



PONTIFICIA
**UNIVERSIDAD
CATÓLICA**
DEL PERÚ

Impacto económico de los subsidios del Estado para el desarrollo del Mercado de Viviendas en el Perú

Solicitado por:

Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios del Perú (ADIPerú)

Asociación de Empresas Inmobiliarios del Perú (ASEI)

Preparado por:

INNOVAPUCP

Equipo de Consultores

MDI PUCP

Magister Rodolfo Santamaria

Magíster Tito Pique

Magíster Alfredo Luna



PRÓLOGO

La Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios del Perú (ADI-Perú) y la Asociación de Empresas Inmobiliarias del Perú (ASEI) son gremios empresariales dedicados a la promoción del desarrollo del mercado inmobiliario peruano, estos gremios consideran fundamental que el Estado promueva más y mejores subsidios para brindar mayor acceso a viviendas dignas y seguras a los hogares peruanos.

Sin embargo, se ha identificado que el Perú no cuenta con un análisis sobre el impacto de los subsidios de la vivienda en la economía peruana y en el desarrollo inmobiliario, por ello los gremios han considerado relevante encargarles a especialistas de la Maestría en Gestión y Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias de la PUCP, con 17 años en el Perú, a realizar dicho análisis, esto contemplando los subsidios para vivienda que otorga el gobierno central.

Este encargo se ha canalizado por medio de INNOVAPUCP, uno de los órganos responsables de consultorías y de transferencia tecnológica en esta prestigiosa casa de estudios.

La hipótesis ha sido demostrar que existen beneficios directos para el Estado, el mercado inmobiliario y los ciudadanos— donde dicho financiamiento conlleva a reducir la valla de acceso al crédito a los segmentos medios y dotar de viviendas adecuadas a los estratos con menores recursos.

Es así que las conclusiones —como se expresa líneas arriba— que se presentan en este documento emergen del análisis de los subsidios para la Adquisición de Vivienda Nueva a través del Bono del Buen Pagador, para el Programa Mivivienda y el Bono Familiar Habitacional para el Programa Techo Propio.

Antonio Amico

Presidente ADI Perú

Juan Carlos Tassara

Presidente ASEI

ESTRUCTURA DEL INFORME

El presente trabajo se distribuye en cuatro secciones:

La primera describe los aspectos demográficos y algunas limitaciones que existen para satisfacer la demanda de viviendas en el país. Se hace una aproximación general a la informalidad de la obtención de la propiedad teniendo en cuenta el informe preparado por GRADE para el ADI (GRADE, 2020). Con la finalidad de darle un marco a la necesidad de los subsidios de vivienda y a la oportunidad que presenta la existencia de capital, incluso en los sectores más pobres de la población, para obtener el preciado bien que es la vivienda. También se incluye información relacionada al saneamiento y a la seguridad, particularmente en nuestro país donde hay más de cien mil viviendas que alojan tres o más hogares.

La segunda sección analiza, de manera objetiva, la información relevante respecto a los subsidios que otorga el Estado, destacando las oportunidades de mejora de los subsidios por las limitaciones existentes, en cuanto a cobertura. Como parte del análisis se hace una relación de los subsidios para vivienda dentro del universo de subsidios estatales.

La tercera parte se concentra en la identificación y cuantificación de los beneficios de dichos subsidios para el Perú, su impacto en el desarrollo del sector habitacional y en la economía pública, demostrando que el otorgamiento de subsidios es una palanca generadora de riqueza que tiene retorno para las arcas públicas, siendo relevante dicha inversión como plan de contingencia de revisión y análisis estadístico de los subsidios para vivienda. Donde se estiman lo siguiente:

- a. Los ahorros del Estado al invertir en la Adquisición de Vivienda Social Nueva.
- b. El balance entre egresos para subsidios en vivienda e ingresos generados por el Estado.
- c. El beneficio social.

Por último, se presenta la cadena de Valor de la actividad Inmobiliaria en el Perú y sus implicancias en cada uno de los actores involucrados (*stakeholders*).

CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Luego del estudio realizado se presentan las principales conclusiones clasificadas de acuerdo con el retorno al Estado, la capacidad de apalancamiento que generan los subsidios a la economía y la distribución de los recursos.

Es relevante mencionar que en el sector vivienda, la consideración de los subsidios como gasto público no es correcto, los subsidios en los programas de vivienda han significado el desarrollo de un sector inexistente hace 30 años.

Arquímedes concibió la frase “dadme un punto de apoyo y moveré al mundo”, ejemplificaba así que para de movilizar grandes cargas u obtener velocidades con poco esfuerzo requería dos elementos: el fulcro (punto de apoyo) y la palanca.

En el sector vivienda, en particular en la vivienda para los más pobres, ese punto de apoyo se llama **subsidio**, la palanca es el **sector privado (empresas y banca)**, con ambos funcionando de manera óptima el esfuerzo requerido del Estado será mucho menor para reactivación económica y para paliar la gran necesidad de viviendas en el Perú. De la mecánica simple con los resultados del estudio podemos asegurar que los subsidios en vivienda no son un gasto sino deben ser considerados como **IINVERSIÓN**.

El Tesoro Público recupera 2.8 veces lo invertido en el subsidio del Programa MiVivienda.

Para el año 2019, el monto total de subsidio del Programa Mivivienda a nivel nacional fue de S/ 98 960 000 (noventa y ocho millones novecientos sesenta mil soles), en dicha modalidad se colocaron créditos para la adquisición de 10 476 (diez mil cuatrocientos setenta y seis) unidades inmobiliarias, las mismas que representan el 23.8% del total unidades vendidas en el país con un crédito hipotecario.

El impacto de este subsidio en la recaudación del Estado, sólo por impuestos y contribuciones directos de la actividad, en ese mismo periodo, alcanzó la suma de S/ 274 millones 180 mil soles.

El programa Mivivienda moviliza 21 veces la inversión en el subsidio

Para el año 2019 el Programa Mivivienda en el ámbito nacional, generó una actividad inmobiliaria que representó una venta de S/. 2 103 600 000 (dos mil ciento tres millones seiscientos mil soles), con un total de subsidio otorgado de S/ 98 960 000 (noventa y ocho millones novecientos sesenta mil soles), lo que implica que producto de este apoyo del Estado la actividad inmobiliaria se multiplica, en forma directa, por 21 veces.

El Tesoro Público se beneficia con aproximadamente hasta el 100% del dinero invertido en el subsidio del Programa Techo Propio

Para el año 2019, el monto total de subsidio del Programa Techo Propio, en su modalidad de Adquisición de Vivienda Nueva, en el territorio nacional fue de 348 millones de soles y que se aplicaron a 10 160 unidades inmobiliarias, representan el 19,4% del total de unidades vendidas. El impacto de este subsidio en la recaudación del Estado, sólo por impuestos y contribuciones directos de la actividad, en ese mismo periodo y a nivel nacional, bordeó los 27 millones de soles, lo que equivale decir, que el Estado recuperó 7,7% de lo invertido en este subsidio. Considerando solo la Región Lima, el Estado recuperó el 13% de lo invertido en este subsidio.

Sin embargo, los ahorros de Estado por promover vivienda formal en vez de permitir la ocupación informal del territorio y su posterior atención a través de: titulación del suelo, infraestructura de servicios, pistas, veredas y posterior mejoramiento de vivienda es de S/ 29 068 soles por vivienda, lo que constituye el 84.5% respecto al valor del subsidio, en ese sentido se puede indicar que para el caso de Lima se recupera el 97.5% mientras que para todo el país el recupera el 92.2%.

El Programa Techo Propio multiplica 1.5 lo invertido en el subsidio

Para el año 2019 el Programa Techo Propio en su Modalidad AVN promovió la construcción de 10 160 unidades inmobiliarias, en el ámbito nacional, inyectando a la economía 526 millones de soles, multiplicando por 1.5 veces el subsidio otorgado de 348 millones de soles. Y a nivel de la Región Lima se multiplica, en forma directa, por 2.5 veces.

Los subsidios en vivienda son considerados como Gasto y no como Inversión

Los subsidios para vivienda en el país son registrados como donaciones y transferencias en el Presupuesto Público, es decir, no son considerados como una inversión sino como gasto corriente.

Sin embargo, dentro de las definiciones del MEF cuando se describe el Ciclo de Vida de los proyectos se indica:

“... un proyecto de inversión es concebido, diseñado, evaluado, ejecutado y genera sus beneficios para la efectiva prestación de servicios y la provisión de la infraestructura necesaria para el desarrollo del país”

Es de este modo que el Estado provee de redes y obras de cabecera para los servicios de agua, desagüe, así como la infraestructura de pistas y veredas en los asentamientos humanos del país que se han producido 93% en el espectro de la informalidad.

La adquisición de una vivienda por parte de una familia, a través de los Programas de Vivienda que promueve el Estado, asegura que dicha familia contará con una vivienda con los servicios de agua, desagüe e infraestructura de pistas y veredas ejecutadas por el sector privado con una menor inversión que aquella que se requiere cuando el Estado debe de atender a una familia en asentamientos humanos informales, esta es una significativa reducción de la inversión pública.

Los subsidios permitieron que más de 80 mil peruanos y peruanas tengan la seguridad de una vivienda nueva

En cuanto al número de familias que en el año 2019 se beneficiaron con estos subsidios fue de 20 636 familias, con una población estimada de 82 544 personas, que ahora cuentan con una mejor calidad de vivienda y que además el Estado, continuará generando rentas a través de los pagos de impuestos como el predial y arbitrios; pero sobre todo una vivienda digna y que representa un patrimonio familiar que genera una reserva económica y de autoestima.

La Cadena de Valor de la Actividad inmobiliaria es extensa y de gran impacto

En la cadena de valor de la actividad inmobiliaria se aprecia que a lo largo de dicha cadena se van generando la recaudación de impuestos y contribuciones para el Estado, así como para los diferentes stakeholders que participan en la actividad, participantes que a su vez vuelven a participar en la actividad generando adicionalmente beneficios para el Estado.

Se puede señalar que una de las causales que impiden la obtención de los beneficios estatales es justamente el limitado acceso al financiamiento, el cual se debe principalmente a la gran informalidad en los ingresos que presenta la sociedad peruana en donde el 72.4 % (INEI, 2018) de la población cuenta con empleo informal, por lo que los subsidios de vivienda juegan un rol vital para el acceso al financiamiento de la vivienda.

Se puede concluir que el esfuerzo realizado por el Estado para la reducción del déficit cuantitativo no ha sido suficiente pues este se ha incrementado, de acuerdo con el Censo 2017, en aproximadamente 55% con relación al Censo 2007.

RECOMENDACIONES

Los Subsidios de los Programas de Vivienda del Estado deben de realizarse en el marco de una Programación Multianual y ser considerados como Inversión y no como Gasto dentro del Presupuesto Público.

La dotación de recursos, para los Programas de Promoción de acceso a la vivienda del Estado, no cuenta con la debida predictibilidad y dichos programas han sufrido variaciones en su estructura, presupuesto y condiciones para su operación desde su creación hasta el presente; lo cual genera incertidumbre a todos los miembros de la sociedad y por lo tanto ha sido imposible promover una mayor producción de viviendas, desarrollo de productos financieros que permitan una adecuada inclusión financiera y por ende una mayor atención de familias deficitarias que finalmente mantienen el incentivo de la ocupación informal del territorio y la producción subestándar de viviendas.

Es en este sentido que la programación de dichos recursos debería ejecutarse con un marco multianual que permita a los distintos participantes: Promotores Inmobiliarios, Financieras y principalmente a las familias que conforman a los beneficiarios. Contar con la debida predictibilidad y certeza de la sostenibilidad de los programas es importante y útil, como antecedente, de esta recomendación, ha sido el Plan Multisectorial ante Heladas y Friaaje (PMAHF) 2019-2021.

El Estado peruano, a través de sus tres niveles de gobierno, ejecuta proyectos de inversión constituidos por pistas, veredas e infraestructura de servicio por el monto de aproximadamente 5 000 millones de soles anuales, tal como se ha explicado, la dotación de subsidios a la demanda en los programas de vivienda del Estado permitirá que estos montos sean mucho menores.

Es en ese sentido que los referidos subsidios son **Inversión Pública**, y como tal deberían ser tratados, toda vez que generan beneficios para la efectiva prestación de servicios y la provisión de la infraestructura urbana necesaria para el país reduciendo así la exigencia de gastos futuros en habilitaciones en zonas consolidadas de manera informal.

Se debe contar con predictibilidad respecto a los recursos en los Programas de Promoción de acceso a la Vivienda

El Estado peruano desde hace aproximadamente 20 años dispuso la creación de los Programas Techo Propio y Mivivienda, que brinda soporte a las familias peruanas para el

acceso a la vivienda con el Bono Familiar Habitacional y el Bono del Buen Pagador respectivamente.

Durante este periodo dichos programas se han visto afectados por cambios, tanto en su estructura como en la provisión de los recursos necesarios para su regular funcionamiento, estas condiciones han impedido el adecuado desarrollo de dichos mercados de acuerdo a las necesidades de la población debido al alto grado de incertidumbre para los distintos actores que participan en dicho mercado.

Es bajo esta consideración que la mejor forma de implementar estos programas es a través de la Programación Multianual Presupuestaria, pues permite incrementar la eficiencia en la asignación de los recursos y mejorar la calidad de la gestión de los servicios públicos por parte de las distintas entidades del sector público, teniendo como principal objetivo prever un escenario predecible de financiamiento de las intervenciones consideradas para el año en el cual se formula el presupuesto, y para un período de dos años adicionales.

La Programación Multianual Presupuestaria es un instrumento que orienta el accionar de las entidades públicas al logro de los objetivos y metas acordes a las prioridades de gobierno, los planes estratégicos, los planes de desarrollo y los planes institucionales, dando de esta forma una mayor predictibilidad a la gestión presupuestaria y a las acciones que desarrollan las entidades públicas, incrementando la transparencia y contribuyendo a mejorar la rendición de cuentas frente a la sociedad civil.

Respecto a la prioridad de reducción de vulnerabilidad ante heladas y friaje, el Estado ha desarrollado un Plan Multisectorial ante Heladas y Friaje (PMAHF) 2019-2021 cuya actualización al año 2020 ha establecido mejoras en los criterios de focalización establecidos en la primera versión de dicho plan. Dicho Plan está compuesto, principalmente, por: i) el mejoramiento de viviendas, y ii) la construcción de cobertizos y adquisición de kits agropecuarios para la protección del ganado.

Comentarios finales

La ciudad de Lima concentra alrededor del 33% de la población peruana sin embargo concentra el 60% de los créditos Mivivienda, a su vez solo el 6.9% de los subsidios para el Programa Techo Propio, debido principalmente a la escasa oferta, esto a su vez conlleva una mayor expansión urbana a través de la ocupación informal la misma que es justamente realizada, en su mayoría, por familias de los segmentos de menores ingresos. De acuerdo a estimaciones propias, el mercado peruano requiere alrededor de 220 mil nuevas soluciones habitacionales cada año, cabe indicar que

de acuerdo a las estimaciones del MVCS la demanda anual bordea las 140 mil viviendas, mientras que el mercado de la vivienda formal solo logra atender a alrededor de 50 mil al año, esto implicaría, en el mejor de los casos, que el déficit no cubierto es de 90 000 viviendas cada año y que muchas de estas optan por la alternativa del mercado informal.

Si mantenemos el formato actual, el Estado peruano tendría la opción de atenderlos a través de la formalización de asentamientos humanos para lo cual debería de disponer de S/ 5 708 880 000 (cinco mil setecientos ocho millones ochocientos ochenta mil soles) cada año, mientras que en la modalidad de programas de vivienda formales del Programa Techo Propio, en el modo AVN debería de disponer de S/ 3 096 000 000 (tres mil noventa y seis millones) de soles cada año, generando así un ahorro de S/ 2'525,112,000 soles cada año, los cuales pueden ser destinados a otras necesidades de la sociedad.

Los subsidios en vivienda nueva no son suficientes para formalizar la tenencia de vivienda

La actual política de vivienda de intentar “formalizar” la informalidad es insuficiente en el ámbito nacional; esto en base a que los valores de vivienda en Lima son mayores a los valores de vivienda en el interior del país.

El gasto actual del Estado en esta política de “cierre de brechas”, de ser incrementado y debidamente canalizado, permitiría entregar una mejor vivienda, en un menor plazo a la población de menores recursos, evitando otros impactos negativos a las familias que carecen de un hábitat seguro y al Estado que incurriría en menores gastos de habilitación urbana.

Insuficiente Oferta formal de viviendas

De acuerdo con el reporte de GRADE (2020) se puede concluir que la escasa oferta de alternativas formales y accesibles para la población ha decantado en un incremento de la expansión urbana de aproximadamente 50% para el periodo 2011-2018, en donde solo el 7% ha sido producto de urbanizaciones formales y en donde solo el 1% ha sido producto de Programas de Vivienda promovidos por el Estado.

Estas situaciones implican por lo tanto que si se continúa con este comportamiento no se podrá cerrar ni reducir la brecha del déficit habitacional que enfrenta el país.

Tal como se aprecia, para el periodo 2014-2019 el número de subsidios para el Programa Techo Propio representa el 91%, mientras que para el Programa del Nuevo Crédito Mivivienda representa tan solo el 9%.

Sólo el 24% de los subsidios del Estado están dirigidos a la adquisición de vivienda nueva

El 24% de los subsidios del Estado corresponden a la Adquisición de Viviendas, o sea a reducción del déficit cuantitativo, mientras que el 76% corresponde a subsidios para mejorar la vivienda existente, cambiando los materiales precarios por material noble, por lo general sistema de albañilería confinada, se prioriza así el esfuerzo por la reducción del déficit cualitativo.

Esta priorización por la atención de subsidios en la modalidad de CSP refuerza el círculo vicioso de la informalidad, pues las familias beneficiadas obtuvieron la propiedad del predio a través de ocupación informal del territorio, luego obtuvieron los respectivos títulos de propiedad, luego la dotación de servicios públicos (Agua, Desagüe y Energía Eléctrica) y finalmente la construcción de un módulo básico por parte del Estado, convirtiéndose así en una alternativa viable para la atención de la demanda insatisfecha, es así que de acuerdo al reporte de GRADE, el 93% de la expansión urbana para el periodo 2011-2018 se debió a ocupaciones informales.

SECCIÓN 1

Situación del déficit de la vivienda en el Perú

El Perú al 2017 tenía una población de 31 millones 237 mil 385 personas (INEI, 2017) con una proyección promedio, de los últimos cinco años, estimada de acuerdo a información del INEI (INEI, 2020), de 1 % al año (sin incluir la migración venezolana) y una tasa de crecimiento de viviendas con personas presentes de 1.9 % al año (INEI, 2018).

Además, podemos notar que el Estado tiene ciertas limitaciones para brindar un adecuado acceso a la vivienda, esto es respaldado según la información de los censos nacionales 2017 y 2007, la generación nacional, en promedio, del periodo intercensal, fue de 129 mil 841 unidades.

De acuerdo a estimaciones realizadas para el presente informe, ver Tabla 1, al 2017 más de medio millón de hogares carecen de vivienda independiente. Ese déficit se incrementó en aproximadamente 55 % en diez años bordeando aproximadamente 550 mil viviendas.

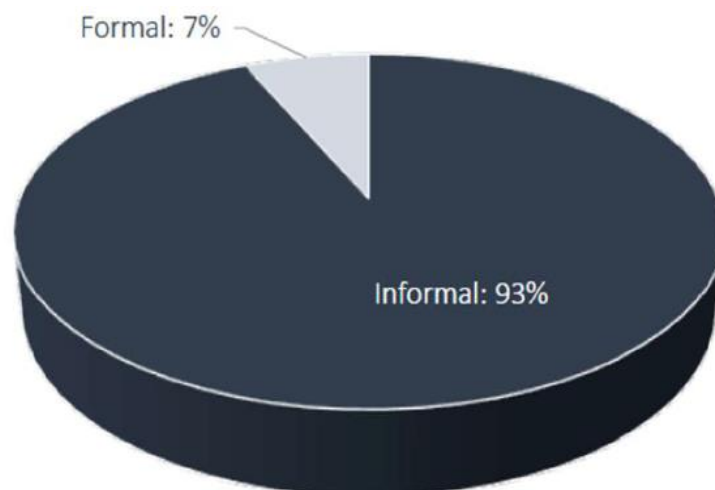
TABLA 1: DÉFICIT CUANTITATIVO DE VIVIENDAS

| AÑO | CENSO | | | VARIACIÓN INTERCENSAL | | | |
|---|------------------|------------------|------------------|-----------------------|--------------|------------------|--------------|
| | 1993 | 2007 | 2017 | 2007-1993 | Var% | 2017-2007 | Var% 2 |
| Vivienda con ocupantes | 4,427,517 | 6,400,131 | 7,698,900 | 1,972,614 | 44.6% | 1,298,769 | 20.3% |
| Con 1 hogar | 4,178,217 | 6,119,694 | 7,296,338 | 1,941,477 | 46.5% | 1,176,644 | 19.2% |
| Con 2 hogares | 187,797 | 220,566 | 296,743 | 32,769 | 17.4% | 76,177 | 34.5% |
| Con 3 hogares | 44,334 | 47,971 | 75,067 | 3,637 | 8.2% | 27,096 | 56.5% |
| Con 4 hogares | 12,183 | 10,165 | 20,985 | - 2,018 | -16.6% | 10,820 | 106.4% |
| Con 5 hogares o más | 4,986 | 1,735 | 9,767 | - 3,251 | -65.2% | 8,032 | 462.9% |
| Hogares sin vivienda independiente | 332,958 | 353,943 | 548,900 | 20,985 | 6.3% | 194,957 | 55.1% |

Fuente: INEI – Censo de Vivienda 2017 / Elaboración INNOVAPUCP

Por otro lado, para lograr su “independencia”, gran parte de la población viene accediendo a alguna solución habitacional a través del mercado informal del suelo, lo cual genera más del 90 % del crecimiento de nuestras ciudades, muchas de estas “soluciones” provienen del tráfico de tierras, tal como se muestra en el Gráfico 1 resultado de la investigación de GRADE, por encargo de ADI.

GRÁFICO 1: LA EXPANSIÓN URBANA EN EL PERÚ 2001-2018



Elaboración GRADE

En un artículo publicado en el diario El Comercio «En el Perú, el tráfico de terrenos es el segundo delito (después del narcotráfico, junto con la trata de personas y la minería ilegal) que actualmente genera mayores ganancias a las organizaciones criminales y, en consecuencia, el que más ha estado creciendo, –reveló el coordinador de las fiscalías contra el crimen organizado, Jorge Chávez Cotrina» (E. Vera, 2018).

En tal sentido, el tráfico de tierras, como la actividad que brinda acceso a la “propiedad”, requiere también de algún tipo de aporte por parte del futuro “propietario”, demostrándose así que existen recursos que fluyen en el mercado ilegal –llámese informal en este caso–.

Cabe señalar que el 70 % de la producción de viviendas en las áreas urbanas se realizan por autoconstrucción (CAPECO, 2019), donde el tiempo de construcción de una vivienda toma un periodo que oscila de 17 a 30 años; además, en dicha construcción se realiza no solo la compra de materiales sino también el pago de servicios informales, todos estos son desembolsos que muchas veces equiparan o superan las cuotas simuladas de un crédito hipotecario.

No obstante, de los bajos ingresos por parte de nuestra población, existe evidencia que se puede desarrollar el mercado de vivienda social, sobre todo si contamos con “la palanca” de los subsidios estatales, los mismos que han demostrado su efectividad para dinamizar el mercado de viviendas y por ende la economía.

Actualmente, el Estado brinda dos instrumentos existentes, el Bono del Buen Pagador (BBP) del Programa Mivivienda y la modalidad de Adquisición de Vivienda Nueva (AVN) del Programa Techo Propio (TP) que cuenta con el Bono Familiar Habitacional (BFH), estos podrían proveer de los recursos necesarios con la finalidad de canalizar de manera formal el esfuerzo de financiamiento de las familias demandantes de vivienda que se encuentran desatendidas.

Se puede señalar que una de las causales que impiden la obtención de los beneficios estatales es justamente el limitado acceso al financiamiento, el cual se debe principalmente a la gran informalidad en los ingresos que presenta la sociedad peruana donde el 72.4 % de la población cuenta con empleo informal, por lo que los subsidios de vivienda juegan un rol vital para el acceso al financiamiento de la vivienda.

SECCIÓN 2

Revisión y análisis estadístico de los subsidios para vivienda

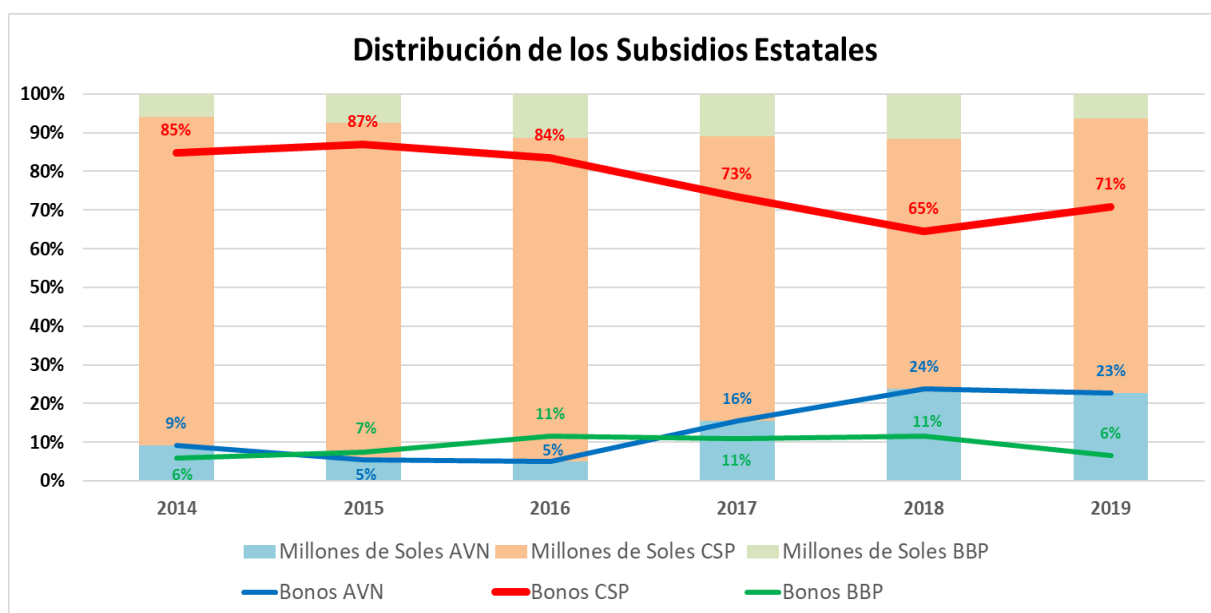
El Estado peruano, tal como se ha mencionado antes, cuenta con dos programas de subsidio a la demanda, el Programa Techo Propio, con el Bono Habitacional Familiar destinado a los segmentos de la población con menores ingresos y el Programa Mivivienda para los segmentos de ingresos medios.

El Programa Techo Propio cuenta con tres modalidades de aplicación:

1. Adquisición de Vivienda Nueva (AVN): dirigido a atender el déficit cuantitativo mediante la compra de un bien terminado.
2. Construcción en Sitio Propio (CSP): destinado a atender el déficit cualitativo apoyando a las familias para que puedan contratar a una empresa registrada para la construcción de un módulo básico sobre un terreno de su propiedad.
3. Mejoramiento de Vivienda (MV): al igual que en la modalidad de CSP va dirigido a reducir el déficit cualitativo, pero sobre aquellas viviendas que ya iniciaron el proceso de edificación; respecto a esta última modalidad se debe indicar que se encuentra descontinuada.

En el Gráfico 2 se puede apreciar la evolución de los subsidios a la vivienda, nótese que los bonos de Mivivienda para el año 2019 alcanzaron el 6 % del total asignado por el Estado para mejorar el déficit habitacional, el Programa Techo Propio en su modalidad de AVN, el monto de los bonos fue de 23 %, mientras que los bonos para la modalidad CSP fue del 71 %.

GRÁFICO 2: DISTRIBUCIÓN DE LOS SUBSIDIOS ESTATALES



Fuente: Fondo Mivivienda (agregar año)/ Elaboración INNOVAPUCP

1. SITUACIÓN DE LOS SUBSIDIOS POR REGIONES

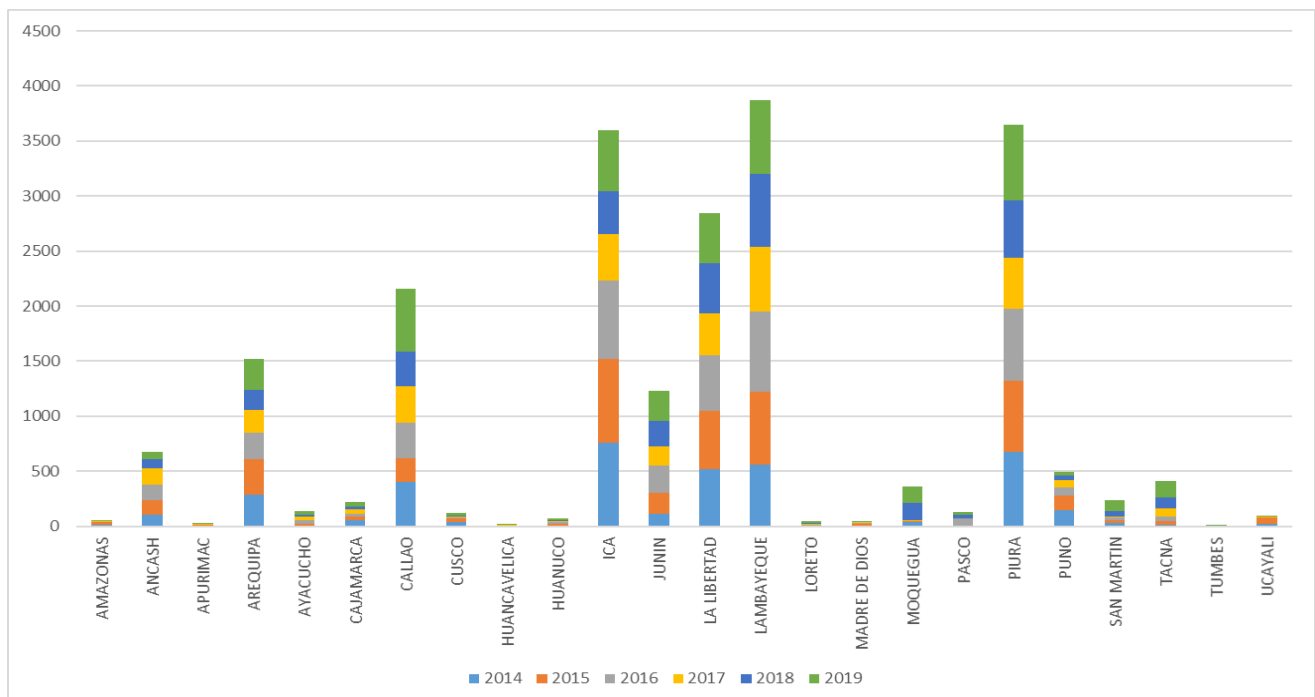
Al analizar los desembolsos de los subsidios (periodo de análisis 2014-2019) del Programa Mivivienda, observamos que el 13 % del total está siendo utilizado en las regiones.

En el caso de Techo Propio las regiones absorben el 15 % en la modalidad de AVN y 76 % para el caso de CSP. Como resultado del análisis de los desembolsos de los créditos Mivivienda para el periodo 2014-2019, presentamos en el Gráfico 3 donde se detalla la distribución de dichos desembolsos por regiones.

Son las regiones de la sierra –Apurímac, Ayacucho, Cusco, Huancavelica y Pasco– que tienen escasa penetración del producto hipotecario en forma independiente de su densidad poblacional, llama la atención Cusco. Además, todas las regiones de la selva –Amazonas, Loreto, Ucayali y Madre de Dios– tienen una muy pobre participación.

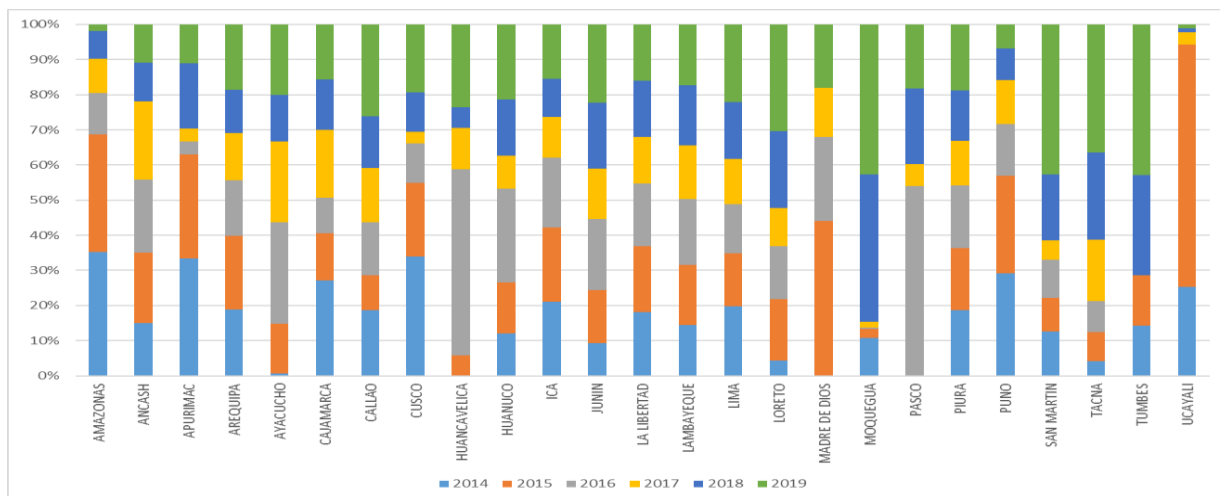
En lado opuesto están Ica, Lambayeque, La Libertad y Piura. Para este análisis se ha excluido a la Región Lima toda vez que representa al 60 % del total de desembolsos para el año 2019, lo cual denota una tarea pendiente por parte del Estado.

**GRÁFICO 3: PROGRAMA MIVIVIENDA POR REGIONES
(No se incluye Lima)**



Fuente: Fondo Mivivienda (2019) // Elaboración: INNOVAPUCP

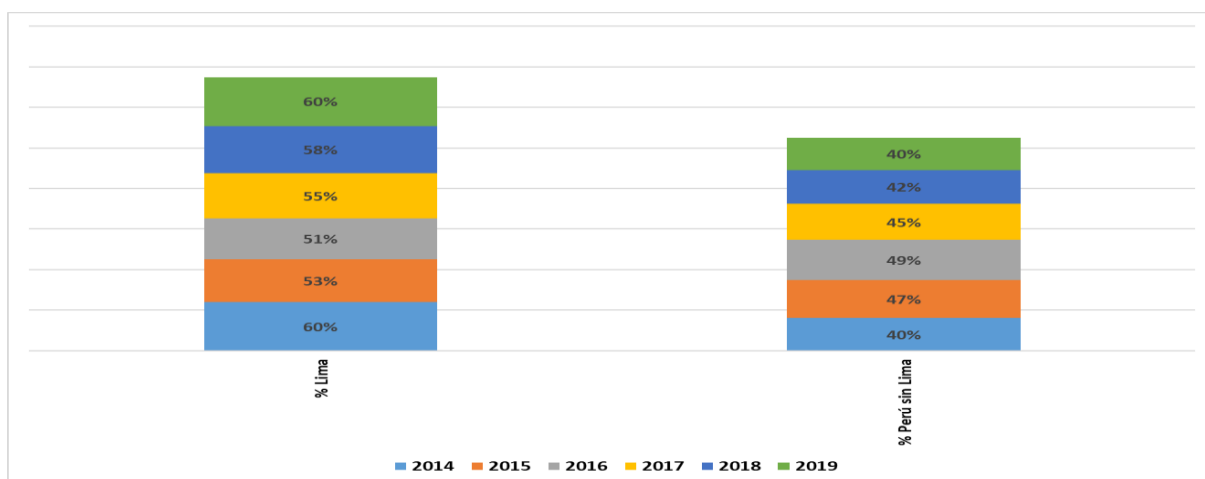
GRÁFICO 4: OPERACIONES DEL PROGRAMA MIVIVIENDA POR REGIONES Y AÑOS
(no se incluye Lima)



Fuente: Fondo Mivivienda (agregar año) / Elaboración: INNOVAPUCP

En el caso del Crédito Mivivienda, notamos que se presenta una gran concentración de créditos hipotecarios en la Región Lima, posiblemente porque representa el mayor porcentaje de empleos formales frente a las otras regiones del país, la proporción de empleados formales para la Provincia de Lima es de 46 % mientras que el promedio nacional es de tan solo el 30 %.

GRÁFICO 5: CONCENTRACIÓN DE COLOCACIONES DEL PROGRAMA MIVIVIENDA EN LIMA

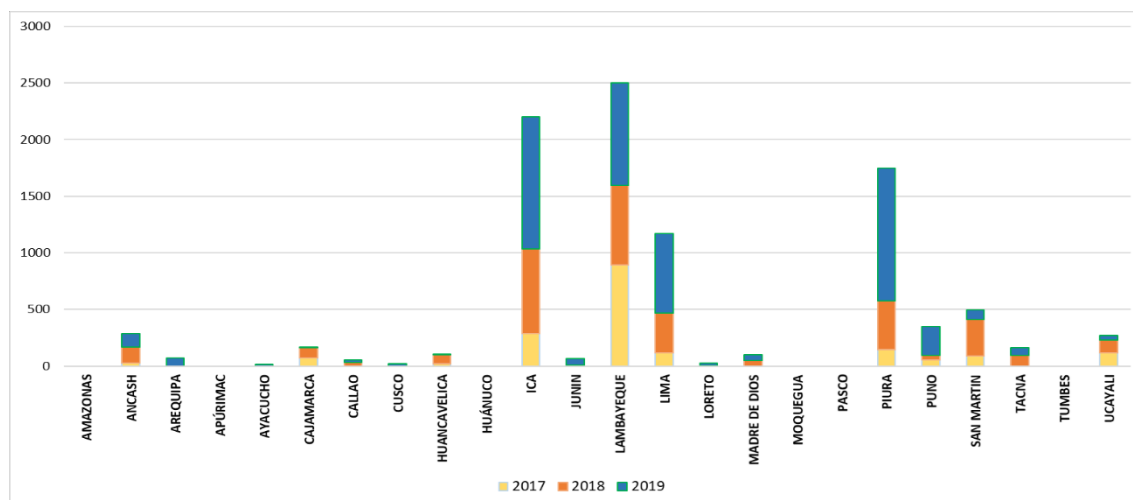


Fuente: Fondo Mivivienda(2019) / Elaboración: INNOVAPUCP

Tras el análisis de los desembolsos de los bonos del Programa Techo Propio-AVN para el período 2017-2019 se elaboraron los Gráfico 6 y 7, en los cuales se excluye la Región La Libertad ya que representa al 53 % del total de bonos desembolsados para el año 2019. Se aprecia que existen

regiones con escasa penetración del BFH, la mayoría ubicadas en la costa del país, donde se concentra gran parte de la población peruana.

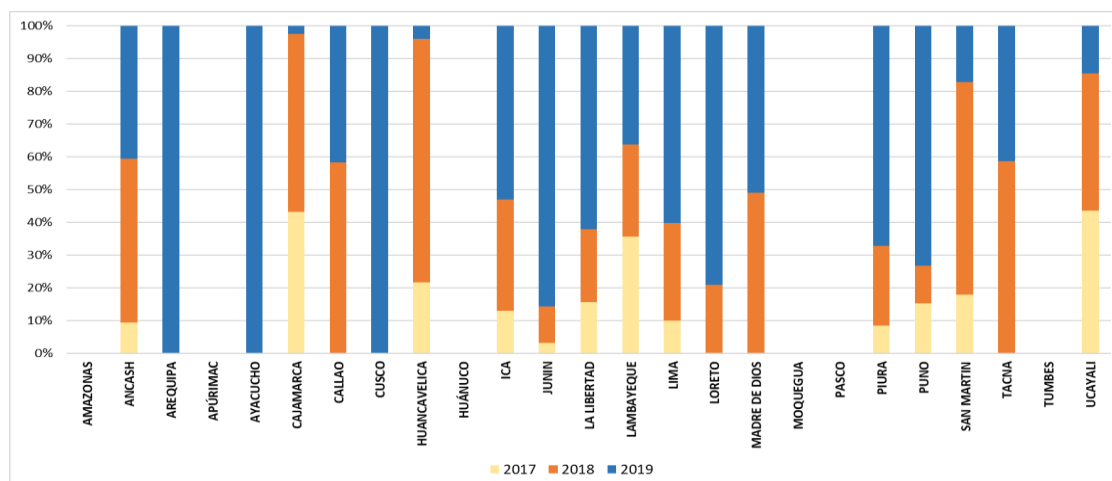
GRÁFICO 6: PROGRAMA TECHO PROPIO-AVN POR REGIONES



Fuente: Fondo Mivivienda(2019) / Elaboración: INNOVAPUCP

Del mismo modo, se aprecian los porcentajes en el Gráfico 7 percibiendo que el año 2019 fue el de mayor participación de este subsidio, mostrando una recuperación con respecto al año 2018, sin embargo, las regiones sin ninguna participación del subsidio en el periodo de estudio, fueron: Amazonas, Apurímac, Huánuco, Moquegua, Pasco y Tumbes.

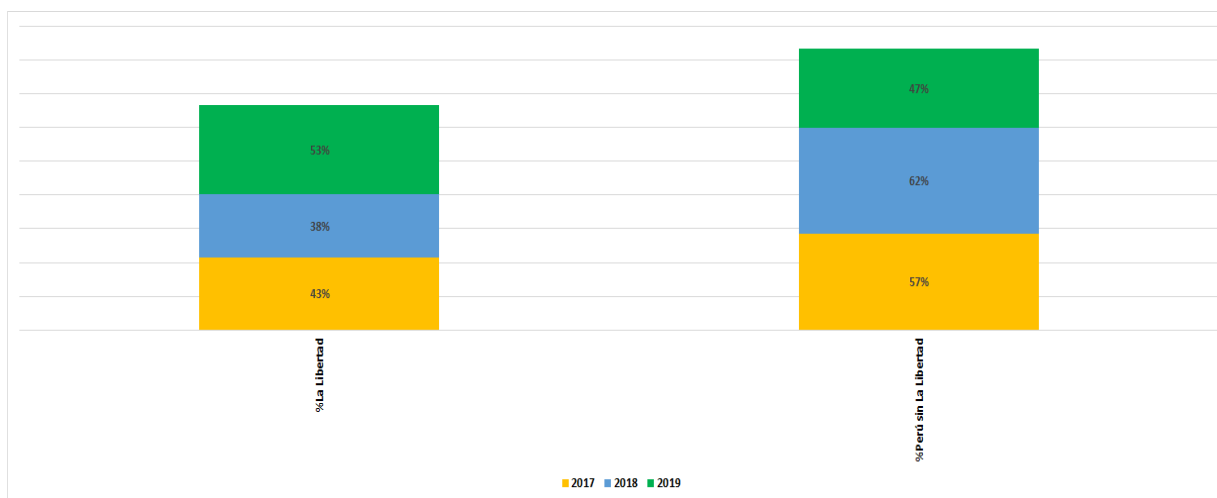
GRÁFICO 7: OPERACIONES DEL PROGRAMA TECHO PROPIO-AVN POR REGIONES



Fuente: Fondo Mivivienda(agregar año) / Elaboración: INNOVAPUCP

En el caso de los bonos de TP-AVN, se presenta una gran concentración del BFH principalmente en cuatro regiones: La libertad, Lambayeque, Ica, Piura y Lima, habiéndose identificado que la región con mayor concentración de los subsidios para el año 2019 fue la Libertad con el 53 %, ver Gráfico 8.

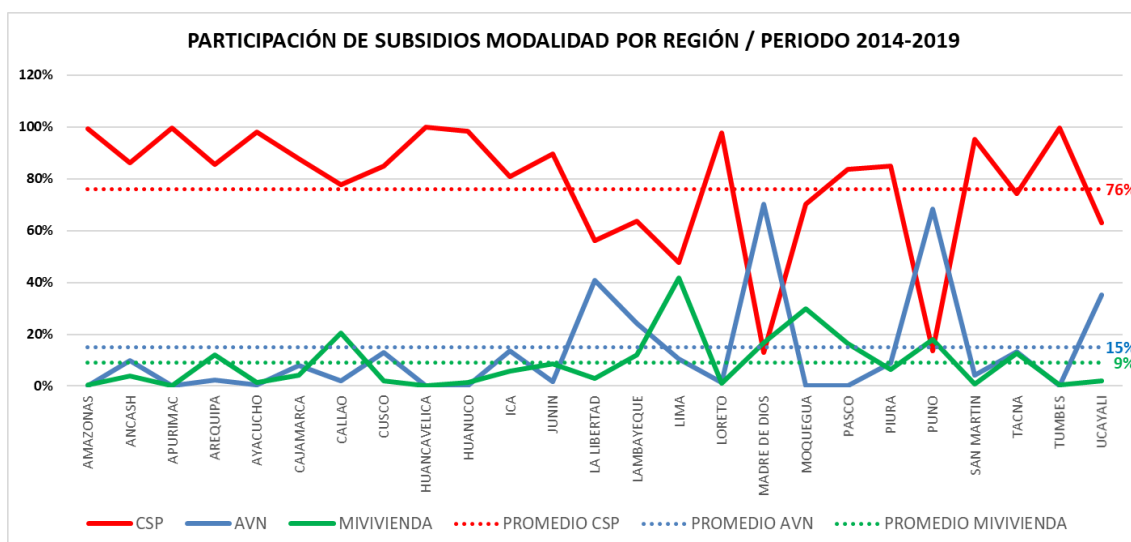
GRÁFICO 8: CONCENTRACIÓN DE COLOCACIONES DEL PROGRAMA TECHO PROPIO-AVN EN LA LIBERTAD



Fuente: Fondo Mivivienda(2019) / Elaboración: INNOVAPUCP

Asimismo, en el Gráfico 9 se puede observar que son muy pocas las regiones donde se percibe una participación relevante de los bonos para la compra de vivienda nueva del Programa Mivivienda y Techo Propio en la modalidad de Adquisición de Vivienda. Aquellas regiones donde coinciden con un mayor desarrollo de estos programas son: Ica, La Libertad, Lambayeque y Piura, como se observa la mayoría de ellas en la zona norte del país.

GRÁFICO 9: PARTICIPACIÓN DE SUBSIDIOS POR REGIÓN



Fuente: Fondo Mivivienda (2019)

SECCIÓN 3

Estimación del impacto económico de los subsidios en el mercado inmobiliario y en las arcas del Tesoro Público

Balance entre egresos para los subsidios en vivienda e ingresos generados para el Estado

Se identificaron los principales indicadores de las colocaciones para los años 2014-2019, pues en dicho periodo el BBP cambió su modo de otorgamiento, convirtiéndose en un mejorador de la cuota inicial.

TABLA 2: ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO DE LAS VIVIENDAS EN EL PROGRAMA MIVIVIENDA

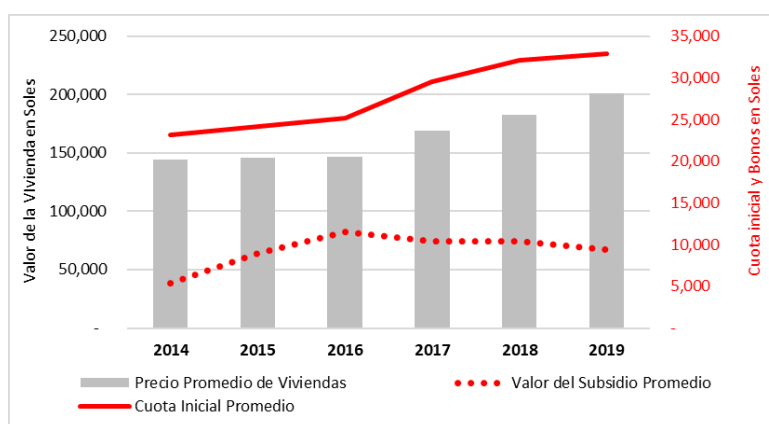
| NUEVO CRÉDITO MIVIVIENDA / IMPACTO DEL SUBSIDIO DENOMINADO (BBP) | | | | | |
|--|--------------------|----------------------|----------------------|----------------------|--------------------|
| Año | Número de Créditos | Precio de Viviendas | Suma de Créditos | Suma de Iniciales | Suma Subsidios |
| 2,014 | 9,454 | 1,360,654,089 | 1,139,270,530 | 219,269,728 | 50,950,000 |
| 2,015 | 8,227 | 1,199,856,066 | 947,986,734 | 198,903,176 | 74,026,000 |
| 2,016 | 7,872 | 1,154,401,088 | 863,661,271 | 198,239,747 | 90,265,500 |
| 2,017 | 6,683 | 1,130,830,193 | 860,452,604 | 197,199,572 | 69,742,500 |
| 2,018 | 7,941 | 1,446,762,912 | 1,096,646,757 | 254,500,660 | 82,740,500 |
| 2,019 | 10,476 | 2,103,631,975 | 1,621,616,021 | 344,696,458 | 98,964,900 |
| TOTALES | 50,653 | 8,396,136,322 | 6,529,633,917 | 1,412,809,340 | 466,689,400 |

Fuente: Fondo Mivivienda (2019) / Elaboración: INNOVAPUCP

Tal como se aprecia en el Gráfico 10, el monto de los bonos fue disminuyendo y la demanda de una cuota inicial de mayor monto se evidencia en la medida que el valor de las viviendas se fue incrementando.

Es por ello que se puede indicar que la función de mejorador de la cuota inicial se ha visto perjudicada.

GRÁFICO 10: EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE VENTA Y LA PARTICIPACIÓN DEL SUBSIDIO EN EL PROGRAMA MIVIVIENDA



Fuente: Fondo Mivivienda (2019) / Elaboración: INNOVAPUCP

Los cálculos del retorno al Estado y el apalancamiento del sistema se presentan en la Tabla 3, la misma que fue elaborada teniendo como base las tasas imponibles como asimismo algunas estimaciones de la industria inmobiliaria.

TABLA 3: RETORNO AL ESTADO PROGRAMA MIVIVIENDA AÑO 2019

| SIMULACIÓN DE INGRESOS AL ESTADO Y NIVEL DE APALANCAMIENTO EN EL MERCADO DE VIVIENDA COMO PRODUCTO DEL OTORGAMIENTO DEL BONO DEL BUEN PAGADOR (BBP) | |
|---|--------------------|
| Precio de la vivienda en Soles | 2,103,631,975 |
| IGV de la venta | 9% |
| Valor de la venta en Soles | 1,929,937,592 |
| Monto del IGV en Soles | 173,694,383 |
| Base imponible para cálculo del Impuesto a la renta en Soles | 1,929,937,592 |
| % utilidad antes de impuestos | 12% |
| Utilidad antes de impuestos en Soles | 231,592,511 |
| % impuesto a la renta | 29.5% |
| Monto de Impuesto a la Renta en Soles | 68,319,791 |
| Utilidad neta en Soles | 163,272,720 |
| % distribución de dividendos | 30% |
| Monto de Dividendos en Soles | 48,981,816 |
| % Tasa de impuesto Dividendos | 5% |
| Monto de impuesto Dividendos en Soles | 2,449,091 |
| Alcabala | |
| Base imponible en Soles | 1,929,937,592 |
| % incidencia Terreno | 15% |
| % Tasa | 3% |
| Pago de alcabala en Soles | 9,466,344 |
| SUBSIDIO DEL ESTADO | 98,964,900 |
| Impuesto a Renta Trabajadores (1% de Venta) | 21,036,320 |
| Monto recaudado por el Estado | 274,965,928 |
| Porcentaje respecto de los ingresos | 13.1% |
| RETORNO AL ESTADO/SUBSIDIOS | 2.8 |
| MERCADO/SUBSIDIO | 21.3 |

Fuente: Fondo Mivivienda (2019) / Elaboración: INNOVAPUCP

Tal como se aprecia, el retorno al estado es 2.8 veces el valor desembolsado en Bonos del Buen Pagador en el marco del Programa de Créditos Mivivienda.

Del mismo modo, se calculó el valor de mercado que se ve apalancado a través de dichos bonos en el marco de los Créditos Mivivienda, resultando que por cada inversión del Estado en BBP implica un movimiento en el mercado de 21.3 veces.

De igual forma se desarrolló el ejercicio para el Programa de Subsidios Techo Propio (TP) en su modalidad de Adquisición de Vivienda Nueva (AVN).

Se identificaron los principales indicadores de las colocaciones para los años 2017-2019, pues en dicho periodo el Bono Familiar Habitacional (BFH) fue incrementado en un valor de 5 UIT a 8 UIT logrando cubrir en promedio el 65 % del valor de la vivienda. Cabe indicar que en la modalidad de AVN la penetración de créditos hipotecarios es tan solo del 20 %, esto implica que el 80 % suele financiar la compra de la vivienda con ahorros o créditos no hipotecarios.

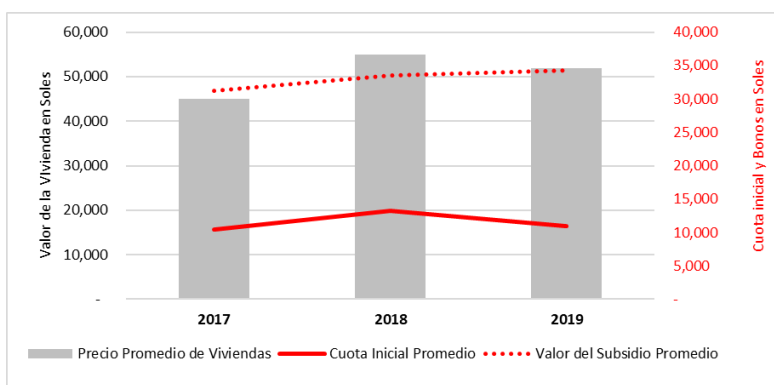
TABLA 4: ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO DE LAS VIVIENDAS EN EL PROGRAMA TECHO PROPIO-AVN

| TECHO PROPIO - AVN / IMPACTO DEL SUBSIDIO DENOMINADO (BFH) | | | | | |
|--|---------------------|---------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Año | Número de Viviendas | Precio de Viviendas | Suma de Créditos | Suma de Iniciales | Suma Subsidios |
| 2,017 | 3,182 | 143,159,773 | 10,345,318 | 33,322,242 | 99,492,213 |
| 2,018 | 5,131 | 281,682,337 | 42,219,824 | 67,792,445 | 171,670,068 |
| 2,019 | 10,160 | 526,388,557 | 66,325,532 | 111,914,287 | 348,148,738 |
| TOTALES | 18,473 | 951,230,667 | 118,890,674 | 213,028,974 | 619,311,019 |

Fuente: Fondo Mivivienda(2019) / Elaboración: INNOVAPUCP

Cuando se analizan los resultados para dichos períodos se observa que las cuotas iniciales se fueron aminorando y que el valor del subsidio se ha mantenido, lo que finalmente ha producido que los valores de venta se reduzcan que también implicaría una menor calidad del entregable, ya sea en términos de área o de ubicación.

GRÁFICO 11: EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE VENTA Y LA PARTICIPACIÓN DEL SUBSIDIO EN EL PROGRAMA TECHO PROPIO-AVN



Fuente: Fondo Mivivienda(2019) / Elaboración: INNOVAPUCP

TABLA 5: RETORNO AL ESTADO PROGRAMA TECHO PROPIO-AVN AÑO 2019

| SIMULACIÓN DE INGRESOS AL ESTADO Y NIVEL DE APALANCAMIENTO EN EL MERCADO DE VIVIENDA COMO PRODUCTO DEL OTORGAMIENTO DEL BONO FAMILIAR HABITACIONAL (BFH) | |
|---|-------------------|
| Precio de la vivienda en Soles | 526,388,557 |
| IGV de la venta | 0% |
| Valor de la venta en Soles | 526,388,557 |
| Monto del IGV en Soles | - |
| - | |
| Base imponible para cálculo del Impuesto a la renta en Soles | 526,388,557 |
| % utilidad antes de impuestos | 12.0% |
| Utilidad antes de impuestos en Soles | 63,166,627 |
| % impuesto a la renta | 29.5% |
| Monto de Impuesto a la Renta en Soles | 18,634,155 |
| Utilidad neta en Soles | 44,532,472 |
| % distribución de dividendos | 30% |
| Monto de Dividendos en Soles | 13,359,742 |
| % Tasa de impuesto Dividendos | 5% |
| Monto de impuesto Dividendos en Soles | 667,987 |
| | |
| Alcabala | |
| Base imponible en Soles | 526,388,557 |
| % incidencia Terreno | 1.5% |
| % Tasa | 3% |
| | |
| Pago de alcabala en Soles | 2,368,749 |
| | |
| SUBSIDIO DEL ESTADO | 348,148,738 |
| | |
| Impuesto a Renta Trabajadores | 5,263,886 |
| | |
| Monto recaudado por el Estado | 26,934,776 |
| Porcentaje respecto de los ingresos | 5.1% |
| | |
| RETORNO AL ESTADO/SUBSIDIOS | 0.1 |
| MERCADO/SUBSIDIO | 1.5 |


Fuente: Fondo Mivivienda (2019)/ Elaboración: INNOVAPUCP

Tal como se aprecia en la Tabla 5, el retorno al estado es del 10 % del valor desembolsado en los Bonos Familiares Habitacionales en el marco del Programa Techo Propio.

Del mismo modo se calculó el valor de mercado que se ve apalancado a través de dicho subsidio en el marco del Programa Techo Propio – Modalidad de AVN resultando que por cada inversión del Estado en BFH implica un movimiento en el mercado de 1.5 veces.

De los cálculos realizados, tanto para los Créditos Mivivienda y el Programa Techo Propio en sus dos modalidades AVN y CSP se presenta Tabla 6.

TABLA 6: ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO POR PROGRAMA DE VIVIENDA, RETORNO AL ESTADO Y APALANCAMIENTO DE MERCADO (AÑO 2019)



| | | CRÉDITOS MIVIVIENDA | TECHO PROPIO AVN / LIMA | TECHO PROPIO AVN / PROVINCIAS | TECHO PROPIO CSP / PERÚ |
|--------------|---------------------------|------------------------|----------------------------|----------------------------------|----------------------------|
| A | AHORROS | 344,696,458 | 22,524,571 | 89,389,716 | 80,977,050 |
| B | BONOS = SUBSIDIOS | 98,964,900 | 24,855,608 | 323,293,130 | 1,041,587,398 |
| C | CRÉDITOS | 1,621,616,021 | 14,709,169 | 51,616,363 | - |
| V | VALOR DE LA VIVIENDA | 2,065,277,379 | 62,089,348 | 464,299,209 | 1,122,564,448 |
| I | IMPUESTOS RECAUDADOS | 274,965,928 | 3,177,050 | 23,757,726 | 204,059,385 |
| R | IMPUESTOS / SUBSIDIOS | 2.8 | 0.13 | 0.07 | 0.20 |
| V / B | VALOR MERCADO / SUBSIDIOS | 21 | 2.50 | 1.44 | 1.08 |

Fuente: Fondo Mivivienda & ADI-Perú (2019)/ Elaboración: INNOVAPUCP

Cabe indicar que de acuerdo con el Ceplan el multiplicador del ingreso por actividades inmobiliarias es el mayor respecto a otras actividades económicas.

TABLA 7: IMPACTO DE LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA

| Perú: Multiplicadores del ingreso (MI) y coeficientes de importación por actividades económicas, 2007 | | | | | |
|---|-------|---------------|----------------------------------|-------|---------------|
| | MI | Coef. import. | | MI | Coef. import. |
| Inmobiliaria | 0,972 | 0,000 | Productos minerales no-metálicos | 0.747 | 0,122 |
| Agencias de viajes | 0,968 | 0,000 | Seguros | 0.743 | 0,178 |
| Educación | 0,956 | 0,001 | Alimentos balanceados | 0.740 | 0,048 |
| Productos de medición especial | 0,947 | 0,000 | Confecciones | 0.691 | 0,108 |
| Comercio | 0,908 | 0,000 | Productos imprenta | 0.680 | 0,034 |

Fuente: Ceplan (2007) / Elaboración: MEF

Analizando la Tabla 7, la misma que es utilizada por el MEF para la elaboración del Marco Macroeconómico Multianual, notamos que la actividad inmobiliaria es la que presenta el mayor Multiplicador del Ingreso de las actividades económicas presentadas.

Ahorros del Estado al invertir en la Adquisición de Vivienda Social Nueva

De acuerdo con la última publicación del Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE) contratado por Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios del Perú (ADI-Perú) titulado *La Expansión Urbana en el Perú, 2001-2018*, las ciudades peruanas deben su crecimiento urbano (93 %) principalmente a las invasiones y las lotizaciones informales.

En las ocupaciones informales, quienes son “beneficiarios de un lote” no son potenciales aspirantes a un subsidio pues varios adquieren el “lote informal” como inversión. Sin embargo, sí reciben los beneficios del Estado en las obras de Habilitación Urbana y en algunos casos del terreno.

Por el ello, de acuerdo con la Tabla 6 elaborada por GRADE se indican cuatro tipos de urbanización:

TABLA 6: LA EXPANSIÓN URBANA EN EL PERÚ 2001-2018

| | Tipo | Características físicas/legales | Subtipo | Promotor típico | % |
|----------|--|---|------------------------------|---------------------------------|-----|
| INFORMAL | Tipo 1 Ocupaciones ilegales | <ul style="list-style-type: none"> • Sin servicios ni infraestructura • Calles estrechas • Trazado irregular • Lotes no alineados • Sin derechos de propiedad | 1.1: Baja densidad | Tráfico de tierras | 10% |
| | | | 1.2: Alta densidad | Dirigente (invasión) | 36% |
| | Tipo 2 Lotizaciones informales | <ul style="list-style-type: none"> • Sin servicios ni infraestructura (o parcial) • Trazado regular • Lotes alineados • Derechos de propiedad parciales | 2.1: Sin infraestructura | Propietarios, inmob. informales | 41% |
| | | | 2.2: Infraestructura parcial | Inmobiliarias informales | 5% |
| FORMAL | Tipo 3 Urbanizaciones formales | <ul style="list-style-type: none"> • Con servicios e infraestructura completos • Con áreas verdes • Trazado regular, con parámetros • Derechos de propiedad completos | No aplica | Inmobiliarias formales | 6% |
| | Tipo 4 Proyectos de vivienda social | <ul style="list-style-type: none"> • Con servicios, infraestructura y viviendas completas • Con áreas verdes • Trazado regular, con parámetros • Derechos de propiedad completos. | No aplica | Inmobiliarias formales | 1% |

Fuente y elaboración Grade (2020)

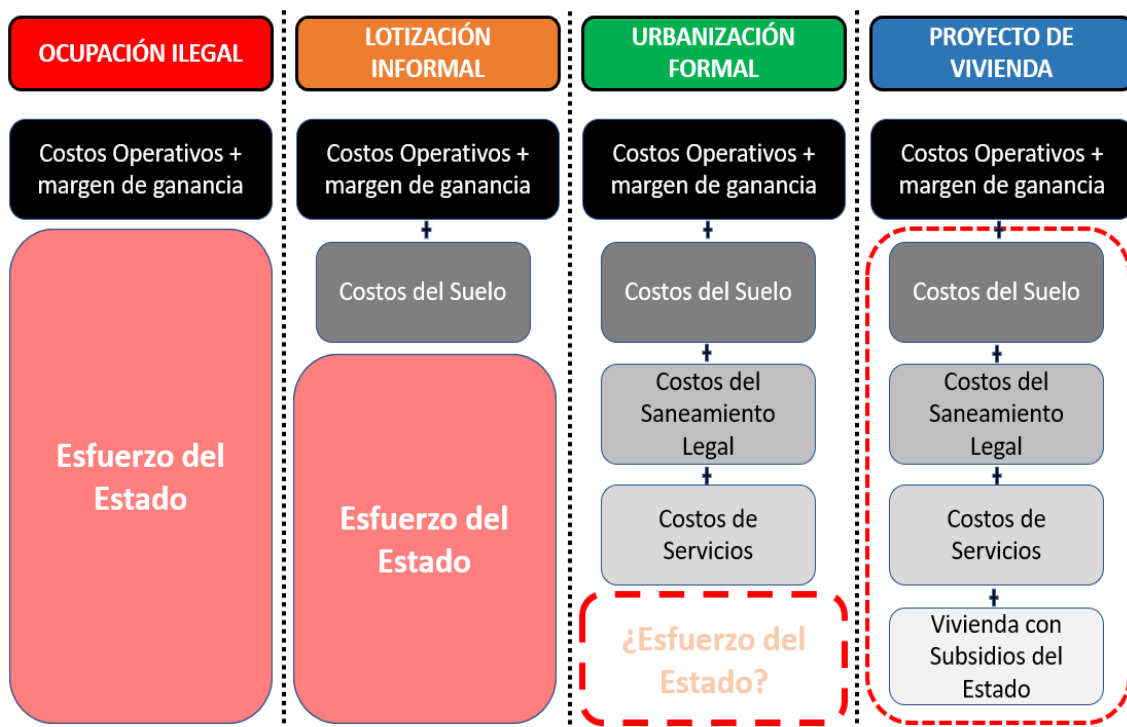
En dicho estudio se puede analizar que el sector informal cuenta con dos modalidades, ocupaciones ilegales y lotizaciones informales, del mismo modo para el sector formal se cuenta con dos modalidades, urbanizaciones formales y proyectos de vivienda.

Como consecuencia de esto el Estado proceda a:

1. Emitir títulos de propiedad del terreno a través de COFOPRI, las Municipalidades u otro órgano competente.
2. Realizar obras de saneamiento, agua y desagüe mediante financiamiento directo del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento o de las empresas prestadoras de servicios de propiedad estatal.
3. Ejecutar obras de pavimentación, pistas y veredas mediante financiamiento directo del ministerio de vivienda o de los gobiernos locales.
4. Ejecutar las viviendas en el marco de Programa Techo Propio – modalidad de Construcción en Sitio Propio (CSP),

No obstante, la producción formal de Vivienda Nueva, en el Programa Techo Propio, permite atención dirigida a un público objetivo, familias deficitarias, y donde los costos de producción son asumidos parcialmente por el Estado ya que aquellas familias (a través de sus ahorros y créditos) son las que financian el diferencial del valor de venta. Cabe señalar que los costos de Producción reportados por los Desarrolladores Inmobiliarios son menores a los identificados en el presente estudio.

GRÁFICO 12: ESFUERZO DEL ESTADO DE ACUERDO AL TIPO DE EXPANSIÓN URBANA



Fuente: Grade (2020) / Elaboración INNOVAPUCP (Adecuación de Gráfico de GRADE)

El otro aspecto que debe ser tomado en cuenta por el Estado, a través de su esfuerzo de brindar una solución habitacional adecuada para las familias deficitarias, es que cuando atiende la ocupación informal del territorio, los beneficios suelen llegar a las familias deficitarias en un promedio de quince años (Grade, -----) lo que implica que deberán vivir en condiciones de

precariedad, tanto de la vivienda como del hábitat e infraestructura de servicios básicos, generando por ende enfermedades gastrointestinales o respiratoria típicas de estas condiciones; en cambio cuando el Estado logra brindar un subsidio a una familia, a través del programa Techo Propio dicha familia deficitaria tarda en promedio dos años para obtener los mismos resultados, siendo así un proceso más eficiente.

En consecuencia, cada vez que se formaliza una vivienda de origen informal, los costos de producción resultan mucho mayores y el beneficio tarda más en llegar al público objetivo en adición a posibles filtraciones.

A efectos de realizar un análisis comparativo, se procedió a estimar los costos en los que incurre el Estado en ambas alternativas:

1. Regularización de asentamientos humanos informales:
 - a. Suelo: Se ha tomado como valor de mercado a S/ 20.00 soles el metro cuadrado y se ha simulado la ocupación del territorio en una hectárea:

TABLA 6: LA EXPANSIÓN URBANA EN EL PERÚ 2001-2018

| SUPUESTOS DE UN ASENTAMIENTO HUMANO | | |
|-------------------------------------|------|---------------|
| ÁREA | 100% | 10,000 M2 |
| % VIAS | 35% | 3,500 |
| % APORTES | 10% | 1,000 |
| % VIVIENDA | 55% | 5,500 |
| VALOR ESTIMADO DEL SUELO | | 20 Soles/M2 |
| VALOR TOTAL DEL TERRENO | | 200,000 Soles |
| ÁREA DE LOTE | | 120 M2 |
| NÚMERO DE LOTES | | 46 Lotes |
| VALOR DEL LOTE | | 4,348 Soles |

Fuente: Estimaciones del Equipo en mérito a casos (año)/ Elaboración INNOVAPUCP

- b. gua y desagüe: Se ha obtenido información de proyectos registrados en el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) ubicados en distintas regiones del país (25 en total) habiéndose obtenido un promedio ponderado de S/ 17,480 soles por vivienda, en cuya muestra el menor costo era de S/ 10,522 soles con una representación del 0.2 % del total de la muestra, y el mayor costo era de S/ 43,884 soles con una representación del 0.5 % del total de la muestra.
 - c. Pavimentación de pistas y veredas: Haciendo uso de la misma metodología las obras de agua y desagüe se obtuvo un promedio ponderado de S/ 281 soles/m2, en cuya muestra el menor costo era de S/ 185 soles/m2 con una representación del 0.5 % del

total de la muestra, y el mayor costo era de S/ 448 soles/m² con una representación del 9.6 % del total de la muestra.

Con esta información y tomando en consideración a los datos presentados en la Tabla 6 se ha estimado en 3,500 m² a pavimentar para poder contar con aproximadamente 46 lotes, por lo que el monto de inversión total para pavimentar esa área resulta en S/ 983,500 soles, por lo que el promedio por lote es de S/ 21,380 soles por vivienda.

- d. Subsidio a la Vivienda en la modalidad de Construcción de Sitio Propio del Programa Techo Propio: El valor de este subsidio para el año 2020 es de 4.7 UIT por lo que dicho monto es de S/ 20,210 soles por vivienda

2. Promoción de Adquisición de Vivienda Nueva:

- a. En este programa tanto el Suelo; Agua y desagüe, pavimentación de pistas y veredas son parte de la inversión que realiza el Promotor inmobiliario y luego transferido al cliente en el precio de venta.
- b. Subsidio a la vivienda en la modalidad de Adquisición de Vivienda Nueva del Programa Techo Propio: El valor de este subsidio para el año 2020 es de 8 UIT por lo que dicho monto es de S/ 34,400 soles por vivienda.

Realizando un análisis, en el caso que el Estado no estimule la urbanización y construcción directa de vivienda nueva tiene que incurrir en un gasto por vivienda de S/ 29,032 soles, tal como se muestra en la Tabla 7.

TABLA 7: COSTOS E INVERSIÓN DEL ESTADO EN MODELO INFORMAL Y FORMAL

| COMPONENTE | SUELO | SERVICIOS DE SANEAMIENTO | PISTAS Y VEREDAS | SUBSIDIO DE VIVIENDA | TOTAL |
|------------------|---------|--------------------------|------------------|------------------------|--------|
| Monto a Invertir | 4,348 | 17,480 | 21,394 | 20,210 | 63,432 |
| Responsable | COFOPRI | EPS | Municipalidades | Ministerio de Vivienda | Estado |

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas + Ministerio de Vivienda + Estimaciones de Suelo Urbano

COSTOS INCURRIDOS POR EL ESTADO EN PROYECTOS DE VIVIENDA SOCIAL TECHO PROPIO

| COMPONENTE | SUELO | SERVICIOS DE SANEAMIENTO | PISTAS Y VEREDAS | SUBSIDIO DE VIVIENDA | TOTAL |
|------------------|--|--------------------------|------------------|------------------------|--------|
| Monto a Invertir | Estos costos son asumidos por el Proyecto Inmobiliario | | | 34,400 | 34,400 |
| Responsable | PROMOTOR | PROMOTOR | PROMOTOR | Ministerio de Vivienda | Estado |

Fuente: Ministerio de Vivienda + Estimaciones de Suelo Urbano + Estimaciones de Costos de Producción

| | |
|--|---------------|
| DIFERENCIA INVERSIÓN DEL ESTADO EN ASENTAMIENTOS HUMANOS Y PROYECTOS TECHO PROPIO - AVN | 29,032 |
|--|---------------|

El Estudio de Grade calcula que las pérdidas en que incurren estas familias, en estos catorce años de precariedad, son aproximadamente un promedio de S/ 5,600 en costos acumulados por salud y S/ 8,700 en costos adicionales por transporte.

De acuerdo a estimaciones propias, el mercado peruano requiere alrededor de 220,000¹ nuevas soluciones habitacionales cada año, cabe indicar que de acuerdo a las estimaciones del MVCS la demanda anual bordea las 140,000 viviendas, mientras que el mercado de la vivienda formal solo logra atender a alrededor de 50,000 necesidades al año, esto implicaría, en el mejor de los casos, que el déficit no cubierto es tan solo de 90,000 viviendas cada año y que muchas de estas optan por la alternativa del mercado informal.

Si mantenemos el formato actual, el Estado peruano tendría la opción de atenderlos a través de la formalización de asentamientos humanos para lo cual debería de disponer de S/ 5,708'880,000 soles cada año, mientras que en la modalidad de programas de vivienda formales del Programa Techo Propio, en el modo Adquisición de Vivienda Nueva debería de disponer de S/ 3,096'000,000 soles cada año, generando así un ahorro de S/ 2'525,112,000 soles cada año, los cuales pueden ser destinados a otras necesidades de la sociedad.

SECCIÓN 4

Cadena de Valor

La actividad inmobiliaria tiene que ver con los procesos de industrialización y de urbanización, de personas que migran buscando mejores oportunidades y que demandan más viviendas, áreas para el comercio, oficinas, industrias, recreación, etc. En el Perú, entre los años 2001 y 2018 las 43 ciudades más grandes del país añadieron 68.000 hectáreas de nuevo suelo urbano, donde habitan 3.5 millones de personas en 940.000 viviendas. Este es un aumento del 47% sobre el suelo urbano existente en el año 2000 (Espinoza & Fort, 2020). Este proceso presenta al mismo tiempo desafíos importantes para la provisión de infraestructura urbana como agua, tratamiento de aguas servidas, energía, recreación y transporte; al respecto, el estudio de Espinoza A. & R. Fort. (2020), concluye que:

1. En las últimas dos décadas, las ciudades del Perú se han expandido en cerca del 50 %.
2. Más del 90 % de esta expansión urbana es de carácter informal.
3. A través de la inversión pública en servicios e infraestructura, el Estado subsidia indirectamente a los hogares que adquieren lotes en urbanizaciones informales, lo que fomenta la adquisición de terrenos por la vía irregular.
4. Estos subsidios indirectos del Estado a las urbanizaciones informales elevan el precio del suelo urbano, lo que aumenta la rentabilidad de los promotores inmobiliarios informales y afecta la viabilidad de las habilitaciones urbanas formales.
5. La carencia de servicios e infraestructura adecuados en las urbanizaciones informales, que esperan en promedio 14 años para tener agua y saneamiento adecuados, generan costos acumulados para los hogares que equivalen a su inversión total en el lote.
6. Cada año, las actividades económicas directamente relacionadas a la expansión urbana representan cerca del 2 % del PBI nacional (p. ---)

Es razonable inferir que el proceso de urbanización continúe y será clave la participación del Estado (gobierno central y local) a través de políticas públicas de planificación urbana, territorial e incentivos y sobre todo inversión en nueva infraestructura urbana, para revertir la informalidad de esta expansión urbana ya que ocasiona mayores costos al Estado y a los usuarios, ocasionando externalidades negativas como hacinamiento, inseguridad, problemas de salud, pérdida de valor del entorno urbano; además que todo ello tiene un impacto en la disponibilidad y costo del suelo, uno de los factores claves que limita la actividad formal de la industria inmobiliaria.

En este contexto, la *actividad inmobiliaria* formal se verá potenciada en la medida que se implementen disposiciones que reduzcan la informalidad y se cuente con la infraestructura urbana que ayude a generar oferta de viviendas dignas y accesibles a la población, respetando la cultura, el medio ambiente y el ordenamiento urbano.

La Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) define así a la actividad inmobiliaria:

«Esta categoría incluye actuar como arrendadores, agentes y/o corredores en una o más de las siguientes: propiedades inmobiliarias (compra o venta), alquiler de las propiedades

inmobiliarias, proporcionar otros servicios de las propiedades inmobiliarias, tales como valoración de las propiedades inmobiliarias o actuar como agentes de fideicomiso de propiedades inmobiliarias. Las actividades en esta categoría se pueden llevar a cabo en propiedades propias o alquiladas y se pueden hacer a cambio de una retribución o por contrato. Se incluye el edificio de estructuras, combinando la conservación de la propiedad o el alquiler de tales estructuras.» (p.---)

Y están en la División 68 y en Grupo 681 y 682 hace mención como actividades inmobiliarias a:

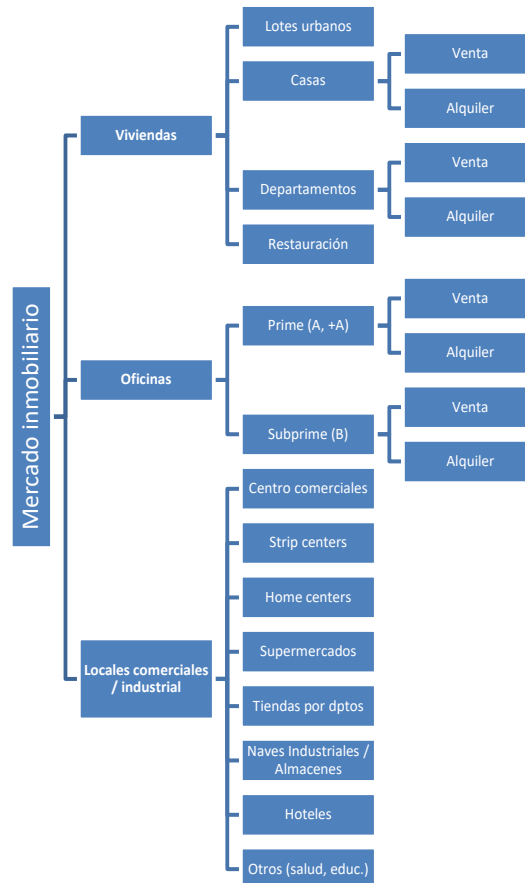
«Esta clase incluye: compra, venta, alquiler y operación de propiedades inmobiliarias propias o arrendadas: edificios de apartamentos y viviendas, edificios no residenciales, incluso salas de exhibición, instalaciones para almacenaje y centros comerciales (malls) y tierras; proporcionamiento de hogares y apartamentos amoblados o no amoblados para uso típicamente más de un mes desarrollo de proyectos de edificación para su propia explotación, ejemplo:, alquiler de espacios en ese edificio; subdivisión de propiedades inmobiliarias en lotes, sin mejoramiento de tierra; explotación de zonas residenciales para viviendas móviles. Esta clase excluye: desarrollo de proyectos de edificación para venta, ver 4100; subdivisión y mejoramiento de tierra, ver 4290; explotación de hoteles, casas de huéspedes, campamentos corrientes, campamentos para casas rodantes y otros lugares de alojamiento no residenciales o para corta estadía, ve 5510, 5520; explotación de suites de hoteles y alojamientos similares, ver 5510, operación de hoteles para trabajadores, pensiones y alojamientos similares, ver 5590.» (p.--)

Como se observa que esta definición de actividad inmobiliaria de la CIU (año) excluye el desarrollo de proyectos de edificación para venta entre otros, por tanto, consideramos que esta definición es limitada de la actividad inmobiliaria.

En nuestro concepto la actividad inmobiliaria es mucho más amplio, tiene que ver con la identificación y compra de suelo, desarrollo, construcción, comercialización y post venta de activos inmobiliarios para diferentes usos (residencial, corporativo, comercial, industrial y de servicios) y esos activos se pueden: i) vender; y ii) alquilar (rentar). En el Gráfico 13 se muestra el mercado inmobiliario que se ha identificado.

GRÁFICO 13:

ESTRUCTURA DEL MERCADO DE LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA



Fuente: Juicio de Expertos CENTRUM-PUCP (año)

Las principales características de la actividad inmobiliaria:

- a) Materia prima: suelo como insumo clave para la actividad inmobiliaria.
- b) Tipo de activos: residencial (1ra. vivienda y 2da vivienda), corporativo (oficinas), comercio (centros comerciales, tiendas, etc.), industrial (naves industriales, almacenes, etc.); otros como las residencias para personas de tercera edad, colegios, centros de salud, etc.
- c) Demanda: variables demográficas, ciclo de vida de los hogares, niveles de ingresos, comprar o arrendar, ubicación, ciclo económico, acceso al crédito hipotecario.
- d) Tipo de inversión: desarrollo inmobiliario (venta) y renta (alquiler).
- e) Sistema productivo: conjunto de actividades y secuencia necesaria para obtener el producto final (cadena de valor).
- f) Ciclo productivo: tiempo necesario para obtener el producto final, residencial 24 - 48 meses aproximadamente dependiendo del tamaño del proyecto.
- g) Sistema de ventas: venta de bien futuro, regulado por el Código Civil.
- h) Estructura financiera: aporte de capital, preventas y línea de crédito del banco financiador.
- i) Sistema impositivo: IGV diferenciado (venta 50 % x 18 %); Impuesto a la Renta, reconocimiento cuando se produce la transferencia del bien al cliente.

- j) Participación de múltiples actores: desarrollador inmobiliario, Gobierno Central y Local, propietarios de los terrenos, inversionistas, banco financiador, arquitectos, ingenieros, abogados, constructores, notarias, clientes, entidades del estado (Registros Públicos, SUNAT, Indecopi, etc.) publicistas, vecinos, etc.

En este último punto es importante destacar los diferentes actores que participan de distintas maneras y en diferentes tiempos en la concreción de un emprendimiento inmobiliario, de ahí la importancia del Desarrollador Inmobiliario que debe identificar y seleccionar los mejores profesionales y empresas que participen a lo largo de la cadena de valor del negocio para garantizar el éxito del proyecto, su labor es intensa, compleja y sujeta a altos grados de incertidumbre pero fundamental para alinear los intereses del proyecto y de sus accionistas con los de los diferentes actores.

Los Desarrolladores son las empresas que adquieren el suelo (terrenos), estudian el mercado, diseñan el producto inmobiliario, buscan el financiamiento, construyen y comercializan activos inmobiliarios de todo tipo, en particular nos centramos en el desarrollo de viviendas de uso residencial.

En el Gráfico 14 se muestra el detalle de los principales actores.

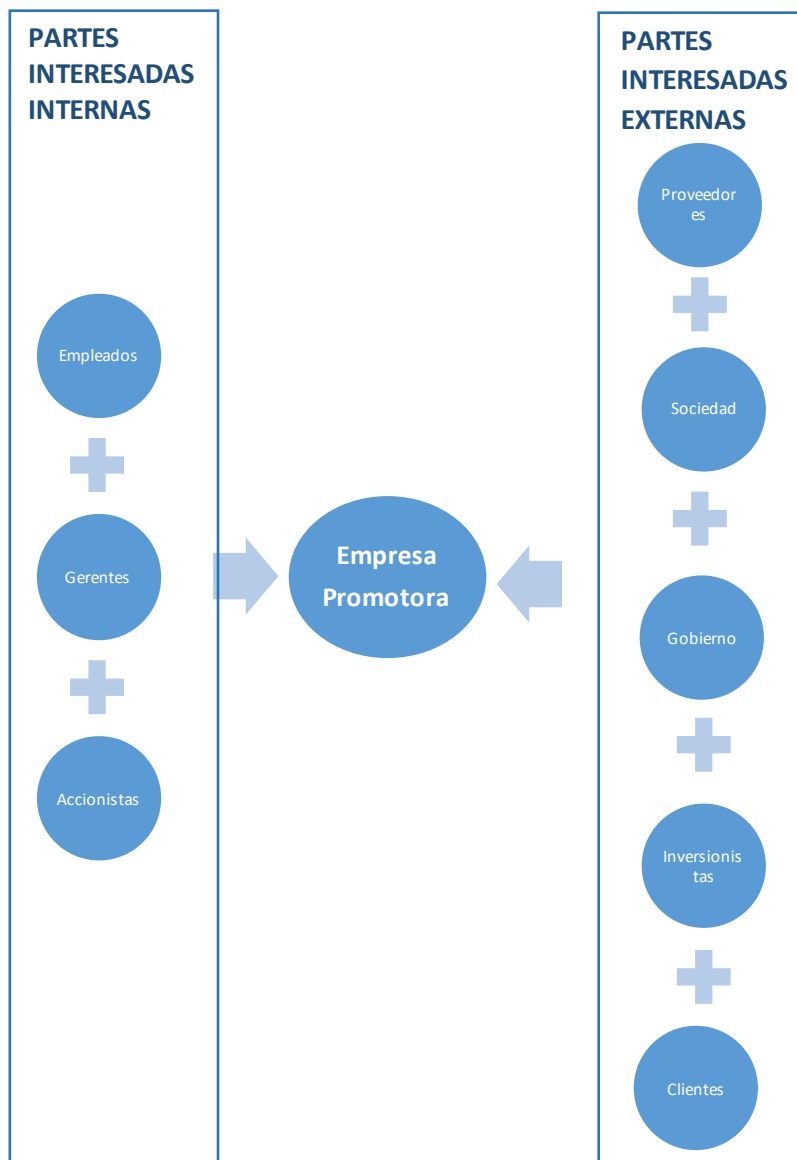
GRÁFICO 14: DESARROLLADOR INMOBILIARIO Y ACTORES



Fuente: Juicio de Expertos CENTRUM-PUCP (2020)

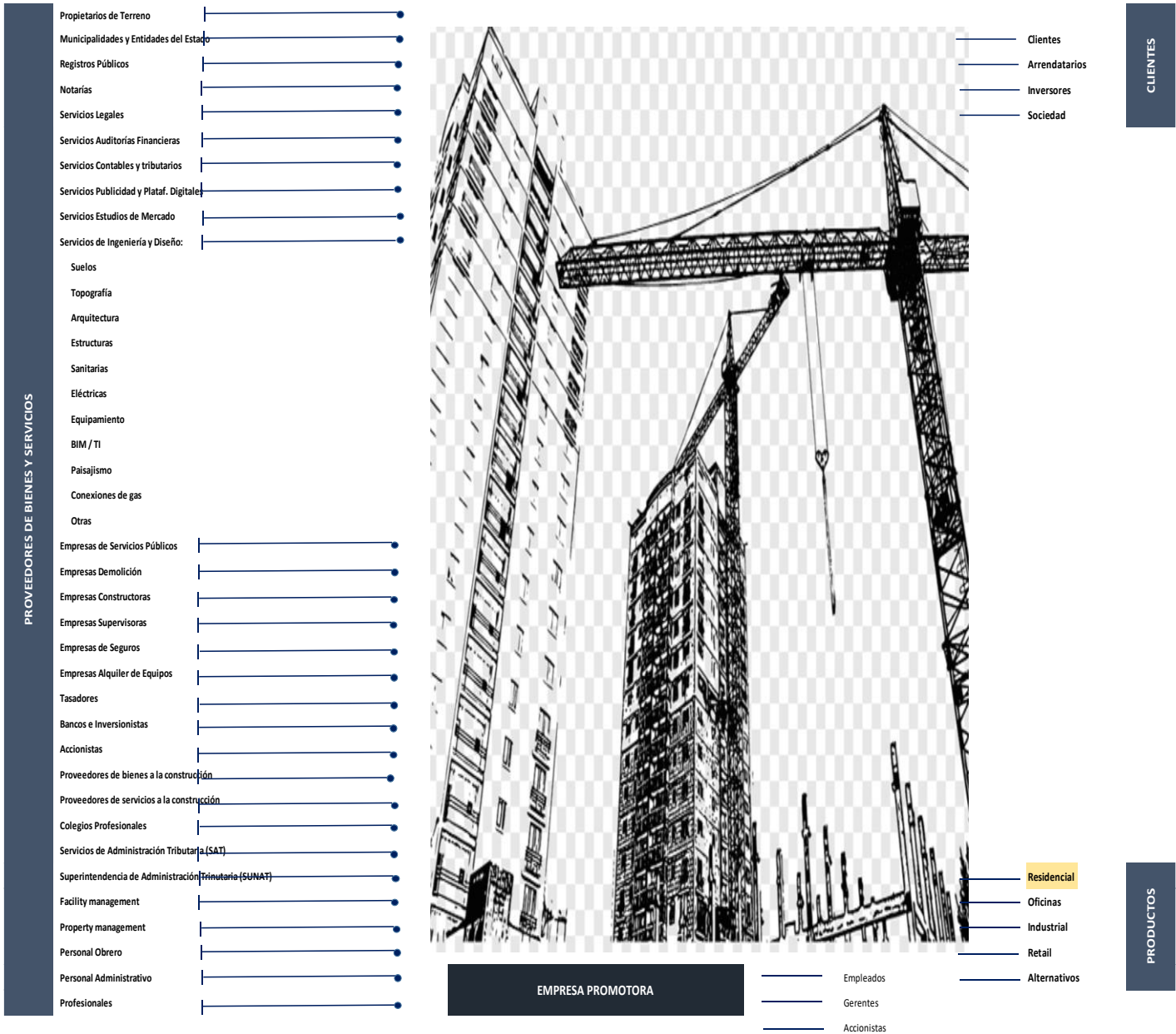
Asimismo, en el Gráfico 15 se aprecia la empresa promotora y sus *stakeholders* más importantes.

GRÁFICO 15: STAKEHOLDERS RELEVANTES EN LA ACTIVIDAD INMOBILIARIAS



Fuente: Juicio de Expertos MDI CENTRUM-PUCP (2020)

GRÁFICO 16: PRINCIPALES PARTICIPANTES DE LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA



Conocido el alcance de la actividad inmobiliaria, sus principales características y participantes, se desarrolla la Cadena de valor, elemento fundamental para identificar a los actores y su contribución en esta para cada una de las etapas del proceso.

El concepto de Cadena de valor (Porter, 1985), divide las actividades de una empresa en actividades tecnológica y económicamente distintas, a las que se denomina “actividades creadoras de valor”. El valor que una empresa crea se mide por la cantidad de dinero que los clientes están dispuestos a pagar por sus productos o servicios. Así, una empresa es rentable cuando el valor que genera excede al costo de las actividades para crearlo.

Las actividades creadoras de valor de una empresa se clasifican en nueve categorías genéricas (ver Gráfico 15) las actividades relativas a la creación física del producto, a su comercialización y

distribución entre los clientes; así como las de apoyo a y servicios de post venta se denominan actividades primarias. Las que proporcionan los factores de producción y la infraestructura que posibilita el funcionamiento de las actividades primarias se llaman actividades auxiliares (apoyo).

Toda actividad emplea factores de producción comprados, recursos humanos y cierta combinación de tecnologías. La infraestructura de la empresa, en la que se incluyen la dirección general, las operaciones, compra, venta, finanzas y asesoría jurídica sirve de soporte a toda la cadena. Cada vez que se avanza a lo largo de la cadena de valor, se va agregando mayor cotización.

GRÁFICO 17: CADENA DE VALOR



Fuente: Porter E. Michael (año) Ser competitivo

Por ello, trasladando esta información a la actividad inmobiliaria tenemos el Gráfico 18.

GRÁFICO 18: CADENA DE VALOR GENÉRICA – ACTIVIDAD INMOBILIARIA



Fuente: Elaboración propia (detallar entidad o apellidos)

Esta cadena de valor para la actividad inmobiliaria es genérica, por ello, a continuación, se presenta en los siguientes gráficos de forma detallada la cadena de valor para la actividad inmobiliaria de viviendas de uso residencial a fin de visualizar las diferentes actividades que se realizan en cada eslabón de ella.

GRÁFICO 19: CADENA DE VALOR – ACTIVIDAD INMOBILIARIA

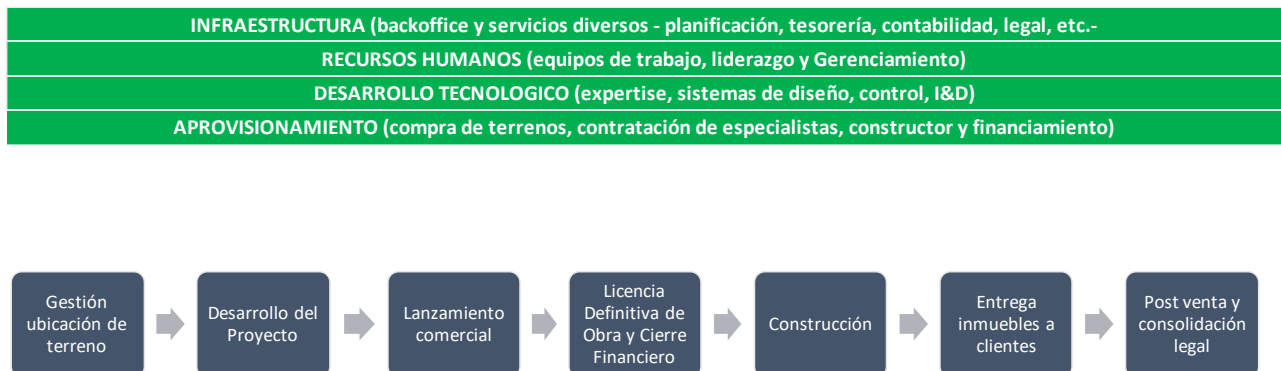


GRÁFICO 20: GESTION UBICACIÓN DE TERRENO

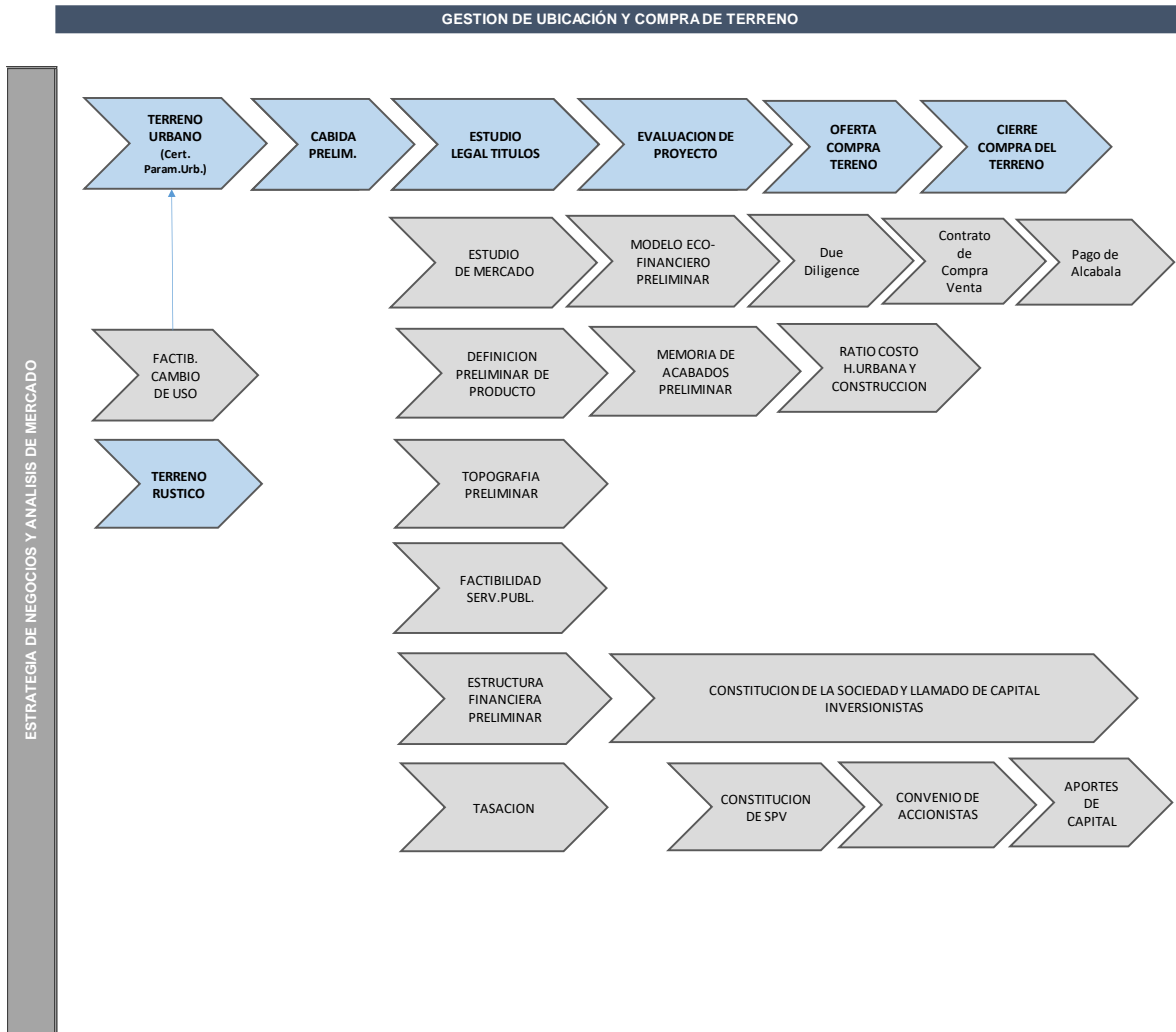


GRAFICO 21: DESARROLLO DEL PROYECTO

DESARROLLO DEL PROYECTO (HABILITACION URBANA Y ANTEPROYECTO ARQUITECTURA)

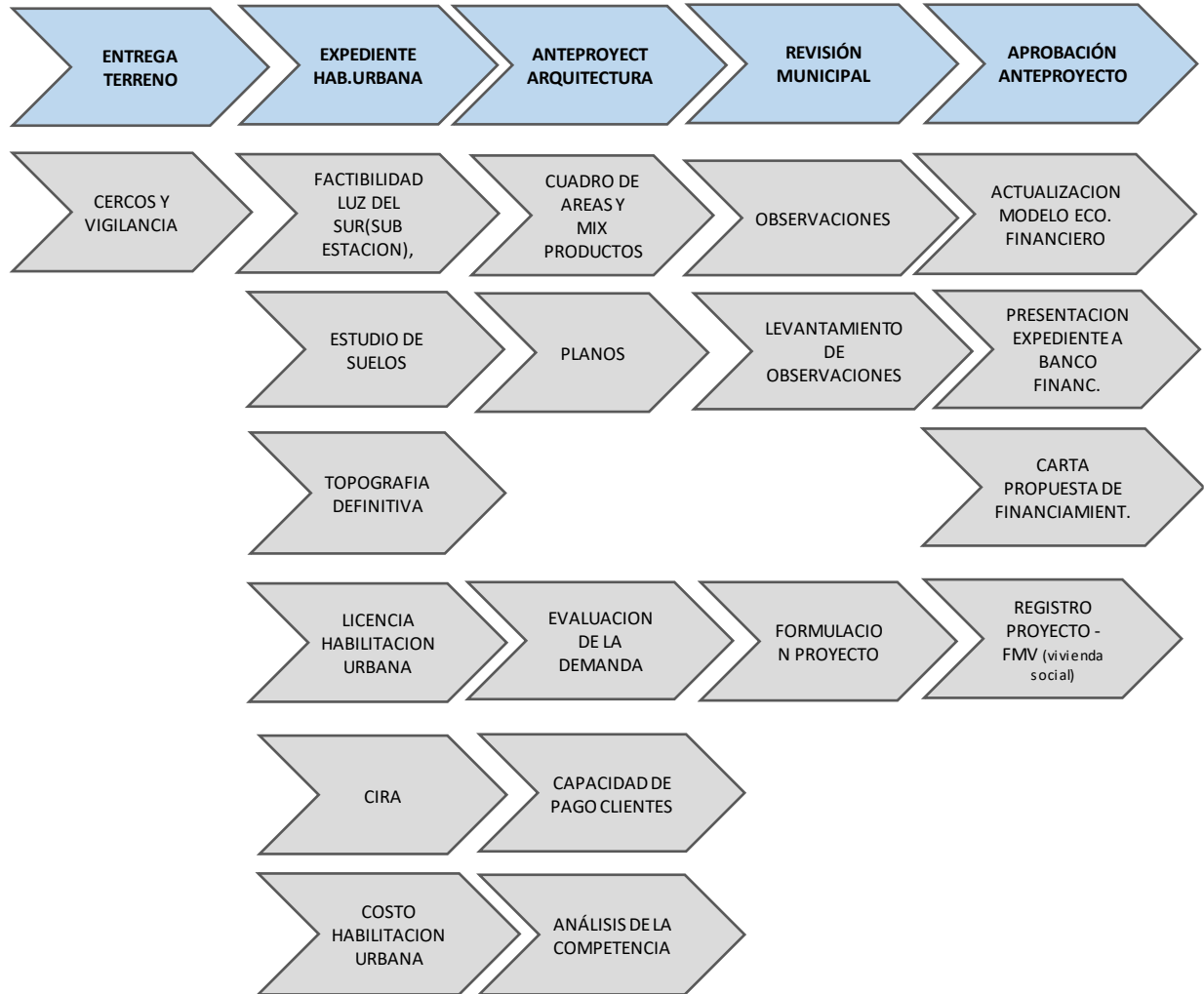


GRÁFICO 22: LANZAMIENTO COMERCIAL

LANZAMIENTO COMERCIAL

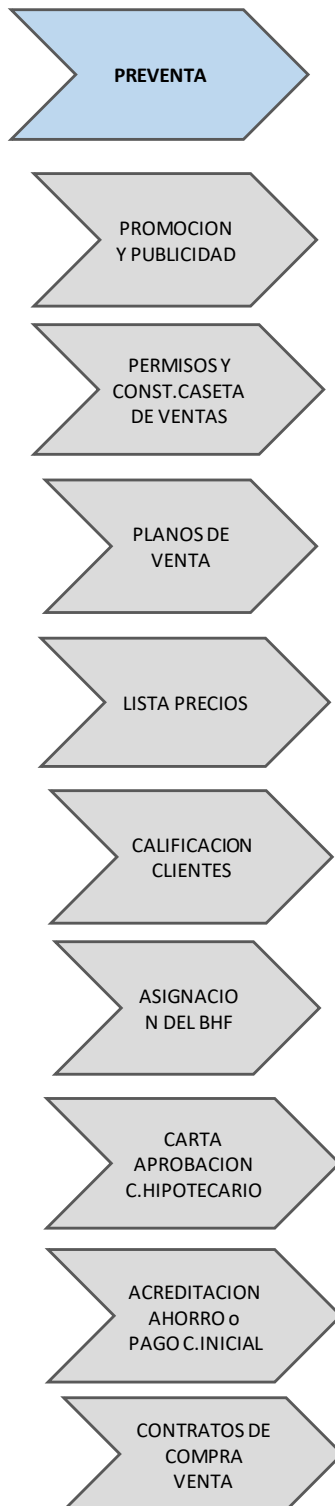


GRÁFICO 23: LICENCIA DEFINITIVA DE OBRA Y CIERRE FINANCIERO

LICENCIA DEFINITIVA DE OBRA Y CIERRE FINANCIERO

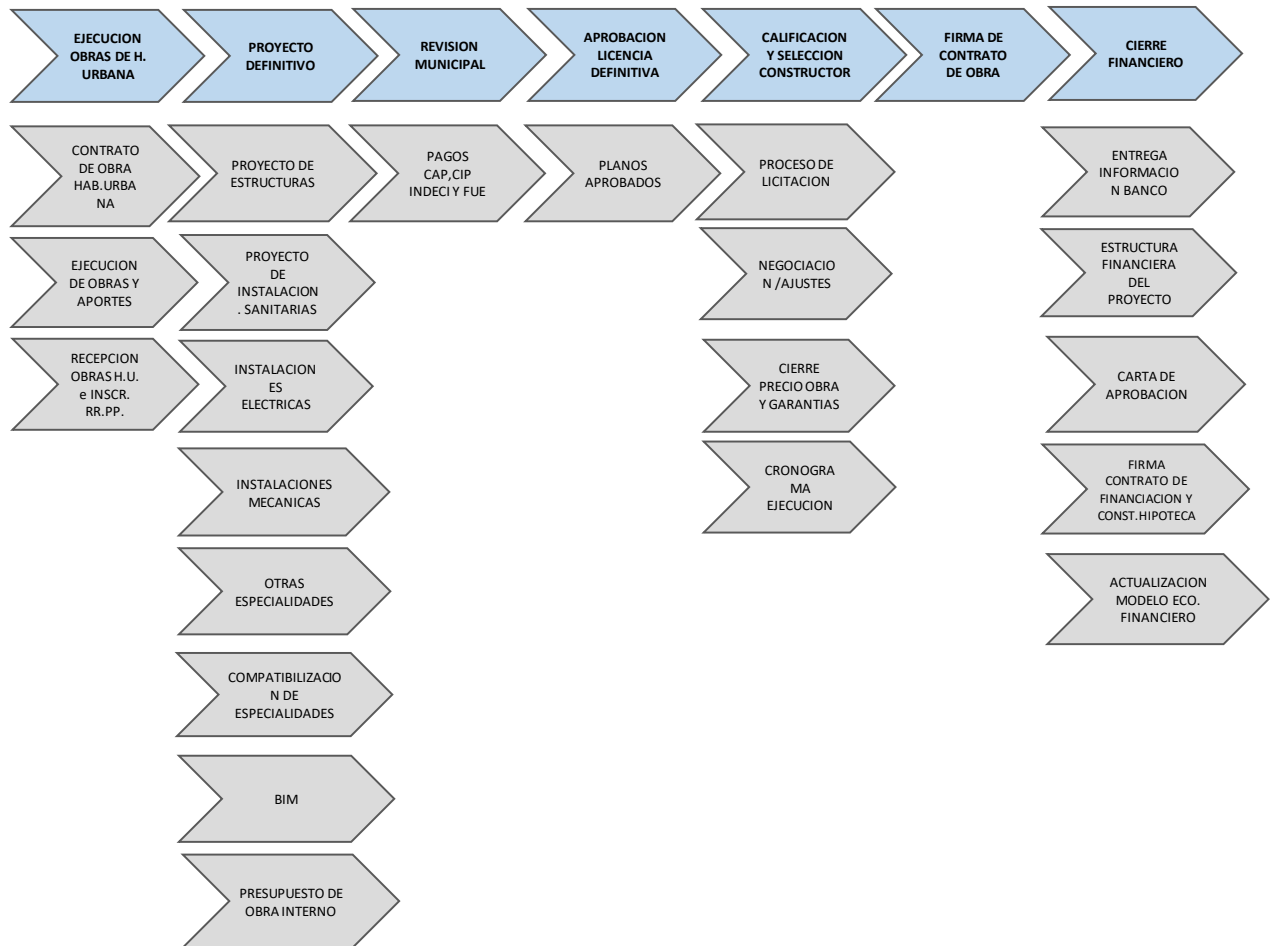


GRÁFICO 24: CONSTRUCCIÓN

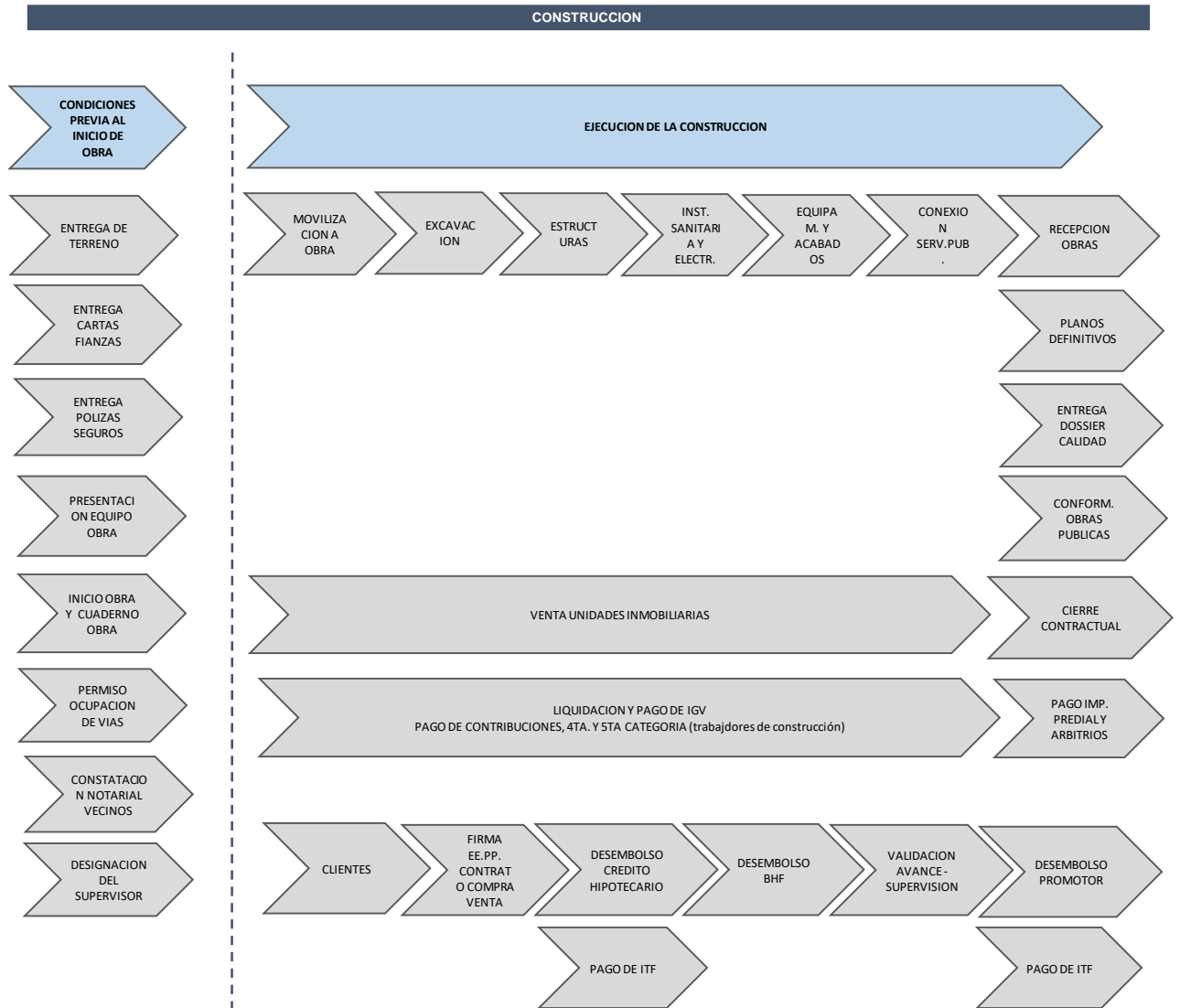


GRÁFICO 25: ENTREGA DE INMUEBLES A CLIENTES

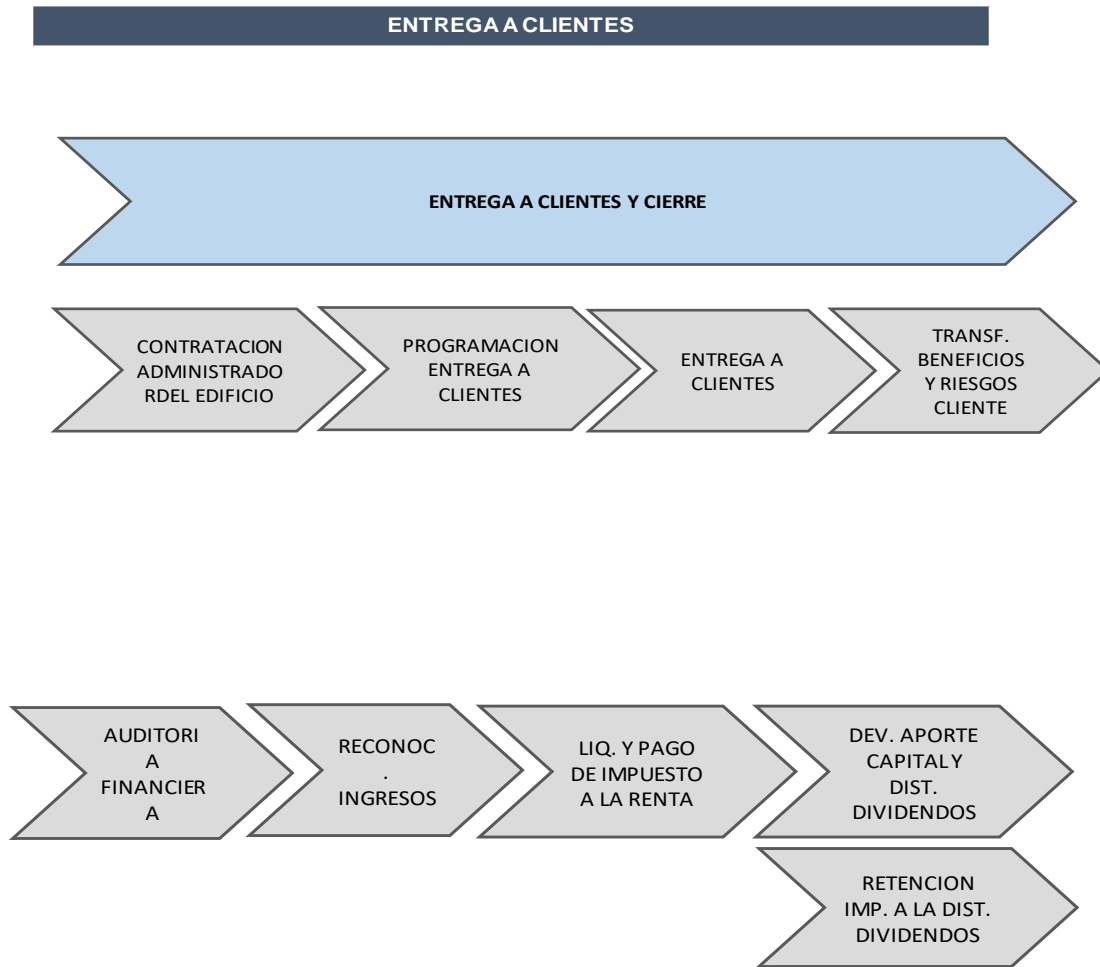
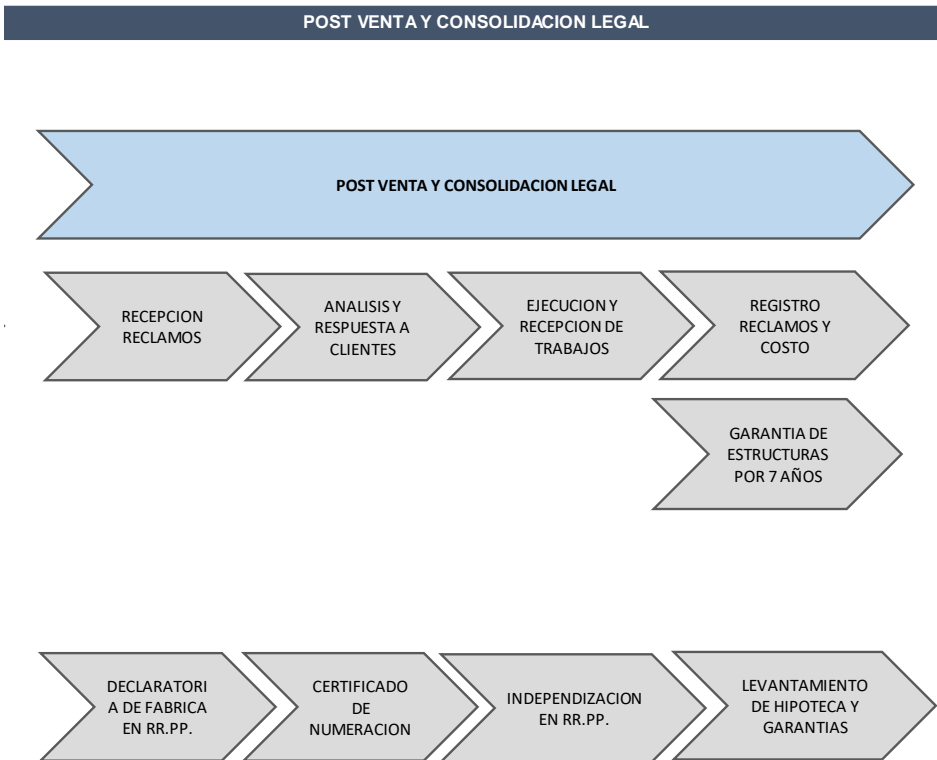


GRÁFICO 26: POST VENTA Y CONSOLIDACION LEGAL



Como se observa la cadena de valor de la actividad inmobiliaria para el desarrollo de viviendas es bastante extensa y donde los implicados participan en algún punto de la cadena; un aspecto a relevar y que es materia del presente estudio es cómo el Estado va recaudando los impuestos en los diferentes puntos de la cadena de valor de la actividad inmobiliaria, tal es así que cada uno de los eslabones contribuyen a la sociedad en sus diversas actividades económicas, ya sea en la provisión de bienes, servicios e inclusive recaudación de tributos y contribuciones para el Estado..

Para estimar los importes de recaudación de impuestos y contribuciones generado por la actividad inmobiliaria se toma como base la información del total de los ingresos producidos por las colocaciones de crédito Mi Vivienda y Techo Propio del año 2019.

TABLA 8: INFORMACION DE VENTA DE VIVIENDAS 2019 – PROGRAMAS TECHO PROPIO Y MI VIVIENDA

| | Programa Vivienda | |
|--------------------------------|-------------------|---------------|
| | Techo Propio | Mi Vivienda |
| Precio viviendas (S/) | 526,388,557 | 2,103,631,975 |
| N° Viviendas | 10,160 | 10,476 |
| Monto Subsidio (S/) | 348,148,738 | 98,964,900 |
| Monto Subsidio x vivienda (S/) | 34,267 | 9,447 |
| % Subsidio / Precio | 66.1% | 4.7% |

Además, en la Tabla 9 se presenta una estimación de la estructura de costo de un proyecto inmobiliario bajo el Programa Techo Propio y Mivivienda

TABLA 9: ESTRUCTURA DE COSTOS DE UN PROYECTO INMOBILIARIO – TECHO PROPIO

| | ESTRUCT. % | STAKEHOLDERS EXTERNO | | | | | | STAKEHOLDER INTERNO | | | | |
|-------------------------|------------|----------------------|----------|----------|----------|----------|-------|---------------------|----------|----------|---------|-------|
| | | PROVEEDOR. | SOCIEDAD | GOBIERNO | INVERSI. | CLIENTES | TOTAL | EMP.PROM | EMPLEAD. | GERENCIA | ACCIONI | TOTAL |
| INGRESO | 100% ----> | 0% | | 0% | | | 0% | 100% | | | | 100% |
| TERRENO | 15% ----> | 97% | | 3% | | | 100% | | | | | 0% |
| DESARROLLO DEL PROYECTO | 3% ----> | 100% | | 0% | | | 100% | | | | | 0% |
| CONSTRUCCIÓN | 57% ----> | 100% | | 0% | | | 100% | | | | | 0% |
| INDIRECTOS | 13% ----> | 40% | | 0% | | | 40% | 60% | | | | 60% |
| COSTOS Y GASTOS | 88% | | | | | | | | | | | |
| MARGEN A.I. | 12% | | | | | | | 100% | | | | 100% |

TABLA 10: ESTRUCTURA DE COSTOS DE UN PROYECTO INMOBILIARIO – MI VIVIENDA

| | ESTRUCT. % | STAKEHOLDERS EXTERNO | | | | | | STAKEHOLDER INTERNO | | | | |
|-------------------------|------------|----------------------|----------|----------|----------|----------|-------|---------------------|----------|----------|---------|-------|
| | | PROVEEDOR. | SOCIEDAD | GOBIERNO | INVERSI. | CLIENTES | TOTAL | EMP.PROM | EMPLEAD. | GERENCIA | ACCIONI | TOTAL |
| INGRESO | 100% ----> | 0% | | 0% | | | 0% | 100% | | | | 100% |
| TERRENO | 15% ----> | 97% | | 3% | | | 100% | | | | | 0% |
| DESARROLLO DEL PROYECTO | 3% ----> | 100% | | 0% | | | 100% | | | | | 0% |
| CONSTRUCCIÓN | 57% ----> | 100% | | 0% | | | 100% | | | | | 0% |
| INDIRECTOS | 13% ----> | 40% | | 0% | | | 40% | 60% | | | | 60% |
| COSTOS Y GASTOS | 88% | | | | | | | | | | | |
| MARGEN A.I. | 12% | | | | | | | 100% | | | | 100% |

Considerando estos porcentajes se realiza una estimación del resultado para el año 2019 de la actividad inmobiliaria para los programas Techo Propio y Mi Vivienda, los mismos que se muestran en las Tablas 11 y 12.

**TABLA 11: ESTIMACION DE LOS RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA –
PROGRAMA TECHO PROPIO**

| | | MONTO (miles S/) |
|--------------------------------------|--------|-----------------------------|
| PRECIO VIVIENDA T.PROPIO 2019 | | 526,389 |
| INGRESO 2019 | | 526,389 |
| TERRENO | | 78,958 |
| DESARROLLO DEL PROYECTO | | 15,792 |
| CONSTRUCCIÓN | | 300,041 |
| INDIRECTOS | | <u>68,431</u> |
| COSTOS Y GASTOS | | <u>463,222</u> |
| MARGEN A.I. | | 63,167 |
| MARGEN A.I. | | 63,167 |
| IMPUESTO A LA RENTA | 29.50% | <u>18,634</u> |
| MARGEN D.I. | | <u><u>44,532</u></u> |
| IMP. DIST. DIVIDENDOS | 5.00% | 668 |
| % Distribución utilidades | 30% | |

TABLA 12: ESTIMACIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA – PROGRAMA MI VIVIENDA

| | | MONTO (miles S/) |
|--|--------|------------------------------|
| PRECIO VIVIENDA P. MI VIVIENDA 2019 | | 2,103,632 |
| INGRESO 2019 | | 1,929,938 |
| TERRENO | | 289,491 |
| DESARROLLO DEL PROYECTO | | 57,898 |
| CONSTRUCCIÓN | | 1,100,064 |
| INDIRECTOS | | <u>250,892</u> |
| COSTOS Y GASTOS | | <u>1,698,345</u> |
| MARGEN A.I. | | 231,593 |
| MARGEN D. DIST. UTIL. TRABAJ. | | 231,593 |
| IMPUESTO A LA RENTA | 29.50% | <u>68,320</u> |
| MARGEN D.I. (miles S/) | | <u><u>163,273</u></u> |
| IMP. DIST. DIVIDENDOS | 5.00% | 2,449 |
| % Distribución utilidades | 30% | |

En las siguientes Tablas se presenta la recaudación de tributos y contribuciones por cada tipo de *stakeholder*, para Techo Propio y Mi Vivienda.

**TABLAS 13: ESTIMACION DE RECAUDACION DE TRIBUTOS Y CONTRIBUCION 2019 –
TECHO PROPIO**

| STAKEHOLDER | IMPUESTO / CONTRIB. | IMPORTE (S/ miles) | |
|-------------------------|---------------------|--------------------|---------------|
| PROVEEDORES | ALCABALA | 2,369 | 8.8% |
| CLIENTES | IGV | - | |
| EMPLEADOS | IMP. LABORAL | 5,264 | 19.5% |
| EMPRESA PROMOTORA | IMP. RENTA | 18,634 | 69.2% |
| ACCIONISTAS | IMP. DIVID. | 668 | 2.5% |
| TOTAL (S/ miles) | | 26,935 | 100.0% |

**TABLA 14: ESTIMACIÓN DE RECAUDACION DE TRIBUTOS Y CONTRIBUCION 2019 –
MI VIVIENDA**

| STAKEHOLDER | IMPUESTO / CONTRIB. | IMPORTE (S/ miles) | |
|-------------------------|---------------------|--------------------|---------------|
| PROVEEDORES | ALCABALA | 8,685 | 3.2% |
| CLIENTES | IGV | 173,694 | 63.3% |
| EMPLEADOS | IMP. LABORAL | 21,036 | 7.7% |
| EMPRESA PROMOTORA | IMP. RENTA | 68,320 | 24.9% |
| ACCIONISTAS | IMP. DIVID. | 2,449 | 0.9% |
| TOTAL (S/ miles) | | 274,184 | 100.0% |

Un aspecto importante en este programa es la recaudación del IGV que representa el 63 % del monto total recaudado y a ello se agrega que dada las diferencias de tasas de IGV para la actividad inmobiliaria, en la mayoría de los proyectos inmobiliarios, al finalizar el proyecto la empresa promotora acumula un crédito fiscal sin utilizar que no puede ser descontado como gasto ni solicitado como devolución al Estado, lo que constituye en la práctica un ingreso adicional para el Estado, que no está cuantificado en este análisis.

Finalmente, en la Tabla 15 se presenta de forma consolidada el impacto de los subsidios para los programas Techo Propio y Mi Vivienda tomando como periodo de análisis el año 2019.

TABLA 15: COLOCAR TÍTULO CORRESPONDIENTE

| | Programa Vivienda | | |
|---------------------------------------|--------------------|----------------------|----------------------|
| | Techo Propio | Mi Vivienda | Total |
| Precio viviendas (S/) | 526,388,557 | 2,103,631,975 | 2,630,020,532 |
| N° Viviendas | 10,160 | 10,476 | 20,636 |
| Monto Subsidio (S/) | 348,148,738 | 98,964,900 | 447,113,638 |
| Monto Subsidio x vivienda (S/) | 34,267 | 9,447 | 21,667 |
| Precio vivienda / Subsidio | 1.5x | 21.3x | 5.9x |
| % Subsidio / Precio | 66.1% | 4.7% | 17.0% |
| Recaudación tributos (S/) | 26,934,776 | 274,184,304 | 301,119,080 |
| % Recaud.Trib./ Precio viviend | 5.1% | 13.0% | 11.4% |
| % Recaud.Trib./Subsidio | 7.7% | 277.1% | 67.3% |

El monto total de valor de viviendas en el año 2019 fue de más de S/ 2,630 millones y el Estado otorgó un subsidio total para ambos programas de S/ 477 millones representando el 17 % del monto de valor de las viviendas. Una estimación para el año 2019 fue que S/ 1.0 de subsidio generó una actividad de venta de casi S/ 6.0. En cuanto al ratio Recaudación de tributos frente al monto de subsidio tenemos que a pesar que el programa Techo Propio es eminentemente promocional se recaudó 7.7% del monto de subsidio y en el programa Mi Vivienda 277.1% y en el total el 67.3%, lo que equivale decir que S/ 1.0 de subsidio se recupera solo por efectos de recaudación de impuestos S/ 0.67; adicional a los otros efectos de contar con una vivienda más digna, como son la menor inversión del estado para colocar agua, desagüe y energía a las invasiones como a todas las externalidades negativas.

FUENTES

1. Capeco (2019). *Informe Económico de la Construcción*. Vol. 25. (p.30)
2. Fondo Mivivienda (2020) Recuperado de <https://www.mivivienda.com.pe/portalweb/inversionistas/pagina.aspx?idpage=140>
3. Grade (2020). Mapeo y tipología de la expansión urbana en el Perú. (p.10).
Recuperado de <http://www.grade.org.pe/>
4. Hábitat para la humanidad (2019). Construcción progresiva como sistema, una mirada al mercado de la vivienda. (p.14)
Recuperado de <https://www.ctivperu.org/wp-content/uploads/2020/01/La-Construccion-CC-81n-Progresiva-como-Sistema-1.pdf>
5. INEI (2017). Censos Nacionales 2017: XII de Población, VII de Vivienda y III de Comunidades Indígenas. Recuperado de <http://censo2017.inei.gob.pe/>
6. INEI (2018). Perfil sociodemográfico Informe Nacional. Lima. (p.282) Recuperado de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitaless/Est/Lib1539/
7. INEI (2018). Perú: Evolución de los Indicadores de Empleo 2007-2018. (pp. 123-124)
Recuperado de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitaless/Est/Lib1678/libro.pdf
8. INEI (2020) Estado de la Población peruana 2020.
Recuperado de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitaless/Est/Lib1743/Libro.pdf
9. Porter, M (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*
10. Vera, E. (2018) El cruel negocio del tráfico de terrenos: un lucrativo delito se expande. El Comercio. Recuperado de <https://elcomercio.pe/peru/cruel-negocio-traffic-terrenos-lucrativo-delito-expande-noticia-522510-noticia/>