Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América
Facultad de Ciencias Contables
Escuela Profesional de Auditoría Empresarial y del Sector Público

Análisis del financiamiento a través del crédito comercial en una empresa inmobiliaria

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Para optar el Título Profesional de Contador Público

AUTOR

Edward Richard MOSQUERA RAMOS

ASESOR

Dr. Jesús Martín ORNA BARILLAS

Lima, Perú

2025



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Mosquera, E. (2025). *Análisis del financiamiento a través del crédito comercial en una empresa inmobiliaria*. [Trabajo de suficiencia profesional de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Contables, Escuela Profesional de Auditoría Empresarial y del Sector Público]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

Metadatos complementarios

Datos de autor	
Nombres y apellidos	Edward Richard Mosquera Ramos
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	76983144
URL de ORCID	https://orcid.org/0009-0002-9342-8657
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	Dr. Jesús Martín Orna Barillas
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	07223810
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0002-6910-5754
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	Dr. Alan Errol Rozas Flores
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	10557884
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	Mag. Javier Jesús Pérez Castillo
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	08059437
Datos de investigación	
Línea de investigación	D.11.0.26 Finanzas Corporativas

Grupo de investigación	Contabilidad, Finanzas y Desarrollo - CONAFIDE
Agencia de financiamiento	Sin financiamiento.
Ubicación geográfica de la investigación	País: Perú Departamento: Lima Provincia: Lima Distrito: San Isidro Latitud: -12.096367726148415 Longitud: -77.02184564702732
Año o rango de años en que se realizó la investigación	Diciembre 2024 – febrero 2025
URL de disciplinas OCDE	Negocios, Administración https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.04

Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú, Decana de América
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
DIRECCIÓN DE ESCUELA PROFESIONAL DE AUDITORIA EMPRESARIAL Y DEL SECTOR PÚBLICO

ACTA N° 017-EPAEYSP-FCC-2025

SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL (TSP) PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

En la ciudad de Lima, en el local Auditorio (3er. piso) de la Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, siendo las 09:00 horas del día doce de abril del año dos mil veinticinco, en cumplimiento con lo dispuesto en la Resolución Rectoral N° 00744-R-20 de fecha 18 de febrero del 2020 que aprueba la "Directiva general para realizar, presentar y sustentar el trabajo de investigación para la obtención del grado académico de bachiller, la tesis o el **trabajo de suficiencia profesional** para la obtención del título profesional en la UNMSM"; se reunió el Jurado Evaluador designado según Resolución Decanal N° 000748-2025-2025-D-FCC/UNMSM de fecha 12 de abril de 2025, conformado por los siguientes docentes:

PRESIDENTE	:	Dr. Alan Errol Rozas Flores
MIEMBRO	:	Mag. Javier Jesús Pérez Castillo
MIEMBRO ASESOR	:	Dr. Jesús Martín Orna Barillas

Quienes procedieron a evaluar y calificar la Sustentación del Trabajo de Suficiencia Profesional (TSP) titulada: ***"ANÁLISIS DEL FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DEL CRÉDITO COMERCIAL EN UNA EMPRESA INMOBILIARIA"***, presentado por el bachiller Mosquera Ramos, Edward Richard con código de matrícula N° 18110207, para la obtención del Título Profesional de Contador Público.

Habiendo concluido con la sustentación y evaluación sobre las asignaturas terminales o concentradoras (capstone) de la especialidad, el Jurado Evaluador deliberó y emitió la calificación siguiente:

APROBADO

Siendo las 12:00 horas se dio por concluido el acto académico y leída el presente Acta, procedieron a firmar los integrantes del Jurado Evaluador en señal de conformidad.

Dr. Alan Errol Rozas Flores
Presidente

Mag. Javier Jesús Pérez Castillo
Miembro

Dr. Jesús Martín Orna Barillas
Miembro - Asesor

Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú, Decana de América
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE AUDITORIA EMPRESARIAL Y DEL SECTOR PÚBLICO

CERTIFICADO DE SIMILITUD

Yo, Dr. Jesús Martín Orna Barillas en mi condición de asesor acreditado con el Dictamen N° 000017-2025-EPAESP-FCC/UNMSM de fecha 11 de abril de 2025, del Trabajo de Suficiencia Profesional (TSP), cuyo título es **"ANÁLISIS DEL FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DEL CRÉDITO COMERCIAL EN UNA EMPRESA INMOBILIARIA"**, presentado por el bachiller **Mosquera Ramos, Edward Richard,** para optar el Título Profesional de Contador Público, CERTIFICO que se ha cumplido con lo establecido en la Directiva de Originalidad y de Similitud de Trabajos Académicos, de Investigación y Producción Intelectual. Según la revisión, análisis y evaluación mediante el software de similitud textual, el documento evaluado cuenta con el porcentaje de **14** % de similitud, nivel **PERMITIDO** para continuar con los trámites correspondientes y para su **publicación en el repositorio institucional.**

Se emite el presente certificado en cumplimiento de lo establecido en las normas vigentes, como uno de los requisitos para la obtención del Título Profesional de Contador Público, correspondiente.

Firma del Asesor: _____

DNI: 07223810

Nombres y apellidos del asesor: Dr. Jesús Martín Orna Barillas



Calle Germán Amézaga N.° 375
Pabellón "F" - Ciencias Contables
Ciudad Universitaria, Lima - Perú

Teléfonos (511) 619-7000 Anexos: 2416
E-mail: epauditoria.contables@unmsm.edu.pe

DEDICATORIA

A mi mamá Teófila que es mi fuente de motivación e inspiración, por siempre creer en mí y enseñarme los valores que hoy guían mi carrera profesional; a mi hermana Josselyn por ser mi inspiración: su dedicación plena, espíritu entusiasta y determinación; a toda mi familia por su cariño y comprensión. A mi Fortuna Carmesí, Nahomy, por su amor y apoyo incondicional, por estar a mi lado en los momentos más desafiantes y siendo mi ancla manteniéndome firme en las noches de trabajo intenso.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, que me ha brindado la oportunidad de realizar esta investigación acompañado de profesores que me han guiado y orientado con su amplia experiencia y conocimiento.

INDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN 1

I. INFORMACIÓN DEL LUGAR DONDE SE DESARROLLO LA ACTIVIDAD 5

I.1 Institución donde se desarrolló la actividad 5

I.1.1 Reseña histórica 5

I.1.2 Servicios que brinda 6

I.1.3 Organización y estructura empresarial 6

I.2 Periodo de duración de la actividad 10

I.3 Finalidad y objetivos de la entidad 10

***I.3.1 Finalidad* de la entidad** 10

I.3.2 Objetivos de la entidad 10

I.4 Razón o denominación social 10

I.4.1 Tipo de Contribuyente 10

I.4.2 Razón social 10

I.4.3 RUC 10

I.4.4 CIIU 10

I.5 Dirección postal 11

I.6 Correo electrónico y teléfonos del centro laboral 11

II. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD 11

II.1 Organización de la actividad 11

II.2 Finalidad y objetivos de la actividad 12

II.2.1 Finalidad 12

II.2.2 Objetivo general 12

II.2.3 Objetivos específicos 12

II.3 Problemática 13

II.3.1 Descripción del problema 13

II.3.2 Formulación del problema 15

II.3.3 Antecedentes de la realidad problemática 15

II.3.4. Conocimientos teóricos y normativos utilizados en el desempeño profesional para el tratamiento del problema 19

II.4. Metodología y procedimientos 27

II.4.1. Técnicas e instrumentos 27

II.4.2. Procedimientos utilizados en el tratamiento del problema o caso 28

II.5. Resultados de la actividad 50
II.5.1. Detalles de la aplicación de las técnicas, instrumentos y procedimientos 50
II.5.2. Análisis de las alternativas de solución 52
II.5.3. Discusión de las alternativas de solución 53
II.5.4. Alcance y limitaciones de la alternativa elegida 55
II.6 Glosario 57
III. CONCLUSIONES 58
IV. RECOMENDACIONES 59
REFERENCIAS 61
ANEXOS Y/O ILUSTRACIONES 66

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Plantilla de datos para financiamiento a 24 meses..... 36

Tabla 2. Cronograma de pagos a 24 meses..... 37

Tabla 3. Comparación de alternativas de financiamiento 46

Tabla 4. Resumen de resultados de los indicadores y los periodos 47

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Estructura Orgánica 9

Figura 2. Mapa de Geolocalización 11

Figura 3. Racionalización de las Decisiones de Financiación 21

Figura 4. Flujo de caja antes del DPP 30

Figura 5. Flujo de cajas después del DPP 31

Figura 6. Flujo de Proceso para Financiamiento 33

Figura 7. Carta informativa de los lineamientos de la promoción 3x2 38

Figura 8 . Fórmula de la Tasa Interna de Retorno 39

Figura 9. Flujo de caja antes del DPP 40

Figura 10. Flujo de caja después del DPP 40

Figura 11. Flujo de caja del rendimiento del financiamiento directo y la promoción 3x2.42

Figura 12. Determinación de la tasa de interés implícito 43

Figura 13. Determinación del rendimiento de los ingresos financieros 45

Figura 14. Nuevo flujograma del proceso para elegir financiamiento 48

RESUMEN

El presente trabajo de suficiencia profesional tuvo como objetivo analizar el financiamiento a través del Descuento Comercial: Descuento por pronto pago (DPP) orientado a cumplir las metas financieras utilizando eficientemente los recursos financieros. Este planteamiento incluye el cálculo de la tasa de interés que se aplicó de manera implícita al realizar el descuento por pronto pago (DPP) mediante la promoción 3x2. Conocer el rendimiento de los ingresos financieros por colocación de intereses de la venta a crédito de lotes de terreno y verificar si la tasa de interés implícito con la tasa efectiva anual de las alternativas más competitivas de las entidades financieras. En cuanto a la metodología, la investigación es de tipo aplicada ya que busca aportar soluciones dentro de la empresa con método cuantitativo y diseño experimental. Se aplicaron técnicas como la observación y análisis de datos. Se concluye que la tasa de interés implícito del costo de financiamiento por la promoción 3x2 disminuye a medida que aumenta el plazo de financiamiento. El rendimiento de los ingresos financieros por colocación de intereses de la venta a crédito de lotes de terreno aumenta si se aplica a clientes con períodos de financiamiento mayores a 36 meses. La tasa de interés implícito es competitiva respecto a otras alternativas de financiamiento como la emisión de bonos corporativos, préstamos bancarios y descuento de letras. Se recomienda desarrollar un modelo de sensibilidad para la promoción de descuento por pronto pago. Analizar y segmentar la cartera de clientes para aplicar la promoción 3x2 de manera óptima. Priorizar clientes con períodos de financiamiento de 36 meses y monitorear constantemente el rendimiento de los ingresos financieros por colocación de intereses por la venta a crédito de lotes de terreno.

Palabras clave: Financiamiento, tasa de interés, descuento comercial, rendimiento.

ABSTRACT

The main purpose of this professional sufficiency work was to analyze the financing through the Commercial Discount: Discount for prompt payment (DPP) aimed at meeting financial goals using financial resources efficiently. This approach includes the calculation of the interest rate that was applied implicitly when carrying out the discount for prompt payment (DPP) through the 3x2 promotion. To know the performance of the financial income from the placement of interest from the credit sale of plots of land and to verify if the implicit interest rate is in line with the annual effective rate of the most competitive alternatives of financial institutions. Regarding the methodology, the research is of an applied type since it seeks to provide solutions within the company with a quantitative method and experimental design. Techniques such as observation and data analysis were applied. It´s concluded that the implicit interest rate of the financing cost for the 3x2 promotion decreases as the financing term increases. The performance of the financial income from the placement of interest from the credit sale of plots of land increases if applied to clients with financing periods greater than 36 months. The implicit interest rate is competitive with other financing alternatives such as corporate bond issuance, bank loans and bill discounting. It´s recommended to develop a sensitivity model for the early payment discount promotion. Analyze and segment the client portfolio to apply the 3x2 promotion in an optimal manner. Prioritize clients with 36-month financing periods and constantly monitor the performance of financial income from the placement of interest on the sale of land plots on credit.

Keywords: Financing, interest rate, commercial discount, performance.

INTRODUCCIÓN

A nivel macroeconómico el mercado inmobiliario tiene un carácter multidisciplinar que enfrenta desafíos de financiamiento, siendo éste indispensable para la subsistencia y el desarrollo operacional. Las inmobiliarias buscan a través de la obtención de fondos o recursos financieros realizar las operaciones. En el contexto de empresas inmobiliarias les permite adquirir propiedades y expandir su cartera de bienes raíces gestionando su flujo de caja y evitando problemas de liquidez.

Según Álvarez las entidades financieras demandan un historial crediticio sólido de las empresas inmobiliarias y el cumplimiento de otras condiciones y garantías, lo que ocasiona que esta forma de financiamiento tenga un límite por parte del proveedor. Cabe resaltar la complejidad de este tipo de red en distintos momentos del ciclo económico porque cuando la economía atraviesa por un periodo de desaceleración, es probable que las empresas tengan menos posibilidades de cumplir con el perfil económico. Adicionalmente las regulaciones y costos de financiamiento impactan en la rentabilidad de las inmobiliarias (2020, p. 57).

En América Latina, el mercado inmobiliario se expandió a causa de la economía estable y el incremento de la inversión extranjera, estos factores impulsaron proyectos de desarrollo y construcción. Brasil fue la región que tuvo más notable participación en el sector residencial y comercial por los incentivos gubernamentales y las políticas favorables que tuvo dicho país en el 2020. La industria del mercado inmobiliario residencial en América Latina creció 477,77 mil millones de dólares en el 2024 y estima crecer 712,45 mil millones de dólares en el 2029, considerando una tasa anual compuesta del 8,32% durante el período 2024-2029. Entre los principales factores de crecimiento se incluyen el aumento de la población, la urbanización y el crecimiento económico (“Informe Mordor Intelligence”, 2023).

“En el Perú la inestabilidad política y la desconfianza en el Estado generó alza de precios de los principales factores: tasas de interés, costo de construcción, inflación lo que provocó mayor impacto en la situación del sector inmobiliario” (Universidad ESAN, 2023).

En el contexto de inestabilidad política origina que las inmobiliarias busquen financiamiento de múltiples fuentes: préstamos bancarios, inversiones de capital de riesgo, emisiones de acciones y bonos, descuento de letras y otros instrumentos financieros como el descuento comercial, por ejemplo: el descuento por pronto pago que se utiliza comúnmente en las empresas para obtener liquidez y mejorar el flujo de caja, este se aplica cuando una persona natural o jurídica paga antes de la fecha de vencimiento establecida y el acreedor ofrece un descuento en el monto total o una cantidad fija.

Es importante que las empresas inmobiliarias que ofrecen esta opción de pago a sus clientes analicen cuidadosamente los costos y beneficios del pago anticipado antes de tomar una decisión que puede afectar su rendimiento en ingresos financieros por colocación de intereses de la venta a crédito de lotes de terreno. Cabe mencionar que el crédito comercial por parte de las empresas no financieras es un tema importante pero poco analizado.

Los primeros trabajos que trataron el crédito comercial lo hicieron desde una perspectiva fundamentalmente macroeconómica como la “Teoría del crédito” de John Stuart (1848) y “La teoría del crédito comercial” de Friedrich von Wieser (1884). Estas dos teorías analizan los aplazamientos de pago y de cobro, teniendo en cuenta las interacciones entre éstos y los efectos de la política monetaria.

En ese sentido, se considera de gran relevancia el trabajo de suficiencia profesional titulado “Análisis del Financiamiento a través del crédito comercial en una empresa inmobiliaria”

con el propósito de tomar decisiones de financiamiento más informadas y precisas en una empresa inmobiliaria y contribuir mediante un modelo de análisis para elegir una alternativa de financiamiento originados por los descuentos comerciales (descuentos por pronto pago) y su relación con el rendimiento de ingresos financieros por colocación de intereses de la venta a crédito de lotes de terreno.

En el capítulo I, se expone una descripción de una empresa inmobiliaria donde se desarrolló la actividad profesional desempeñada. Se detallan los servicios que ofrece a sus clientes, su estructura organizativa, la duración de las actividades realizadas, así como la finalidad y los objetivos de la empresa en el mercado, entre otros aspectos relevantes.

En el capítulo II, se describen las actividades realizadas por el profesional que contribuye al desarrollo del trabajo, incluyendo la finalidad y los objetivos planteados. Se expone la situación de la empresa antes de la implementación del modelo de análisis para elegir una alternativa de financiamiento que se generen por el descuento por pronto pago: promoción 3x2. Además, se mencionan los conocimientos teóricos, normativos y técnicos utilizados para abordar el problema, culminando con los resultados obtenidos, el análisis de las posibles soluciones y su discusión, indicando las limitaciones encontradas.

En el capítulo III se presentan las conclusiones de la implementación realizada en el Departamento de Tesorería.

En el capítulo IV se expone las recomendaciones para una empresa inmobiliaria para la mejora de toma de decisiones con el objetivo de elegir una alternativa de financiamiento que minimice sus costos de financiamiento, mitigue el impacto en la disminución de los

rendimientos de ingresos financieros por colocación de intereses de la venta a crédito de lotes de terreno y contribuya a generar valor a la empresa.

Finalmente se presenta referencias y anexos y/o ilustraciones que proporciona información adicional del trabajo.

I. INFORMACIÓN DEL LUGAR DONDE SE DESARROLLO LA ACTIVIDAD

I.1 Institución donde se desarrolló la actividad

I.1.1 Reseña histórica

Viviendas Sostenibles Segunda Etapa S.A.C. nace en el año 2023, con el propósito de realizar ventas de lotes de terreno del proyecto en Paracas la cual será una ciudad sostenible que busca darle a las familias un estilo de vida de calidad, diseñada para marcar un hito en el desarrollo y planificación urbana en el Perú. Una ciudad más inteligente y más verde que solucionará el problema de vivienda de muchas familias peruanas. Además, cuenta con el respaldo de la certificación Sustainable Sites Initiative (SITES), la que es una certificación que promueve la sostenibilidad en la construcción y el diseño de espacios verdes respetando el medio ambiente y socialmente responsable. Viviendas Sostenibles Segunda Etapa S.A.C. será la primera Ciudad Sostenible certificada en Latinoamérica al término de su construcción que se estima será el 31 de diciembre del 2025. Asimismo, forma parte de Convive Grupo Inmobiliario, quien tiene otras empresas subsidiarias con los proyectos inmobiliarios: Vive Paracas 1, Vive Chincha 1, Siente Chincha 1 y Convive Constructora es la que se encarga de realizar las habilitaciones urbanas y la construcción de casas de todos los proyectos inmobiliarios del grupo. Asimismo, desde el 2022 Convive Grupo Inmobiliario cuenta con el respaldo económico de Fit Capital y respaldo comercial de Casa Andina, Novotel y Fundo Eucaliptos del Valle (Convive Grupo Inmobiliario, 2024).

I.1.2 Servicios que brinda

El proyecto de Viviendas Sostenibles Segunda Etapa S.A.C, ubicado en Paracas, en el KM 18 de la carretera Pisco – Paracas y a 5 minutos del balneario El Chaco y a 10 minutos del aeropuerto de Pisco brinda 645 lotes residenciales y comerciales de 90 m2 y 120 m2 con habilitación urbana (servicios de básicos de luz, agua y desagüe). Contará con club house, parques, redes de ciclovía, gimnasios al aire libre, pistas, veredas, y para reforzar la seguridad un cerco perimetral de concreto y pórtico de ingreso. Su enfoque en sostenibilidad brindará beneficios como la reducción de hasta un 70% en costos de agua en áreas comunes, reducción hasta de un 15% de costos de luz para parques y áreas comunes, reducción de la temperatura del aire, la contaminación atmosférica y el consumo energético.

Asimismo, se contará con la Tarjeta Club Vive que ofrecerá descuentos en diversos negocios de turismo y restaurantes.

Cabe mencionar, que el proyecto de Viviendas Sostenibles Segunda Etapa S.A.C ofrece las siguientes formas de pago: al Contado, Credicontado (financiamiento hasta en 12 meses sin intereses), Financiamiento directo (TEA, 21%) desde los 13 meses hasta los 72 meses) con una inicial desde el 5% del precio final del lote de terreno (Convive Grupo Inmobiliario, 2024).

I.1.3 Organización y estructura empresarial

La organización estructural de la empresa está liderada por la junta de accionistas, director ejecutivo, gerente general y ocho áreas que se presentan a continuación:

Junta de accionistas: Los propietarios de la empresa que toman decisiones importantes sobre la gestión y futuro de la organización

Director ejecutivo: En la alta dirección siendo el responsable de las estrategias de mediano y largo plazo en la inmobiliaria.

Gerencia general: Desempeña la responsabilidad de ser el representante legal de la organización. Asimismo, su principal función es ejecutar los planes estratégicos de la junta y directorio que establezcan.

Área de Control interno: Se encarga de implementar controles y monitores del cumplimiento de estos en la entidad.

Área de Administración: Se encarga de la gestión óptima de la operatividad y control de gestión de todas las áreas.

Área Legal: Se encarga de garantizar el cumplimiento de las normas legales y de la defensa de sus intereses en disputas empresariales que puedan surgir.

Área Comercial: Se encarga de desarrollar las estrategias comerciales, la gestión de ventas, la identificación de oportunidades, la gestión de precios y promociones, y el análisis de mercado.

Área de Marketing: Se encarga de planificar, desarrollar y ejecutar estrategias para promocionar y posicionar los principales productos.

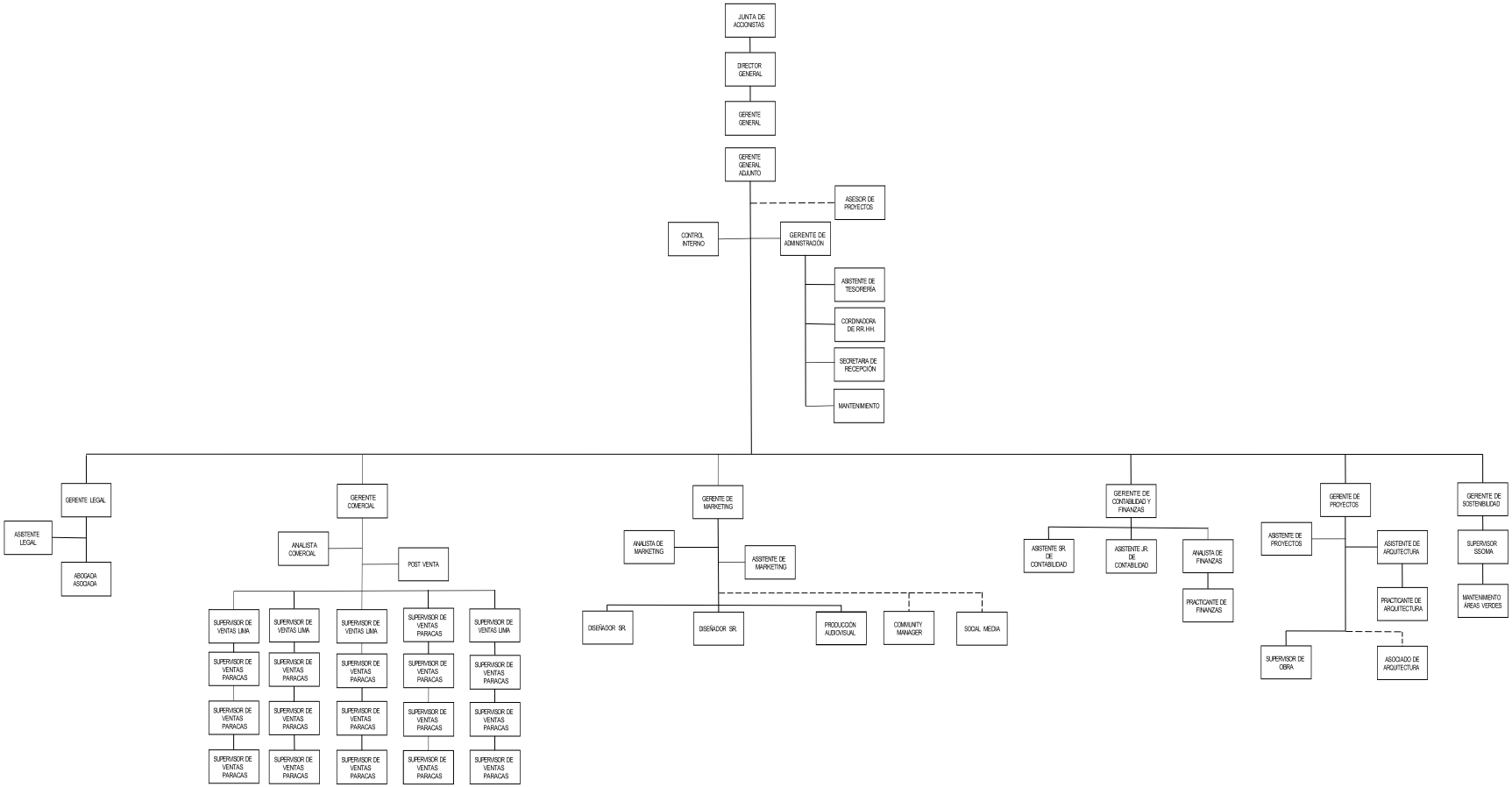
Área de Contabilidad y Finanzas: A nivel contable se encarga registrar, clasificar y presentar información financiera y económica de forma suficiente y oportuna. Además, a nivel financiero se encarga de llevar la planificación y control de los recursos financieros de la organización.

Área de Proyectos: Se encarga de realizar la planificación, diseño, desarrollo y supervisar la ejecución de los proyectos de construcción e infraestructura.

Área de sostenibilidad: Se encarga de desarrollar e implementar estrategias mediante políticas, reglamentos internos y capacitaciones para conseguir el desarrollo sostenible.

Figura 1

Estructura Orgánica



Fuente: Elaboración propia

I.2 Periodo de duración de la actividad

El presente trabajo de suficiencia profesional inició desde enero de 2023 hasta la fecha.

I.3 Finalidad y objetivos de la entidad

I.3.1 Finalidad de la entidad

La finalidad de la empresa Viviendas Sostenibles Segunda Etapa S.A.C es mejorar la calidad de vida al brindar espacios sostenibles y viviendas donde las personas se desarrollen gozando de bienestar y plenitud

I.3.2 Objetivos de la entidad

Promover la construcción de viviendas de calidad y sistemas sostenibles, a través de un equipo humano, responsable, solidario y con una visión innovadora.

I.4 Razón o denominación social

I.4.1 Tipo de Contribuyente

Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.)

I.4.2 Razón social

Viviendas Sostenibles Segunda Etapa S.A.C. (La empresa maneja el mismo nombre comercial)

I.4.3 RUC

20609317605

I.4.4 CIIU

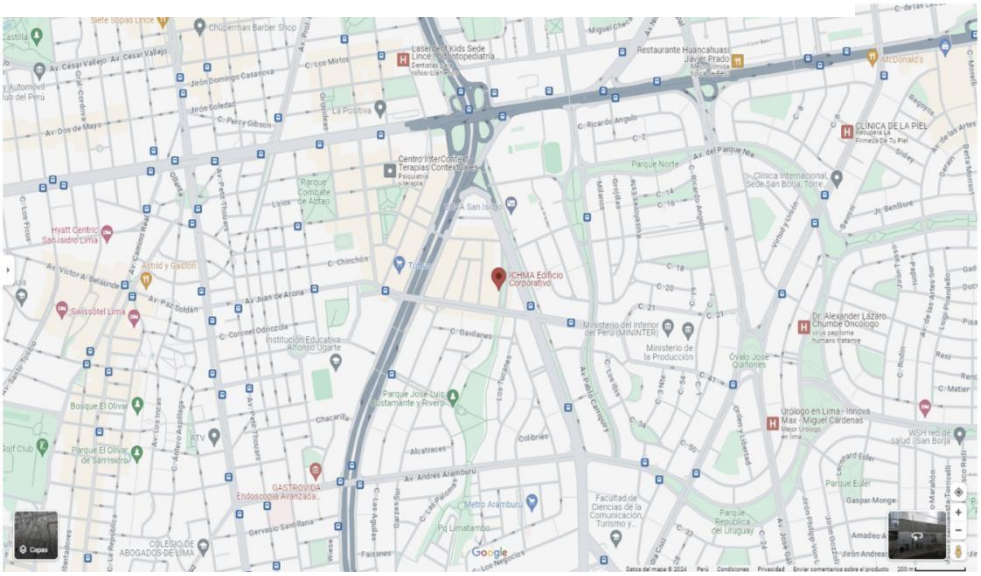
6810 – Actividad inmobiliaria realizadas con bienes propios o arrendados.

I.5 Dirección postal

El domicilio fiscal de la empresa está ubicado en la Avenida Dionisio Derteano número 184, departamento 601, urbanización Santa Ana – Lima – Lima – San Isidro.

Figura 2

Mapa de Geolocalización



Fuente: Google Maps

I.6 Correo electrónico y teléfonos del centro laboral

La empresa cuenta con un correo central de atención: recepcion@grupoconvive.pe y el teléfono celular es el siguiente: 941 452 629.

II. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

II.1 Organización de la actividad

Las Finanzas de la empresa Viviendas Sostenibles Segunda Etapa S.A.C. es gestionada por el Área de Contabilidad y Finanzas a nivel contable tendrá la responsabilidad en ocuparse de registrar, clasificar y presentar información financiera y económica de forma suficiente y oportuna. A nivel financiero se encarga de llevar la

planificación y control de los recursos financieros de la empresa. El equipo está liderado por la gerente, una asistente de Contabilidad senior, una asistente de Contabilidad junior, un analista de Finanzas y un practicante de Finanzas. Para el desarrollo de las actividades financieras en el área se tiene una reunión mensual donde se presentan los informes financieros y en base a ello se asignan las actividades mensuales a presentar de forma oportuna. Las funciones principales del analista de Finanzas son validar la información reunida y procesada por el practicante de Finanzas, presentar reporte de flujo de caja, reporte de control de cobranza, reporte de control presupuestal y el reporte de proyecciones - estimaciones financieras.

II.2 Finalidad y objetivos de la actividad

II.2.1 Finalidad

La actividad tiene como finalidad contribuir con un modelo de análisis financiero para tomar decisiones más informadas y precisas sobre la incidencia del financiamiento por descuento por pronto pago (DPP).

II.2.2 Objetivo general

- Analizar el financiamiento a través del descuento comercial: descuento por pronto pago (DPP).

II.2.3 Objetivos específicos

- Determinar cuál es la tasa de interés implícito al financiarse con el descuento comercial por DPP llamado promoción 3x2 en cronogramas de pagos con periodos de financiamiento de 24, 36, 48 y 72 meses.
- Conocer el rendimiento de los ingresos financieros por colocación de intereses de la venta a crédito de lotes de terreno luego de haber

aplicado la promoción 3x2 del DPP para cronogramas de pagos de 24, 36, 48 y 72 meses.

- Verificar si la tasa de interés implícito del costo del financiamiento es mayor que otras alternativas de financiamiento.

II.3 Problemática

II.3.1 Descripción del problema

En octubre del 2023, la empresa Viviendas Sostenibles Etapa 2 S.A.C. se encontraba finalizando la etapa de preventa de lotes de terreno con habilitación urbana y tuvo una alerta de desviación negativa en la meta de ventas y colocación de intereses por la venta a crédito. Como consecuencia de dicha desviación se necesitó un mayor flujo de caja para las operaciones de una empresa inmobiliaria. En suma, uno de los planes de acción de la organización fue optar por un financiamiento a través del descuento por pronto pago (DPP). El mencionado descuento llamado: "Promoción 3x2" se aplicó de la siguiente forma: si el cliente paga las tres cuotas mensuales siguientes a la cuota que vence en el presente mes la empresa los condona del pago de las dos últimas cuotas de su cronograma de pagos considerando que sus próximos pagos mensuales continúan desde el siguiente mes en que se adelantaron las mencionadas cuotas. Por ejemplo: si el cliente A tiene un cronograma de pagos mensuales a 24 meses donde su primera cuota vence cada fin de mes desde enero de 2025 con una cuota de S/1,000 y decide tomar la promoción 3x2 tendría que realizar al 31 de enero de 2025 el pago de la primera cuota hasta la cuarta cuota, siendo un total de S/4,0000. Además, se realiza el descuento total de la cuota 23 y 24 (S/2,000) y por último el primer vencimiento

de las 18 cuotas pendientes comenzaría desde el fin del mes de febrero de 2025 hasta la última cuota. Esto significa que las cinco últimas cuotas del cronograma a 24 meses ya no serán cobradas, es decir que es como si el cliente A hubiera financiado a la empresa con S/3,000 a cambio de ya no cobrarle las cuotas número 20, 21, 22, 23 y 24 del cronograma inicial en S/1,000 respectivamente. Esta medida de financiamiento pudo cubrir la necesidad de caja que tenía la organización. Sin embargo, dada la premura con que se implementó dicha promoción no se pudo analizar cuál sería la tasa de interés implícito en el costo del financiamiento por DPP y su relación en el rendimiento de los ingresos financieros por colocación de intereses correspondientes a financiamientos otorgados a clientes. Por lo que puede ser posible que se esté ofreciendo descuentos que son demasiado generosos en comparación a otras alternativas de financiamiento, como préstamos bancarios, emisión bonos corporativos y el descuento de letras, lo que puede llevar a una disminución considerable en el rendimiento de ingresos financieros que tienen como meta en la empresa. Dado que, para este año 2025 también se prevé tomar un financiamiento es necesario contar con un análisis del impacto de la promoción 3x2 en los distintos periodos de financiamiento: 24, 36, 48 y 72 meses para conocer si la tasa de interés implícito del costo de financiamiento en los descuentos comerciales: descuento por pronto pago es competitiva con las demás alternativas de financiamiento y su incidencia en el rendimiento de ingresos financieros por colocación de intereses de la venta a crédito de lotes de terreno.

II.3.2 Formulación del problema

¿Cómo contribuye el análisis del financiamiento a través del crédito comercial en una empresa inmobiliaria?

II.3.3 Antecedentes de la realidad problemática

Para llevar a cabo el presente trabajo de suficiencia profesional, fue necesario consultar diversas fuentes bibliográficas tanto internacionales como nacionales, entre las cuales se hallaron los siguientes antecedentes:

Antecedentes internacionales:

Lavanda (2020), en su trabajo de investigación titulado "Análisis Financiero aplicado a la empresa PROCAFESA en la parroquia Malacatos del Cantón Loja, en el periodo 2018-2019" cuyo objetivo fue calcular los indicadores financieros con aplicación horizontal y vertical. En su metodología utilizo el método analítico. Su resultado fue analizar e interpretar los Estados Financieros del periodo 2018 y 2019 mediante indicadores financieros de forma horizontal y vertical. Su conclusión fue que la evaluación financiera le permite al propietario tomar decisiones más acertadas con visión clara de la situación de la organización respecto a la planificación financiera: meta e identificación de necesidades de financiamiento.

López et al. (2022), en su trabajo de investigación titulado "El financiamiento como estrategia de desarrollo en microempresas artesanales de San Bartolo Coyotepec, Oaxaca, México" cuyo objetivo fue examinar la influencia de los financiamientos en el desempeño de las microempresas artesanales. Su

metodología es no experimental-transeccional, con alcance explicativo y enfoque cuantitativo. Sus resultados fueron que las microempresas solicitan en primer lugar préstamos a cajas de ahorro y créditos del gobierno, el 39% lo utiliza para compra de materia prima, el 33% para gastos en punto de venta, el 14% para compra de maquinaria y el 14% para gastos de remodelación. Su conclusión fue que el financiamiento si influye en el desempeño ya que permite la adquisición de capital de trabajo y activos que favorecen al ciclo operativo del negocio generando renta y ganancias.

Rojas (2020), este trabajo investigación titulado "La Administración Financiera y su incidencia en el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas del Cantón Jipijapa" cuyo objetivo fue determinar de qué manera la administración financiera incide en el desarrollo empresarial de las pequeñas y medianas empresas. La metodología es de tipo cualitativo y de enfoque descriptivo. Su resultado fue que las pymes demuestran que el 76,34% planifica si haber sido aprobado los estados financieros, el 100% dice que e importante aplicar herramientas financieras, de igual magnitud no realizan análisis de liquidez. Su Conclusión fue que estas empresas elaboran estados financieros y no analizan los resultados con herramientas financieras ya que no cuentan con un personal calificado para este análisis limitándolos a la correcta toma de decisiones respecto a la liquidez para expandir sus operaciones.

Antecedentes nacionales:

Caballero y Sánchez (2022), sostienen en su tesis titulada "El Financiamiento del préstamo Reactiva Perú en la liquidez de las empresas del sector construcción en

el distrito de San Isidro, año 2020" que tuvieron como objetivo general: Determinar la incidencia del financiamiento del préstamo Reactiva Perú en la liquidez de las empresas del sector construcción en el distrito de San Isidro, año 2020. Su metodología es no experimental-transeccional, con alcance explicativo y enfoque mixto. Su conclusión fue que el financiamiento del préstamo Reactiva Perú incide positivamente en la liquidez de las empresas del sector construcción permitiéndole continuar con sus actividades empresariales. El resultado se obtuvo a través de la prueba de ChiCuadrado, promediaron las respuestas relacionadas tanto con la variable independiente Financiamiento del préstamo Reactiva Perú y la variable dependiente liquidez, obteniendo un sig. de 0,003 menor a 0,05, por el cual la hipótesis nula se rechaza.

Chavez y Purizaga (2021), indican en su tesis titulada "Análisis del financiamiento de las MYPES del sector comercial en el distrito de Piura" tuvieron como objetivo Analizar el financiamiento de MYPES pertenecientes al sector comercial. Su diseño de la investigación tomó en cuenta dos factores fundamentales: la investigación descriptiva simple y la no experimental-transversal. Sus resultados son que, de las MYPES, el 52% se financia con recursos propios, 48 % de bancos y cajas de ahorro. En su conclusión sostienen que las MYPES del distrito de Piura prefieren financiarse por capital y recursos propios para no endeudarse y estar sujeto a costos o tasa de interés a pagar, esto les permite seguir sus operaciones de forma continua y obtener mayor rentabilidad. Sin embargo, hay un sector reducido que necesita financiarse a través de préstamos bancarios por insuficiencia de

capital y su fin es encontrar una entidad que le ofrezca al 100% la cantidad de dinero que necesitan para continuar con sus operaciones.

Surco (2024) en su tesis titulada “Fuentes de financiamiento y su impacto en la rentabilidad de las empresas industriales que cotizan en Bolsa de Valores de Lima, 2010 al 2022” cuyo objetivo fue determinar en qué medida las fuentes de financiamiento impactan en la rentabilidad de las empresas industriales que cotizan en Bolsa de Valores de Lima. Su metodología es de enfoque cuantitativo, alcance descriptivo, correlacional y explicativo, con un diseño no experimental longitudinal. Su resultado a través del análisis ANOVA indicó que el financiamiento ya sea interno o externo tienen una participación notable en el incremento del activo. Su conclusión fue que las fuentes de financiamiento impactan en la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima (BVL). Al analizar los resultados se evidencio que la rentabilidad si guarda dependencia con el financiamiento, ya que las compañías analizadas cuentan con diversas fuentes de financiamiento. Cabe resaltar que las empresas utilizan el financiamiento externo estratégicamente a largo plazo destinándolo para el capital de trabajo y activo fijo que les permite generar más ingresos.

Mantuano y Ponce (2024), en su estudio “La Gestión Financiera como herramienta para aumentar la rentabilidad de las empresas” abordaron la problemática de la insuficiente rentabilidad de las empresas debido a una gestión financiera ineficaz. De este modo, el objetivo principal fue evaluar la gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa, fundamentando la relación entre ambos aspectos

e identificando los indicadores financieros utilizados durante los periodos 2021 y 2022. La metodología incluyó el enfoque descriptivo, de campo, no experimental y correlacional, combinando métodos cualitativos y cuantitativos. En sus resultados mostraron fluctuaciones en la rentabilidad neta y operativa sugiriendo revisar las estrategias financieras. Su conclusión fue implementar prácticas financieras adecuadas y la elaboración y presentación de informes financieros que permitieron optimizar los recursos reduciendo costos y como resultado obtuvieron estabilidad económica y crecimiento sostenido de la organización.

II.3.4. Conocimientos teóricos y normativos utilizados en el desempeño profesional para el tratamiento del problema

Conocimientos teóricos:

Control Financiero

Según Brigham (2020) La organización supervisa y evalúa las diferentes áreas financieras que la constituyen con el fin de asegurar sus metas a través de medidas correctivas en cuánto se analice los datos financieros e identifique las desviaciones de las operaciones (p. 179). El control financiero evalúa los siguientes aspectos:

Gestión de Tesorería: “Involucra el control de los flujos de efectivo, la gestión de la liquidez y la inversión de excedentes” (Brigham y Ehrhardt, 2020, p. 180).

Gestión de la deuda: “Involucra el control de los préstamos, gestión de intereses y amortizaciones” (Weygandt y Kimmel, 2020, p. 345).

Gestión de los activos: “Incluye los activos fijos, la gestión de inventarios y la inversión en activos” (Hilton y Jawkins, 2020, p. 254).

Gestión de los gastos: “Involucra el control de gastos operativos, gastos de capital y la identificación de oportunidades de ahorro en diferentes áreas” (Mishkin y Eakins, 2020, p. 143).

Gestión de los ingresos: “Incluye la supervisión de los ingresos, la revisión de precios y la identificación de oportunidades de desarrollo de la organización” (Berk y DeMarzo, 2020, p. 387).

Descuento comercial

“El descuento comercial es un descuento que se ofrece a los clientes por pagar sus facturas dentro de un plazo determinado, este descuento aplica a la cantidad total de la factura o cuenta por pagar” (Smith, 2020, p. 347).

Descuento por pronto pago

El descuento que se ofrece a los clientes por pagar sus cuentas dentro del plazo o antes de la fecha de vencimiento, esto es comúnmente utilizado como financiamiento por la organización e incentivar a los clientes a pagar oportunamente para reducir el riesgo de impago (Weygandt y Kimmel, 2020, p. 424).

Financiamiento

“Es la obtención de recursos financieros para ejecutar proyectos de negocios, también está relacionado al crecimiento, cuánta más alta sea la tasa de crecimiento de ventas mayor será la necesidad de financiamiento” (Ross et al., 2019, p. 68).

Las organizaciones al necesitar financiamiento utilizan la racionalización de Decisiones Financieras como directriz para establecer objetivos, el origen del financiamiento, tipo y el plazo.

Figura 3

Racionalización de las Decisiones de Financiación



Nota: Esta figura muestra las tres racionalidades del Financiamiento. Fuente: Fierro (2022).

Emisión de Bonos

Este financiamiento es para empresas sólidas en el mercado que necesiten capital a través de deuda pública que involucra responsabilidad regulatoria con el pago de intereses periódicos y transparencia con los inversionistas. (Real State, 2024)

Flujo de caja

"Es el movimiento de dinero que entra y sale de una empresa o proyecto durante un período de tiempo determinado, tiene tres tipos: flujo de caja operativo, de financiamiento y de inversión" (Ross et al., 2019, p. 234).

Flujo de caja de operativo

"Es el movimiento de dinero en una empresa debido a las actividades operativas como por ejemplo los ingresos por ventas, los costos de producción, los gastos operativos y los cambios en los activos y pasivos corrientes" (Bodie et al., 2020, p. 156).

Recursos Financieros

"Son los medios que una empresa o individuo utiliza para financiar sus proyectos, actividades u operaciones" (Ross et al., 2019, p. 123).

Costo de Financiamiento

"Costo que incurre una empresa o individuo para obtener fondos para financiar sus operaciones" (Ross et al., 2019, p. 456).

Valor Presente

Es el valor actual de una secuencia de flujos de caja futuros. Esto significa que el valor presente representa la cantidad de dinero que se necesitaría disponer en el presente para generar una secuencia de flujos de caja futuros, ya sean ingresos o pagos. (Ross et al., 2019, p. 123).

Tasa de descuento

"Es el valor presente del dinero que se recibirá en el futuro" (Molina y Del Carpio, 2004, p. 44).

Tasa Interna de Retorno (TIR)

"Es la tasa de descuento que hace que el valor presente de los flujos de caja futuros sea igual al costo de la inversión" (Ross et al., 2019, p. 278).

"La TIR se puede calcular utilizando la fórmula: TIR = r, donde r es la tasa de descuento que satisface la ecuación: NPV = 0" (Bodie et al., 2020, p. 234).

Tasa de interés implícito

"La tasa de interés implícito es la tasa de interés que se puede calcular a partir de la información financiera de una empresa o un proyecto, sin que se especifique explícitamente" (Ross et al., 2019, p. 456).

Amortización

"Es un proceso contable utilizado para asignar el costo de un activo intangible o un préstamo a lo largo de su vida útil" (Kieso et al., 2020, p. 421).

"La fórmula para calcular: Amortización = cuota de pago – interés del periodo" (Needles et al., 2019, p. 512).

Sistema de amortización

"Un sistema de amortización es un método utilizado para calcular la cantidad de interés y principal que se pagan en cada período de pago de un préstamo o deuda" (Ross et al., 2019, p. 456).

Sistema de amortización francés

"Es un método que calcula la cantidad de intereses que se pagan en cada período de pago de un préstamo con el fin de reducir el saldo del préstamo a cero al final del plazo de pago" (Eun, y Resnick, 2020, p. 421).

Tasa Efectiva

"Se obtiene al dividir una tasa nominal con su frecuencia de capitalización de los intereses" (Bressani et al., 2018, p. 14).

"Se puede calcular la tasa efectiva utilizando la siguiente fórmula" (Bodie et al., 2020, p. 156):

Tasa efectiva = (1 + Tasa nominal / n) ^ n - 1, donde n es la frecuencia de capitalización de los intereses

Tasa Efectiva Anual (TEA)

"Es la tasa de interés que se capitaliza anualmente de forma compuesta" (Ross et al., 2019, p. 237).

Tasa Efectiva Mensual (TEM)

"Es la tasa efectiva que considera la frecuencia de capitalización mensual" (Bressani et al., 2018, p. 15).

"Se puede calcular la TEM partiendo de la TEA con la siguiente fórmula" (Bodie et al. 2020, p. 156):

TEM = (1 + TEA) ^ (1/12)-1

Conocimientos normativos:

Decreto Legislativo N° 295 – Código Civil

Es un conjunto de normas y regularizaciones fundamentales para las relaciones jurídicas en el Perú ya que protege los derechos y obligaciones de personas, familias, sociedades e instituciones del país

Artículo 1242°. - El interés es una forma de compensación que se otorga a una parte por el uso de un bien, como el dinero, por ejemplo. Esta compensación se considera justa y razonable, ya que el propietario del bien no puede utilizarlo durante el período en que se encuentra en uso por la otra parte. Por otro lado, cuando el interés se utiliza para indemnizar la mora en el pago, se considera moratorio. En este caso, el interés tiene como finalidad compensar al acreedor por el retraso en el pago.

Artículo 1243°. - La tasa máxima del interés convencional, ya sea compensatorio o moratorio, es establecida por el Banco Central de Reserva del Perú. Esta institución es la encargada de regular y supervisar el sistema financiero del país, por lo que su decisión en cuanto a la tasa máxima del interés es vinculante para todas las partes involucradas. Es importante destacar que cualquier acuerdo que establezca una tasa de interés superior a la máxima permitida por el Banco Central de Reserva del Perú es considerado nulo y sin efecto. En este caso, el deudor tiene la opción de solicitar la devolución del exceso de interés pagado o imputarlo al capital de la deuda, según sea su voluntad.

Decreto Ley N° 26123 – Ley Orgánica del BCRP

Establece objetivos, funciones y atribuciones del banco central, así como su estructura organizativa y su relación con el gobierno y otras entidades financieras

Artículo 51.- El banco, en su calidad de institución financiera reguladora, tiene la responsabilidad de establecer las tasas máximas de interés que serán aplicables a las operaciones financieras que se realicen fuera del Sistema Financiero. Este proceso de establecimiento de tasas máximas de interés se realiza de conformidad con lo establecido en el Código Civil, que es el marco legal que regula las relaciones civiles y comerciales en el país.

Ley N° 28587 – Ley complementaria a la ley de protección al consumidor en materia de servicios financieros

Regula la información que deben proporcionar las entidades financieras a los consumidores respecto a los servicios financieros, publicidad y resolución de disputas.

Artículo 6.- Las empresas que forman parte del sistema financiero en Perú gozan de libertad para fijar las tasas de interés que cobran a sus clientes, siempre y cuando se ajusten a los límites establecidos por el Banco Central de Reserva del Perú. Este límite regulatorio se establece en aplicación del artículo 52 del Decreto Ley 26123, que es la Ley Orgánica del Banco Central de Reserva del Perú. Por lo tanto, es obligatorio que estas empresas incluyan la siguiente información en los contratos que celebran con sus clientes: tasas de interés aplicables, comisiones y gastos

asociados, periodicidad del cobro de los mismos. Es importante destacar que este artículo ha sido modificado por el artículo 1 de la Ley 31143, lo que indica que ha habido cambios en la regulación de las tasas de interés y comisiones en el sistema financiero peruano. Esta modificación normativa busca garantizar una mayor transparencia y protección para los usuarios de servicios financieros.

II.4. Metodología y procedimientos

II.4.1. Técnicas e instrumentos

El presente trabajo de suficiencia profesional es de investigación aplicada con método cuantitativo y diseño experimental. Según Babbie (2016, p. 12) "La investigación cuantitativa se caracteriza por la recopilación y análisis de datos numéricos, la objetividad, la sistemática y el rigor".

Este tipo de trabajo permitió recopilar y analizar datos numéricos con el fin de responder las preguntas de la investigación.

Se utilizó las siguientes técnicas: Observación y análisis del contenido de forma descriptiva.

"La técnica de observación permite tener datos detallados y precisos sobre los fenómenos o comportamientos que se están estudiando, y puede ser utilizada para estudiar comportamientos que no pueden ser medidos a través de otros métodos". (Creswell, 2014, p. 156). Primero se observó como la organización implementó con premura la promoción del descuento por pronto pago sin un previo análisis de la tasa de interés implícito en el costo del financiamiento y su relación en el

rendimiento de los ingresos financieros por colocación de intereses de la venta a crédito de lotes de terreno.

"El análisis descriptivo, describe las características de los datos, identifica patrones y tendencias y a su vez resume los resultados de manera clara y concisa". (Creswell, 2014, p. 145)

Asimismo, los instrumentos utilizados son los registros de la empresa y su software.

II.4.2. Procedimientos utilizados en el tratamiento del problema o caso

a. Identificación del problema

El Área de Finanzas, del cual se forma parte, en su rol de control financiero identificó un problema crítico en el Departamento de Tesorería que afecta a los recursos financieros. A continuación, se presentan las observaciones más importantes que requieren atención y propuesta de solución:

En Tesorería

Específicamente, al 31 de octubre de 2023 fecha en que finaliza la etapa de Preventa, mes en el cual se determina la necesidad de financiamiento para afrontar las operaciones en el mes de diciembre, a causa de que el área comercial no cumplió con la meta de ventas por lo que el Departamento de Tesorería propone un plan de acción a implementarse en noviembre de 2023 que fue aprobado por la Gerencia de Administración para satisfacer la necesidad de caja. Sin embargo, luego de aplicar este plan de acción, al 4 de enero de 2024 se observó una consecutiva desviación negativa de la meta de ingresos financieros por colocación

de intereses a través de financiamiento directo a los clientes. Cabe mencionar que dicha desviación fue originada por el plan de acción: Descuento por pronto pago, llamado Promoción 3x2 propuesto por el Departamento de Tesorería que no consideró la tasa que se encuentra implícita en el costo de financiamiento que serviría para satisfacer la necesidad de caja operativa en mención.

A continuación, se describe algunos puntos críticos encontrados en el caso:

El financiamiento a través del crédito comercial

Esta decisión de optar por el financiamiento a través del crédito comercial: descuento por pronto pago (DPP) llamado promoción 3x2 se aplicó considerando la proyección de ingresos financieros (proyección de colocación de intereses por el financiamiento directo en la venta de lotes de terreno) al cierre del 31 de diciembre de 2023, tomando como premisa que en el periodo 1 de noviembre de 2023 al 31 de agosto de 2024 correspondiente a la etapa de obras preliminares, la promoción de descuento por pronto pago sería absorbida por el superávit proyectado en colocación de intereses. Esta promoción 3x2 se decidió sin algún estudio previo del impacto financiero y de las alternativas de financiamiento que ofrece el mercado financiero.

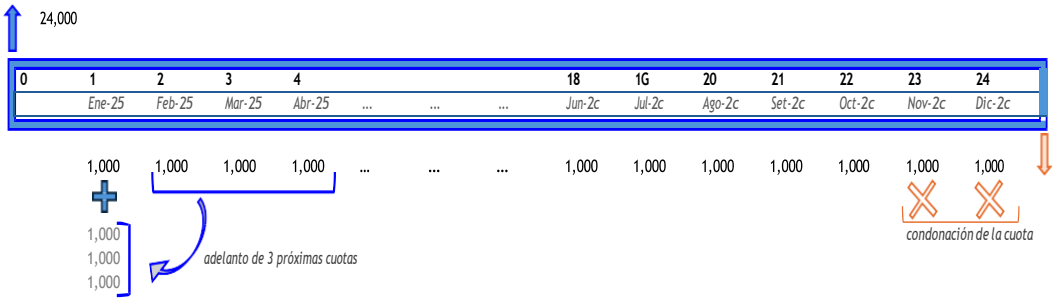
Esta forma de recaudación de fondos se brindó mediante el descuento por pronto pago, llamado promoción 3x2, a los clientes de una empresa inmobiliaria el cual se aplicó de la siguiente manera:

Si el cliente paga las tres cuotas mensuales siguientes a la cuota que vence en el presente mes la empresa condona el pago de las dos últimas cuotas de su cronograma de pagos considerando que sus próximos pagos mensuales continúan

desde el siguiente mes en que se adelantaron las mencionadas cuotas. Para una mejor comprensión: si el cliente A tiene un cronograma de pagos mensuales a 24 meses donde su primera cuota vence cada fin de mes desde enero de 2025 con una cuota de S/1,000 y decide tomar la promoción 3x2 tendría que realizar al 31 de enero de 2025 el pago de la primera cuota hasta la cuarta cuota, siendo un total de S/4,0000. Además, se realiza el descuento total de la cuota 23 y 24 (S/2,000) y por último el primer vencimiento de las 18 cuotas pendientes comenzarán desde el fin del mes de febrero de 2025 hasta la última cuota. Esto significa que las cinco últimas cuotas del cronograma a 24 meses ya no serán cobradas, es decir que es como si el cliente A hubiera financiado a la empresa con S/3,000 a cambio de condonar las cuotas número 20, 21, 22, 23 y 24 del cronograma inicial en S/1,000 respectivamente.

Figura 4

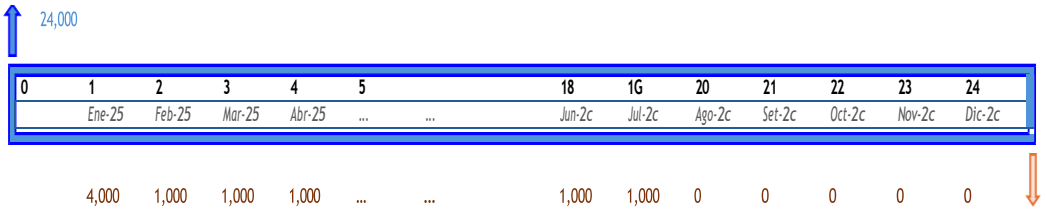
Flujo de caja antes del DPP



Nota. La figura muestra la aplicación de la promoción 3x2 en el flujo de ingresos por el financiamiento directo otorgado. Fuente: Elaboración propia.

Figura 5

Flujo de cajas después del DPP



Nota. Esta figura muestra como las cuotas pendientes continúan desde febrero de 2025 luego de haber aplicado la promoción 3x2. Fuente: Elaboración propia.

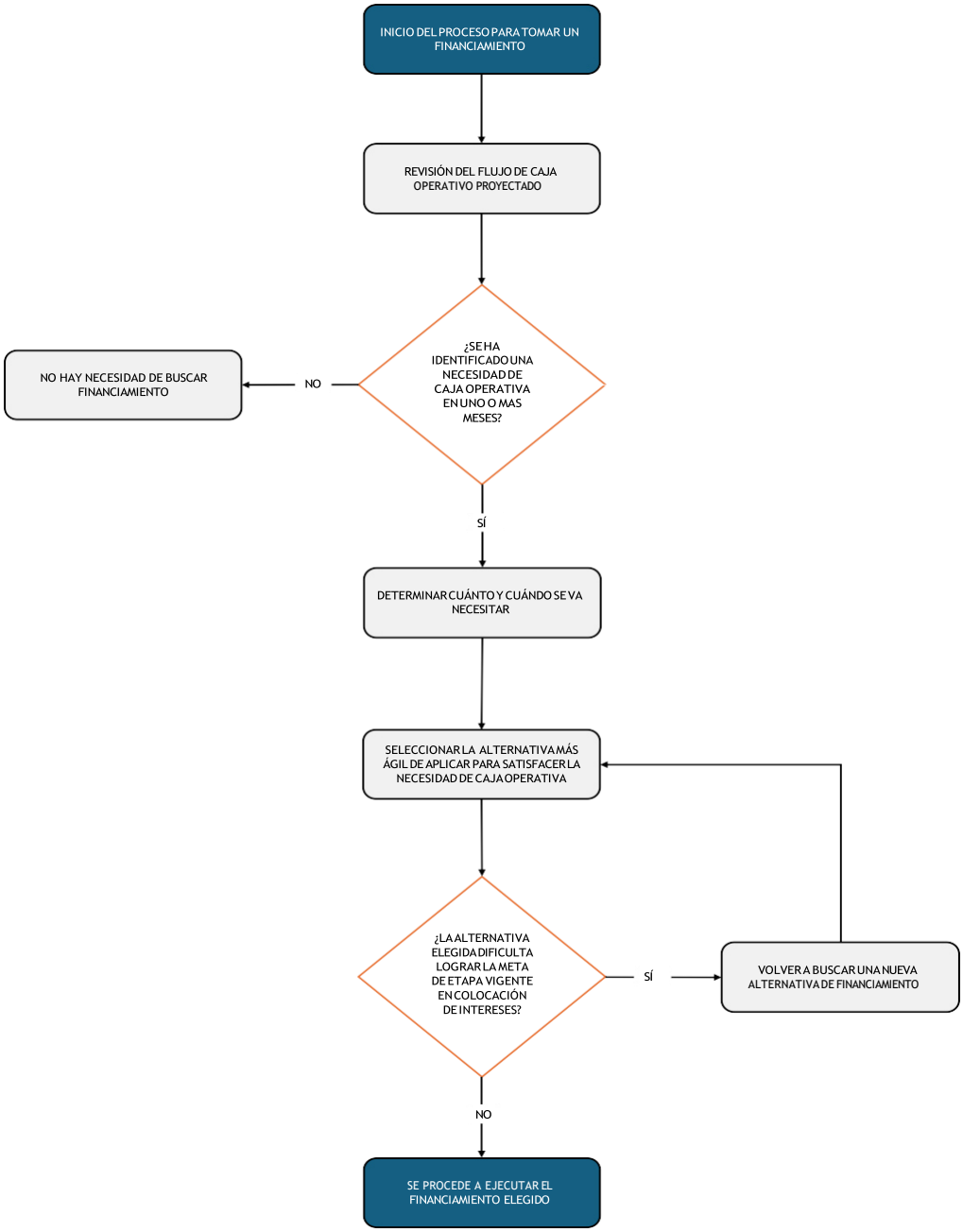
Las observaciones más relevantes identificadas al momento de analizar la desviación de la meta de colocación de intereses a razón de la aplicación del descuento comercial: descuento por pronto pago llamado promoción 3x2 con el propósito de que una empresa inmobiliaria se financie fueron las siguientes:

1. No se identificó las medidas financieras comprometidas en la decisión de financiamiento: Conocer cuáles son los costos y gastos para acceder al financiamiento, saber del grado de dificultad de los requisitos del financiamiento, conocer cuántos meses tiene para realizar los pagos periódicos, y si hay garantías exigidas para asegurar el cumplimiento del pago del financiamiento.
2. No se identificó la incidencia en el rendimiento de los intereses colocados: La falta de análisis del efecto del descuento por pronto pago llamado 3x2 en el rendimiento de los intereses que se proyectó obtener al dar financiamiento directo a los clientes, y su vez en el logro de la meta por recaudación de intereses.

3. No se identificó la tasa de interés implícito (u oculto) del costo de financiamiento: El no determinar la tasa del costo de financiamiento de la promoción 3x2 no permitió comparar con otras alternativas de financiamiento en el mercado financiero. Además, el desconocimiento de dicha tasa imposibilita saber si el costo de financiamiento aceptado es razonable frente a otras alternativas.
4. Falta de comparación con otras alternativas de financiamiento del mercado: La falta de comparación con otras alternativas de financiamiento no permite optimizar los costos de financiamiento e impide conocer si la decisión de realizar la promoción 3x2 es competitiva frente a otras alternativas de financiamiento, como préstamos bancarios, emisión bonos corporativos y el descuento de letras que mejor se ajusten a los flujos de caja operativo de una empresa inmobiliaria.
5. No realizar un análisis de sensibilidad del impacto de la promoción 3x2 en el rendimiento de los financiamientos otorgados: La falta de realizar un análisis de sensibilidad del impacto de dicha promoción no permite optimizar (a nivel de costos y rendimientos) la ejecución de dicho plan de acción, determinar topes mínimos de periodos de financiamiento para otorgar la promoción 3x2, la segmentación de clientes para ofrecer la promoción mencionada, cuál es la cantidad máxima de clientes promedio que se deben otorgar la promoción de 3x2.

Figura 6

Flujo de Proceso para Financiamiento



Nota: Flujograma del proceso para tomar decisiones ágiles de financiamiento. Fuente: Elaboración propia.

b. Análisis del marco normativo

Decreto Legislativo N° 295 – Código Civil

Artículo 1242°. - El interés es compensatorio cuando constituye la contraprestación por el uso del dinero o de cualquier otro bien. Es moratorio cuando tiene por finalidad indemnizar la mora en el pago.

Artículo 1243°. - La tasa máxima del interés convencional compensatorio o moratorio, es fijada por el Banco Central de Reserva del Perú. Cualquier exceso sobre la tasa máxima da lugar a la devolución o a la imputación al capital, a voluntad del deudor.

Decreto Ley N° 26123 – Ley Orgánica del BCRP

Artículo 51.- El banco establece de conformidad con el Código Civil, las tasas máximas de interés compensatorio, moratorio, y legal, para las operaciones ajenas al Sistema Financiero.

Las mencionadas tasas, así como el Índice de Reajuste de Deuda y las tasas de interés para las obligaciones sujetas a este sistema, deben guardar relación con las tasas de interés prevalecientes en las entidades del Sistema Financiero.

Ley N° 28587 – Ley complementaria a la ley de protección al consumidor en materia de servicios financieros

Artículo 6.- Las tasas de interés que cobran las empresas del sistema financiero se señalan libremente, dentro del límite establecido por el Banco Central de Reserva

en aplicación del artículo 52 del Decreto Ley 26123, Ley Orgánica del Banco Central de Reserva del Perú. Asimismo, las tasas de interés, comisiones y gastos que las empresas cobran a los usuarios deben especificarse claramente en los propios contratos que se celebren, así como la periodicidad del cobro de los mismos. (Artículo modificado por el artículo 1 de la Ley 31143 "Ley contra la usura en servicios financieros").

Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto de Promoción Municipal. Decreto Legislativo Nº821.

El Impuesto General a las Ventas (IGV) es un tributo que se aplica a las ventas de bienes y servicios dentro del país, la tasa es del 18% que es de un 16% IGV y un 2% IPM. Cabe mencionar que es un impuesto indirecto, lo paga el consumidor final. Sin embargo, hay operaciones y servicio exonerados del IGV (SUNAT, 2022).

c. Construcción de la alternativa de solución

En el tratamiento de los problemas identificados en la toma de decisión para elegir una alternativa de financiamiento se plantea una solución orientada a cumplir las metas financieras con el mínimo uso de los recursos financieros. Este planteamiento propone un modelo de análisis que incluye una revisión minuciosa del financiamiento a través del crédito comercial: descuento por pronto pago llamado promoción 3x2, comenzando por el cálculo de la tasa de interés implícito, además determinando el rendimiento de los ingresos financieros por colocación de intereses de la venta a crédito de lotes de terreno y verificar comparando la tasa

del costo de financiamiento de la promoción 3x2 con la tasa efectiva anual (TEA) de otras alternativas de financiamiento para la empresa. Cabe resaltar que el análisis se debe realizar a clientes con periodos de pago de 24, 36, 48 y 72 meses. Se escogió a un cliente con cronograma de pagos a 24 meses de financiamiento para realizar la explicación del desarrollo de los cálculos del caso. En seguida, se procede a explicar paso a paso el desarrollo de la implementación de modelo de análisis para elegir una alternativa de financiamiento:

- Lo primero es recibir la información de los lineamientos de la promoción 3x2, el cronograma de pagos actualizado del cliente, y para mantener la confidencialidad del cliente, en adelante se le llamará cliente XYZ. Todos estos documentos antes de ser enviados deberán ser aprobados por el Departamento de Tesorería y la Gerencia de Administración. Cabe mencionar que el cronograma de pagos está en función al sistema de amortización francés que a continuación se muestra en periodos de 24 meses y la carta con los lineamientos de la promoción 3x2 enviada por el Departamento de Tesorería:

Tabla 1.

Plantilla de datos para financiamiento a 24 meses

Datos para el cálculo de financiamiento *(cifras expresadas en Soles)*	
FINANCIAMIENTO:	**60,000**
TEA:	**21%**
TEM:	**1.601%**
Periodo (meses):	**24**
Intereses acumulados:	**12,738**

Nota. Datos enviados por el Departamento de Tesorería. Elaboración propia.

Es oportuno mencionar que, el artículo 2° del Texto Único Ordenado TUO de la Ley del Impuesto General a las Ventas (IGV) en Perú, establece que no se consideran operaciones gravadas con IGV las ventas de bienes futuros que no hayan sido entregados aún.

Tabla 2.

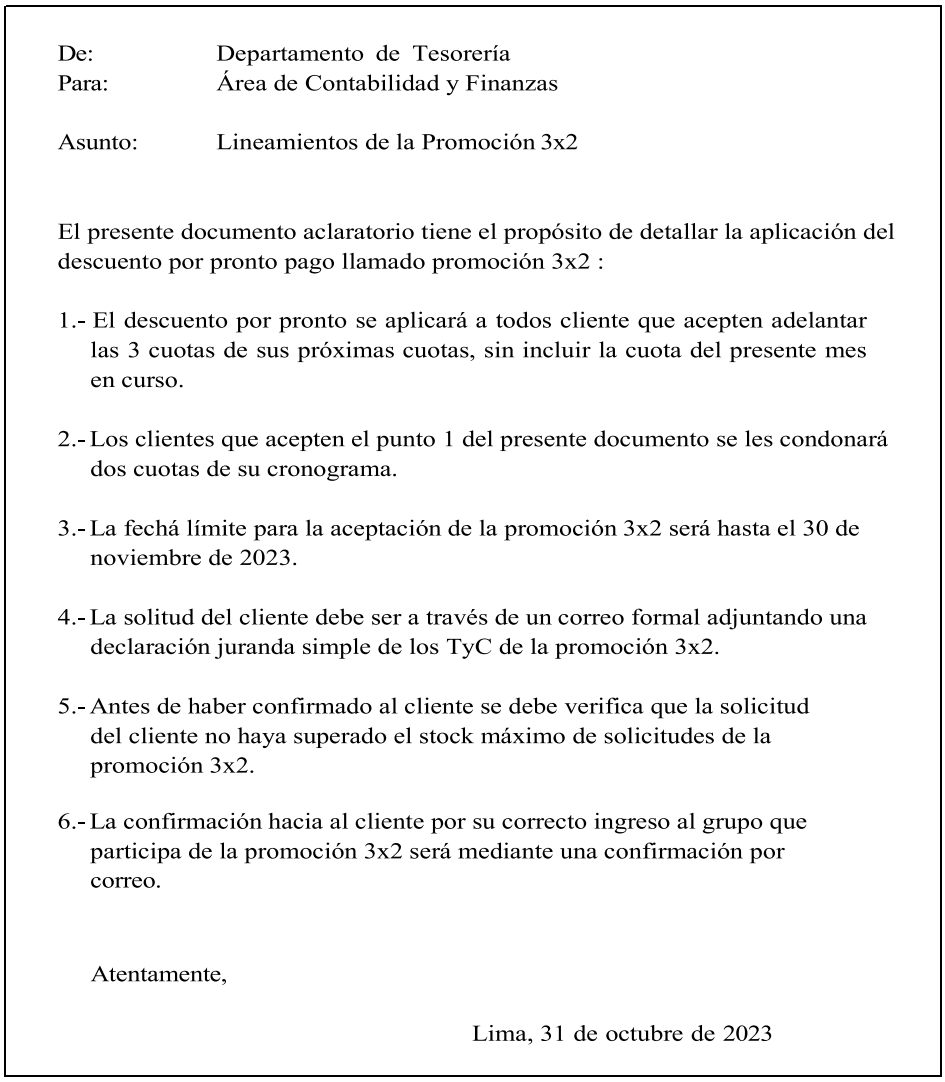
Cronograma de pagos a 24 meses

Periodo	Fecha de pago	Saldo capital	Amortización	Interés	Cuota	Saldo capital final
0						60,000
1	31/01/2025	60,000	2,070	961	3,031	57,930
2	28/02/2025	57,930	2,103	928	3,031	55,827
3	31/03/2025	55,827	2,137	894	3,031	53,690
4	30/04/2025	53,690	2,171	860	3,031	51,519
5	31/05/2025	51,519	2,206	825	3,031	49,313
6	30/06/2025	49,313	2,241	790	3,031	47,072
7	31/07/2025	47,072	2,277	754	3,031	44,795
8	31/08/2025	44,795	2,314	717	3,031	42,481
9	30/09/2025	42,481	2,351	680	3,031	40,131
10	31/10/2025	40,131	2,388	643	3,031	37,742
11	30/11/2025	37,742	2,426	604	3,031	35,316
12	31/12/2025	35,316	2,465	565	3,031	32,851
13	31/01/2026	32,851	2,505	526	3,031	30,346
14	28/02/2026	30,346	2,545	486	3,031	27,801
15	31/03/2026	27,801	2,586	445	3,031	25,215
16	30/04/2026	25,215	2,627	404	3,031	22,588
17	31/05/2026	22,588	2,669	362	3,031	19,919
18	30/06/2026	19,919	2,712	319	3,031	17,207
19	31/07/2026	17,207	2,755	276	3,031	14,452
20	31/08/2026	14,452	2,799	231	3,031	11,653
21	30/09/2026	11,653	2,844	187	3,031	8,809
22	31/10/2026	8,809	2,890	141	3,031	5,919
23	30/11/2026	5,919	2,936	95	3,031	2,983
24	31/12/2026	2,983	2,983	48	3,031	-

Nota. Datos enviados por el Departamento de Tesorería. Elaboración propia.

Figura 7

Carta informativa de los lineamientos de la promoción 3x2



De: Departamento de Tesorería
Para: Área de Contabilidad y Finanzas

Asunto: Lineamientos de la Promoción 3x2

El presente documento aclaratorio tiene el propósito de detallar la aplicación del descuento por pronto pago llamado promoción 3x2 :

1.- El descuento por pronto se aplicará a todos cliente que acepten adelantar las 3 cuotas de sus próximas cuotas, sin incluir la cuota del presente mes en curso.

2.- Los clientes que acepten el punto 1 del presente documento se les condonará dos cuotas de su cronograma.

3.- La fechá límite para la aceptación de la promoción 3x2 será hasta el 30 de noviembre de 2023.

4.- La solitud del cliente debe ser a través de un correo formal adjuntando una declaración juranda simple de los TyC de la promoción 3x2.

5.- Antes de haber confirmado al cliente se debe verifica que la solicitud del cliente no haya superado el stock máximo de solicitudes de la promoción 3x2.

6.- La confirmación hacia al cliente por su correcto ingreso al grupo que participa de la promoción 3x2 será mediante una confirmación por correo.

Atentamente,

Lima, 31 de octubre de 2023

Nota. La figura muestra los 6 puntos a considerar para validar la aplicación de la promoción 3x2. Fuente: Elaboración propia.

- Luego, con la información brindada se debe representar la operación relacionada al financiamiento directo a 24 meses respectivamente, aplicando la promoción 3x2 al modelo de flujo de caja de ingresos y egresos para el cálculo de la tasa de interés implícito (u oculto). Asimismo, explicar el cálculo de la tasa de interés implícito que es lo mismo que calcular la tasa de descuento para anualidades, para este caso y en un sentido práctico se calculará mediante la fórmula de la Tasa Interna de Retorno (TIR):

Figura 8

Fórmula de la Tasa Interna de Retorno

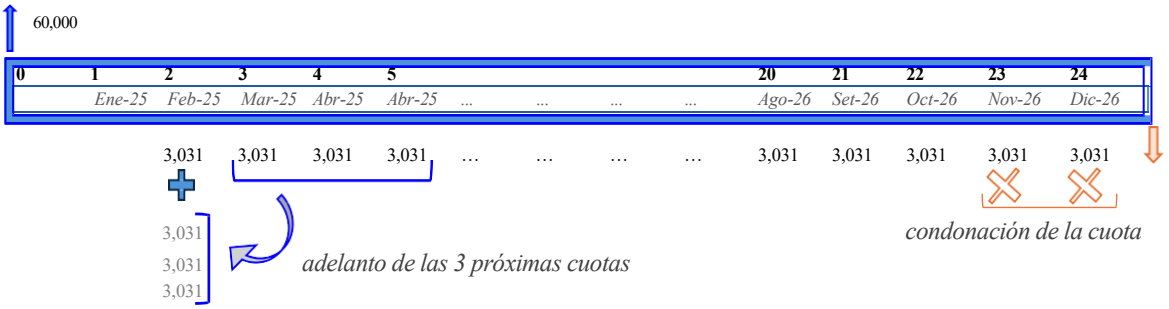
$$\text{TIR} = \sum \left(\frac{CF}{(1+r)^t}\right) - \text{CI} = 0$$

Nota. La figura muestra la fórmula de la TIR. Elaboración propia.

La TIR se utiliza para hallar la tasa de interés implícita en el flujo de ingresos y egresos que se mostrará más adelante. Donde ***CF*** es el flujo de efectivo en cada periodo, **r** es la tasa de descuento, **t** es el periodo de tiempo y ***CI*** es el financiamiento otorgado en el periodo 0. Por otra parte, notar que para efectos prácticos los decimales de todos los importes han sido redondeados.

Figura 9

Flujo de caja antes del DPP



Resolviendo la ecuación:

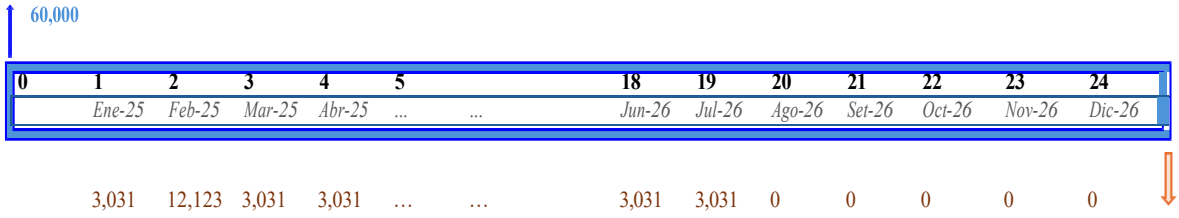
$$3{,}031*3 = \left(\frac{3{,}031}{(1+r)^{(24-2)}} + \frac{3{,}031}{(1+r)^{(23-2)}} + \frac{3{,}031}{(1+r)^{(22-2)}} + \frac{3{,}031}{(1+r)^{(21-2)}} + \frac{3{,}031}{(1+r)^{(20-2)}}\right) \; ; \text{TIR} = r = 2.59\%$$

Nota. La figura muestra la aplicación de la promoción 3x2 y el valor **r** hallado en la ecuación, TIR (mensual) = 2.59%.

Aplicando la fórmula de conversión de Tasa Efectiva Mensual (TEM) a Tasa Efectiva Anual (TEA) se calcula que (1+TEM)^(12)-1=TEA, Entonces, se tiene lo siguiente: (1+2.59%)^(12)-1 = 35.92%.

Figura 10

Flujo de caja después del DPP

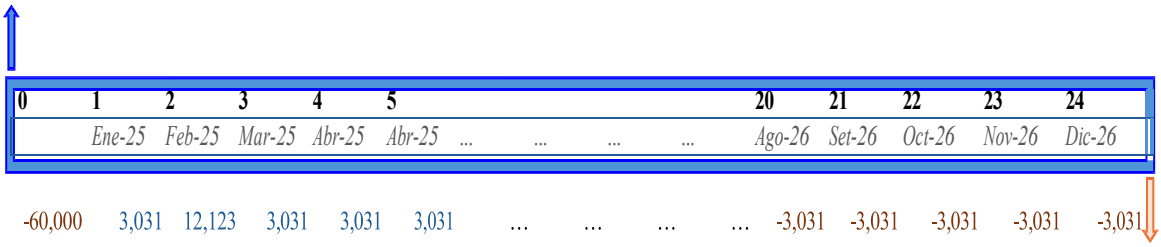


Nota. La figura muestra como las cuotas pendientes continúan desde febrero de 2025 luego de haber aplicado la promoción 3x2.

- Para lograr determinar la tasa que se está aplicando en el financiamiento a través de la promoción 3x2 en la que el cliente XYZ hoy paga S/9,092.31 equivalente a 3 cuotas, para que al final del periodo de financiamiento deje de pagar S/15,153.85 equivalente a 5 cuotas, obteniendo una disminución en la recaudación del financiamiento directo en S/6,061.54 equivalente a 2 cuotas por la promoción. Entonces, se debe realizar la siguiente pregunta: ¿Qué tasa de interés se encuentra implícito en el descuento por pronto pago: promoción 3x2? Dado que se conoce el valor presente, que son los S/9,092.31 y el periodo de cada una de las 5 cuotas que ya no serán cobradas asciende en S/3,030.77 cada una, un total de S/15,153.85. Por tanto, se tendría que llevar a valor presente con la fórmula de la tasa de descuento para anualidades o también utilizar la fórmula de la Tasa Interna de Retorno (TIR) que sirve como un equivalente para hallar la tasa de interés implícito del caso. En suma, para ilustrar el flujo de ingresos y egresos descrito líneas arriba se presenta la siguiente figura:

Figura 11

Flujo de caja del rendimiento del financiamiento directo y la promoción 3x2



Resolviendo la ecuación:

$$60{,}000=\left(3{,}031+12{,}123+\frac{3{,}031}{(1+r)^{(3-2)}}+\frac{3{,}031}{(1+r)^{(4-2)}}+\frac{3{,}031}{(1+r)^{(5-2)}}+\ldots\ldots-\frac{3{,}031}{(1+r)^{(23-2)}}-\frac{3{,}031}{(1+r)^{(24-2)}}\right);\ \text{TIR= r = 1.22\%}$$

Nota. La figura muestra el procedimiento para calcular el valor **r** en la ecuación, TIR (mensual) = 1.22%.

Aplicando la fórmula de conversión de Tasa Efectiva Mensual (TEM) a Tasa Efectiva Anual (TEA) se calcula que (1+TEM)^(12)-1=TEA, Entonces, se tiene lo siguiente: (1+1.22%)^(12)-1 = 15.65%.

Después de conocer el desarrollo del cálculo de la tasa de interés implícito se procede a modelar en un flujo de ingresos y egresos la operación de la promoción 3x2. Los ingresos por el adelanto de las 3 cuotas (S/ 9,092.31) y los egresos que se efectúan al final del periodo debido al adelanto de las 3 cuotas que al final se descuentan porque ya se cobraron al inicio y la condonación de las 2 últimas cuotas del periodo de financiamiento. Para ello ver la siguiente figura:

Figura 12

Determinación de la tasa de interés implícito

TEA	21.00%
TEM	1.601%
PERIODOS (Meses):	24
CUOTA	3,031

FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS POR LA APLICACIÓN DE LA PROMOCIÓN 3X2

MES	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
		31/01/2025	28/02/2025	31/03/2025	30/04/2025	31/05/2025	30/06/2025	31/07/2025	31/08/2025	30/09/2025	31/10/2025	30/11/2025	31/12/2025
FINANCIAMIENTO DIRECTO A 24 MESES													
INGRESO POR PRONTO PAGO	-	-	9,092	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DPP - PROMOCIÓN 3X2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO DE CAJA NETO DE LA APLICACIÓN	-	-	G,0G2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

MES	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
	31/01/2026	28/02/2026	31/03/2026	30/04/2026	31/05/2026	30/06/2026	31/07/2026	31/08/2026	30/09/2026	31/10/2026	30/11/2026	31/12/2026
FINANCIAMIENTO DIRECTO A 24 MESES												
INGRESO POR PRONTO PAGO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DPP - PROMOCIÓN 3X2	-	-	-	-	-	-	-	-3,031	-3,031	-3,031	-3,031	-3,031
FLUJO DE CAJA NETO DE LA APLICACIÓN	-	-	-	-	-	-	-	-3,031	-3,031	-3,031	-3,031	-3,031

TIR (mensual): 2.5G%

Conversión: tasa efectiva mensual a tasa efectiva anual

TIR <> Tasa de interés implícita (anual): 35.G2%

Nota: la figura muestra la determinación de la tasa de interés implícito aplicando la fórmula de la TIR en el flujo de ingresos y egresos originados por el descuento por pronto pago (DPP) de la promoción 3x2.

- Dado que, ya se conoce el desarrollo del cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR) para determinar el rendimiento de los ingresos financieros por colocación de intereses de la venta a crédito de lotes de terreno y añadiendo al flujo el descuento por pronto pago llamado promoción 3x2. Además, es importante mencionar que los datos de las operaciones anteriormente desarrolladas para determinar la tasa de interés implícito son los mismos que se utilizaron para determinar el rendimiento del financiamiento al cliente XYZ, luego de aplicar la promoción 3x2. Para ilustrar lo indicado líneas arriba se presenta el cálculo de la TIR en un modelo de flujos de ingresos y egresos originados por el financiamiento directo al cliente y la aplicación de la promoción 3x2 respectivamente, a fin de ilustrar con mayor detalle el comportamiento de la promoción 3x2 en un flujo de caja, ver la siguiente figura:

Figura 13

Determinación del rendimiento de los ingresos financieros

DATOS DE LA OPERACIÓN (Importes expresados en Soles)													
FINANCIAMIENTO:	60,000												
TEA	21.00%												
TEM	1.601%												
PERIODOS (Meses):	24												
CUOTA	3,031												
FLUJO DE INGRESOS Y EGRESOS POR LA APLICACIÓN DE LA PROMOCIÓN 3X2													
MES	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
		31/01/2025	28/02/2025	31/03/2025	30/04/2025	31/05/2025	30/06/2025	31/07/2025	31/08/2025	30/09/2025	31/10/2025	30/11/2025	31/12/2025
FINANCIAMIENTO DIRECTO A 24 MESES													
INGRESOS FINANCIEROS	-60,000	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031
FINANCIAMIENTO DIRECTO	-60,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
INGRESO POR PRONTO PAGO		-	9,092	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DPP - PROMOCIÓN 3X2		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
INGRESO FINANCIERO TOTAL	-60,000	3,031	12,123	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031

MES	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
	31/01/2026	28/02/2026	31/03/2026	30/04/2026	31/05/2026	30/06/2026	31/07/2026	31/08/2026	30/09/2026	31/10/2026	30/11/2026	31/12/2026
FINANCIAMIENTO DIRECTO A 24 MESES												
INGRESOS FINANCIEROS	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031
FINANCIAMIENTO DIRECTO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
INGRESO POR PRONTO PAGO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DPP - PROMOCIÓN 3X2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-3,031	-3,031
INGRESO FINANCIERO TOTAL	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031	3,031	-	-	-	-	-

TIR (mensual):	1.22%
Conversión: tasa efectiva mensual a tasa efectiva anual	
TIR (anual):	15.65%

Nota: La figura muestra la aplicación de la TIR en el flujo de ingresos y egresos relacionado al financiamiento directo al cliente y el DPP por la promoción 3x2.

- Por último, para realizar la comparación de la tasa del costo de financiamiento de la promoción de 3x2 con las alternativas de financiamiento del mercado financiero para el contexto de una empresa inmobiliaria se propone un cuadro comparativo con las principales medidas a considerar para seleccionar la alternativa de financiamiento más competitiva. Para ilustrar lo indicado líneas arriba se presenta la siguiente figura:

Tabla 3

Comparación de alternativas de financiamiento

Medidas	Descuento de letras (BCP)	Descuento de letras (BBVA)	Promoción 3X2 (a 24 meses)	Promoción 3X2 (a 36 meses)	Promoción 3X2 (a 48 meses)	Promoción 3X2 (a 72 meses)
Tasa de interés implícito	32.0%	32.0%	35.9%	21.1%	14.9%	9.4%
Periodos de pago	Mensual	Mensual	No periódico	No periódico	No periódico	No periódico
Garantía	Terreno del proyecto	Terreno del proyecto	Ninguna	Ninguna	Ninguna	Ninguna
Dificultad de requisitos	Media	Media	Baja	Baja	BAJA	Baja
Tiempo del proceso de financiamiento	30 - 45 días	30 - 45 días	1 mes	1 mes	1 mes	1 mes

Nota: La tabla muestra la comparación de las ofertas del mercado financiero con el DPP por la promoción 3X2. Fuente: Elaboración propia.

La comparación indica las medidas a considerar para tomar una decisión de financiamiento informado para una empresa inmobiliaria.

Cabe destacar que, los clientes potenciales de la empresa que deseen acceder a un crédito hipotecario para la compra de lotes de terreno en Paracas deberán pasar por una evaluación de historial crediticio, la verificación de ingresos suficientes y la ubicación geográfica del terreno que desean adquirir. Por lo

que es importante que los clientes puedan demostrar una capacidad de pago sólida y un historial crediticio positivo para aumentar sus posibilidades de obtener el crédito hipotecario. Además, conforme a la Ley N° 26702 de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, en el Título IV, art. 159°, obligación de suministrar la información relevante, los bancos deben cumplir con regulaciones y requisitos establecidos por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), lo que puede influir en su capacidad para otorgar préstamos. Siendo así, resulta inviable que los potenciales clientes accedan a un crédito hipotecario para la compra del terreno, ya que gran parte de los clientes que han comprado los terrenos no contaban con un historial crediticio y/o carecían de documentación para sustentar sus ingresos.

Por otra parte, a fin de lograr visualizar el comportamiento de la promoción 3x2 en financiamientos de 24, 36, 48 y 72 meses, a continuación, se presenta un cuadro resumen con los resultados de los indicadores más relevante de esta operación:

Tabla 4

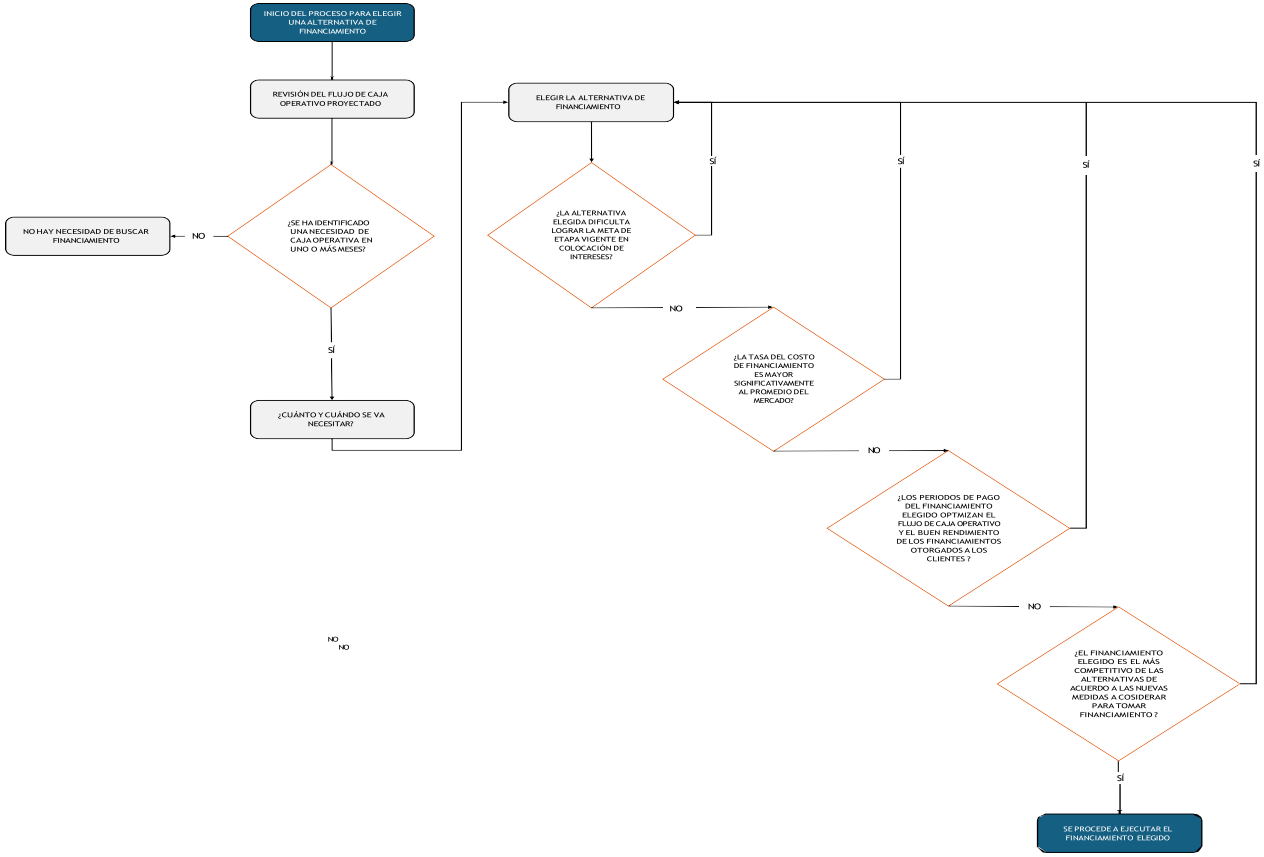
Resumen de resultados de los indicadores y los periodos

RESULTADOS	Promoción 3X2 (a 24 meses)	Promoción 3X2 (a 36 meses)	Promoción 3X2 (a 48 meses)	Promoción 3X2 (a 72 meses)
RENDIMIENTO META	21.0%	21.0%	21.0%	21.0%
RENDIMIENTO AFECTADO	15.7%	21.0%	22.2%	22.6%
DESVIACIÓN DEL RENDIMIENTO META	-5.3%	0.0%	1.2%	1.6%
TASA DE INTERÉS IMPLÍCITO	35.9%	21.1%	15.0%	9.4%

Nota. La tabla muestra los resultados de la aplicación de la promoción 3x2 en los indicadores de rendimiento y financiamiento. Fuente: Elaboración propia.

Figura 14

Nuevo flujograma del proceso para elegir financiamiento



Nota: Nuevo Flujograma del proceso para tomar decisiones ágiles de financiamiento. Fuente: Elaboración propia.

d. Aplicación de la propuesta o tratamiento identificado

La aplicación del modelo de análisis para elegir una alternativa de financiamiento logró optimizar el proceso para tomar una decisión de financiamiento.

Las mejoras realizadas fueron las siguientes:

- La determinación de la tasa de interés implícito que es utilizada para comparar con los costos de las alternativas de financiamiento que ofrece el mercado financiero.
- Conocer el rendimiento de los ingresos financieros por colocación de intereses de la venta a crédito de lotes de terreno luego de haber aplicado la promoción de 3x2 en los diferentes cronogramas de pago con los siguientes periodos aplicables que otorga una empresa inmobiliaria a 24, 36, 48 y 72 meses. Conocer el mencionado rendimiento mediante el cálculo de la TIR sobre el flujo de ingresos y egresos luego de haber aplicado la promoción de 3x2 permitió conocer el impacto de la promoción en la meta de rendimiento financiero por colocación de intereses en los diversos periodos de financiamiento que brinda una empresa inmobiliaria. De esta manera se puede saber en qué medida se puede financiar con la promoción 3x2 de modo que se lleve un control del máximo permitido antes que afecte a la meta de rendimiento financiero por colocación de intereses.
- Adicionalmente, la revisión de un cuadro comparativo que permite verificar de forma práctica si la tasa de interés implícito, o su equivalente,

la tasa del costo de financiamiento por la promoción 3x2 es competitiva respecto a otras alternativas de financiamiento que ofrece el mercado financiero.

En suma, la propuesta del modelo de análisis mencionado para tomar el financiamiento a través del descuento comercial: descuento por pronto pago llamado promoción de 3x2 y la determinación de la tasa de interés del costo de financiamiento permitirá tomar decisiones de financiamiento más informadas y con un mayor sustento de la elección de la alternativa, además de disminuir los costos de financiamiento al seleccionar mejor a los clientes que causen una menor disminución del rendimiento de los ingresos financieros por colocación de intereses.

II.5. Resultados de la actividad

II.5.1. Detalles de la aplicación de las técnicas, instrumentos y procedimientos

Las técnicas de investigación cuantitativa se aplicaron de forma estratégica para identificar y proponer la solución al Departamento de Tesorería con el objetivo de una toma de decisiones financieras efectivas. A continuación, se describe cómo se implementan estas técnicas en el proceso:

Observación Directa: Se identificó en el Departamento de Tesorería que al implementar un plan de acción precipitado de financiamiento a través del descuento por pronto pago de los clientes, no se estaba evaluando la tasa de interés del costo de financiamiento que implícitamente estaba asumiendo la empresa y en su impacto en el rendimiento de los ingresos por colocación de intereses. Cabe resaltar que estas decisiones financieras precipitadas incluyen consecuencias como

costos altos de financiamiento, dificultad para cumplir con los pagos e inestabilidad económica. Por lo tanto, se hizo una reunión con el equipo financiero para validar el nuevo modelo de análisis que permita escoger la mejor alternativa de financiamiento con el fin de que sea saludable para la empresa.

Análisis de datos: En este proceso se examinó los lineamientos de la promoción 3x2, los cronogramas de pagos y las plantillas de datos para financiamiento con el objetivo de construir el flujo de ingresos y egresos del financiamiento directo que otorga la empresa al cliente, y la aplicación de los descuentos por dicha promoción que contribuye con la reducción de costos de financiamiento, y del impacto en el rendimiento de ingresos financieros por colocación de intereses de la venta a crédito de lotes de terreno. Este análisis ayudó a identificar las amenazas dentro del Departamento de Tesorería y a su vez crear un nuevo modelo de análisis para elegir una alternativa de financiamiento lo que les permitió ver el panorama a largo plazo y poder elegir con claridad entre las alternativas de financiamiento que ofrece el mercado y la promoción 3x2 que ofrece la empresa.

Capacitación: Se realizó una reunión con el equipo financiero y el Departamento Tesorería para presentar este nuevo modelo de análisis que permitirá elegir la alternativa de financiamiento, se explicó los alcances y límites de la implementación del modelo de análisis.

II.5.2. Análisis de las alternativas de solución

A continuación, se presentan las ventajas y desventajas de la propuesta de solución mediante el modelo de análisis para elegir una alternativa de financiamiento:

Ventajas

1. Optimización del proceso de financiamiento: El modelo de análisis para elegir una alternativa de financiamiento permite optimizar el proceso de financiamiento al determinar la tasa de interés implícito y el rendimiento de los ingresos financieros por colocación de intereses.

2. Mejora en la toma de decisiones: La propuesta permite tomar decisiones de financiamiento más informadas y con un mayor sustento de la elección de la alternativa.

3. Disminución de los costos de financiamiento: El modelo de análisis del financiamiento permite disminuir los costos de financiamiento al seleccionar mejor a los clientes que causen una menor disminución del rendimiento de los ingresos financieros por colocación de intereses de la venta a crédito de lotes de terreno.

4. Análisis comparativo: La propuesta permite realizar un análisis comparativo entre la tasa de interés implícito y las alternativas de financiamiento que ofrece el mercado financiero.

5. Control del máximo permitido: El modelo de análisis para elegir una alternativa de financiamiento permite conocer el impacto de la promoción en la meta de

rendimiento financiero por colocación de intereses de la venta a crédito de lotes de terreno y controlar el máximo permitido antes que afecte a la meta de ingresos financieros en mención.

Desventajas

1. Complejidad del modelo: El modelo de análisis del financiamiento puede ser complejo y requerir habilidades y conocimientos especializados en Finanzas y Matemáticas.

2. Requerimiento de datos: La propuesta requiere la disponibilidad de datos precisos y actualizados sobre las operaciones de financiamiento y los clientes.

3. Limitaciones en la predicción: El modelo de análisis para elegir una alternativa de financiamiento puede tener limitaciones en la predicción del comportamiento de los clientes y las tasas y tarifas que ofrece el mercado financiero.

4. Costos de implementación: La implementación del modelo de análisis para elegir una alternativa de financiamiento puede requerir inversiones en tecnología y recursos humanos.

5. Dependencia de la calidad de los datos: La calidad de los resultados del modelo de análisis para elegir una alternativa de financiamiento depende de la calidad de los datos utilizados, por lo que es importante garantizar la precisión y la integridad de los datos.

II.5.3. Discusión de las alternativas de solución

Al contrastar la alternativa de solución propuesta en otras investigaciones y tesis se pueden identificar los siguientes puntos clave:

López et al. (2022), realizó en su trabajo de investigación en México respecto al financiamiento donde concluye que este ha sido de gran valor para fortalecer aspectos estratégicos ya que proporciona los recursos necesarios para satisfacer las necesidades de capital para la continuidad de las operaciones, en el desarrollo y crecimiento de los negocios y la oportunidad de ingresar a nuevos mercados. Se entiende que el financiamiento tiene gran importancia en la continuidad y desarrollo de las empresas.

Lo mencionado apoya claramente la alternativa de solución propuesta, ya que mediante un modelo de análisis para elegir una alternativa financiamiento busca tomar decisiones más informadas a fin de minimizar el costo y mitigar el impacto del financiamiento en el rendimiento de los ingresos financieros por colocación de intereses de la venta a crédito de lotes de terreno, y en consecuencia fortalecer la continuidad y el buen desempeño para el crecimiento de la organización.

Rojas (2020) desarrollo una investigación en Ecuador, en el cual recomienda que las empresas tienen que aplicar herramientas que faciliten la administración financiera respecto al campo de endeudamiento, con el propósito de que al elegir una alternativa de financiamiento puedan tener un buen desempeño empresarial y en consecuencia que las organizaciones obtengan buena salud financiera.

Conforme a lo anterior, está relacionada con la alternativa de solución propuesta en el presente trabajo de investigación, la cual trata de optimizar, mediante un modelo de análisis para elegir una alternativa de financiamiento, la toma de decisiones de financiamiento con sustento técnico y un ahorro en el costo de financiamiento, además de tener conocimiento del impacto del descuento por

pronto pago llamado promoción 3x2 en el rendimiento de los ingresos financieros por colocación de intereses de la venta a crédito de lotes de terreno.

Caballero y Sanchez (2021) desarrollaron una investigación en Perú quienes señalan en sus conclusiones que es importante que las empresas lleven a cabo estrategias de financiamiento en tiempos de incertidumbre donde haya una necesidad de liquidez, asegurando que dicha estrategia incida significativamente en la mejora de liquidez para la continuidad de las actividades de las organizaciones.

Consecuentemente, se confirma la relevancia de contar con un modelo de análisis para elegir una alternativa de financiamiento a fin de mejorar la liquidez de la empresa. Asimismo, coincide con lo propuesto de fortalecer la sostenibilidad de sus operaciones mediante una adecuada estrategia de financiamiento, es decir, un análisis del impacto del financiamiento que se vaya a tomar.

II.5.4. Alcance y limitaciones de la alternativa elegida

El modelo de análisis implementado en el presente trabajo de suficiencia profesional tiene como alcance a las empresas inmobiliarias. No obstante, este modelo de análisis al tomar las principales medidas que determinan con un mayor sustento de la elección de la alternativa de financiamiento, incluyendo la determinación de la tasa de interés implícito y el rendimiento de los ingresos financieros por colocación de intereses, disminuir los costos de financiamiento al seleccionar mejor a los clientes que causen una menor disminución del rendimiento de los ingresos financieros por colocación de intereses y realizar un análisis comparativo entre la tasa de interés implícito y las alternativas que ofrece

el mercado financiero. Incluso, puede ser aplicado por otras entidades que estén relacionadas a otorgar crédito a sus clientes con una tasa de interés y estén aplicando el descuento por pronto pago de forma similar al que se aplica en la mencionada promoción 3x2; pero que no estén dentro del sistema financiero ya que estas empresas tienen un marco normativo diferente.

Por otro lado, las limitaciones están relacionadas al grado de complejidad del modelo y de requerir habilidades y conocimientos especializados en Finanzas y Matemática Financiera. Asimismo, el modelo requiere la disponibilidad de datos precisos y actualizados sobre las operaciones de financiamiento. También, el modelo puede no considerar factores no financieros que pueden influir en la decisión de financiamiento, como la reputación de la empresa o la satisfacción del cliente en la promoción 3x2. Igualmente, el modelo puede tener limitaciones en la predicción del comportamiento de los clientes y los cambios en las tasas y tarifas que brindan los mercados financieros. Por otra parte, la calidad de los resultados del modelo depende de la calidad de los datos utilizados, por lo que es importante garantizar la precisión y la integridad de los datos.

II.6 Glosario

Caja operativa: Cantidad de dinero que una empresa tiene disponible para financiar sus operaciones diarias y cubrir gastos corrientes

Certificación SITES: Programa de certificación que evalúa y reconoce la sostenibilidad de sitios y paisajes

Colocación de intereses: Asignación de intereses devengados sobre una inversión o préstamo

Habilitación Urbana: Conversión de terreno rural en un espacio urbano habitable y funcional

Preventa: Etapa del proyecto inmobiliario que se realiza cuando el proyecto aún está en planos y en obtención de permisos municipales.

Promoción 3 x2: El cliente paga por dos unidades de producto o servicio y recibe una tercera unidad gratuitamente.

III. CONCLUSIONES

1. Con la determinación de la tasa de interés implícito del costo de financiamiento por la promoción 3x2 aplicado a clientes que les fueron otorgados financiamiento directo con periodos de pago en 24, 36, 48 y 72 meses se logró comprender lo siguiente: a medida que la promoción se ofrezca a clientes que tienen financiamiento directo, a mayor largo plazo, la tasa de interés implícito relacionado al costo de financiamiento será menor.
2. Se pudo conocer el rendimiento de los ingresos financieros por colocación de intereses de la venta a crédito de lotes de terreno luego de haber aplicado la promoción 3x2 del DPP para cronogramas de pagos de 24, 36, 48 y 72 meses gracias a la aplicación de la fórmula de la TIR y la elaboración de los flujos comprometidos en la operación. En definitiva, si se aplica la promoción 3x2 a clientes con periodo actual de financiamiento a 36 meses el rendimiento será mayor al proyectado.
3. Se pudo verificar si la tasa de interés implícito del costo de financiamiento es mayor que otras alternativas de financiamiento gracias a la determinación de la tasa de interés implícito y la búsqueda de las tasas de interés de los productos financieros, concluyendo que si la oferta de la promoción 3x2 se aplica al 100% en clientes con un periodo actual de financiamiento a 36 meses la tasa de interés implícito competitiva respecto a la propuesta del descuento de letras de empresas bancarias. No obstante, si la oferta de la promoción 3x2 se aplica al 100% en clientes con un periodo actual de financiamiento que superen los 36 meses, la tasa de interés del costo de financiamiento será cada vez menor respecto a la tasa de interés que ofrecen las empresas bancarias.

IV. RECOMENDACIONES

1. Con la determinación de la tasa de interés implícito se recomienda desarrollar un modelo de sensibilidad para explorar la posibilidad de realizar cambios en la promoción de descuento por pronto pago. Por ejemplo: cambios en la cantidad de cuotas a condonar, dar la facilidad de que el cliente elija en qué periodo del financiamiento se le aplicará el beneficio de la condonación de cuotas de pago obtenido de las promoción de descuento por pronto, de esta forma se podría obtener una mayor demanda de clientes que deseen aplicar a la promoción de descuento por pronto pago.
2. Analizar y segmentar la cartera de clientes considerando los meses que aún queden por financiar para determinar la aplicación óptima de la promoción 3x2 que maximicen los rendimientos de ingresos financieros por colocación de intereses de la venta a crédito de lotes de terreno. Y priorizar la aplicación de la promoción 3x2 a clientes con períodos de financiamiento mayores a 36 meses, esto permitirá mejorar el rendimiento de los ingresos financieros por colocación de intereses. Además, monitorear y evaluar constantemente el rendimiento de los ingresos financieros por colocación de intereses para identificar oportunidades de mejora en la aplicación de la promoción 3x2 y ajustar la estrategia según sea necesario. Asimismo, capacitar al equipo comercial y marketing sobre la promoción 3x2 del DPP y su impacto en el rendimiento de los intereses colocados para asegurar que se estén promocionando de manera efectiva.

3. Priorizar la aplicación de la promoción 3x2 a clientes que aún queden con períodos de 36 meses de financiamiento, ya que la tasa de interés implícito es más competitiva respecto a la propuesta del descuento de letras de empresas bancarias. Sin embargo, si la promoción se aplica a clientes con períodos de financiamiento superiores a 36 meses, se debe considerar que la tasa de interés del costo de financiamiento será menor respecto a la tasa de interés de otras alternativas de financiamiento.

REFERENCIAS

Álvarez, S. (2020). *Analysis of the Role of Financial and Operation al Diversification on The Economic Performance of Catalan Construction Businesses (2005-2016).* VOL. 14 NO. 1, PP. 54-70

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (2025). Descuento de letras y facturas: Tasas y comisiones. https://www.bbva.pe/empresas/productos/financiamiento/descuento-de-letras-y-facturas.html

Banco de Crédito del Perú (2025). Tasas y tarifas. https://www.bbva.pe/empresas/productos/financiamiento/descuento-de-letras-y-facturas.html

Babbie, E.R. (2016). *The practice of social research.* Wadsworth

Berk, J. y DeMarzo, P. (2020). Financial markets and institutions (9th ed.). Pearson Education

Bodie, Z., Kane, A. y Marcus, A.J. (2020). *Inversión y gestión de carteras.* Pearson Educación.

Bolado, M., Calvet, A., Navarré, C., Espasa, J. y Pérez, A. (2005). Teoría de la financiación I. Ediciones Pirámide

Bressani, C., Burns, A., Escalante, P. y Medroa, G. (2018). *Matemática Financiera: Teoría y Ejercicios.* Universidad de Lima https://surl.li/xognhi

Brigham, E. y Ehrhardt, M. (2020). Financial Management: Theory and practice (16th ed.). Cengage Learning

Caballero Huilahuaña, M. y Sánchez Huamani, E. (2022). E*l Financiamiento del Préstamo Reactiva Perú y su incidencia en la Liquidez de las Empresas del Sector Construcción del Distrito de San Isidro, año 2020*. [Tesis de pregrado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Repositorio académico UPC. https://surl.li/jqvaha

Chavez Chunga, P. y Purizaga Marky, F. (2021). *Análisis del financiamiento de las MYPES del sector comercial en el distrito de Piura.* [Tesis de pregrado, Universidad de Piura]. CONCYTEC. https://surl.li/xingdu

Creswell, J.W. (2014). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approache*s. Sage.

Decreto Legislativo N° 295. (1984). Código Civil. Lima, Perú: Diario Oficial El Peruano.

DECRETO SUPREMO Nº 055-99-EF. (1999, 14 de abril). Texto Unico Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo. Plataforma del Estado Peruano. https://www.mef.gob.pe/es/por-instrumento/decreto-supremo/826-d-s-n-055-99-ef/file

Eun, C.S., y Resnick, B.G. (2020). Finanzas Internacionales. Editorial McGraw-Hill

Fierro Celis, F. (2022). Fuentes de financiación: factores de análisis en la toma de decisiones. Administración & Desarrollo, 52(1), 35-54. https://doi.org/10.22431/25005227.vol52n1.3

Hilton, R. y Hawkins, D. (2020). Managerial accounting: Concepts, techniques, and controversial issues (13th ed.). McGraw-Hill Education

Kieso, D.E., Weygandt, J.J. y Warfield, T.D. (2020). *Contabilidad financiera*. John Wiley &Sons

Lavanda, R. (2020). *Análisis Financiero aplicado a la empresa PROCAFESA en la parroquia Malacatos del Cantón Loja, en el periodo 2018-2019*.[Tesis de pregrado, Universidad Internacional de Ecuador]. Repositorio UIDE https://repositorio.uide.edu.ec/handle/37000/4684

Ley de Bancos y otras Instituciones Financieras (Ley N° 26702). (1996). Congreso de la República del Perú. https://acortar.link/BCp42F

Ley Orgánica del Banco Central de Reserva del Perú (Ley N° 26123). (1993). Lima, Perú: Diario Oficial El Peruano.

López García, A., Ramírez Urquidy, M., López García, C. (2022). *Financing as a Development Strategy in Artisanal Microenterprises in San Bartolo Coyotepec, Oaxaca, Mexico.* DOI: http://dx.doi.org/10.22136/est20221723

Mantuano Tumbaco, R. y Ponce Álvarez, C. (2024). *FINANCIAL MANAGEMENT AS A TOOL TO INCREASE BUSINESS PROFITABILITY.* Ciencia y Desarrollo. Universidad Alas Peruanas. https://goo.su/AzzZp6r

Mishkin, F. y Eakins, S. (2020). Financial markets and institutions (9th ed.). Pearson Education

Molina Hércules, A. y Del Carpio Javier, G. La Tasa de descuento en la evaluación de proyectos y negocios empresariales. *Revista Industrial Data, 7* (1), 42-54.

Mordor Intellegince. (2023). *Análisis de participación y tamaño del mercado inmobiliario residencial en América Latina tendencias de crecimiento y pronósticos (2024-2029).* https://acortar.link/x6MtbY

Needles, B.E., Powers, M. y Crosson, S.V. (2019). *Contabilidad financiera*. John Wiley &Sons

Real State (2024, 17 de noviembre). *Estrategias de Financiamiento para Proyectos Inmobiliarios.* [Publicación]. LinkedIn. https://goo.su/K5L72QW

Robles, V., & Sánchez, R. (2023). *Estrategias de la gestión empresarial.* Lima: San Marcos.

Rojas Toala, C. (2020). *LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL CANTÓN JIPIJAPA.* [Tesis de pregrado, Universidad Estatal del Sur de Manabí]. Repositorio de UNESUM. https://goo.su/auzrl

Ross, S.A., Westerfield, R.W., y Jaffe, J.F. (2019). Finanzas corporativas. Editorial McGraw-Hill

Smith,J. (2020). Financial management:Theory and practice (16th ed.). Cengage Learning.

SUNAT. (2022). *Decreto Legislativo N°821. Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto de Promoción Municipal.* https://www.sunat.gob.pe/legislacion/igv/index.html

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (16 de marzo de 2023). *Ley General del Sistema Financiero y Sistemas de Seguros (Ley N° 26702)*. https://www.sbs.gob.pe/regulacion/sistema-financiero

Surco Ruiz, F. (2024). *Fuentes de financiamiento y su impacto en la rentabilidad de las empresas industriales que cotizan en Bolsa de Valores de Lima, 2010 al 2022*. [Tesis de pregrado, Universidad Tecnológica del Perú]. Repositorio de UTP. https://surl.li/egpoag

Universidad ESAN. (2023). *Perspectivas del Sector Inmobiliario Peruano 2023.* https://acortar.link/qlM6ip

Weygandt, J. y Kimmel, P. (2020). Financial Accounting: Theory and practice (13th ed.). Wiley.

ANEXOS Y/O ILUSTRACIONES

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
Universidad del Perú. Decana de América

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

FICHA DE EVALUACIÓN DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

1. Datos generales				
• Razón social de la empresa	Viviendas Sostenibles Segunda Etapa S.A.C.			
• Área o Dpto. en que realizó la actividad	Contabilidad y Finanzas			
• Nombre y cargo del profesional responsable	Geider Jean Pierre Hidalgo Aguirre – Gerente General			
• Periodo de labores (Horas laboradas)	2 años (3,840 horas laboradas)			
• Nombre del bachiller	Edward Richard Mosquera Ramos			
• Escuela profesional	Auditoría Empresarial y del Sector Público			
2. Evaluación (*)		**Óptimo (2pts)**	**Bueno (1 pt)**	**Deficiente (0)**
a. Iniciativa y cumplimiento (trabajo bajo a presión)		X		
b. Puntualidad y asistencia		X		
c. Eficiencia y dedicación		X		
d. Compromiso ético en el desarrollo de la gestión contable, tributaria y/o de auditoría, en el sector público o privado.		X		
e. Capacidad de aplicar conocimientos a la práctica, evaluando casos de investigación.		X		
f. Capacidad de análisis y síntesis, crítico y autocrítico, en los trabajos de campo como gestores contables, tributarios y/o de auditoría.		X		
g. Liderazgo para formular los informes de contabilidad, tributarios y/o de auditoría, con independencia e imparcialidad.		X		
h. Capacidad para trabajar con un equipo multidisciplinario, para lograr los objetivos y metas institucionales.		X		
i. Habilidades en el manejo de la tecnología informática, para el desempeño de su trabajo de campo, reportes, informes, coordinación en redes con sus jefes y autoridades para agilizar su tarea de gestión contable, tributaria y/o de auditoría.		X		
j. Capacidad para la resolución de problemas y la valoración de responsabilidades de los funcionarios públicos y/o ejecutivos del sector privado.		X		
Sub total		X		
TOTAL (Números y letras)		20		
Comentarios adicionales				

(*) Evaluación
Satisfactorio : 20 - 15
No satisfactorio : 14 a menos

Con las consideraciones más distinguidas.

VIVIENDAS SOSTENIBLES SEGUNDA ETAPA S.A.C.
Geider Jean Pierre Hidalgo Aguirre
Gerente General

Atentamente,
Dr./Mág.
Evaluador