

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA

LA MOLINA

FACULTAD DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN



**"MEJORAS DE SOLUCIONES HIPOTECARIAS PARA PERUANOS
NO RESIDENTES EN EL PERÚ DE ACUERDO A LA REALIDAD
ACTUAL 2010"**

**TRABAJO MONOGRÁFICO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE
INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

(Modalidad Examen Profesional)

ANDY WILLIAM FLORES MACEDO

LIMA - PERÚ

2023

**La UNALM es titular de los derechos patrimoniales de la presente investigación
(Artículo 24 – Reglamento de Propiedad Intelectual)**

Document Information

Analyzed document	Andy William Flores Macedo - TSP.docx (D163776961)
Submitted	2023-04-12 21:35:00
Submitted by	Luis Enrique Espinoza Villanueva
Submitter email	lespinoza@lamolina.edu.pe
Similarity	2%
Analysis address	lespinoza.unalm@analysis.arkund.com

Sources included in the report

W	URL: https://www.scotiabank.com.pe/Personas/Prestamos/Creditos/Hipotecario-Para-Peruanos-No-Residentes Fetched: 2020-02-15 14:23:18	 2
W	URL: https://es.linkedin.com/pulse/cr%C3%A9dito-hipotecario-para-peruanos-residentes-en-el-pa%C3%AD... Fetched: 2023-02-07 21:27:10	 1

Entire Document

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA
FACULTAD DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN

"MEJORAS DE SOLUCIONES HIPOTECARIAS PARA PERUANOS NO RESIDENTES EN EL PERÚ DE ACUERDO A LA REALIDAD ACTUAL 2010 "

TRABAJO MONOGRAFICO PARA OPTAR POR EL GRADO DE INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL

ANDY WILLIAM FLORES MACEDO

LIMA -

PERÚ 2023

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi Madre Julia por siempre haber confiado en mí desde que empecé esta carrera y a mi esposa Natalia por su amor, apoyo y paciencia en todo momento para el logro de mis metas.

AGRADECIMIENTO

A mis profesores por su valioso apoyo y motivación, Dr. Pedro Quiroz Quezada Dr. Leoncio Fernández Jeri M. Sc. María Inés Núñez Gorriti A la secretaria de la Facultad de Economía y Planificación, Sra. Merajad Dumed Sra. Teresa Chamaya Especial agradecimiento a la Dra. Silvia Rossana Cornejo Marín por su invaluable apoyo.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN 5 1.1 Descripción de la realidad problemática 5 1.2 Planteamiento del problema 7 1.2.1 Formulación de problemas 7 1.2.2 Problema Principal 7 1.2.3 Problema Secundario 7 1.3 Objetivos 8 1.3.1 Objetivo general 8 1.3.2 Objetivos específicos 8 1.4 Justificación 9 1.4.1 Justificación 9 1.4.2 Importancia 9 1.4.3 Limitaciones 9
CAPITULO II: REVISIÓN DE LITERATURA Y METODOLOGÍA 11 2.1 Antecedentes de la investigación 11 2.2 Base teórica 13 2.3

Definición de términos 14 2.4 Metodología 16 CAPITULO III: DESARROLLO DEL TEMA 16 3.1 Crédito Hipotecario para peruanos no residentes (SBP) 16 3.1.1

Características y Ventajas 16 3.1.2 Facilidades 18 3.1.3 Requisitos 18 3.2 Crédito Hipotecario con Remesas (BCP) 20 3.2.1 Beneficios 20 3.3

Análisis FODA del producto "Créditos hipotecarios para peruanos no residentes" Scotiabank Perú 25 3.4

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA

**FACULTAD DE ECONOMIA Y PLANIFICACION DEPARTAMENTO ACADEMICO DE
INGENIERIA EN GESTION EMPRESARIAL**

**“MEJORAS DE SOLUCIONES HIPOTECARIAS PARA
PERUANOS NO RESIDENTES EN EL PERÚ DE ACUERDO A LA
REALIDAD ACTUAL 2010”**

PRESENTADO POR:

ANDY WILLIAM FLORES MACEDO

**Trabajo Monográfico para optar por el título de Ingeniero en Gestión
Empresarial
(Modalidad Examen Profesional)**

SUSTENTADA Y APROBADA ANTE EL SIGUIENTE JURADO

**Dr. Pedro Ricardo Quiroz Quezada
MIEMBRO**

**Dr. Leoncio Hertz Fernández Jeri
MIEMBRO**

**Soc. Armando Diaz Barba
REPRESENTANTE DE LA FACULTAD**

**Dra. Vilma Elvira Gómez Galarza
PRESIDENTA**

Lima, Perú 2023

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi Madre Julia por siempre haber confiado en mí desde que empecé esta carrera y a mi esposa Natalia por su amor, apoyo y paciencia en todo momento para el logro de mis metas.

AGRADECIMIENTO

A mis profesores por su valioso apoyo y motivación,

Dr. Pedro Quiroz Quezada

Dr. Leoncio Fernández Jeri

M. Sc. María Inés Núñez Gorriti

A la secretaria de la Facultad de Economía y Planificación,

Sra. Merajad Dumed

Sra. Teresa Chamaya

Especial agradecimiento a la Dra. Silvia Rossana Cornejo Marín por su invaluable apoyo.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	5
1.1 Descripción de la realidad problemática	5
1.2 Planteamiento del problema	7
1.2.1 Formulación de problemas.....	7
1.2.2 Problema Principal.....	7
1.2.3 Problema Secundario	7
1.3 Objetivos	8
1.3.1 Objetivo general.....	8
1.3.2 Objetivos específicos	8
1.4 Justificación.....	9
1.4.1 Justificación	9
1.4.2 Importancia.....	9
1.4.3 Limitaciones.....	9
CAPITULO II: REVISIÓN DE LITERATURA Y METODOLOGÍA	11
2.1 Antecedentes de la investigación	11
2.2 Base teórica	13
2.3 Definición de términos.....	14
2.4 Metodología	16
CAPITULO III: DESARROLLO DEL TEMA	16
3.1 Crédito Hipotecario para peruanos no residentes (SBP)	16
3.1.1 Características y Ventajas	16
3.1.2 Facilidades	18
3.1.3 Requisitos.....	18
3.2 Crédito Hipotecario con Remesas (BCP).....	20
3.2.1 Beneficios	20
3.3 Análisis FODA del producto “Créditos hipotecarios para peruanos no residentes” Scotiabank Perú.....	25
3.4 Análisis FODA del producto Crédito hipotecario en el Banco de Crédito del Perú.	26
CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	27
4.1.1 Conclusiones	27
4.1.2 Recomendaciones	28
CAPÍTULO V: BIBLIOGRAFÍA Y ANEXOS	31
5.1 Bibliografía	31
5.2 Anexos.....	32

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Agentes Remesadores en el Mundo.....	22
---	-----------

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Programas hipotecarios impulsados por el gobierno.....	10
Figura 2 Cartera hipotecaria en U\$\$ millones.....	11
Figura 3 Migrantes en hogares con migración internacional por país de residencia.....	12
Figura 4 Migrantes en hogares con migración internacional por país de residencia según ciudad.....	12

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1	Porcentaje de peruanos que envían remesas INEI 2009.....	32
Anexo 2	El uso que se le da a las remesas según INEI 2009.....	33

RESUMEN

Con el presente trabajo se busca mejorar las condiciones de los créditos hipotecarios para los peruanos no residentes en el Perú, quienes día a día se esfuerzan por salir adelante y generalmente buscan apoyar a sus familiares residentes en el país, los cuales cuentan con muchas limitaciones de índole educativo, vivienda, salud, etc. En esta entrega nos enfocamos en el déficit de viviendas esperando contribuir al beneficio de nuestros compatriotas.

El principal problema es saber identificar al cliente que pueda estar apto para el crédito sin ninguna clase de problema antes y durante el crédito, estos podrían generarse internamente y externamente, eventos por el cual el crédito podría caerse, pero el objetivo es identificar al cliente de la mejor manera y cubrir dichos riesgos.

Encontramos algunas mejoras al producto, que podrían aplicarse como eliminar los tramites con documentación original del país de residencia, llámese las constancias de trabajo, esto y otras mejoras harían más flexible el producto y beneficioso para cada realidad del cliente

Definiremos el producto base de este estudio Préstamo Hipotecario para peruanos no residentes tomando como referencia el servicio de Scotiabank Perú y comparándolo con uno de los Bancos más representativos como lo es el Banco de Crédito del Perú, con data actualizada del INEI, MEF, etc.

Palabras clave: crédito hipotecario, riesgos, no residentes.

ABSTRACT

This work seeks to improve the conditions of mortgage loans for non-resident Peruvians in Peru, who day by day strive to get ahead and generally seek to support their family members residing in the country, who have many limitations of education, housing, health, etc. In this installment we focus on the housing deficit hoping to contribute to the benefit of our compatriots.

The main problem is knowing how to identify the client who may be eligible for credit without any kind of problem before and during the credit, these could be generated internally and externally, events due to which the credit could fall, but the objective is to identify the client from the best way and cover those risks.

We found some improvements to the product, which could be applied, such as eliminating the paperwork with original documentation from the country of residence, called work certificates, this and other improvements would make the product more flexible and beneficial for each client's situation.

We will define the base product of this study Mortgage Loan for non-resident Peruvians taking the Scotiabank Peru service as a reference and comparing it with one of the most representative banks such as Banco de Crédito del Perú, with updated data from INEI, MEF, etc.

Keywords: Mortgage credit, Risks, nonresidents.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1 Descripción de la realidad problemática

El negocio Inmobiliario en el Perú, no era muy dinámico por Factores económicos, relacionados a los menores ingresos de la población y otros factores como la demanda enfocada solo en los segmentos A y B de la población, todo esto se presentó hasta el año 2002.

Si a esto le sumamos que las empresas Inmobiliarias tienen una competencia informal de auto construcción, la burocracia del saneamiento de los terrenos además del poco crédito otorgado para este sector por parte de los Bancos, nos da como resultado un déficit habitacional.

En el año 2008 un estudio del Banco Mundial nos indicó un déficit de 2.2 millones de viviendas.

Actualmente las viviendas del tipo económicas a través de los programas del gobierno como Mi vivienda, Mi Hogar y Techo Propio, está siendo lo más atractivo del sector dado su potencial de crecimiento y rentabilidad para el sector por ejemplo los créditos de Mi vivienda vienen creciendo desde hace 9 años de forma positiva.

De acuerdo al contexto actual nuestra economía según el Instituto Nacional de Estadística e Informática y el Ministerio de Economía y Finanzas nuestra economía creció en 1% el año 2009. Somos uno de los pocos países de la región que destaca por sus índices positivos y gran porcentaje de este crecimiento lo explica el sector construcción con un 6.14 %, detrás de los servicios financieros con 11.44% y por delante del sector Minería e Hidrocarburos 0.4%.

Este año 2010 el Perú crecerá alrededor de 5% según MEF. Para el Banco Mundial (2010) la economía peruana para el 2011 seguirá liderando el crecimiento económico en la Región junto con Chile con un 5.5% aproximadamente con rangos

positivos al menos hasta el 2015 principalmente por que el sector construcción crece positivamente y a buenas políticas monetarias.

La cantidad de peruanos residentes en el extranjero actualmente según el Ministerio de Relaciones Exteriores son de tres millones de personas, y se duplica cada diez años. De los tres millones de compatriotas, la mayor concentración de peruanos está en EE.UU. novecientos mil aproximadamente.

De este total de tres millones de compatriotas el 90% tienen una edad de entre 15 y 49 años. informó el funcionario de Relaciones Exteriores Javier Vega. (2010)

Tendríamos que tener en cuenta el reporte del Diario Gestión (2010) indicando que la remesa de los peruanos creció en 6.6% el segundo trimestre con respecto al 2009 con un monto de \$615 millones de dólares, y a su vez estos envíos son cada vez más frecuentes por intermedio de los Bancos en desmedro de las ETF.

Dado que gran parte de nuestros compatriotas residen en Estados Unidos de Norteamérica, tomaremos como referencia de estudio la crisis Hipotecaria sucedida en este País dada por un excesivo crédito y al aumento de las tasas variables internacionales originando una alta morosidad, esto desató que los deudores traten de vender sus hipotecas aumentando la oferta de las mismas.

Muchos de estos casos se dieron para la comunidad Latina, precisamente a la peruana. Con este trabajo de investigación deseamos que nuestros compatriotas tengan mejores condiciones crediticias para poder acceder a un crédito hipotecario residiendo en otro país.

Al tener en cuenta el crecimiento económico del Perú y el mayor poder de adquisición de los peruanos por motivos como las remesas del exterior por parte de sus familiares, podemos encontrar una buena oferta y demanda de este producto,

Por lo tanto, se considera que existe un gran mercado potencial para este nuevo

producto, además sería una solución para el déficit de viviendas del sector C, D y E.

1.2 Planteamiento del problema

El déficit de viviendas en el Perú es aproximadamente de 2.2 millones determinado por el crecimiento de la población, según el Banco mundial año se forman 90 mil familias esto hace que la demanda a futuro siga creciendo.

Esto nos crea un mercado potencial para el financiamiento hipotecario, pero existen siempre dificultades como para todo crédito, especialmente si el cliente objetivo radica fuera del país como es el tema de nuestro estudio.

En el presente trabajo se estudiará cuáles son los problemas que se vienen dando con este tipo de crédito analizándolo desde el punto de vista de Banco y Cliente.

1.2.1 Formulación de problemas

1.2.2 Problema Principal

¿Se podrá identificar de manera adecuada al cliente que pueda cumplir perfectamente con el pago de sus cuotas debido a que nuestros compatriotas tienen ingresos diversos y variables que van de acuerdo a la situación de la economía extranjera? la gran mayoría no tiene ingresos permanentes y seguros ya que muchos de ellos tienen trabajos eventuales.

1.2.3 Problema Secundario

- ¿Qué pasa si la moneda peruana se sigue apreciando con relación al dólar u otras monedas como el EURO? ya que así el contexto internacional lo viene observando?
- ¿Qué sucedería si el peruano se queda por algún u otro motivo sin trabajo?
- ¿Cómo el Banco puede estar seguro de que los ingresos del peruano son legales?

(BCP)

- ¿La exigencia de documentación tiene que ser tan burocrática (SBP) o se puede ser más flexible como el BCP sin adquirir mayor riesgo?

Si el peruano por alguna razón se ve obligado a regresar al Perú, su familia ya no tendría el apoyo de la remesa ¿Como se podría minimizar este riesgo? (BCP).

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Mejorar el producto financiero “Crédito Hipotecario para los peruanos no residentes en el Perú” que les permita obtener beneficios bancarios con una evaluación rápida y sin burocracias a pesar de no radicar en el Perú, analizando su condición migratoria con el tipo de producto que más le conviene en las condiciones actuales 2010.

1.3.2 Objetivos específicos

- Definir el público objetivo en el que se encuentre el producto financiero “Créditos hipotecarios para peruanos no residentes” en el periodo 2010.
- Establecer en qué medida la comunidad peruana puede cumplir con sus obligaciones crediticias estando fuera del país.
- Evaluar al cliente potencial de tal manera que se le pueda dar un mejor servicio de acuerdo a sus posibilidades e identificar sus principales dudas o inquietudes, con esto también tendremos la posibilidad de identificar mejor el origen de los fondos.
- Analizar que mejoras podemos realizar al producto de tal manera que no se pierda mercado, por el contrario, que se genere valor y sobre todo tener un

control del riesgo en los estándares normales.

1.4 Justificación

1.4.1 Justificación

- Con este trabajo se mejorará la accesibilidad además de reducir la burocracia del producto “Crédito Hipotecario para peruanos no residentes”.
- Al ser un mercado poco explotado y con un crecimiento constante, siempre habrá compatriotas que migren a otros países.
- El déficit de viviendas en el Perú sigue en aumento, pero a su vez hay cada vez más proyectos de construcción de viviendas por el cual los segmentos C, D y E están interesados en adquirirlos y como es el caso con apoyo de las remesas de sus familiares directos.

1.4.2 Importancia

- Con la presente investigación queremos dar a conocer que este producto es muy bueno para el mercado objetivo en que se desarrolla, pero queremos contribuir a mejorarlo en las diferentes etapas que se generan desde su evaluación hasta el desembolso.
- Es un producto poco evaluado, novedoso y, sobre todo, el mercado objetivo es grande y siempre se encuentra en crecimiento.
- El mercado inmobiliario en el Perú crece año a año y con esto la demanda de sectores poco evaluados como el C, D y E.

1.4.3 Limitaciones

- El poco acceso a información de los peruanos residentes en otros países, esto debido al temor de saber su verdadera situación migratoria.

- Disponibilidad de tiempo o condición migratoria para poder hacer los trámites de este producto en nuestro país.
- No hay disponibilidad de este producto para todos los países extranjeros donde radican nuestros compatriotas.
- Pocos convenios con otros bancos en el extranjero para poder remesar el dinero al Perú con mucha más facilidad.
- No aplican programas del Fondo Mi Vivienda
- Solo para peruanos residentes en EEUU y Canadá (SBP)

Figura 1

Programas hipotecarios impulsados por el gobierno

Producto	Características	Valor de vivienda	Garantía
	Moneda: Soles Plazo: hasta 20 años Premio buen pagador 15% Cuota máximo S/. 15 mil	Hasta S/. 175,000 (50 UIT)	33% por todo el plazo
	Moneda: Soles Plazo: entre 10 y 30 años Premio buen pagador S/. 10 mil	Hasta S/. 97,500 (25 UIT)	Entre 30% y 17%
	Moneda: Soles Plazo: hasta 20 años Bono S/. 17,500	Hasta S/. 42,000 (12 UIT)	Entre 100% y 30%

Fuente: Fondo Mi vivienda.

Este cuadro nos indica cuales son los proyectos que no aplican para el producto en estudio.

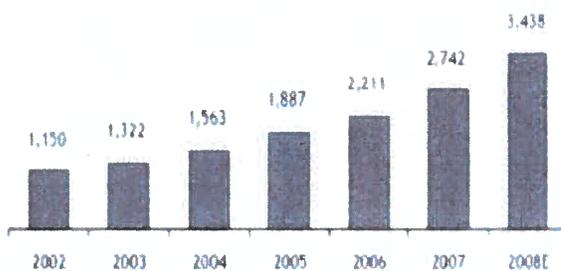
CAPITULO II: REVISION DE LITERATURA Y METODOLOGÍA

2.1 Antecedentes de la investigación

Según estudios del Banco Interbank en octubre del 2008, el mercado peruano inmobiliario se encuentra en constante crecimiento; anualmente, en los últimos 7 años, siendo el déficit habitacional en el Perú de aproximadamente 2 millones de viviendas. Esto corrobora todo lo investigado en el presente estudio y, por ende, el crecimiento de la oferta junto con la demanda, generando mejores condiciones actuales de financiamiento.

Figura 2

Cartera hipotecaria en U\$\$ millones



Factores que impulsan el crecimiento:

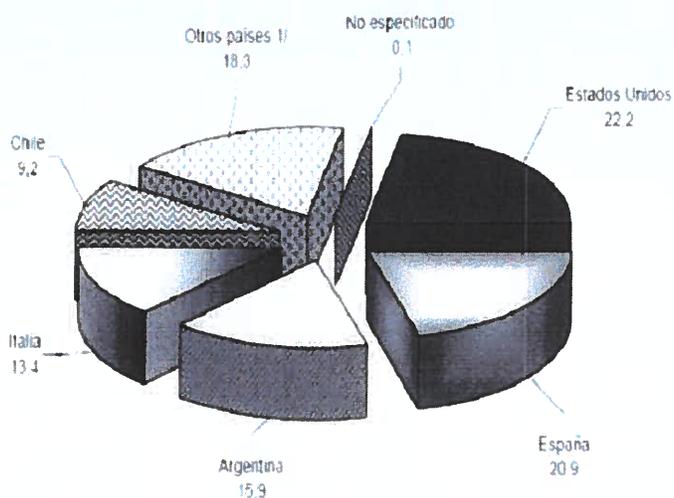
- Crecimiento de la economía y de la capacidad adquisitiva.
- Acceso a financiamiento de largo plazo.
- Alto déficit de viviendas.

Fuente: SBS, cartera bruta en miles de millones de USD. Pronósticos 2008 Interbank.

Estudios de MIBANCO en junio 2007, sobre los migrantes peruanos radicados en España, nos revelan que, desde aquel entonces, este mercado representaba un potencial benéfico, ya que, la comunidad peruana se constituía como la cuarta población mayoritaria en dicho país. En consecuencia, es un mercado apetecible, ya que no representa una barrera idiomática, de religión o cultura. Para el presente caso, de nuestro estudio recomendamos al SBP extender este producto a esta comunidad, ya que en Europa se encuentra un gran número de peruanos, principalmente en España.

Figura 3

Migrantes en hogares con migración internacional por país de residencia



1/incluye Japón, Brasil, Venezuela, Canadá, Alemania, Australia, Francia y otros países.

Fuente: INEI – Encuesta Juventud, Empleo y Migración Internacional 2009.

Figura 4

Migrantes en hogares con migración internacional por país de residencia según ciudad

Ciudad	Total	País de residencia						
		Estados Unidos	España	Argentina	Italia	Chile	Otros países 1/	No especificado
Total	100.0	22.2	20.9	15.9	13.4	9.2	18.3	0.1
Arequipa	100.0	21.8	9.7	17.3	12.4	14.8	24.1	0.0
Huancayo	100.0	23.1	19.4	22.0	19.9	1.6	14.6	0.4
Trujillo	100.0	9.6	21.5	23.4	9.6	25.9	9.9	0.0
Lima Metropolitana	100.0	23.7	21.3	14.8	13.8	7.1	19.2	0.1

Nota: Los coeficientes de variación (errores de muestras) obtenidos a nivel ciudad, nos indican que los resultados presentados son referenciales.

1/incluye Japón, Brasil, Venezuela, Canadá, Alemania, Australia, Francia y otros países.

Fuente: INEI – Encuesta Juventud, Empleo y Migración Internacional 2009.

Como vemos en estos dos cuadros anteriores la colonia peruana en Europa es muy importante y más aún en España.

Según los estudios económicos de ASBANC (2006) la oferta inmobiliaria crecía y con esto la capacidad de pagos de personas gracias al sostenido crecimiento económico, todo esto está reflejado aún en la actualidad con mayor oferta hipotecaria y con esto mejores condiciones de deuda como mayor plazo menores tasas.

2.2 Base teórica

Crédito hipotecario

Definición como valor negociable

Los títulos hipotecarios pueden representar para el que otorga el crédito en este caso de estudio (Banco) una garantía de pago, si el deudor (cliente) otorga esta garantía registrada debidamente en Registros Públicos.

Debemos indicar que la principal función en este caso de estudio del Título valor es la de poder otorgar un crédito y sirva de financiamiento al cliente, para diversos fines, estos deberán ser validados por el otorgante (Banco)

Esta Garantía hipotecaria representada en un título valor le da respaldo al que otorga el crédito para poder negociarlo en otro mercado por incumplimiento de pago del deudor.

Las personas que son propietarias de inmuebles pueden hipotecarlos para de manera unilateral, siempre y cuando no tengan cargas y/o gravámenes que afecten este proceso, para ello Registros Públicos verificara que todo esté en orden para expedir el título valor.

Los Inmuebles pueden tener diversos gravámenes, pero estos son únicamente

solicitados por los propietarios de dicho bien, en dichos gravámenes indicara el valor que tienen de acuerdo a peritos especializados para estos fines. Estos títulos representan para el propietario una garantía y sus gravámenes representan las obligaciones que están respaldadas con dicho título.

Este título valor podrá ser negociado para distintos fines teniendo el respaldo de haber sido inscrito en Registros Públicos.

Todo lo indicado líneas arriba nos indica que pueden ser valores negociados tanto por el propietario ya tenedor del título y por el Banco en este último caso, al contar con los bienes hipotecados sobre proyectos podría emitir bonos de compromisos de pagos que los negocia en bolsa.

Esto nos recuerda lo que sucedió con el mercado hipotecario en EEUU.

2.3 Definición de términos

•ETF: empresa de transferencias de fondos las que se encargarán de remesar el dinero de los peruanos hacia nuestro país para pago de sus cuotas.

•MEF: Ministerio de Economía y Finanzas, de aquí tomaremos datos importantes como el crecimiento de nuestra economía específicamente en el sector inmobiliario.

•BM: Banco Mundial, nos proporcionará datos importantes como el crecimiento económico del Perú en relación a los demás países de la región y como influirá el sector inmobiliario en esto.

•INEI: Instituto Nacional de Estadística e Informática, nos brindará datos estadísticos sobre nuestro mercado objetivo, los peruanos no residentes en el Perú, la cantidad de ellos, como están distribuidos en el mundo y el uso que les dan sus familiares a sus remesas.

- MRE: Ministerio de Relaciones Exteriores, nos brindará datos sobre la cantidad de peruanos en el exterior y su verdadera situación migratoria.
- SBP: Scotiabank Perú.
- TASA ACTIVA: Interés por los préstamos otorgados en general por el Banco para tener un cálculo del Spread y así poder obtener la tasa de interés mixta del préstamo hipotecario.
- TASA PASIVA: Interés por los ahorros depositados en general por el Banco para tener un cálculo del Spread y así poder obtener la tasa de interés mixta del préstamo hipotecario.
- SPREAD: Tasa activa menos Tasa pasiva, con esto obtendremos el valor exacto de la tasa de interés por el préstamo hipotecario.
- TASA LIMABOR: Tasas interbancarias entre las instituciones financieras para prestarse dinero y así obtener el valor exacto de la tasa mixta de interés por el préstamo hipotecario.
- CON: dólar canadiense.
- BCP: Banco de Crédito del Perú.
- BIMONEDA: Dos tipos de moneda, para ver qué tipo de moneda le convendría al cliente para endeudarse en el Perú.
- ENJUV: Encuesta de juventud, realizada por INEI año 2009, nos brindará datos estadísticos sobre la cantidad de peruanos en el exterior y la utilización de sus remesas en el Perú.
- TAXES: Impuesto que pagan en EE. UU., como en el Perú es el IGV, es un requisito exigido por el SBP para aplicar a este producto.
- CAPECO: Cámara peruana de la construcción nos brindara datos sobre la demanda y oferta de las viviendas.

2.4 Metodología

Primero se dio una breve reseña acerca de la realidad que conlleva a la problemática del sector hipotecario en el Perú.

También se tomaron estadísticas reales del INEI para encontrar nuestro verdadero mercado objetivo, así como datos actuales del MEF sobre las remesas enviadas al Perú, información de ASBANC sobre el total de préstamos hipotecarios en el Perú y toda clase de publicaciones referidas al tema del diario Gestión y fuentes de Internet.

Definimos el producto base de este estudio “Préstamo Hipotecario para peruanos no residentes” tomando como referencia el servicio de Scotiabank Perú y comparándolo con uno de los Bancos más representativos como lo es el Banco de Crédito del Perú.

Esta comparación nos servirá de herramienta para identificar las principales diferencias en este producto permitiendo descubrir nuevas oportunidades de mejora.

CAPITULO III: DESARROLLO DEL TEMA

3.1 Crédito Hipotecario para peruanos no residentes (SBP)

Para peruanos que residen en el extranjero (EEUU y Canadá) y requieran comprar un inmueble en el Perú. Permite financiar inmuebles en planos, en proceso de construcción o terminados, no incluye los nuevos programas del gobierno como Mi Vivienda, Techo Propio y Proyecto Mi Hogar.

3.1.1 Características y Ventajas

a) Tradicionales:

- Tasa de crédito: esta será variable de acuerdo al mercado, al monto a financiar y a la cuota inicial entregada por el cliente.

- Moneda: Financiamiento en USD.
- Plazos disponibles: De 1 hasta 10 años.
- Monto mínimo de financiamiento: USD\$50,000.
- Monto máximo del Financiamiento: Hasta el 60% del valor del inmueble en EEUU y 75% en Canadá.
- Periodo de gracia: Hasta 3 meses para facilidad del cliente.
- Seguros obligatorios: Son dos, desgravamen y seguro del bien, por debajo del promedio del mercado que beneficia al cliente para que su cuota sea más baja.
- Prepagos: Todas las veces el cliente lo solicite podrá realizar pagos parciales o cancelar anticipadamente el crédito sin penalidad alguna, comisiones ni costos adicionales.

b) Tasa Mixta:

- Compuesta por tasa fija durante un periodo definido que puede ser 5 o 10 años y luego una tasa variable que se aplica al terminar el periodo fijo hasta el final del periodo del crédito. Toma de referencia el índice limador ("") (12 meses) más un Spread de 5%.
- Tasa Mixta fija 5 años: A partir del 6to año la tasa variable (limabor +5%).
- Tasa Mixta fija 10 años: A partir del año 11 tasa variable (limabor +5%).
- Moneda: crédito en Nuevos Soles, CON y USO.
- Plazos disponibles: De 10 a 25 años.
- Monto mínimo: USD\$50,000
- % de Financiamiento: Hasta el 70% del valor del inmueble en EEUU y 75% en Canadá.
- Periodo de gracia: 3 meses al igual que el crédito tradicional.

- Seguros obligatorios: Son dos, desgravamen y seguro del bien, por debajo del promedio del mercado que beneficia al cliente para que su cuota sea más baja.
- Prepagos: Todas las veces el cliente lo solicite podrá realizar pagos parciales o cancelar anticipadamente el crédito sin penalidad alguna, comisiones ni costos adicionales.

(*) La tasa Limabor es determinada por ASBANC y publicada www.asbanc.com.pe

3.1.2 Facilidades

No es necesario que familiares directos actúen como deudores avales o propietarios, ya que el único deudor y propietario de la vivienda será el peruano No residente.

Calificas con los ingresos que percibes en el país de residencia o calificación a través de los Planes de Ahorro Hipotecario con Remesas del Exterior.

Cabe indicar que no aplica los programas del estado.

Si el titular del crédito y su cónyuge (en caso de ser casado) no pueden viajar a Perú para la firma de los documentos solicitados para dicho crédito, deberá nombrar un apoderado legal en el Perú para firmar en el banco la documentación legal necesaria como certificados, minuta escritura pública y documentos requeridos en el otorgamiento del crédito.

Convenio con Bancomercio para que las remesas de los peruanos hacia el Perú sean más económicas, rápidas y seguras.

3.1.3 Requisitos

Para calificar al Préstamo Hipotecario para peruanos No Residentes el aplicante debe ser peruano y la evaluación crediticia se hará en función al sustento

de ingresos e información crediticia del país donde reside.

Los requisitos que debe de tener en cuenta son los siguientes:

- Tener un ingreso mínimo individual de US\$500 mensual.
- Ser mayor de edad y tener hasta 69 años de edad al solicitar el crédito.
- Al finalizar el crédito debe ser menor a 75 años.

La documentación que se necesita para el sustento crediticio es la siguiente:

- Fotocopia de Documento de Identidad (DNI) vigente del peruano No Residente. En el caso de ser casado, el cónyuge debe presentar un documento de identidad vigente.
- Fotocopia de la Declaración Jurada de Pago de Impuestos del país de residencia de los 2 últimos años.
- EEUU: Form 1040 (U.S Individual Income Tax Return).
- Canada: Notice of Assessment o NOA.
- Original Constancia de Trabajo en caso de asalariados o dependientes (Indicando Fecha de ingreso a la empresa y cargo).
- Original Carta de Referencias Bancarias emitida por alguno de los Bancos donde el cliente mantenga sus cuentas u otro producto crediticio.
- Copia actualizada del Reporte crediticio en centrales de riesgo (Credit Bureau) del aplicante y cónyuge (en caso de ser casado), el cual deberá solicitarla en su banco o empresa especializada del país de residencia.

3.2 Crédito Hipotecario con Remesas (BCP)

Este tipo de crédito no es precisamente para los peruanos no residentes, pero es el más parecido comparativamente, ya que el origen de los fondos es el mismo, remesas de compatriotas para familiares directos (hermanos padres, hijos, cónyuges).

El tenedor del préstamo es la persona residente en el Perú que recibe dichas

El préstamo es a través de una cuenta de ahorro hipotecario que permite recepcionar las remesas directamente desde distintos Países de los cuales el cliente recibe las remesas.

Dicho esto, podemos entender mejor sus características.

3.2.1 Beneficios

- Te permite ahorrar para la cuota inicial.
- Plazos de ahorro bastante cortos (entre 3 y 6 meses).
- Financiamiento en dólares.
- Esquema de Tasas Fija y Mixta.
- Mayor transparencia, ya que la tasa del periodo variable está atada a un índice de conocimiento público como la limabor.
- No existe la restricción de que la vivienda sea de primera venta.

La vivienda puede estar a nombre de:

- La persona que recibe las remesas o la persona que recibe las remesas y del familiar que las envía.
- El familiar que envía remesas puede ser peruano o extranjero. En caso sea extranjero, las nacionalidades habilitadas son:

Norte América: Estados Unidos y Canadá.

Centro América: México, Panamá, Costa Rica, Puerto Rico.

Sudamérica: Colombia, Venezuela, Ecuador, Bolivia, Argentina, Brasil, Paraguay, Chile.

Europa Occidental: España, Francia, Alemania, Reino Unido, Holanda, Suiza, Italia, Dinamarca, Noruega, Suecia, Portugal, Bélgica, Irlanda, Austria.

Asia: Japón.

- Plazo de financiamiento hasta 25 años.
- Producto Simple: Sólo tienes que pagar cuotas mensuales.
- Proceso de aprobación ágil.

Sobre la Cuenta

La Cuenta Ahorro Hipotecario BCP tiene las siguientes características:

- Titular de la cuenta: Cliente residente en el Perú.
- Moneda Extranjera.
- Sin costos (mantenimiento, portes).
- El depósito ingresado deberá ser igual a la cuota mensual del crédito (al 100%).
- No permite retiros ni transferencias a otras cuentas.

Tabla1: Agentes Remesadores en el Mundo

En Estados Unidos	Teléfonos
Ría Envía	1800 2274 195
Afex	1800 7672 339
Dolex	1866 863 6527
Vigo	1800 777 8784
Jet Perú (Los Ángeles)	213 626 5471
Jet Perú (Patterson, NJ)	973 2786300
Jet Perú (Nueva York)	718 4264419
Jet Perú (San Francisco)	415 6415522
Pronto Envíos	1888 4776686
Quisqueyana	1800 8920210
Girosol	1800 4476765
Transfast	1888 5787267
BHD	1888 9276700
Intermex	1800 6708611
Orlandi Valuta	1800 5155505
Viamericas	1800 4017626
Rapid Envíos	1800 5264016
La Nacional	1800 3811008

Global Money Remittance	1888 6488944
Euromex	1800 9248369
Global FX	1877 9345622
Americana de Servicios	1800 2493042
En Italia	
Ría envía	800 940004
Go Money/ United Expert	800 94 09 09
Euroenvíos	02 28970706
Banca Propolare di Sondrio	03 42528376
Banca Cesare Ponti	02 72277413
Yex Roma	06 4817632
Yex Milano	02 86464178
Yex Firenze	05 5290960
En España	
La Caixa	902 28 88 82
Latinoenvíos	900 35 11 93
Ría Envía Barcelona	900 18 08 31
Ría Envía a Madrid	900 80 53 67
Jet Perú Madrid	915 346464
Jet Perú Barcelona	934 88 06 37
Jet Perú Valencia	963 82 08 67

Universal de Envíos	900 20 20 23
Dolex	900 24 24 00
CECA	902 42 60 00
Safe Money Transfer	900 31 31 31
Caja Madrid	902 24 68 10
Caja Catalunya	934 845531
Banco Popular Español	902 30 10 00
Caja de Ahorros Galicia	902 121314
En Japón	
Banco do Brasil	0120 09 55 96
Banco Itaú	0120 060899
En Argentina	
Jet Perú	5411 49545779
En Chile	
Afex	562 6369020
En Venezuela	
Jet Perú	212 95 16 805
En Australia	
Ría Envía	1800 4551742
En Canadá	
Vigo	416 7454940

En Ecuador

Jet Perú (Guayaquil)	5932 2241507
Jet Perú (Quito)	5932 2225930

Sobre el plazo

La cantidad de meses de ahorro está en función del porcentaje de la cuota inicial y si el cliente ya viene recibiendo remesas a través del BCP:

Para proyectos BCP:

Cuota Inicial entre 20% y 29%: Hasta 6 meses.

Cuota Inicial entre 30% y 39%: Hasta 4 meses.

Cuota Inicial entre 40% y 49%: Hasta 3 meses.

Cuota inicial mayor o igual a 50%: Pre aprobación inmediata.

Para proyectos en general:

Cuota Inicial entre 30% y 39%: Hasta 6 meses.

Cuota Inicial entre 40% y 49%: Hasta 4 meses.

Cuota inicial mayor o igual a 50%: Pre aprobación inmediata.

3.3 Análisis FODA del producto “Créditos hipotecarios para peruanos no residentes” Scotiabank Perú**Fortalezas:**

- ▶ Préstamo directo para peruanos no residentes.
- ▶ La moneda de préstamo puede ser en dólares, Soles o dólar canadiense.
- ▶ Periodo de gracia hasta 3 meses.
- ▶ No necesita de familiares directos que actúen como deudores ya que el

deudor y único propietario de la vivienda es el peruano no residente.

- ▶ Pueden realizar Prepagos sin penalidades.
- ▶ Se puede financiar hasta el 70% del inmueble a adquirir, para Canadá (%75).
- ▶ Plazos desde 10 años hasta 25 años.
- ▶ Ingresos mínimos de \$500 USD (Altamente factible para el exterior).

Debilidades:

- ▶ Pocos convenios con empresas remesadoras de dinero.
- ▶ El único titular es el peruano no residente y no sus familiares.
- ▶ Sólo para peruanos residentes en Estados Unidos y Canadá.
- ▶ Proceso de trámite es un poco engorroso.

3.4 Análisis FODA del producto Crédito hipotecario en el Banco de Crédito del Perú.

Fortalezas:

- ▶ El titular del préstamo puede ser el peruano no residente y también el peruano residente.
- ▶ Los propietarios pueden ser tanto la persona que remesa como la persona que recibe la remesa en el Perú.
- ▶ Varios convenios en varios países con agentes remesadores para que el dinero del exterior llegue rápido seguro y sin muchos costos.
- ▶ El préstamo puede ser adquirido por cualquier persona que califique.
- ▶ El dinero remesado puede venir de diferentes países.
- ▶ El proceso de aprobación es ágil y simple.

Debilidades:

- ▶ Básicamente no es un producto para peruanos no residentes.
- ▶ El envío de dinero puede no ser constante y esto involucraría una morosidad.
- ▶ El dinero que proviene de las remesas del exterior es de difícil evaluación sobre todo por un tema de lavados de dinero.
- ▶ Sin plazos de gracia.
- ▶ Prepago total con penalidades.

CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1.1 Conclusiones

1. Podemos concluir que este producto tendrá un ciclo de vida en constante crecimiento ya que siempre tendremos compatriotas que migren a otros países por algún u otro motivo y estos siempre tendrán familiares en el Perú que esperen remesas de ellos.
2. Un cuello de botella muy claro es los requisitos documentarios que exige el SBP como la constancia de trabajo o los impuestos declarados con dos años de antigüedad, esto hace que mucho de los clientes potenciales rechacen el producto.
3. El riesgo cambiario es una característica muy difícil de predecir, pero para esto están las tasas mixtas que de alguna manera benefician al cliente y al Banco
4. Es muy difícil saber el origen exacto de los fondos, algunos de estos podrían demostrarse con los taxes, pero para los trabajos eventuales que nuestros compatriotas recurren por necesidad habría un vacío para identificarlos.
5. Existe escasa publicidad y/o marketing para este producto, tanto el Banco Scotiabank como el Banco de Crédito, no apuestan por este mercado a pesar

que la tasa migratoria crece año a año, dada por una economía inestable y a la crisis política de los últimos años.

6. Scotiabank mantiene una política de Adversidad al Riesgo delimitada por su casa matriz de Canadá, esto le impide arriesgar mucho en el otorgamiento de créditos, más aún con montos considerables como son los créditos hipotecarios.
7. La Política de Lavado de activos es muy fuerte en Scotiabank por lo cual se piden muchos sustentos para saber de dónde provienen los fondos, con ello se protegen de fondos ilegales y de cualquier sanción de los entes reguladores de la Banca Internacional e interna.
8. SBP trabaja los créditos hipotecarios para peruanos no residentes con mínimo de 40% de cuota inicial sobre el valor del inmueble, con un monto mínimo de financiamiento de USD 50,000 hasta un máximo de USD 300,000.
9. El plazo máximo a financiar es de 10 años.
10. Solo se otorga créditos a Cónyuges (podrían ser del mismo sexo) y a personas solteras, mas no a convivientes.
11. Con esta entrega esperamos dar a conocer los beneficios de este producto teniendo como principal referencia al SBP y comparándolo con un producto similar del BCP, dos de las más grandes instituciones financieras del Perú.

4.1.2 Recomendaciones

1. Lo ideal es que tanto el BCP y el SBP tomen lo mejor de sí mismos para así poder ofrecer un producto más flexible y adecuado al perfil del cliente.
2. Recomendamos que las instituciones financieras tengan más convenios con empresas remesadores de dinero, para que así los peruanos no residentes no tengan problemas de accesibilidad, rapidez y seguridad para enviar sus

remesas o pagos de sus préstamos hipotecarios.

3. Pensamos que el Producto Hipotecario que tiene el SBP es un poco rígido por las razones ya expuestas vemos conveniente extender este producto no solo para residentes de EEUU y CANADA, sino también para países de Europa como ESPAÑA ya que es ahí donde hay gran cantidad de compatriotas y es uno de los países que la tasa migratoria peruana viene creciendo.
4. Recomendamos al BCP y SBP, contar con financiamiento mínimamente bimoneda para que así los clientes puedan optar por financiarse con una moneda más acorde a sus posibilidades.
5. Sabemos que muchos de los peruanos residentes en otros países no pagan impuestos donde radican, siendo este un requisito en SBP y BCP para acceder a su producto; por ende, un requisito que excluye a muchos de nuestros compatriotas. Tal vez se puede flexibilizar la Declaración Jurada de impuestos a solo el último año y no a los 2 últimos años como se solicita actualmente en los 2 Bancos tomados como referencia de estudio.
6. El BCP al tener este producto más flexible también es más sensible a las moras y a los atrasos comunes de un crédito por ello recomendamos un plan de cuotas dobles o prepagos sin ningún tipo de penalidad.
7. El trámite del SBP es un poco engorroso por el tema de los requisitos en cuanto a documentación requerida de los países en los cuales los peruanos radican, esto genera un cuello de botella por lo cual muchos de ellos desisten de estos trámites por desconocimiento o por su inestabilidad migratoria, esto estaría solucionado con el Aval entendiéndose por este a una persona con todos los requisitos legales que exige SBP.
8. Un servicio post desembolso que genere valor al producto y por ende al

mercado objetivo sería brindar a los propietarios de las hipotecas los seguros para sus viviendas ante cualquier eventualidad como robos o desastres, estos productos ya existen actualmente en SBP y BCP, pero para este tipo de producto debería ofrecerse con mayor tipo de beneficios, teniendo como referencia que el titular del predio no se encuentra en el país.

9. Los plazos para el financiamiento deberían ser mayores a 10 años, recomendamos tener como mínimo plazos de 15 años esto haría que las cuotas sean mucho más viables para el pago, además pudiendo hacer prepagos sin ningún tipo de penalidad para disminución de cuota o plazo, de acuerdo a lo que el cliente decida.
10. Se podría implementar un plan de "Ahorro hipotecario para peruanos no residentes" con ello demostrarían la puntualidad en sus abonos dando como resultado que se flexibilice sus condiciones crediticias para el producto en estudio, como por ejemplo otorgar el crédito hipotecario solo con el 30% de inicial sobre el valor del inmueble (actualmente cuota inicial mínima de 40% sobre el valor del inmueble a financiar).
11. De acuerdo a la información obtenida de los funcionarios de Banca Personal de Scotiabank Perú, los clientes tienen como problema principal obtener la constancia de trabajo en el exterior ya que como sabemos muchos de nuestros compatriotas tienen más de un trabajo a la vez y muchas veces temporales, por ello pensamos que esta documentación podría omitirse ya que estaría sustentada con los impuestos declarados en el país en el que residen (EEUU y Canadá).
12. Finalmente podríamos recomendar a los 2 Bancos tener más publicidad de este producto en televisión y radios nacionales.

CAPÍTULO V: BIBLIOGRAFÍA Y ANEXOS

5.1 Bibliografía

Diario Gestión. (2010). *Remesas*. Obtenido de <https://gestion.pe/buscar/2010/todas/descendiente/?query=2010>

Instituto Nacional de Estadísticas e Informática. (2007). *Cuentas Nacionales Base 2007*. Informe técnico. Obtenido de <https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/02-informe-tecnico-pbi-i-trim-2021.pdf>

Ministerio de Economía y Finanzas. (2007). *Estadísticas*. Obtenido de https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=100236&lang=es-ES&view=article&id=266

Vega, J. (2010). *El Comercio*. Obtenido de <https://archivo.elcomercio.pe/noticias/2010-2727>

5.2 Anexos

ANEXO 1: Porcentaje de peruanos que envían remesas INEI 2009

HOGARES CON MIGRACIÓN INTERNACIONAL QUE RECIBEN O NO REMESAS DEL EXTERIOR, SEGÚN CIUDAD
(En porcentaje)

Ciudad	Total	Reciben remesas del exterior	
		Sí	No
Total	100.0	59.4	40.6
Arequipa	100.0	54.5	45.5
Huancayo	100.0	65.5	34.5
Trujillo	100.0	66.5	33.5
Lima Metropolitana	100.0	58.7	41.3

Fuente: INEI – Encuesta Juventud, Empleo y Migración Internacional 2009.

Ahora tenemos que tener en cuenta que no todos los hogares peruanos que cuentan con familiares directos en el exterior reciben remesas de estos.

Según los resultados de la ENJUV 2009, de los hogares con experiencia migratoria, el 59,4% de ellos reciben remesas del exterior, mientras que el 40,6% no reciben.

A nivel de ciudades se puede observar que existe similitud en esta variable, sin embargo, cabe señalar que la ciudad de Trujillo tiene el mayor porcentaje de hogares que reciben remesas del exterior (66,5%), le sigue la ciudad de Huancayo con 65,5%, Lima Metropolitana con 58,7% y Arequipa con 54,5%. INEI 2009.

Nos enfocamos en esta encuesta ya que el mercado para este producto es más preciso para los jóvenes emigrantes ya que debemos tener en cuenta que estos pueden tener más facilidades para tomar un préstamo a largo plazo.

Anexo 2: El uso que se le da a las remesas según INEI 2009

HOGARES CON MIGRACIÓN INTERNACIONAL QUE RECIBEN REMESAS DEL EXTERIOR POR USO DE REMESAS, SEGÚN CIUDAD (En porcentaje)

Ciudad	Uso de remesas						
	Implementación/ Ampliación de negocio	Ahorro	Alimen- tación	Educa- ción	Salud	Manteni- miento, cons- trucción, compra de vivienda	Otro 1/
Total	3,8	18,9	75,5	47,7	61,2	21,9	11,4
Lima Metropolitana	3,7	19,4	74,6	46,3	59,3	22,7	11,4
Arequipa, Huancayo y Trujillo	4,7	16,3	80,6	55,3	71,3	17,3	11,4

Nota 1: Los coeficientes de variación (errores de muestreo) obtenidos a nivel ciudad, nos indican que los resultados presentados son referenciales.

Nota 2: La suma de los porcentajes no totaliza el 100% debido a que la información analizada corresponde a respuesta múltiple.

1/incluye por gastos particulares, pago de deuda, paseos, etc.

Fuente: INEI – Encuesta Juventud, Empleo y Migración Internacional 2009.

Un porcentaje importante de estas remesas que vienen al Perú se usan para construcción y compra de viviendas, este dato otorgado por INEI nos confirma que este producto hipotecario tiene espacio para seguir creciendo y otorgar nuevos beneficios a nuestros compatriotas que emigran y ven su sueño hecho realidad de tener un hogar propio.

Con este trabajo de investigación esperamos haber contribuido para obtener un mejor producto bancario, pero principalmente para que nuestros compatriotas no residentes en Perú logren sus principales metas como el de tener una casa propia en nuestro país y por ende mejorar la calidad de vida de ellos y familiares.