Estado de Resultados periodos 2020 y 2021

Tabla 20

Análisis Horizontal del Estado de Resultados

DINOSAN SAC				
ESTADO INDIVIDUAL DE RESULTADOS				
Al 31/12/2020 Y 31/12/2021				
EN SOLES				
CUENTAS DE ANÁLISIS	2020	2021	VARIACIÓN	
			Absoluta	Relativa
Ventas netas	1,175,027.00	1,951,162.00	776,135.00	66.05%
Costo de Ventas	951,771.87	1,543,991.22	592,219.35	62.22%
UTILIDAD BRUTA	223,255.13	407,170.78	183,915.65	82.38%
(-) GASTOS DE VENTA	41,830.96	67,859.36	26,028.40	62.22%
(-) GASTOS	60,607.89	98,319.84	37,711.95	62.22%
OPERACIONAL	120,816.28	240,991.58	120,175.30	99.47%
(-) GASTOS	9,870.23	16,011.76	6,141.53	62.22%
PART.	110,946.05	224,979.82	114,033.77	102.78%
(-) PARTICIPACION				
DEL IMPPTO	110,946.05	224,979.82	114,033.77	102.78%
(-) IMPUESTO A LA	11,094.30	17,998.00	6,903.70	62.23%
UTILIDAD NETA	99,851.75	206,981.82	107,130.07	107.29%

Nota: Esta tabla muestra el análisis horizontal del estado de resultados en el periodo 2020 y 2021, información financiera proporcionada por el gerente de la empresa.

El análisis horizontal en el Estado de Resultados busca determinar la variación que ha sufrido cada partida del análisis financiero de un periodo a otro. Se obtuvo una variación relativa del 66.05% para las ventas netas, una utilidad bruta de 82.38% y una utilidad neta del 107.29% demostrando que la empresa ha mejorado de un año a otro.

Análisis mediante ratios de rentabilidad

Para un mayor análisis respecto a la rentabilidad en la empresa inmobiliaria DINOSAN SAC se utilizaron las siguientes ratios:

Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE)

Tabla 21

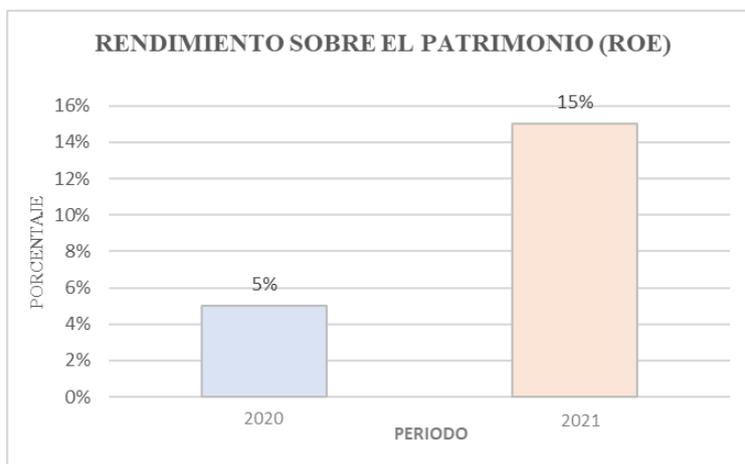
Ratio Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE)

RATIOS DE RENTABILIDAD	FÓRMULA	2020	2021
Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)	Utilidad Neta =	99,851.75	206,981.82
	Capital o Patrimonio	525,036.74	3,167,151.82
RESULTADOS (VECES)		5.26	15.30
RESULTADOS (PORCENTAJE)		5%	15%

Nota: Esta tabla muestra el cálculo del ROE de los periodos 2020 y 2021.

Figura 9

Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)



Nota: Esta figura muestra el ROE de manera porcentual de los periodos 2020 y 2021.

Interpretación

En el 2020 la rentabilidad del capital fue del 5%, es decir que por cada nuevo sol invertido por los accionistas se obtuvo una rentabilidad de S/.5 nuevos soles o un retorno de 5%. En el periodo 2021 la rentabilidad del capital fue del 15%, es decir que por cada nuevo sol invertido por los accionistas se obtuvo una rentabilidad de S/. 15 nuevos soles o un retorno de 15%. Por otro lado, en el año 2020 se tuvo un porcentaje menor por el contexto político, social y económico por la que se encontró atravesando el país en ese año muy aparte de la pandemia que inicio el 2020.

Rendimiento sobre la inversión (ROA)

Tabla 22

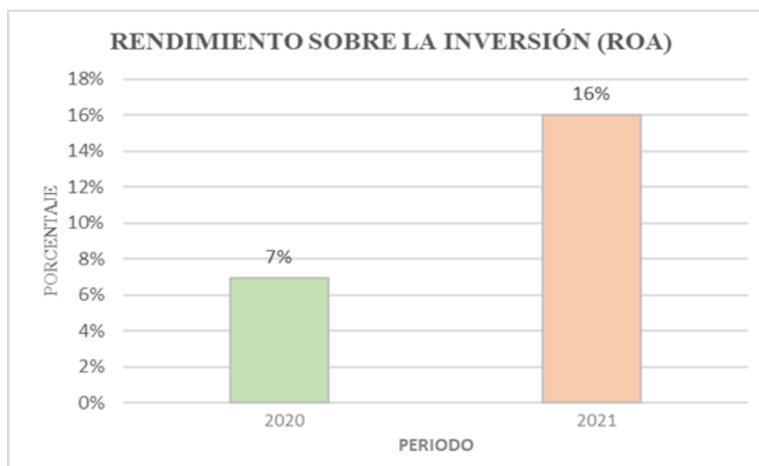
Ratio Rendimiento sobre la inversión (ROA)

RATIOS DE RENTABILIDAD	FÓRMULA	2020	2021
Rendimiento sobre la inversión (ROA)	Utilidad Neta =	99,851.75	206,981.82
	Activo Total	690,655.74	3,292,955.12
RESULTADOS (VECES)		6.92	15.91
RESULTADOS (PORCENTAJE)		7%	16%

Nota: Esta tabla muestra el cálculo del ROA de los periodos 2020 y 2021.

Figura 10

Rendimiento sobre la inversión (ROA)



Nota: Esta figura muestra el ROA de manera porcentual de los periodos 2020 y 2021.

Interpretación

En el 2020 la rentabilidad obtenida por cada nuevo sol de inversión en los activos fue 7%, es decir que por cada nuevo sol invertido en los activos la empresa recibió un retorno de S/.7. En el año 2021 la rentabilidad obtenida por cada nuevo sol de inversión en los activos fue de 16%, es decir que por cada nuevo sol invertido en los activos la empresa recibe un retorno de S/.16. En el 2020 se muestra un porcentaje bajo, esto se debe a que se produjeron pocas ventas producto de la coyuntura en la que se vive en el país, pero se muestra un creciente aumento para el 2021.

Utilidad Activo

Tabla 23

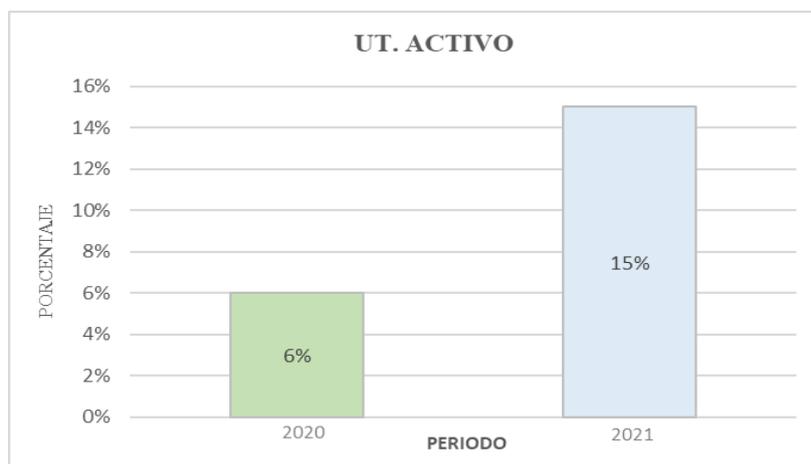
Ratio Utilidad Activo

RATIOS DE RENTABILIDAD	FÓRMULA	2020	2021
UT. ACTIVO	Ut. Antes de Intereses e Impuestos =	110,946.05	224,979.82
	Activo	690,655.74	3,292,955.12
RESULTADOS (VECES)		6.23	14.64
RESULTADOS (PORCENTAJE)		6%	15%

Nota: Esta tabla muestra el cálculo del ratio Utilidad Activo de los periodos 2020 y 2021.

Figura 11

Utilidad activo



Nota: Esta figura muestra el ratio utilidad activo de forma porcentual de los periodos 2020 y 2021.

Interpretación

El ratio Utilidad Activo indica que la empresa para el año 2020 genera una utilidad de 6% por cada UM invertido en sus activos, mientras que para el 2021 obtuvo una utilidad de 15% esto quiere decir por cada UM invertido en sus activos. El ratio indica la eficiencia en el uso de los activos de una empresa, lo calculamos dividiendo las utilidades antes de intereses e impuestos por el monto de activos.

Utilidad Ventas

Tabla 24

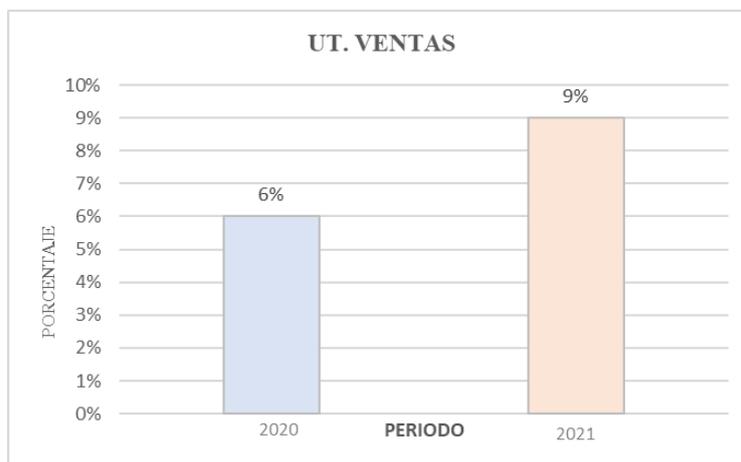
Ratio Utilidad Ventas

RATIOS DE RENTABILIDAD	FÓRMULA	2020	2021
UT. VENTAS	Ut. Antes de Intereses e Impuestos =	110,946.05	224,979.82
	Ventas	1,175,027.00	1,951,162.00
RESULTADOS (VECES)		6.04	8.67
RESULTADOS (PORCENTAJE)		6%	9%

Nota: Esta tabla muestra el cálculo del ratio Utilidad Ventas de los periodos 2020 y 2021.

Figura 12

Utilidad ventas



Nota: Esta figura muestra el ratio utilidad ventas de forma porcentual de los periodos 2020 y 2021.

Interpretación

El ratio Utilidad Ventas indica que por cada UM vendida se ha obtenido como utilidad el 6% en el 2020 y del 9% para el 2021. Por otro lado, en el año 2021 se muestra un crecimiento en la utilidad mostrando un porcentaje positivo de rentabilidad para la empresa. El cálculo se obtiene dividiendo la utilidad antes de intereses e impuestos por el valor de activos.

Utilidad por acción

Tabla 25

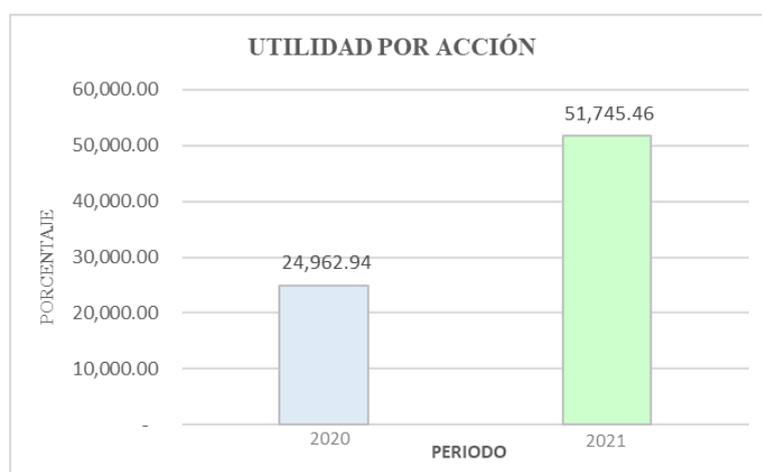
Ratio Utilidad por acción

RATIOS DE RENTABILIDAD	FÓRMULA	2020	2021
UTILIDAD POR ACCIÓN	Utilidad Neta =	99,851.75	206,981.82
	Número de Acciones Comunes	4	4
RESULTADOS		24,962.94	51,745.46

Nota: Esta tabla muestra el cálculo del ratio Utilidad por acción de los periodos 2020 y 2021.

Figura 13

Utilidad por acción



Nota: Esta figura muestra el ratio utilidad por acción de forma porcentual de los periodos 2020 y 2021.

Interpretación

El ratio de Utilidad por acción muestra que la utilidad por cada acción común en el año 2020 fue de 24,952.94 y en el 2021 fue de 51,745.46. El ratio de Utilidad por acción es utilizado para determinar las utilidades netas por acción común de la empresa.

Margen de Utilidad Bruta

Tabla 26

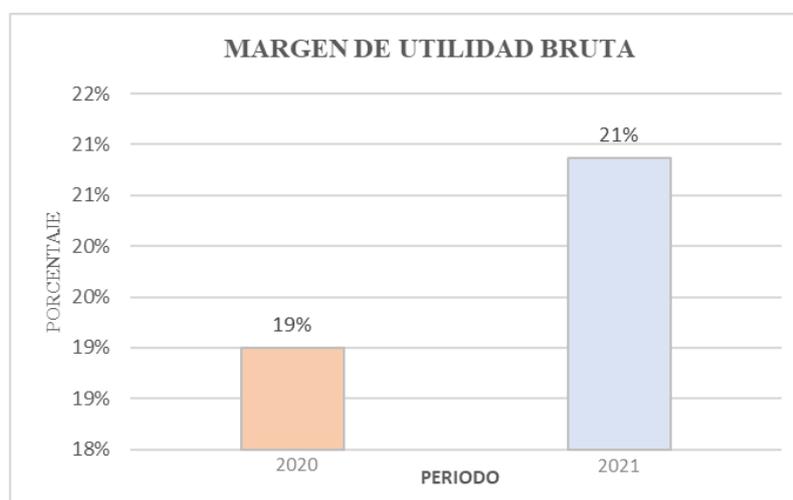
Ratio Margen de Utilidad Bruta

RATIOS DE RENTABILIDAD	FÓRMULA	2020	2021
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	Ventas - Costo de Ventas =	223,255.13	407,170.78
	Ventas	1,175,027.00	1,951,162.00
RESULTADOS (VECES)		0.19	0.21
RESULTADOS (PORCENTAJE)		19%	21%

Nota: Esta tabla muestra el cálculo del ratio Utilidad por acción de los periodos 2020 y 2021.

Figura 14

Margen de utilidad bruta



Nota: Esta figura muestra el ratio margen de utilidad bruta de forma porcentual de los periodos 2020 y 2021.

Interpretación

En el 2020 la utilidad bruta representaba el 19% de las ventas, es decir por cada S/. 100 nuevos soles de ventas la empresa cuenta con S/. 19.00 nuevos soles para hacer frente a los gastos administrativos y gastos de ventas. Para el 2021 fue representada al 21% de las ventas, es decir que por cada S/ 100 nuevos soles de ventas la empresa cuenta con S/.21.00 nuevos soles para hacer frente a los gastos administrativos y gastos de ventas.

Margen Neto de Utilidad

Tabla 27

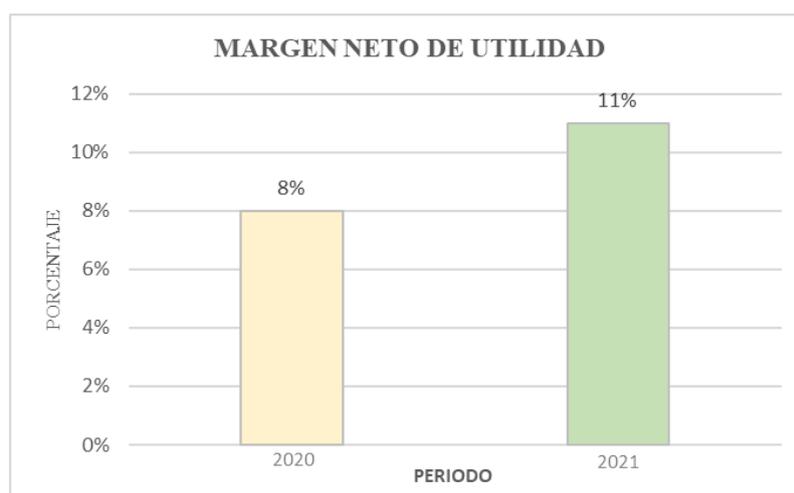
Ratio Utilidad por acción

RATIOS DE RENTABILIDAD	FÓRMULA	2020	2021
MARGEN NETO DE UTILIDAD	Utilidad Neta =	99,851.75	206,981.82
	Ventas Netas	1,175,027.00	1,951,162.00
RESULTADOS (VECES)		0.08	0.11
RESULTADOS (PORCENTAJE)		8%	11%

Nota: Esta tabla muestra el cálculo del ratio margen neto de utilidad de los periodos 2020 y 2021.

Figura 15

Margen Neto de utilidad



Nota: Esta figura muestra el ratio margen neto de utilidad de forma porcentual de los periodos 2020 y 2021.

Interpretación

En el año 2020 el margen de la ganancia neta fue 8%, es decir que por cada S/ 100.00 nuevos soles de venta se obtuvo S/ 8.00. Para el 2021 fue de 11%, es decir que por cada S/ 100.00 nuevos soles de venta se obtuvo S/.11.00. La utilidad neta ha variado de un periodo a otro mostrando un considerable crecimiento.

DUPONT

Tabla 28

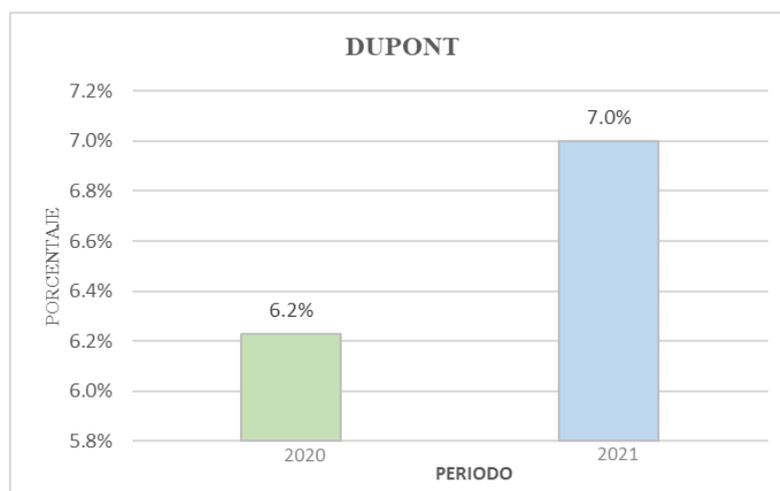
DUPONT

RATIOS DE RENTABILIDAD	FORMULA	2020	2021
DUPONT	Ut. Antes de Impuestos =	110,946.05	224,979.82
	Activo Total	690,655.74	3,292,955.12
RESULTADOS (VECES)		6.23	6.83
RESULTADOS (PORCENTAJE)		6.2%	7.0%

Nota: Esta tabla muestra el cálculo del DUPONT de los periodos 2020 y 2021.

Figura 16

Análisis DUPONT



Nota: Esta figura muestra el DUPONT de forma porcentual de los periodos 2020 y 2021.

Interpretación

El análisis DUPONT muestra en el año 2020 un porcentaje de 6.2% y para el 2021 un 7%. En este análisis se demuestra que la empresa está obteniendo buena rentabilidad. El cálculo del DuPont es una importante para determinar si una empresa está utilizando sus recursos de manera eficiente.

Resumen Ratios de Rentabilidad

Tabla 29

Resumen Ratios de Rentabilidad

RATIOS DE RENTABILIDAD	2020	2021
RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO (ROE)	5%	15%
RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN(ROA)	7%	16%
UT. ACTIVO	6%	15%
UT. VENTAS	6%	9%
UTILIDAD POR ACCION	24,962.94	51,745.46
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	19%	21%
MARGEN NETO DE UTILIDAD	8%	11%
DUPONT	6.2%	7.0%

Nota: Esta figura muestra el resumen de los ratios de rentabilidad de los periodos 2020 y 2021.

Para determinar la rentabilidad también se utilizó lo siguiente:

Cálculo del EVA

Tabla 30

Cálculo del EVA

DESCRIPCIÓN	2020	2021
UTILIDAD NETA	S/ 99,851.75	S/ 206,981.82
GASTOS FINANCIEROS	S/ 9,870.23	S/ 16,011.76
INGRESOS NO OPERACIONALES	S/ -	S/ -
UAIDI	S/ 109,722	S/ 222,994

DESCRIPCIÓN	2020	2021
DEUDA DE CORTO PLAZO	S/ 15,619	S/ 8,772
DEUDA DE LARGO PLAZO	S/ 150,000	S/ 117,031
PATRIMONIO	S/ 525,037	S/ 3,167,152
ANF	S/ 690,656	S/ 3,292,955

PARTICIPACIÓN	2020	%	2021	%
DEUDA DE LARGO PLAZO	S/ 15,619	23.98%	S/ 8,772	3.82%
DEUDA A LARGO PLAZO	S/ 150,000		S/ 117,031	
PATRIMONIO	S/ 525,037	76.02%	S/ 3,167,152	96.18%
ANF	S/ 690,656	100.00%	S/ 3,292,955	100.00%

Nota: Esta tabla muestra el cálculo del EVA de los periodos 2020 y 2021.

La empresa inmobiliaria DINOSAN SAC una vez pagados los gastos financieros y deducido el costo de oportunidad del capital propio, obtuvo un valor positivo de 15861.89 para el 2021 y un margen negativo para el año 2020. La empresa ha obtenido una rentabilidad superior al costo del capital en inversiones para el año 2021 mostrando resultados favorables.

Cálculo del EBITDA

Tabla 31

Cálculo del EBITDA

	EBITDA = Utilidad Operativa + Depreciación + Amortización	
DESCRIPCIÓN	2020	2021
UTILIDAD OPERATIVA	120,816.28	S/ 240,992
DEPRECIACIÓN	S/ -	S/ -
AMORTIZACIÓN	S/ -	S/ -
EBITDA	S/ 120,816	S/ 240,992

Nota: Esta tabla muestra el cálculo del EBITDA de los periodos 2020 y 2021.

La empresa inmobiliaria DINOSAN SAC para 2020 tuvo un EBITDA de S/120 816.28, que concierne al monto que la empresa generó para cubrir sus intereses y pagos del impuesto al final del año. Por otro lado, para el año 2021 se obtuvo un EBITDA de S/240 992, el cual fue mayor para cubrir intereses e impuestos. De ello se puede decir que, la empresa tiene capacidad para invertir.

Tabla 32

Margen EBITDA

	Margen EBITDA = EBITDA/Ventas	
DESCRIPCIÓN	2020	2021
EBITDA	S/ 120,816	S/ 240,992
VENTAS	S/ 1,175,027	S/ 1,951,162
MARGEN EBITDA	10%	12%

Nota: Esta tabla muestra el cálculo del Margen EBITDA de los periodos 2020 y 2021.

La empresa inmobiliaria DINOSAN SAC muestra mediante este análisis que en el año 2020 por cada unidad monetaria que genera la empresa de ingresos, el 10% son utilidades antes

de que se paguen todos los impuestos e intereses y en el 2021 por cada unidad monetaria de ingresos el 12% es utilidad antes del pago de intereses e impuestos, demostrando que si se logra tener un beneficio económico positivo.

4.4. Análisis de los criterios de proyección de la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC.

Se realizó el análisis del año 2020 y 2021 de la empresa inmobiliaria DINOSAN SAC para la elaboración de la proyección de crecimiento pues es una herramienta que sirve para que la organización controle y tome decisiones futuras en función de su posición financiera actual con el fin de predecir los ingresos, gastos e inversiones que tendrá una empresa en un momento dado.

Tabla 33

Detalle de ingresos

DETALLE	TECHO PROPIO		CONVENIOS		TERCEROS		TOTAL VENTAS NETAS	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021
VENTAS NETAS	705,016.20	1,287,766.92	152,753.51	292,674.30	317,257.29	370,720.78	1,175,027.00	1,951,162.00
%	60%	66%	13%	15%	27%	19%	100%	100%

Nota: Esta tabla muestra los ingresos obtenidos por la empresa en los periodos 2020 y 2021, información financiera de la empresa.

En el siguiente cuadro podemos observar los ingresos de la empresa siendo para el Techo Propio el 60% para el año 2020 y 66% para el 2021. Por otro lado, la empresa también obtiene ingresos por convenios del 13% para el 2020 y el 15% para el 2021. Con terceros la empresa obtiene un porcentaje del 27% para el 2020 y para el 2021 del 19% mostrando una variación considerable de un año a otro.

4.4.1. Estado de Situación Financiera solo del Programa Techo Propio periodo 2020 y 2021

El siguiente estado de situación financiera muestra los resultados obtenidos solo del Programa Techo Propio para el periodo 2020 y 2021 dentro de la empresa inmobiliaria.

Tabla 34

EEFF solo del Programa Techo Propio

DINOSAN SAC		
ESTADO INDIVIDUAL DE SITUACIÓN FINANCIERA		
Al 31/12/2020 Y 31/12/2021		
EN SOLES		
PERTENECIENTES SOLO AL PROGRAMA TECHO PROPIO		
CUENTAS DE ANÁLISIS	2020	2021
Activos		
Activos Corrientes		
Caja bancos	29,670.00	68,776.30
Cuentas por Cobrar	144,520.88	
Materias primas	13,922.17	46,468.36
Productos en proceso		211,225.08
Cargas diferidas	55,292.40	137,322.24
Total Activo Corriente	243,405.44	463,791.98
Activos No Corrientes		
INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIP	190,658.40	1,752,833.28
(-) DEPREC. INM. MAQ. Y EQUIP	19,670.40	43,274.88
Total Activos No Corrientes	170,988	1,709,558
TOTAL ACTIVO	414,393.44	2,173,350.38
Pasivos y Patrimonio		
Pasivos Corriente		
TRIBUTOS POR PAGAR	9,371.40	5,789.52
Total Pasivo Corriente	S/9,371.40	S/5,789.52
Pasivos No Corrientes		
OBLIGACIONES FINANCIERAS	90,000.00	77,240.66
Total Pasivo No Corriente	90,000.00	77,240.66
Total Pasivos	99,371	83,030.178
Patrimonio		
Capital Emitido	211,830.00	1,799,410.80
RESULTADOS ACUMULADOS	43,281.00	184,001.40
RESULTADOS DEL EJERCICIO	59,911.04	106,908.00
Total de Patrimonio Neto	315,022.04	2,090,320.20
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	414,393.44	2,173,350.3792

Nota: Esta tabla muestra el estado de situación financiera solo del programa Techo Propio de los periodos 2020 y 2021.

Estado de Resultados solo del Programa Techo Propio periodo 2020 y 2021

El estado de resultados ayuda evaluar con precisión la rentabilidad de la empresa, mientras que el estado de pérdidas y ganancias proporciona una vista panorámica de las operaciones de la empresa, brindando información actualizada para la toma de decisiones estratégicas.

Tabla 35*EERR solo del programa Techo Propio*

ESTADO INDIVIDUAL DE RESULTADOS		
Al 31/12/2020 Y 31/12/2021		
EN SOLES		
PERTENECIENTES SOLO AL PROGRAMA TECHO PROPIO		
CUENTAS DE ANÁLISIS	2020	2021
Ventas netas	705,016.20	1,287,766.92
Costo de Ventas	571,063.12	1,019,034.21
UTILIDAD BRUTA	133,953.08	268,732.71
(-) GASTOS DE VENTA	25,098.58	44,787.18
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	36,364.73	64,891.09
UTILIDAD OPERACIONAL	72,489.77	159,054.44
(-) GASTOS FINANCIEROS	5,922.14	10,567.76
UTILIDAD ANTES DE PART.	66,567.63	148,486.68
UTILIDADES		
UTILIDAD ANTES DEL IMPTO	66,567.63	148,486.68
(-) IMPUESTO A LA RENTA	6,656.58	11,878.68
UTILIDAD NETA	59,911.05	136,608.00

Nota: Esta tabla muestra el estado de resultados solo del programa Techo Propio de los periodos 2020 y 2021.

El activo corriente en el periodo 2021 fue mayor al del 2020, esto se explica por la variación que existió en la cuenta inmueble, maquinaria y equipo utilizados en la producción u otros servicios generando que exista un mayor porcentaje en el activo no corriente. La deuda a largo plazo es mayor porque existieron mayores obligaciones financieras para el año 2020 a comparación del año 2021 pues fue un año en que la empresa inicia sus actividades y en la que no se obtuvieron los resultados esperados a causa de la pandemia. Con respecto a la utilidad neta en el año 2020 fue de 59,911.05 y para el 2021 fue de 136,608.00, indicando que se está obteniendo un buen rendimiento a pesar de que este sector se vio afectado a causa de la covid-19.

4.4.2. Proyección del Estado de Resultados

El Estados de Resultados proyectado constituye el producto final del proceso de planeación financiera de una empresa. Esta muestra los ingresos y costos esperados para el año siguiente, la posición financiera esperada, es decir, activo, pasivo y capital contable al finalizar el periodo pronosticado.

Proyección de las ventas

Teniendo en cuenta la tasa de crecimiento histórica determinada en el análisis se puede observar en el año 2020 y 2021 lo siguiente:

Tabla 36

Ventas periodo 2020 y 2021

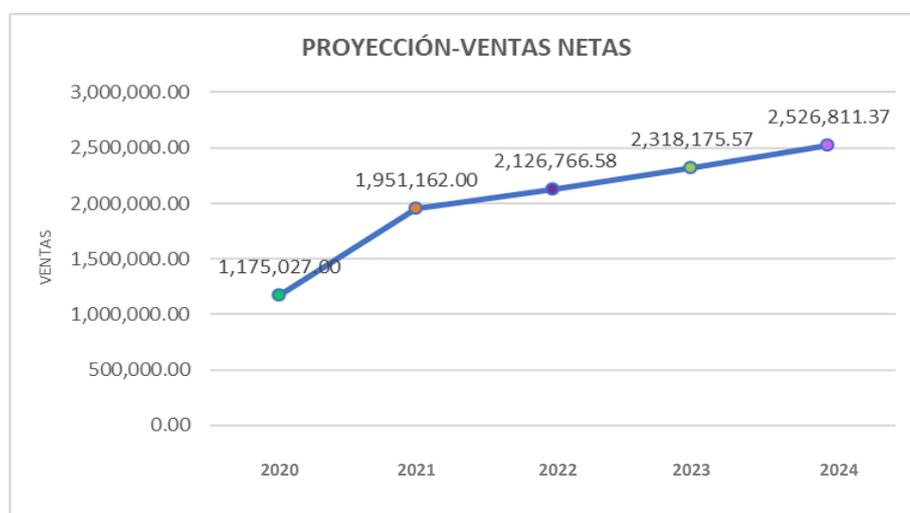
CUENTAS DE ANÁLISIS	2020	2021
Ventas netas	1,175,027.00	1,951,162.00

Nota: Esta tabla muestra las ventas netas obtenidas de los periodos 2020 y 2021.

Esta tabla muestra las ventas netas que ha tenido la empresa inmobiliaria en el periodo 2020 por los meses trabajados de enero, febrero y marzo y el periodo 2021 para la posterior proyección a realizar.

Figura 17

Proyección Ventas Netas periodo 2020 al 2024



Nota: Esta figura muestra la proyección realizada del año 2020 hasta el año 2024 solo en ventas netas.

Esta figura muestra la proyección realizada de las ventas netas para los años 2022, 2023 y 2024, para esta proyección se estimó un crecimiento del 9% para cada año, pues el sector inmobiliario

está mostrando un gran crecimiento a causa que existen muchas familias que desean una vivienda.

Tabla 37

Ventas proyectadas

INGRESOS	2020	2021	2022	2023	2024
Proyección de Ventas	1,175,027.00	1,951,162.00	2,126,766.58	2,318,175.57	2,526,811.37
Incremento en ventas	11%	19%	21%	23%	25%

Nota: Esta tabla muestra las ventas de los años 2020 y 2021 con la proyección realizada hasta el año 2024 y el incremento de estas mismas de manera porcentual.

Se observa que, si bien el promedio de crecimiento en los últimos períodos fue considerable, se espera que la empresa lleve a cabo nuevas estrategias en otros mercados en los cuales hasta el momento no había tenido presencia y considerando además la crisis política económica y social que se travesó a causa de la covid-19 en el periodo 2020. Teniendo en cuenta lo expresado precedentemente se supondrá un crecimiento anual de las ventas hasta el año 2024.

Proyección de los Costos de Venta

La siguiente tabla muestra la proporción histórica anual del año 2020 y 2021 del costo de ventas respecto del total de las ventas históricas.

Tabla 38

Costo de ventas periodo 2020 y 2021

COSTO DE VENTAS	2020	2021
Monto	951,771.87	1,543,991.22

Nota: Esta tabla muestra los costos de ventas de los periodos 2020 y 2021.

Esta tabla muestra el costo de ventas obtenidos del periodo 2020 de los meses trabajados de enero, febrero y marzo y el periodo 2021 respectivamente para la posterior proyección realizada de los años 2023, 2024 y 2025.

Tabla 39*Proyección Costo de Ventas*

COSTO DE VENTAS	2020	2021	2022	2023	2024
Proyección del Costo de ventas	951,771.87	1,543,991.22	1,682,950.43	1,834,415.97	1,999,513.41
Relación % entre costo de ventas y ventas	12%	19%	21%	23%	25%

Nota: Esta tabla muestra el costo de venta de los años 2020 y 2021 con la proyección realizada hasta el año 2024 y el incremento de estas mismas de manera porcentual.

Esta tabla muestra el costo de ventas del periodo 2020 y el periodo 2021 con la proyección realizada de los años 2022, 2023 y 2024. Para la proyección se estimó un crecimiento del 9% para cada año. Si bien la proporción histórica calculada anualmente del costo de ventas es favorable, la proyección ayudara a tener metas a largo plazo de lo que se espera lograr.

Proyección de gastos financieros

Los costos de financiamiento son todos los costos asociados con la obtención de financiamiento o con las obligaciones financieras. Afectan tanto a empresas como a particulares.

Tabla 40*Gastos financieros periodo 2020 y 2021*

GASTOS FINANCIEROS	2020	2021
Monto	9,870.23	16,011.76

Nota: Esta tabla muestra los gastos financieros de los periodos 2020 y 2021.

Esta tabla muestra los gastos financieros obtenidos del periodo 2020 y 2021 respectivamente por la empresa inmobiliaria DINOSAN SAC para la posterior proyección realizada de los años 2023, 2024 y 2025. Para la proyección de los gastos financieros se tomará lo siguiente:

Tabla 41*Gastos financieros proyectados*

GASTOS FINANCIEROS	2020	2021	2022	2023	2024
(-) GASTOS FINANCIEROS	9,870.23	16,011.76	17,452.82	19,023.57	20,735.69
Relación % entre gastos financieros y ventas	12%	19%	21%	23%	25%

Nota: Esta tabla muestra los gastos financieros de los periodos 2020 y 2021 con la proyección realizada hasta el año 2024, y el incremento de estas mismas de manera porcentual.

Esta tabla muestra los gastos financieros obtenidos de los periodos 2020 y 2021 con la proyección realizada de los periodos 2022, 2023 y 2024, estimando un crecimiento del 9% para cada año proyectado.

Proyección Utilidad Neta

La utilidad neta es muy importante para las empresas ya que refleja el resultado de diferentes decisiones financieras y corporativas para crecer bien.

Tabla 42*Utilidad Neta periodo 2020 y 2021*

UTILIDAD NETA	2020	2021
Monto	99,851.75	206,981.82

Nota: Esta tabla muestra la utilidad neta de los periodos 2020 y 2021.

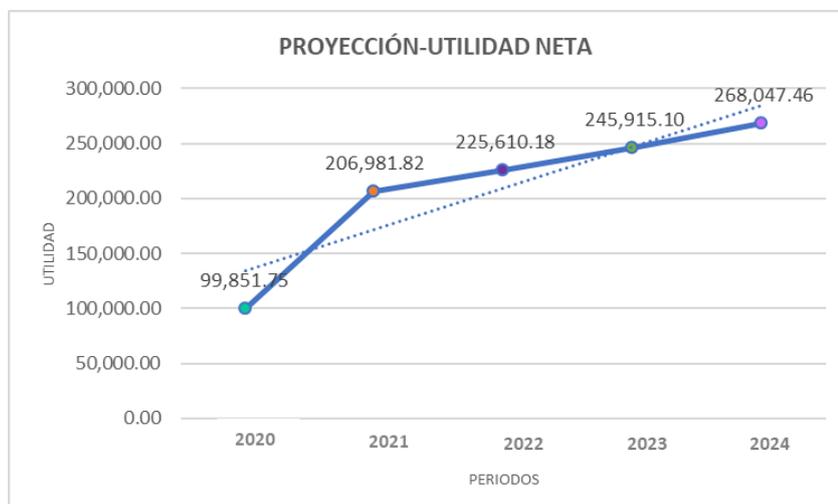
Esta tabla muestra la utilidad neta obtenida de los periodos 2020 y 2021 por la empresa inmobiliaria DINOSAN SAC para la posterior proyección realizada de los años 2023, 2024 y 2025. La proyección de la utilidad neta es la siguiente:

Tabla 43*Proyección Utilidad Neta*

UTILIDAD NETA	2020	2021	2022	2023	2024
Proyección de la Utilidad Neta	99,851.75	206,981.82	225,610.18	245,915.10	268,047.46
Forma Porcentual	10%	20%	22%	24%	26%

Nota: Esta tabla muestra la utilidad neta de los años 2020 y 2021 con la proyección realizada hasta el año 2024, y el incremento de estas mismas de manera porcentual.

Esta tabla muestra la utilidad neta obtenida de los periodos 2020 y 2021 con la proyección realizada de los periodos 2022, 2023 y 2024. Se observa un crecimiento considerable de un periodo a otro debido al crecimiento del sector inmobiliario en el país.

Proyección del Estado de Resultados periodo 2021 al 2024**Figure 18***Proyección del EERR periodo 2020 al 2024*

Nota: Esta figura muestra el EERR de los años 2020 y 2021 con la proyección realizada hasta el año 2024.

A continuación, se procede a la confección del Estado de Resultados de los periodos 2022 – 2023 - 2024 en función de las premisas descritas para cada una de las cuentas que lo integran. La proyección presentada se realizó de acuerdo al análisis de los ratios financieros elaborados

en los años 2020 y 2021, esta información ayudo a conocer como las ventas, costo de ventas, utilidades, etc., para la elaboración posterior de la proyección de crecimiento hasta el año 2024. Influyendo de igual forma el contexto político, social y económico actual para este análisis.

Tabla 44

Proyección del EERR periodo 2020 al 2024

DINOSAN SAC					
PROYECCIÓN ESTADO INDIVIDUAL DE RESULTADOS					
Al 31/12/2020 Y 31/12/2024					
EN SOLES					
CUENTAS DE ANÁLISIS	2020	2021	2022	2023	2024
VENTAS NETAS	1,175,027.00	1,951,162.00	2,126,766.58	2,318,175.57	2,526,811.37
COSTO DE VENTAS	951,771.87	1,543,991.22	1,682,950.43	1,834,415.97	1,999,513.41
UTILIDAD BRUTA	223,255.13	407,170.78	443,816.15	483,759.60	527,297.97
(-) GASTOS DE VENTA	41,830.96	67,859.36	73,966.70	80,623.71	87,879.84
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	60,607.89	98,319.84	107,168.63	116,813.80	127,327.04
UTILIDAD OPERACIONAL	120,816.28	240,991.58	262,680.82	286,322.10	312,091.08
(-) GASTOS FINANCIEROS	9,870.23	16,011.76	17,452.82	19,023.57	20,735.69
UTILIDAD ANTES DE PART.	110,946.05	224,979.82	245,228.00	267,298.52	291,355.39
(-) PARTICIPACION DE UTILIDADES					
UTILIDAD ANTES DEL IMPTO	110,946.05	224,979.82	245,228.00	267,298.52	291,355.39
(-) IMPUESTO A LA RENTA	11,094.30	17,998.00	19,617.82	21,383.42	23,307.93
UTILIDAD NETA	<u>99,851.75</u>	<u>206,981.82</u>	<u>225,610.18</u>	<u>245,915.10</u>	<u>268,047.46</u>

Nota: Esta tabla muestra la proyección realizada al EERR desde el año 2022 hasta el año 2024.

Se debe tener presente que, si bien los resultados presentan una tendencia creciente, las utilidades podrían verse disminuidas considerablemente si no se tienen en cuenta las condiciones actuales por las cuales atraviesa el país en el ámbito político, social y económico. Todo plan de negocio debe contener un apartado relativo a las proyecciones financieras, debido a que pronostican los resultados económicos-financieros futuros de la empresa respecto a sus operaciones. Además, a través de las proyecciones financieras, se pueden generar diversos escenarios en los que el negocio puede variar, teniendo diferentes estimaciones de los resultados, permitiéndole al emprendedor identificar los posibles riesgos que pueden impactar en su negocio e implementar estrategias que amortigüen los efectos negativos.

V. Discusión

Este trabajo de investigación está dirigido a conocer que tan rentable es el Programa Techo Propio dentro de la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC en el periodo 2021 y determinar el rendimiento de este programa como parte del portafolio de la empresa.

De acuerdo a la evaluación financiera realizada a la empresa se determinó lo siguiente:

Al analizar la información financiera proporcionada por el gerente general de la empresa mediante ratios de rentabilidad se ha obtenido como resultado que el Programa Techo Propio es el producto más rentable para la empresa inmobiliaria DINOSAN SAC, el análisis de los ratios financieros muestra un porcentaje de ROA del 16% y del ROE del 15% siendo favorable, ya que se considera que para que una empresa sea valorada de forma positiva en cuanto a su rentabilidad, la cifra obtenida de su ROA debe de superar aproximadamente el 5%, Betty Ferrer (2022) sostiene que la rentabilidad es uno de los objetivos que se plantea cualquier empresa para conocer el retorno de la inversión de una amplia gama de actividades a lo largo de un periodo de tiempo.

La proyección de crecimiento realizada a partir del estado de resultados de los años 2020 y 2021 de la empresa inmobiliaria DINOSAN SAC hasta el periodo 2024 mostro que el producto Techo Propio es viable, representando una oportunidad de negocio para la empresa Inmobiliaria, esta información es de gran importancia ya que la empresa tendrá una proyección de lo que se tiene que lograr a futuro, Mef (2022) indica que la proyección es un pronóstico de varias variables económicas, comenzando con el análisis macroeconómico basado en información, a partir del análisis de información se puede comprender el comportamiento actual de la información, y así hacer predicciones utilizando diferentes métodos.

VI. Conclusiones

Ante lo expuesto se presentan las siguientes conclusiones:

- Con la información financiera puesta a disposición por la empresa, se realizó el análisis de la rentabilidad para el año 2021, se obtienen los siguientes resultados; el ROA presenta un resultado del 16%, este indicador mide el rendimiento de los activos totales de una empresa, el ROE fue del 15% , este indicador mide el beneficio generado por la empresa a partir de sus propios recursos y el ROI fue del 15%, que mide cuánto dinero ha ganado una empresa con su inversión, lo cual demuestra que se debe seguir trabajando con el Programa Techo Propio debido a que el negocio es rentable.
- Mediante la información financiera proporcionada por la empresa del año 2020 y 2021 para la proyección hasta el periodo 2024 se observó que el Programa Techo Propio es el producto que genera mayores ingresos dentro del portafolio de la empresa inmobiliaria. La proyección se realizó mediante los resultados obtenidos de los ratios de rentabilidad, el contexto interno y externo, la incertidumbre política, social y económica que atraviesa el país. La proyección ayudara a contar con metas a largo plazo para lograr los resultados esperados.

VII. Recomendaciones

Las recomendaciones para el presente trabajo de investigación son las siguientes:

- Se debe seguir trabajando con el Programa Techo Propio y aprovechar la oportunidad de negocio que genera pues según el análisis de la información financiera, mediante los ratios de rentabilidad se evidenció que trabajar con el Programa Techo Propio es rentable para la empresa DINOSAN SAC.
- En base a la proyección de crecimiento realizada al Estado de Resultados al año 2024, se recomienda mantener dentro de su portafolio de productos el Programa Techo Propio, para lo cual deberá obtener los recursos necesarios para seguir invirtiendo y lograr los resultados proyectados.

VIII. Lista de referencias

- Álvarez, R., & Valencia, R. (2017). *Caso “Techo Propio - R&R Contratistas Generales SAC”* [Tesis de investigación de Máster en Dirección de Empresas, Universidad de Piura]. Repositorio institucional – Universidad de Piura.
- Betty, M. (2022). *Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo*. *Revista de Ciencias Sociales*, 14(1), 88–109.
- Carolina, S., & Noemi, L. (2019). Los ratios financieros. *Upeu.edu.pe*. <https://doi.org/http://hdl.handle.net/20.500.12840/2591>
- Contreras, R., & Palacios, F. (2016). *Rentabilidad financiera y liquidez corriente de las empresas del sector industrial que negocian en la bolsa de valores de Lima, 2011-2014* [Tesis de bachiller disponible, Universidad Peruana Unión]. Repositorio institucional - Universidad Peruana Unión.
- Díaz, L. (2018). *Incidencia de la mano de obra en el costo de la construcción de módulos de viviendas programa Techo Propio – Empresa Tegecon Andina SAC*. [Tesis de bachiller disponible, Universidad Privada del Norte]. Repositorio Institucional - Universidad Privada del Norte.
- Fogapi. (2019). *Quienes Somos – Fogapi*. Contribuyendo al Desarrollo Sostenible de Las Mype. <https://www.fogapi.com.pe/quienes-somos/#quienes>
- Fondo MiVivienda (2022). *Techo Propio*. <https://www.mivivienda.com.pe/portalweb/errorfmv.aspx?aspxerrorpath=/portalweb/promotores/constructores/pagina.aspx>
- Gamboa, J., & Niño, C. (2019). *Propuesta de Mejora del Proceso de Otorgamiento de Bono Familiar Habitacional (BFH) para Proyectos de Techo Propio*. [Tesis de bachiller disponible, Universidad de Piura]. Repositorio institucional - Universidad de Piura.
- Herrera, H. (2015). *Factores relacionados al crecimiento del programa techo propio en el otorgamiento del bono familiar habitacional* [Tesis de bachiller disponible, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio Institucional - Universidad Cesar Vallejo.
- Huamán, E. (2019). *Propuesta de un manual de orientación de procesos de asignación y desembolso del Bono Familiar Habitacional (BFH) del programa Techo Propio en modalidad Adquisición de Vivienda Nueva (AVN) para la promotora Bectek Contratistas*

- S.A.C. *Lambayeque para el año 2019*. [Tesis de bachiller disponible, Universidad Tecnológica del Perú]. Repositorio Institucional - Universidad Tecnológica del Perú.
- Pérez, C. (2021). *Los indicadores de gestión*. <https://www.visionadministrativa.info/biblioteca/control/indicadores/losindicadoresdegestion.pdf>
- Ramírez, E. & Canales, D. (2021). *Evaluación a la modalidad de construcción en sitio propio del programa "Techo Propio" en la localidad de Carabayllo*. [Tesis de bachiller disponible, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio Institucional - Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Revista Contabilidad (2022). *Rentabilidad*. Revista Contabilidad. Recuperado el 16 de mayo del 2022 de <https://www.contabilidadtk.es/node/163>
- Ripalda, B. (2017). *Definir la rentabilidad de la empresa Venta de Computadoras y Repuestos, periodo 2013 y 2014*. [Tesis de bachiller disponible, Universidad Científica del Norte]. Repositorio Institucional - Universidad Científica del Norte.
- Torres, I., Urraca, C. (2017). *Proyecto inmobiliario de vivienda social Techo Propio y lotizaciones en la ciudad de Tarapoto* [Tesis de bachiller disponible, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio institucional - Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Valdez-Martínez, Edith, & Bedolla, Miguel. (2021). El consentimiento informado: su importancia para la investigación retrolectiva y el progreso de la ciencia médica. *Gaceta médica de México*, 157(1), 94-98. Epub 18 de junio de 2021. <https://doi.org/10.24875/gmm.20000227>

IX. Anexos

Anexo 1

Estados financieros periodo 2020 y 2021

ESTADO INDIVIDUAL DE SITUACIÓN FINANCIERA		
Al 31/12/2020 Y 31/12/2021		
EN SOLES		
CUENTAS DE ANÁLISIS	2020	2021
Activos		
Activos Corrientes		
Caja bancos	49,450.00	104,206.52
Cuentas por Cobrar	240,868.13	0.00
Materias primas	23,203.61	70,406.60
Productos en proceso	0.00	320,038.00
Cargas diferidas	92,154.00	208,064.00
Total Activo Corriente	405,675.74	702,715.12
Activos No Corrientes	0.00	
INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIP	317,764.00	2,655,808.00
(-) DEPREC. INM. MAQ. Y EQUIP	32,784.00	65,568.00
	0.00	
Total Activos No Corrientes	284,980.00	2,590,240.00
TOTAL ACTIVO	690,655.74	3,292,955.12
Pasivos y Patrimonio		
Pasivos Corriente		
TRIBUTOS POR PAGAR	15,619.00	8,772.00
Total Pasivo Corriente	15,619.00	8,772.00
Pasivos No Corrientes	0.00	
OBLIGACIONES FINANCIERAS	150,000.00	117,031.30
Total Pasivo No Corriente	150,000.00	117,031.30
Total Pasivos	165,619.00	125,803.30
Patrimonio	0.00	
Capital Emitido	353,050.00	2,726,380.00
RESULTADOS ACUMULADOS	72,135.00	278,790.00
RESULTADOS DEL EJERCICIO	99,851.74	161,981.82
Total de Patrimonio Neto	525,036.74	3,167,151.82
NETO	690,655.74	3,292,955.12

Anexo 2*Estado de resultados periodo 2020 y 2021*

DINOSAN SAC		
ESTADO INDIVIDUAL DE RESULTADOS		
Al 31/12/2020 Y 31/12/2021		
EN SOLES		
CUENTAS DE ANÁLISIS	2020	2021
Ventas netas	1,175,027.00	1,951,162.00
Costo de Ventas	951,771.87	1,543,991.22
UTILIDAD BRUTA	223,255.13	407,170.78
(-) GASTOS DE VENTA	41,830.96	67,859.36
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	60,607.89	98,319.84
UTILIDAD OPERACIONAL	120,816.28	240,991.58
(-) GASTOS FINANCIEROS	9,870.23	16,011.76
UTILIDAD ANTES DE PART.	110,946.05	224,979.82
(-) PARTICIPACION DE UTILIDADES		
UTILIDAD ANTES DEL IMPTO	110,946.05	224,979.82
(-) IMPUESTO A LA RENTA	11,094.30	17,998.00
UTILIDAD NETA	99,851.75	206,981.82

Anexo 3*Instrumento I*

ESCUELA DE CONTABILIDAD
UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**FICHA DE ENTREVISTA**

Objetivo: Estimado señor(a), reciba mi más grato y cordial saludo, la presente ficha de entrevista tiene la finalidad de recolectar información para analizar la rentabilidad de la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC con respecto a la gestión del Programa Techo Propio. Le agradecemos contestar las siguientes preguntas y colaboración.

Instrucción: Responda de manera clara cada pregunta, agradeciéndole de antemano su valiosa información y colaboración.

Datos:

1. Nombre de la empresa o propietario:

2. Tiempo de la empresa:

- a) 1- 5 años
- b) 6-10 años
- c) 10-15 años
- d) 16- 20 años
- e) +20 años

Objetivo 1:

Conocer los aspectos generales (funciones, responsabilidades) de la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC.

- **Dirigido al Gerente General**

1. ¿Cómo la inmobiliaria se relaciona con el Techo Propio?
2. ¿Cómo la empresa realiza operaciones con el Programa Techo Propio?
3. ¿Cómo es el acuerdo con los beneficiarios?
4. ¿Cómo es el acuerdo con el estado?
5. ¿Cómo está la empresa estructurada para hacer operaciones con el Programa Techo Propio?
6. ¿Han sido rentable todos los proyectos de Techo Propio que se han trabajado a la fecha?
7. ¿Quién es el encargado? ¿Qué funciones realiza?
8. ¿Cada que tiempo se supervisa?
9. ¿Se está conforme con la información presentada? ¿Qué cosa le falta?
10. ¿Cuáles son los criterios de proyección de rentabilidad en la empresa? ¿Cómo se hace el contrato entre el beneficiario y el estado?
11. ¿Cómo se hace el contrato entre el beneficiario y la inmobiliaria?
12. ¿El programa Techo Propio como estrategia está rindiendo utilidades a la empresa?
13. ¿Qué estrategias utiliza el área encargada para incrementar la rentabilidad en la empresa?

- **Dirigido al Gerente operativo**

1. ¿Qué dificultades se presentan al ejecutar el Programa Techo Propio?
2. ¿Considera usted que hay rentabilidad al ejecutar dicho programa?

3. ¿Cuáles son los niveles de rentabilidad dentro de la empresa al ejecutar dicho Programa?
4. ¿Cuáles son los proyectos del Techos Propio actuales con los que está trabajando la empresa?
5. ¿Cómo es el proceso administrativo de la empresa con respecto al Programa Techo Propio?
6. ¿La empresa está cumpliendo con los objetivos esperados?

Anexo 4

Instrumento II

**ESCUELA DE CONTABILIDAD
UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**



Objetivo: Estimado señor(a), reciba mi más grato y cordial saludo, la presente ficha de entrevista tiene la finalidad de recolectar información para analizar la rentabilidad de la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC con respecto a la gestión del Programa Techo Propio. Le agradecemos contestar las siguientes preguntas y colaboración.

Instrucción: Responda de manera clara cada pregunta, agradeciéndole de antemano su valiosa información y colaboración.

FICHA DE ENTREVISTA N°2

Objetivo 2:

Describir el proceso de ejecución del Programa Techo Propio en la empresa Inmobiliaria DINOSAN SAC.

- **Dirigido al Gerente General**

1. ¿Cuánto tiempo se demora el Programa Techo propio en la construcción de viviendas?
2. ¿Cuánto tiempo demora el trámite para que se pueda acceder al programa Techo Propio?
3. ¿Cada cuánto tiempo la autoridad competente supervisa al programa Techo Propio?
4. ¿Cuál es la condición social de las familias que acceden a este beneficio del Programa Techo Propio?

5. ¿Cómo es el financiamiento del Programa Techo Propio para la ejecución de las obras?
6. ¿Cómo es el concurso de las empresas que postulan para realizar la construcción de viviendas junto al programa Techo Propio?
7. ¿Qué requisitos debe tener una empresa para que pueda postular en la construcción de viviendas junto al programa Techo Propio?
8. ¿Cuánto es el monto inicial que tiene que proporcionar la familia beneficiaria para la construcción de su vivienda?
9. ¿Se aplica alguna auditoria para verificar el cumplimiento de las funciones del programa Techo Propio?
10. ¿Qué tan eficiente es el programa Techo Propio en la construcción de viviendas?