



UCASAL
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SALTA

Escuela de Negocios

Maestría en Administración de Negocios

“Desarrollo de una aplicación para la inversión on line en tokens de proyectos de real estate para primera vivienda en la Provincia de Salta”

Trabajo Final de Graduación

Autor: Simone Carrizo, Carolina

DNI: 25.069.907

Directora de Tesis: Mg. Protto, Delfina

2023

Resumen

Enmarcado en la disciplina del MBA el presente trabajo final de graduación tiene como objeto agilizar y acelerar procesos aplicando tecnología, para la inversión on line en tokens de proyectos de real estate para primera vivienda en la Provincia de Salta, de esta manera se simplifica el trabajo de inversores, compradores y vendedores. La aplicación debe contener todos los productos y servicios asociados al real estate de forma ágil y simple, apuntando a que la digitalización de los procesos contribuya con todas las partes involucradas para encontrar soluciones rápidamente, de una manera más transparente.

Introducción

El objeto del presente será descifrar las estrategias que ayuden a determinar que procesos pueden llegar a favorecer en la instrumentación de esta aplicación.

De este modo, desde la mirada del negocio, se aspira a llegar a aplicar todos los conocimientos que promuevan el desarrollo e implementación de esta app.

Como lo ha sancionado la tradición intelectual, el procedimiento más razonable para abordar un tema, asunto u objeto complejo y abarcador consiste en dividirlo en partes más simples, y luego abordar cada una por separado. Técnicamente eso es lo que se llama análisis (Otero,E, 2020).

Al ingresar en la actividad inmobiliaria se puede divisar que la misma promueve el dinamismo económico y el desarrollo local, es aquí donde se encuentra un espacio interesante para desplegar herramientas conceptuales y prácticas que pueden potenciar el valor y las funciones de esta aplicación.

En este trabajo se buscará reconocer los elementos relevantes que contiene este servicio, público objetivo y destinatario para quien está realizada la propuesta. Para ello se realizará en una primera etapa un diagnóstico para comprender la situación actual de la provincia como receptora del servicio ofrecido planteándose los objetivos que se quieren alcanzar. En una segunda etapa, denominada de aplicación, utilizando como base la información obtenida, se plantearán los principales procesos que deben llevarse a cabo para instrumentar y poner en funcionamiento la aplicación.

Índice

CAPÍTULO I.....	6
1. Tema.....	6
2. Justificación Del Tema.....	6
3. Relevancia.....	9
4. El Problema De Investigación.....	9
5. Objetivos.....	10
CAPÍTULO II.....	11
6. Marco teórico.....	11
6.1. Dificultad de acceso al sistema financiero formal.....	11
6.2 Indec.....	12
6.3 Políticas públicas para el acceso a la vivienda.....	13
6.4. Nuevo perfil del inversor.....	17
6.5. Estrategias de inversión inmobiliaria.....	18
6.6. La tokenización de activos como nueva tendencia.....	22
6.7. Tokenización de inmuebles.....	22
7.0 Análisis del sector.....	24
7.1. Innovación y tecnología. Identificación del producto.....	24
7.2. Tokenización de activos.....	25
8.0. Análisis del entorno general.....	26
8.1. Análisis interno.....	27
8.2. Análisis del entorno competitivo.....	28
8.3. Etapa de adecuación.....	28
9.0. Análisis de Mercado.....	29
9.1. Variables existentes en el mercado inmobiliario.....	29
9.2. Ciclo económico inmobiliario.....	29
9.3. Política monetaria.....	30
9.4. Disponibilidad de crédito.....	31
Requisitos.....	31
9.5. Política fiscal – carga impositiva.....	37
9.6. Valor del tipo de cambio.....	37
9.7. IPC – variación - inflación.....	38
9.8. Distribución de ingresos.....	38
10.0. Alternativas de inversión en Salta.....	39
CAPÍTULO III.....	41

11.0. Diseño metodológico.....	41
11.1. Paradigma	41
11.2. Tipo de investigación	41
11.3. El tipo de estudio	41
11.4. Tipo de Metodología	42
11.5. Población y muestra.....	42
11.6. Consideraciones éticas y legales.....	43
CAPÍTULO IV	44
12.0. Presentación de resultados.....	44
13.0 Implementación y puesta en marcha de la aplicación	50
13.1 Pasos necesarios para crear la aplicación	50
13.2. Comercialización de la aplicación.....	51
14.0. Búsqueda, planeación y adquisición de la primera vivienda.....	52
15.0 Propuestas de precios y terrenos a modo de referencia.....	53
15.1 Precio m ² de edificio.....	53
15.2 Precio metro ² vivienda tipo Fonavi	54
15.3 Proyección	56
16.0 Requisitos	57
17.0. Creando la app que dará vida a nuestro proyecto.....	58
18.0. Conclusión.....	59
Bibliografía.....	60
Anexos	62

CAPÍTULO I

1. Tema

“Desarrollo de una aplicación para la inversión on line en tokens de proyectos de real estate para primera vivienda en la Provincia de Salta”.

2. Justificación Del Tema

Producto de la pandemia y las condiciones socio económicas de muchos argentinos, el tema del déficit habitacional en Argentina volvió a instalarse en la sociedad. ¿Quién es responsable sobre la actual situación habitacional?

Desde Techo, organización presente en toda Latinoamérica y que busca superar la situación de pobreza que viven actualmente miles de personas, revelaron en un estudio realizado en febrero de 2022 que en el marco de la pandemia Covid 19 los problemas que había en asentamientos populares se acentuaron y la crisis en la que ya estaban se profundizó notablemente. Durante un relevamiento que se realizó, a más de la mitad de los vecinos entrevistados se les redujo el salario y tuvo problemas para obtener comida y acceder al agua potable¹

Según datos del Gobierno Argentino actualmente hay un déficit habitacional cercano a los 3.8 millones de hogares. Cuando se habla de déficit habitacional se refiere a necesidades habitacionales insatisfechas dentro de una determinada población.

Estos 3,8 millones de hogares sufren necesidad habitacional si tomamos en cuenta el déficit cuantitativo (necesidad de un nuevo hogar) como el déficit cualitativo (falta de servicios básicos, como luz, agua corriente y comodidades mínimas)².

Esta deficiencia está directamente relacionada con el recorte presupuestario. Si se toma como punto de partida el 2001, 2.600.000 de hogares tenían necesidades habitacionales insatisfechas según el Centro de Implementación de Políticas Públicas para

¹ Techo Noticias (<https://techo.org/el-covid-19-en-los-asentamientos-populares/>)

² Argentina nuestro país (<https://www.argentina.gob.ar/pais>)

la Equidad y el Crecimiento (CIPPEC). Para 2010, el número aumentó a 3 millones de los cuales dos millones necesitaban mejorar o completar su vivienda y un millón requería una nueva vivienda.

Gradualmente el número fue creciendo a 3,5 millones en 2018 y en 2020, llegó a la cifra de 3,8 millones de familias.

A nivel nacional, el derecho al acceso a la vivienda digna es reconocido en el artículo 14 de la Constitución. Las inversiones en las políticas públicas de vivienda están aisladas de las necesidades de la población ya que se deben construir viviendas y prever cómo la población puede llegar a ellas y mantenerlas.

Otra problemática actual es el alquiler de viviendas que representan casi un 20% de la población argentina.

De acuerdo a un estudio reciente del Departamento de Investigaciones de la Fundación de Estudios para Desarrollos Inmobiliarios (FEDI), en la Argentina hay 12.2 millones de hogares y el 16% de estos pertenecen a viviendas alquiladas, lo cual equivale a dos millones de familias. Aún estarían faltando tres millones de viviendas para satisfacer las necesidades habitacionales de la población. Este déficit se incrementa a un ritmo de 36 mil viviendas por año, aproximadamente³.

De acuerdo al arquitecto Marcelo Satulovski, director de FEDI, *"el problema no es nuevo. Ya en los años ochenta se hablaba de unos tres millones de déficit. En números totales, el cuadro mostró leves mejoras en la comparación 1980/2001. Sin embargo, de acuerdo al Censo 2010, Argentina tiene hoy en día un déficit habitacional de 3.5 millones de viviendas. Más de dos millones de familias habitan viviendas deficitarias y otro 1.3 millones atraviesan situaciones de hacinamiento. Las condiciones deficitarias alcanzan así al 28% de los hogares. Al mismo tiempo, año tras año, el saldo entre la cantidad de nuevas familias y las nuevas viviendas construidas viene siendo negativo. Si bien en los últimos años PRO.CRE.AR generó cierta dinámica diferente a la de la década 2001/10, no es menos cierto que a partir de 2011 la producción privada se fue contrayendo año a año"*⁴.

³ (<https://www.fedi.org.ar/>)

⁴ Informe déficit habitacional en Argentina

(https://www.infobae.com/2015/06/05/1733496-informe-deficit-habitacional-la-argentina/?gclid=EAIaIQobChMIvM6t67Ti-gIVCkeRCh0JswpsEAAYASAAEgLIGPD_Bw)

La oferta de inmuebles para alquilar se reduce permanentemente. En muchos casos, el alquiler se realiza en dólares. En cuanto al mercado de alquileres es un mercado con una carencia de regulación por parte del estado. La ley de alquileres N° 27551 debe ser modificada por el Congreso de la Nación y lleva ya más de un año de retraso su tratamiento.

Otro punto que no está regulado es el suelo para construir. Nos referimos al costo de la tierra sin tener en cuenta la construcción de la vivienda. El suelo está conformado por el lote y por la localización. La localización no es solo la ubicación del lote sino también incluye la accesibilidad del mismo y el acceso a bienes y servicios básicos. El precio del suelo muchas veces deja fuera del mercado a mucha gente.

Un informe relevado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec), que se dio a conocer en el mes de julio de 2022, reveló que casi la mitad -49,1 por ciento- de las personas en el país no accedieron, durante el primer semestre de este año, a servicios públicos esenciales como agua, gas y cloacas. Estos son datos relevados por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) en 31 conglomerados urbanos⁵.

En la provincia de Salta el déficit habitacional es muy grande. El Estado no puede solucionar todo. Es necesario encontrar una solución que, a mediano-largo plazo brinde una posibilidad alterna.

La demanda de viviendas es una problemática que necesita pronta respuesta y se torna preocupante ante la cantidad de salteños que necesitan adquirir su propia casa.

Existen carencias de políticas sobre el hábitat, desarrollo territorial, suelo y vivienda. Hay que entender que el acceso a la vivienda no representa solo cuatro paredes y un techo. Se debe comprender que significa una vivienda digna. Y esto también implica condiciones de infraestructura y habitabilidad, como el acceso a servicios mínimos e indispensables.

Como sociedad debemos pensar con sentido estratégico a mediano y largo plazo; pensando en el desarrollo de nuestras ciudades y su gente; para afrontar problemáticas que, es claro que no llevarán un par de años sino, varias décadas.

⁵ Indec Informa
(https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/publicaciones/indecinforma/indec_informa_07_22.pdf)

Todo depende de nuestra capacidad como sociedad para construir acuerdos en cuanto a metas. Se deben crear políticas que se apliquen de manera sostenible y sustentable.

El proyecto tiene por finalidad agilizar y acelerar procesos de compra-venta de tierras e inmuebles aplicando tecnología. De esta manera se simplifica el trabajo de inversores, compradores y vendedores, teniendo la oportunidad de comparar precios, tasas de interés y toda la información relevante que se encuentre disponible en el mercado inmobiliario.

La aplicación debe contener todos los productos y servicios asociados al real estate de forma ágil y simple, apuntando a que la digitalización de los procesos contribuya con todas las partes involucradas para encontrar soluciones rápidamente, de una manera más transparente.

3. Relevancia

El presente estudio permitirá, con la efectiva implementación de una aplicación, la captación de fondos de inversores, ávidos de lograr una rentabilidad mediante la diversificación de sus fondos, sumando una contribución social colateralmente. Por otra parte, y en el ámbito de la persona que desarrolle los proyectos inmobiliarios, generar una nueva unidad de negocios que aporte a la actividad económica del emprendimiento.

4. El Problema De Investigación

El problema central de la investigación radica en la alta deficiencia habitacional que hay actualmente en la Provincia de Salta y la escasa posibilidad que tienen las personas de encontrar financiamiento para acceder a su primera vivienda.

A tales efectos se cuestionará respecto a:

- ¿Cuál es el segmento de la población económicamente activa que demanda su primera vivienda?
- ¿Qué opciones de financiamiento existen actualmente para acceder a una primera vivienda?
- ¿Existe inversores interesados en participar?

- La implementación de una APP ¿facilitaría la captación de inversores?
- ¿Cuál sería el impacto social y económico de acceder a financiamiento para primera vivienda?
- ¿Qué otros actores se podrían ver beneficiados con la llegada de estos productos y servicios?

Estas preguntas se respondieron a partir de una investigación exploratoria.

5. Objetivos

Objetivo General

Definir los beneficios, tanto para las personas que quieran acceder a su primera vivienda como para los inversionistas, de la implementación de una APP que permita invertir en tokens inmobiliarios.

Objetivos Específicos

- Identificar las necesidades actuales de vivienda
- Establecer los montos necesarios de financiamiento y su correspondiente forma de devolución
- Evaluar la rentabilidad y forma demandada por los potenciales inversores

CAPÍTULO II

6. Marco teórico

6.1. Dificultad de acceso al sistema financiero formal

En la República Argentina, el derecho al acceso a la vivienda digna es reconocido en el artículo 14 de la Constitución Nacional.

Según el Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento (CIPPEC) actualmente 3.800.000 hogares tienen necesidades habitacionales insatisfechas.

Esta situación empeora año tras año, ya que este déficit se mantiene desde el 2001.

La crisis que sufren los argentinos para adquirir una vivienda sigue sin encontrar solución. La recesión y la falta de crédito accesible impide vislumbrar una solución.

Los obstáculos para acceder a un crédito hipotecario se incrementaron a partir del segundo trimestre del 2018, conforme datos suministrados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, tanto por el incremento de la tasa de interés como la devaluación del peso, teniendo en cuenta que el mercado inmobiliario suele fijar los precios de compraventa en dólares⁶.

Este desfase entre ingresos bajos en pesos, los valores "inalcanzables" de las propiedades en dólares y un cepo cambiario que genera numerosos obstáculos para las transacciones en moneda extranjera, generan que los bancos no tengan alguna ecuación posible para que les cierre los números y brindar financiamiento para el acceso a la vivienda.

Al observar los datos que arroja el Banco Central en base al otorgamiento de créditos bancarios, se evidencia que los montos otorgados para préstamos hipotecarios, en dólares, se encuentran en niveles mínimos históricos. Muy similares a los registrados en la última gran crisis económica que afrontó la Argentina a inicios de 2002.

Durante 2012 a 2015 se favoreció el acceso a la vivienda a través de programas sociales, relegando al crédito a través de entidades financieras.

⁶ Dirección General de Estadísticas y Censos
(https://www.indec.gov.ar/ftp/cuadros/publicaciones/indecinforma/indec_informa_07_22.pdf)

Años más tarde, entre 2017 a 2018, el acceso a la vivienda se realizó a través de los créditos UVA, cuya actualización del capital se sustenta por medio de la inflación.

Al encontraros con una inflación alta que licua los ingresos y las cuotas en pesos, el precio de las propiedades en moneda estadounidense y la escasez de financiamiento magnifican el grave problema que existe actualmente.

En una Argentina en dónde el 37% del salario se destina a satisfacer las necesidades más básicas, "es imposible que haya fondos de capital fruto del ahorro"

6.2 Indec

El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) es un organismo público desconcentrado de carácter técnico, dentro de la órbita del Ministerio de Economía de la Nación, que ejerce la dirección superior de todas las actividades estadísticas oficiales que se realizan en la República Argentina.

Su creación y funcionamiento están reglamentados por la Ley N° 17.622, los decretos 3110/70 y 1831/93 y la Disposición INDEC N° 176/99. En este marco, sus responsabilidades son: implementar la política estadística del Estado argentino; estructurar y conducir el Sistema Estadístico Nacional (SEN); diseñar metodologías para la producción estadística; organizar y dirigir los operativos estadísticos de infraestructura; elaborar indicadores básicos e información social, económica, demográfica y geográfica⁷.

La información que produce el INDEC es una herramienta básica para la planificación de políticas públicas, así como para las investigaciones y proyecciones que se realizan en los ámbitos académico y privado.

La colaboración y el aporte de información primaria por parte de la ciudadanía y otros actores son fundamentales en la producción estadística. Ya que los datos individuales son confidenciales y se encuentran resguardados por la normativa relativa al secreto estadístico, los resultados son publicados siempre en compilaciones de conjunto.

⁷ Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina
(<https://www.indec.gob.ar/indec/web/Institucional-Indec-QuienesSomos>)

Dado que el INDEC adhiere a la política de datos abiertos, los resultados de su trabajo son puestos al alcance de todos los usuarios de manera simultánea y en diferentes formatos para facilitar su acceso.

Según datos obtenidos del último informe del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del mes de agosto de 2022 el indicador que muestra la evolución del sector tomando como referencia los consumos aparentes de insumos requeridos en la construcción, ISAC, Indicador sintético de la actividad de la construcción (ISAC) muestra un ascenso del 22% respecto a igual mes de 2021.

El indicador sintético de la actividad de la construcción (ISAC) muestra la evolución del sector tomando como referencia los consumos aparentes de insumos requeridos en la construcción. Para el cálculo del ISAC se consideran, en términos de volumen físico, los insumos: "Asfalto", "Cales", "Cemento portland", "Grifería", "Hierro redondo y aceros para la construcción", "Hormigón elaborado", "Ladrillos huecos", "Mosaicos graníticos y calcáreos", "Pinturas para la construcción", "Pisos y revestimientos cerámicos", "Placas de yeso", "Sanitarios de cerámica", "Tubos de acero sin costura", "Vidrio plano para la construcción" y "Yeso"⁸.

Este incremento aumenta las expectativas del sector con respecto al nivel de actividad esperado para el primer semestre tanto para las obras privadas como públicas.

6.3 Políticas públicas para el acceso a la vivienda

A continuación, se realizará un breve análisis retrospectivo sobre la política habitacional.

Se tomarán como períodos de análisis las presidencias de Néstor Kirchner y Cristina Fernández (2003-2015), la presidencia de Mauricio Macri y por último el actual mandato de Alberto Fernández.

Durante el período iniciado en 2003 se buscan dos objetivos entrelazados entre sí, fortalecer el proceso de reactivación económica y mermar el déficit habitacional, solicitando la participación de organizaciones sociales de desocupados que se convertirán en cooperativas de trabajo. Así, las cámaras empresariales de la construcción, el gremio

⁸ INDEC Informa Año 27, n°07 Julio 2022
(https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/publicaciones/indecinforma/indec_informa_07_22.pdf)

de trabajadores de la construcción (UOCRA) y las organizaciones sociales fueron los principales actores de esta política. Diversos programas fueron encuadrados dentro del Plan Federal de Viviendas. De esta forma se creó el Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios para centralizar la planificación, ejecución y control de toda la obra pública.

Según datos oficiales de la Subsecretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda (SSDUyV), hasta el 31 de julio de 2014, la cifra de soluciones habitacionales (terminadas, en ejecución y a iniciar mediante los diferentes programas y subprogramas) alcanzaba 1.186.255. Esta cantidad de soluciones benefició de manera directa a algo más de 5.338.000 de destinatarios. También implementó la Política Federal de Vivienda (PFV) que agrupó los siguientes programas: Caritas – Promhib – Prosofa – Propasa – Techo Digno – Urbanización de Villas y Asentamientos Precarios – Integración Socio comunitaria – Vivienda y Mejoramiento del Hábitat de Pueblos Originarios y Rurales – Promeba – Mejor Vivir⁹.

A su vez, en este período se dio continuidad a los programas financiados por los organismos internacionales de crédito de la década anterior, pero estimulando su participación en el financiamiento hacia sectores con capacidad de ahorro a través de créditos hipotecarios.

Es así como, en 2012 se lanzó el PROCREAR, el cual para 2014 mostraba 76.050 obras en ejecución y 45.989 unidades concluidas.

En este ciclo hallamos un Estado activo en intervención con respecto a la regulación del precio de la tierra/vivienda y de las condiciones de vida urbana en términos de infraestructura, conectividad y equipamiento comunitario. Se destaca la calificación de la ONU sobre los resultados obtenidos en 2010: “Argentina, Colombia y la República Dominicana fueron los países latinoamericanos que lograron más avances al reducir en un tercio la proporción de habitantes en las villas miseria en la última década” (Estado de las Ciudades del Mundo 2010-2011, ONU-Hábitat).

⁹ Gobierno de la Provincia de Buenos Aires Noticias
(https://www.gba.gob.ar/historialdenoticias2021?type_1=All&combine=)

Período 2015-2019

Durante este período se dio un giro radical en la política habitacional del anterior gobierno. Se inició un proceso de apertura de la economía, reducción de retenciones, eliminación de subsidios a los servicios públicos, trasladando la inversión del Estado hacia el circuito financiero.

Esta impronta macroeconómica del país tuvo su impacto en la política habitacional de la gestión, que se refleja principalmente en el cambio del enfoque desde el cual se intervendrá en la política habitacional del país, pasando de estar dentro del Ministerio de Planificación Federal Inversión Pública y Servicios (disuelto), a formar parte de dos Secretarías dentro del Ministerio del Interior (Secretaría de Vivienda y Secretaría de Infraestructura Urbana).

Se generaron nuevas condiciones políticas para la asociación pública-privada, la apertura de mayor participación de organismos financieros internacionales como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la reforma al programa dirigido a la clase media (PROCREAR). Se produjo una ampliación de la participación del capital financiero e inmobiliario en la problemática habitacional. Se abandonó el alto grado de subsidio que tenía la producción de la vivienda social en la etapa anterior para los sectores de bajos y medianos ingresos.

La organización CIPPEC (Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento) en uno de sus informes menciona que, entre 2017 y 2018, los recursos económicos a disposición para los institutos encargados de la construcción de la vivienda (IPV) disminuyeron en un 24%. Esta decisión política limitó y contrajo las respuestas que los gobiernos provinciales y municipales podían dar a las demandas de su población, ya que en gran medida los organismos locales dependen de los recursos del Estado Nacional para la ejecución de obra pública a gran escala.

Se eliminaron los programas destinados a la construcción de viviendas por medio de cooperativas. Desde el inicio de esta gestión se solicitó como condición para la ejecución de los proyectos, una contraparte del 30% del total de cada proyecto, limitando la ejecución de la obra pública ya que las Unidades Ejecutoras Provinciales y Municipales en general no cuentan con ese margen para ingresar a la financiación. Esta situación se agravó en el año 2018 cuando a raíz de haber acudido al Fondo Monetario Internacional (FMI) en búsqueda de financiamiento, el Estado Nacional delegó en provincias y

municipios la gestión y administración de préstamos internacionales para la ejecución de obras, lo que culminó en una significativa disminución de la intervención pública en la problemática habitacional.

Los asentamientos y villas de emergencia retomaron su ritmo creciente a lo largo del país, profundizando el déficit habitacional en su carácter cuantitativo y cualitativo.

2019- actualidad

Actualmente, el Ministerio de Desarrollo Territorial y Hábitat lleva adelante diversos programas de solución habitacional para estratos sociales de ingresos medios y bajos.

Entre los más destacados podemos mencionar el programa Casa Propia y la continuación del programa Procrear II con sus diversas líneas de acceso, que financian, dentro de un complejo, ya sea la compra, la construcción o la infraestructura. Por otra parte, Casa Activa se encuentra dirigido a la tercera edad

A su vez, se cuenta con herramientas jurídicas como la Ley 27.453 que prioriza la urbanización de los barrios populares censados por el Registro Nacional de Barrios Populares (RENABAP) y que permitirá la radicación en condiciones de un hogar digno en barrios postergados.

Según estimaciones de la Subsecretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda de la Nación (desde marzo de 2018, Secretaría de Vivienda), en nuestro país el déficit habitacional es de 3,8 millones de viviendas. Entre las viviendas afectadas, 2,2 millones son viviendas deficitarias, 1,1 millones son de hacinamiento semi-crítico y 0,2 de hacinamiento crítico¹⁰.

La problemática de acceso a la vivienda requiere que se apresure la obtención de tierras mediante diversos mecanismos legales y de mercado, la coordinación y acuerdo entre quienes facilitan la infraestructura para la posterior construcción de vivienda por parte del Estado, y la urgencia de controlar los precios de alquileres. Por último, es fundamental retomar una política habitacional dinámica, con el consiguiente afianzamiento de mecanismos destinados a la cobertura de derechos, como lo es el acceso a una vivienda digna.

¹⁰ Gobierno de la Provincia de Buenos Aires Portal de Servicios (<https://portal.gba.gob.ar/web/portal/>)

6.4. Nuevo perfil del inversor

Un inversor es una persona o empresa que desea destinar su dinero a la adquisición de bienes raíces.

Existen diferentes tipos de inversores:

6.4.1. Bancos:

Son las instituciones financieras más conocidas en la actualidad. Analizan distintos parámetros, definiendo la cantidad de capital disponible para el préstamo, que financiará la compra de una propiedad determinada. Adquieren los riesgos a cambio de tasas de interés e hipotecas sobre las propiedades.

6.4.2. Banca de Inversión Inmobiliaria (REIB):

Está conformada por un grupo industrial inmerso en la División de banca de inversión de un banco de inversión. Se especializan en el asesoramiento de empresas inmobiliarias, en todo lo referente a transacciones estratégicas: Fusiones y Adquisiciones, desinversiones y servicios de capital, incluidas las deudas y el capital y otros tópicos afines.

Entre sus clientes principales se encuentran innumerables tipos de empresas y firmas inmobiliarias; fidecomisos de inversión de desarrolladores inmobiliarios, alojamiento, centros de juegos como los casinos, y los fidecomisos de inversión inmobiliaria (REIT) por sus siglas en inglés. Aunque la REIB no invierte en propiedades, se califica como inversor porque influye directamente en las operaciones de venta y adquisición de propiedades, mediante las asesorías y devenga altos dividendos a través de ellas.

6.4.3. Inversores ángeles:

Personas de grandes patrimonios económicos que invierten en emprendedores, generalmente, a cambio de una participación accionaria. Además del capital financiero, aportan sus conocimientos empresariales o profesionales adecuados para el desarrollo de la sociedad en la que invierten. Las inversiones ángel son normalmente la segunda ronda de financiación para *start-ups* de alto potencial de crecimiento. Seleccionan sus proyectos de inversión valorando el plan de negocio que le presentan los emprendedores de acuerdo con sus criterios personales de inversión.

En la Argentina, existen inversores ángeles y están nucleados en la Asociación Argentina de Capital Privado, Emprendedor y Semilla (ARCAP) y en el Observatorio Latinoamericano de Financiamiento a Emprendedores de la Universidad Austral.

6.4.4. Capitalistas de riesgo:

Los capitalistas de riesgo inmobiliario realizan préstamos a empresas para desarrollos inmobiliarios y adquisición de propiedades. Las nuevas empresas, deben demostrar un alto potencial de crecimiento en la industria inmobiliaria para acceder a los capitalistas de riesgo y su financiamiento. Generalmente el capital proviene de grandes inversionistas, bancos de inversión, y cualquier otra organización financiera que realice negocios inmobiliarios.

6.4.5. Inversores personales:

Personas con el capital suficiente como para realizar préstamos.

6.4.6. Inversores inmobiliarios:

Compran activos inmobiliarios con la intención de obtener ganancias, ya sea a través de inversiones a corto o largo plazo.

6.4.7. Fondo de cobertura:

Es un tipo de inversión con una mega estructura comercial que incorpora capital de múltiples inversionistas y los invierte en valores. A diferencia de los fondos mutuos, los fondos de cobertura asumen más riesgos y su apalancamiento no está limitado por reguladores oficiales. Los Fondos de cobertura inmobiliaria, invierten en empresas que cotizan en la bolsa de valores, como los fondos mutuos o fidecomisos de inversión inmobiliaria (REIT). También utilizan su inversión en la compra de bienes raíces reales, generalmente de bajo rendimiento.

6.5. Estrategias de inversión inmobiliaria

Se obtienen muchos beneficios al invertir en bienes raíces y estos cambian dependiendo del objetivo de cada inversor.

Es importante conocer las principales estrategias de inversión inmobiliaria, ya que éstas permitirán evaluar las posibilidades de generar ganancias a corto, mediano y largo plazo. Algunas de ellas se detallan a continuación.

6.5.1. Desarrollo inmobiliario:

Es la actividad de gestión y coordinación de distintos agentes y actividades involucradas para la creación de un inmueble, bien raíz, con el fin de satisfacer una necesidad de vivienda.

Para el progreso de esta clase de proyectos se debe seleccionar desde un terreno para construir, obtener los permisos legales, tener planos aprobados por las autoridades correspondientes, conseguir y preparar los materiales a utilizar, incluso desarrollar un modelo previo en 3D para que futuros inversionistas se interesen por él.

- Corporativo (renta, alquiler o venta de oficinas)
- Comercial (renta, alquiler o venta de locales comerciales)
- Residencial (venta de viviendas unifamiliar y multifamiliar)
- Industrial (renta, alquiler o venta de fábricas, parques industriales)
- Uso mixto (renta, alquiler o venta de oficinas, comercios y viviendas)

6.5.2. Fideicomisos de inversión inmobiliaria (REIT):

En esta estrategia se comparte la carga de responsabilidad financiera. Los REIT, permiten tener bienes raíces comerciales sin poseer edificios de oficinas físicas, centros comerciales, departamentos. Estos fideicomisos poseen propiedades para generar ingresos. Mediante la compra de acciones, el inversor participa en las ganancias por venta de propiedades o en los ingresos por alquiler de ellas.

Este instrumento es ideal para crear y desarrollar emprendimientos en bienes raíces con capital de terceras personas.

Un fideicomiso se compone de tres elementos, los cuales se describen a continuación:

6.5.2.1. Fideicomitente o fiduciante

Es quien aporta los fondos para comprar un terreno y cubre el costo que involucre la obra. Los fiduciantes establecen la finalidad del fideicomiso, que puede ser muy diversa, pero siempre cumpliendo las leyes públicas.

Esta flexibilidad permite que sea un medio eficaz y seguro para alcanzar los objetivos de las partes involucradas.

En algunos casos, los fiduciantes pueden poseer los mismos o diferentes bienes para aportar, en este caso el fideicomiso es útil de la siguiente forma:

La persona A y la B son copropietarios de un inmueble y requieren mayor capital para la construcción de una obra. Ambos transmiten la propiedad al fiduciario en un fideicomiso para garantizar recibir un crédito proveniente de un tercero.

En otro ejemplo, A puede poseer un lote industrial y la persona B tiene el capital. Ambos pueden unir esfuerzos para construir unas bodegas y después venderlas para dividir el dinero obtenido en los porcentajes acordados. Aquí, un fideicomiso es muy útil para lograr el objetivo de manera legal y transparente.

6.5.2.2. Fiduciario

Recibe el capital para efectuar la construcción de la obra y la inscribe a su nombre temporalmente con determinadas condiciones.

A diferencia de cualquier otro dueño que puede disponer de sus bienes como le plazca dentro de lo establecido por la ley, el fiduciario únicamente puede destinar los bienes a los fines que se establecieron en el fideicomiso.

6.5.2.3. Fideicomisario o beneficiario

Es la persona física o moral que recibe los dominios, es decir, son los que reciben el inmueble edificado con base en las características solicitadas. En ocasiones, el beneficiario puede ser el mismo fideicomitente.

El fideicomiso de inmueble sirve para la adquisición de una propiedad, al mismo tiempo que se crea un instrumento legal que permite solucionar los posibles conflictos que pudieran presentarse.

Además, este tipo de contrato ofrece ventajas, las cuales mencionamos a continuación:

- Menores costos de ejecución en proyectos de construcción.
- Patrimonio separado del personal, por lo que no se puede embargar.
- Brinda seguridad jurídica.

- Genera confianza a los inversores que participan en el proyecto.
- Los derechos fiduciarios pueden negociarse entre las partes.
- Es el vehículo idóneo para la inversión en todo tipo de desarrollos inmobiliarios

6.5.3. Plataformas de inversión inmobiliaria en línea:

Recurso digital para organizar y centralizar el trabajo de un agente o agencia de bienes raíces.

Actualmente, para acceder a estas plataformas hay que tener una conexión a internet y el servicio contratado con un proveedor tecnológico.

En estas plataformas se cumplen ciertas características de funcionalidad que varían según el desarrollador o proveedor. No obstante, las más novedosas y tecnológicas pueden centralizar la información en un mismo lugar

Asimismo, suelen ser multiusuario y multidispositivo. También, incorporan tecnología en la nube para el acceso y actualización de la información en tiempo real.

Las mejores plataformas inmobiliarias permiten la comunicación interna o externa con colegas y otras agencias. Son muchas las funciones que cumplen, pero, sobre todo, permiten llevar el negocio al mundo digital, lo que es clave para ser más ágiles, productivos y llegar a los clientes, prospectos y aliados por los canales adecuados.

Existen procesos relacionados con las ventas y el marketing que se gestionan y optimizan mediante la plataforma inmobiliaria. Por ejemplo, se consolida una base de datos que puede segmentarse por diferentes criterios para la ejecución de estrategias exitosas en el embudo de ventas.

Entre las principales ventajas de tener una plataforma inmobiliaria está la de centralizar la información. Esto mejora la visión del negocio, ahorra tiempo y te permite ver con mayor claridad oportunidades.

A su vez, facilita estrategias exitosas centradas en el cliente. También, facilita una atención consistente y entrega los beneficios de que el cliente confíe en tu gestión y te prefiera.

Con la ayuda de la plataforma inmobiliaria es más sencillo sistematizar procesos y tareas repetitivas, tales como envíos, comunicaciones, agendamiento de citas y más

Asimismo, sobre esta data se pueden ejecutar acciones personalizadas para mejorar la relación con los clientes. Es el caso de publicaciones asertivas, envíos de información y documentos, entre otros.

6.5.4. Inversión en ejecución hipotecaria:

Es una forma rápida y directa para que los inversores inmobiliarios obtengan propiedades en buenas condiciones a bajo costo. La propiedad hipotecada debe ser vendida, para satisfacer las reclamaciones del capital invertido por el acreedor hipotecario. El sobrante se adjudica al deudor hipotecario. La inversión en ejecución hipotecaria se refiere, al proceso de inversión de capital en la venta pública de una propiedad hipotecada, después de la ejecución hipotecaria del préstamo garantizado por esa propiedad.

6.6. La tokenización de activos como nueva tendencia

Tokenización deriva de la palabra token que significa objeto perceptible por los sentidos, puede ser físico o digital y tiene valor en determinado contexto, aunque su propia materialidad no contenga ese valor en sí.

La tokenización es la transformación y representación de un activo u objeto dentro de una base de datos digital que funciona como un libro donde se registran operaciones de compra-venta o cualquier otro tipo de transacción. Esta operación permite representar digitalmente cualquier aspecto de la realidad en una blockchain o base de datos que reúne y almacena información con la cual se pueden hacer transacciones seguras entre personas en todo el mundo sin necesidad de intermediarios.

6.7. Tokenización de inmuebles

Tokenización significa digitalizar un activo determinado de manera que el token (que podría considerarse la representación virtual de un bien mediante blockchain) sea representativo de ese bien. El token sería, por lo tanto, una unidad de valor que ha sido emitida por una entidad privada. La particularidad de los tokens es que gracias a su criptografía (protección de información mediante algoritmos) se puede acreditar que el propietario sea el único poseedor de un determinado producto.

Cuando pensamos en un inmueble sabemos que las escrituras representan su propiedad. Pues bien, en el mundo digital el token podría representar derechos de explotación de la vivienda o las plusvalías generadas a raíz de su venta.

A la hora de invertir en un inmueble de manera tradicional existen algunas barreras de entrada. Lo primero, contar con el capital suficiente para adquirir ese bien, ya sea para obtener rentabilidad o para venderlo tras su adquisición. Es aquí donde la tokenización rompe con lo establecido, puesto que al tokenizar el activo estás dividiendo el bien (en este caso el inmueble) en participaciones digitales. Gracias a esto se obtiene más accesibilidad y facilidad de transmisión de las propiedades. Con pequeñas participaciones los pequeños ahorradores podrían participar activamente en el sector inmobiliario.

La tokenización de inmuebles también provocaría un impacto respecto a la transparencia del proceso de transmisión de viviendas, ya que los dueños de las propiedades tendrían más facilidades para liquidarlas. Además de esto, los propietarios tendrían la posibilidad de financiar los tokens de sus activos.

Otra característica particular es que las transacciones con tokens no tienen intermediarios ni necesitan de ninguna persona que autorice el proceso. Por lo tanto, la transmisión de los tokens se realizaría de forma similar a una transacción bancaria entre dos particulares. Esto reduciría los costes de la compraventa de inmuebles e incentivaría la automatización de los cambios de registro de propiedad.

Los tokens nos permiten comprar un porcentaje del inmueble. Si un propietario pone en venta los tokens perderá la propiedad del inmueble una vez se haya vendido el 100% de estos. Lo que suele hacerse frecuentemente es que el propietario se guarde un porcentaje para él, de modo que siga obteniendo beneficios con los pagos del alquiler, mientras la gestión del inmueble es llevada a cabo por un gestor autónomo.

Desde diciembre de 2021, las criptomonedas irrumpieron en la cartera de inversión en Argentina no solo para ahorrar, sino para ser aprovechadas en la compraventa de casas, departamentos, lotes y diversos emprendimientos inmobiliarios.

Ya desde abril de 2021, la Cámara Inmobiliaria Argentina (CIA) capacitó a desarrolladoras, constructoras e inmobiliarias para aceptar las nuevas formas de pago con criptomonedas y Bitcoin.

Si se llega a concretar la transferencia en efectivo de manera inmediata y se aprueba la acreditación en la cuenta destino, procede el traspaso.

En lugar de comprar el inmueble con dinero en efectivo, el comprador deposita cripto dólares que están emparejados uno a uno con el dólar y que siempre tienen un valor estable a un dólar. Si el comprador lo hace con Bitcoin, se le pide que venda esa cartera y las transforme en monedas estables.

Si al momento de sellar la operación no hay fluctuación, el monto es el mismo que si estuviera haciendo un pago en efectivo. Por esta razón, según fuentes del sector, no hay límites geográficos para hacer una compra de in inmueble en criptomonedas y los costos son menores.

En la industria del real estate, ya existen compañías que crean tokens que representan propiedades en construcción, y los ponen a la venta para generar liquidez en ese proyecto de bienes raíces; y así comenzar a recaudar capital para continuar la obra.

De esta forma es posible tokenizar una propiedad, pagar en cuotas; o comprar metros cuadrados en proyectos, a modo de crowdfunding, para generar intereses; y hasta pueden acceder a departamentos de pozo.

7.0 Análisis del sector

7.1. Innovación y tecnología. Identificación del producto

“Transformar la energía y las ideas creativas en oportunidades que generen valor. Ese es el reto más importante de toda empresa que aspira a crecer de manera sostenida.”
Dávila Antonio (2022) Dossier Insight p. 12

Actualmente la compra, venta, tasas de interés, bancos y toda transacción inmobiliaria que se realice se encuentra diversificada, haciendo la búsqueda y transacción más difícil y engorrosa.

Con esta aplicación se podrá invertir on line adquiriendo propiedades de manera similar a como se construye un fondo común de inversión, es decir, consiste en representar al bien en tokens, los que poseen derecho de propiedad.

Los cambios habitualmente generan desafíos, y esto también es así para el mercado inmobiliario. Históricamente el mercado inmobiliario ha sido lento a la hora de

asimilar nuevas tecnologías. Esto se debe a varios factores, tales como la falta de liquidez y el movimiento del mercado, la burocracia, tiempo de inversión, etc. Sin embargo, estamos frente a una nueva tecnología inmobiliaria, un fenómeno que puede revolucionar el mercado inmobiliario. Es una tecnología que va a impactar en el mundo de los bienes raíces, Esto abarca desde plataformas de búsqueda y venta de propiedades hasta herramientas de gestión y planificación de construcción.

Las tecnologías de tokenización contienen el potencial de un cambio genuino dentro de la industria inmobiliaria, que hasta ahora carecía de transparencia.

El negocio de bienes raíces está cambiando de manera acelerada. Con la ayuda de tokens los usuarios podrán realizar compras y ventas a través de transacciones simples y seguras, sin tener que pasar por un tercero.

Esta es una tendencia ágil y segura y se puede utilizar de varias formas diferentes.

Se puede realizar la venta de derechos de propiedad, esto sucede cuando una propiedad se vende en forma de token en lugar de una inversión inmobiliaria tradicional.

Permite que cualquier persona participe de proyectos inmobiliarios permitiendo a las personas a ser parte de una industria que para muchos antes estaba vetada.

7.2. Tokenización de activos

La tokenización de bienes inmuebles es un proceso en el que un activo físico, como un inmueble, se convierte en un activo digital.

¿Qué significa tokenización de un inmueble?

Tokenizar un inmueble significa dividirlo en partes más pequeñas que son representadas por tokens, los cuales poseen derecho de propiedad, y registrar los contactos con tecnología blockchain. Cada uno de estos tokens es digitalizado para comercializarse en el universo online.

Este modelo, permite a los inversionistas de cualquier escala participar en oportunidades financieras fraccionadas. Los activos tokenizados ayudan a proporcionar mayor liquidez, mayor visibilidad en los precios, transacciones más rápidas y económicas, más transparencia y accesibilidad

Tokenizar un inmueble en token permite oportunidades de inversión a personas que no tendrían el capital suficiente para adquirir un inmueble completo.

Esta operatoria no solo se hace con viviendas ya construidas. También existen compañías que crean tokens que representan propiedades en pozo, y los ponen a la venta para generar liquidez en ese proyecto de bienes raíces. Es un nuevo modo de financiar el desarrollo.

Se puede tokenizar una propiedad, pagar en cuotas; o comprar metros cuadrados en proyectos, a modo de crowdfunding, para generar intereses; y hasta pueden acceder a departamentos de pozo.

8.0. Análisis del entorno general

Se ha realizado un análisis del contexto general, obteniendo de este análisis la identificación de factores externos que estandarizan su entorno futuro y que pueden llegar a afectar positiva o negativamente el desarrollo del negocio. En base a la información obtenida del análisis se procedió a identificar factores externos que se consideran críticos o claves para el éxito de futuras acciones.

Oportunidades

1. Desarrollo potencial de un producto innovador en el mercado
2. Posicionamiento estratégico inmobiliario
3. Crecimiento de la densidad poblacional. Demanda insatisfecha de viviendas
4. Posibilidad de tokenizar el inmueble para compra parcial.
5. Estrategia inmobiliaria internacional.

Amenazas

1. Cambios del entorno en el posicionamiento inmobiliario.
2. Fluctuaciones en el mercado inmobiliario.
3. Cambio de tendencia en los potenciales compradores.
4. Eventuales modificaciones legales.

A partir de estos factores considerados críticos o claves para el éxito futuro del negocio, se desarrolla la Matriz de Evaluación de factores externos (MEFE), en donde se puede concluir que el desempeño de la estrategia de tokenización de activos se puede calificar como bueno ya que aprovecha las oportunidades del entorno y reduce o

neutraliza en adecuada medida las amenazas o riesgos críticos del mismo. (Anexo 01 Matriz EFE)

8.1. Análisis interno

Se ha realizado un análisis interno de los recursos y capacidades con el fin de identificar factores internos críticos de cara a su inserción en el entorno futuro tipificado por la Matriz EFE. De este análisis se obtuvo valiosa información que ha permitido clasificar sus recursos y capacidades en fortalezas y debilidades respecto de su futuro. En base a la información obtenida del análisis interno, se procedió a identificar “factores internos” que se debe considerar como claves o críticos para el éxito de sus futuras acciones. Dichos factores se detallan a continuación clasificados en Fortalezas y Debilidades:

Fortalezas

1. Transparencia
2. Información total de libre acceso.
3. Se evita la dependencia física para celebrar contratos
4. Reducción de trámites y ahorro de tiempo. Agilidad en los procesos
5. Fácil acceso de los inversionistas al activo y la financiación que pueden llegar a obtener.

Debilidades

1. Desconfianza por lo nuevo
2. Ausencia de un marco regulatorio actual.
3. Falta de conocimiento del producto.
4. Elevado nivel de resistencia y adaptación al cambio.
5. Falta de experiencia.

A partir de los factores internos críticos o claves seleccionados para el éxito futuro de la aplicación, se desarrolló la Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI), donde se puede concluir que el proyecto se encuentra en una situación de fortalecimiento interno

con ventajas competitivas que mitigan las debilidades que pueda llegar a tener con respecto al contexto actual. (Anexo 02 Matriz EFI)

8.2. Análisis del entorno competitivo

La aplicación para la inversión on line en tokens de proyectos de real estate para primera vivienda será desarrollada para su implementación en la Provincia de Salta. Se ha realizado un análisis de su situación interna con el fin de identificar factores claves o críticos que faciliten identificar su posible situación competitiva.

A partir de este análisis se han identificado los siguientes factores claves para competir.

1. Innovación
2. Transparencia
3. Confianza de los inversores
4. Trayectoria en el mercado
5. Accesibilidad financiera

8.3. Etapa de adecuación

Se ha analizado el entorno general y del sector al que pertenece su actividad para determinar las oportunidades y las amenazas que puedan afectar su funcionamiento futuro. Asimismo, se ha analizado y determinado sus fortalezas y debilidades más importantes en relación a su futuro entorno, información que también le ha permitido definir su perfil competitivo. De estos análisis se obtuvo valiosa información contenida en las Matrices EFE y EFI la que facilita construir la siguiente matriz de adecuación F.O.D.A. y formular posibles opciones estratégicas (Anexo 03 Matriz FODA)

Luego de haber obtenido los resultados de los diferentes análisis realizados se llega a la conclusión que es factible realizar la aplicación con éxito manteniendo una conducta de información transparente y marcos regulatorios que amparen la seguridad del inversor.

9.0. Análisis de Mercado

9.1. Variables existentes en el mercado inmobiliario

Para poder entender al mercado inmobiliario se deben conocer las diferentes variables que posee, identificando sus diferentes elementos y comprendiendo la mecánica del mercado actual.

En la actualidad podemos mencionar entre otros:

- Ciclo económico inmobiliario
- Política Monetaria
- Disponibilidad de crédito
- Política Fiscal: Carga impositiva
- Política Cambiaria: Valor del tipo de cambio
- Inflación
- Distribución del ingreso
- Alternativas de inversión

9.2. Ciclo económico inmobiliario

El ciclo del mercado de la vivienda está estrechamente vinculado a la economía general.

Se compone de cuatro fases principales: recuperación, expansión, hiper oferta y recesión. Esto implica que, históricamente, nunca ha habido un período de expansión sostenida o hiper oferta sin una eventual recesión, seguida de una recuperación.

9.2.1. Recuperación:

Identificar esta fase es complicado, ya que se pueden seguir sintiendo los efectos de la recesión. Uno de los signos es encontrar propiedades de valor por debajo del mercado que puedan llegar a encontrarse en dificultades financieras.

9.2.2. Expansión:

Economía en alza, crecimiento de empleo y mayor demanda en la compra de viviendas. En esta fase se recupera la confianza en la economía. Se genera mayor demanda. Sube el valor de las propiedades en el mercado.

9.2.3. Hiper oferta:

Durante la fase de expansión, tanto los inversores como los desarrolladores se deben asegurar de que la oferta satisfaga una demanda creciente. Inevitablemente, llegará un punto de inflexión en el que la oferta comenzará a exceder la demanda, ya sea por demasiado inventario en el mercado o debido a un cambio repentino en la economía a través del cual la demanda retrocede.

9.2.4. Recesión:

Durante la fase de recesión, la oferta supera la demanda por un amplio margen, y los propietarios sufren altas tasas de desocupación.

Actualmente la Argentina se encuentra en fase de recuperación luego de la crisis sufrida en 2018 y la pandemia de Covid 19 desde 2020.

Desde Cucis (Colegio único de corredores inmobiliarios de Salta) estiman que el comportamiento de la compraventa de inmuebles estará determinado por el tipo de cambio, la inflación y el impacto en la construcción, y también por la necesidad del consumidor final- inversor, en la medida en que entienda que los precios de mercado de los inmuebles hoy son excepcionales y que empiezan a ser empujados por los costos de reposición de los productos¹¹.

9.3. Política monetaria

Según informe el BCRA continúa calibrando su política monetaria para adaptarla a un entorno macroeconómico cambiante. La actividad económica moderó su ritmo de crecimiento; en tanto, la tasa de inflación volvió a acelerarse en la mitad del año.

Sobre la inercia inflacionaria se sumaron factores transitorios que impulsaron los precios, entre los que se destaca una mayor volatilidad financiera local. En particular, en lo que refiere al mercado financiero doméstico, hacia finales del segundo trimestre se observó un escenario de elevada volatilidad en el mercado de deuda en pesos

Este contexto condujo a que el BCRA avanzara con mayor intensidad en la implementación de las políticas enunciadas en diciembre pasado en los Objetivos y planes 202236. Se elevaron en varias oportunidades las tasas de interés de referencia para

¹¹ Colegio Único de Corredores Inmobiliarios (<https://cucis.org.ar/>)

llevarlas gradualmente a niveles positivos en términos reales, con el objetivo de garantizar la estabilidad cambiaria y financiera. Por otro lado, el BCRA utilizó su capacidad de intervención a través de operaciones de mercado abierto, a los efectos de auspiciar una mayor liquidez, profundidad y transparencia de los mercados de deuda soberana, propendiendo a una mayor estabilidad financiera. En particular, la autoridad monetaria buscó reducir la volatilidad financiera, reafirmando su compromiso de operar sobre la curva de rendimientos de la deuda pública en moneda local, garantizando que los rendimientos en el mercado secundario no superen a los que surgen de las licitaciones primarias.

9.4. Disponibilidad de crédito

Se detallan a continuación los créditos que se encuentran disponibles para la adquisición de una primera vivienda.

9.4.1. Procrear II – Desarrollos urbanísticos

Requisitos

- No haber resultado beneficiado con planes de vivienda en los últimos diez años.
- No tener, tanto el/la titular, como el/la cotitular, bienes inmuebles registrados a su nombre, ni como propietarios ni como copropietarios, al momento de iniciar el proceso de inscripción. Con excepción de los casos detallados en las Bases y Condiciones.
- Contar con el Documento Nacional de Identidad vigente (DNI o Libreta de Enrolamiento o Libreta Cívica) de todos los integrantes de la solicitud al momento de iniciar el trámite.
- Ser argentinos/as o extranjeros/as con residencia permanente en el país.
- Tener entre 18 y 64 años al momento de completar la inscripción.
- Acreditar el estado civil declarado en el formulario de inscripción, excepto el estado civil soltero.
- Presentar Certificado de Discapacidad en caso de corresponder.
- Demostrar ingresos netos mensuales del grupo familiar conviviente –tanto el/la solicitante como su cónyuge o pareja conviviente– entre 1 SMVyM (Salario Mínimo, Vital y Móvil) y 10 SMVyM. Los ingresos mínimos necesarios para

acceder a una determinada vivienda podrán variar según el predio y la tipología seleccionada. De acuerdo a la información declarada en el formulario, se indicará si existen o no tipologías disponibles.

- Demostrar, como mínimo, 12 meses de continuidad laboral registra
- No registrar antecedentes negativos en el Sistema Financiero durante los últimos 12 meses por falta de pago de obligaciones de todo tipo; no encontrarse inhabilitados por el BCRA o por orden judicial; no registrar juicios según informe de antecedentes comerciales en los últimos cinco años; no registrar embargos; y no registrar peticiones o declaraciones de concurso o quiebra.
- Los y las participantes, al momento de completar el formulario de inscripción, podrán incluir solo un/a cotitular. Para el caso de los y las participantes de estado civil casado/a, el/la cónyuge, será considerado cotitular automáticamente.
- El/la titular y el/la cotitular deberán encontrarse unidos por alguno de los vínculos que se detallan a continuación, los cuales deberán encontrarse registrados.
- Matrimonio.
- Unión convivencial.
- Unión de hecho, siempre que coincidan los domicilios declarados por el/la titular y cotitular.
- Todas las notificaciones serán realizadas a la dirección de correo electrónico declarada por el participante en el formulario de inscripción¹².

9.4.2. Banco Hipotecario

El valor de la cuota es en pesos ajustados por unidades de valor adquisitivo (UVA) con plazos que van hasta los 30 años, en tasa fija y con sistema de amortización francés UVA es una unidad de medida llamada “Unidad de Valor” Adquisitivo creada por el BCRA, LA UVA se actualiza diariamente, su cotización es publicada por el BCRA en www.bcra.gob.ar. Al 31 de marzo del 2016, el valor inicial de cada UVA fue de \$14,05.

El saldo de deuda del Crédito Hipotecario será en UVA. La cantidad de UVA se determinará en el momento de constitución de la hipoteca, dividiendo el monto del crédito en pesos, por la cotización de la UVA de ese día. Al igual que el total de saldo de deuda, la cuota mensual también se denominará en UVA. Por ejemplo, si el valor de la cuota

¹² Argentina Gobierno Ministerio de Desarrollo Territorial y Hábitat (<https://www.argentina.gob.ar/habitat/casapropia>)

mensual fuese de 71,18 UVA, para abonar la misma deberás multiplicarla por el valor de la UVA publicado para el BCRA para el día del efectivo pago. En este caso el monto de la cuota será, 71,18 UVA x 14,05 equivalente a \$1.000.-

Para la adquisición el monto máximo a prestar será de \$5.000.000 con una financiación máxima del 80% del valor total del inmueble a pagar hasta en 360 meses con TNA de 13.50 (mercado abierto y 12.90% (plan sueldo).

Requisitos

- No registrar antecedentes desfavorables en Banco Hipotecario ni en el Sistema Financiero.
- Edad para acceder al crédito: Mínima 18 años, Máxima 65 años al otorgamiento.
- Edad máxima al cancelar el crédito: 75 años.
- Ingreso mínimo: \$10.000.- netos, puede sumar ingresos con su cónyuge o conviviente.
- Antigüedad laboral mínima: relación de dependencia: 1 año, independientes: 1 año.
- Relación cuota ingreso: hasta 25% del ingreso neto, del o los solicitantes. Sujeto a evaluación crediticia.
- Documentación personal:
- D.N.I., L.C. o L.E. de los titulares.
- Constancia de CUIL / CUIT.
- Comprobante de un servicio a nombre del titular correspondiente al último período facturado.
- Estado civil:
 - CASADO: Libreta de Matrimonio.
 - DIVORCIADO: Sentencia de divorcio.
 - SEPARADOS: Separación legal inscripta en el Juzgado Civil correspondiente.
 - NOVIOS: No es necesario acreditar vínculo, siempre que los integrantes de la pareja tengan hasta 35 años (inclusive) y que ambos solicitantes deberán ser titulares del inmueble a hipotecar. (solo aplica a destinos Adquisición y Construcción)
 - CONVIVIENTES: Constancia de inscripción de unión convivencial o contrato de alquiler vigente a nombre de ambos titulares ó cuando tengan hijos en común,

partida de nacimiento de los hijos, ó Facturas de servicios y/ o resúmenes de productos bancarios, donde se verifique la coincidencia de domicilio para ambos solicitantes.

- Documentación justificadora de ingresos:
- Para personas en relación de dependencia:

Últimos 6 recibos de sueldo. Certificado de empleo. En papel membretado, con la firma del cargo del firmante, certificada por entidad bancaria y los siguientes datos del empleado: nombre y apellido, tipo y N° de documento, CUIL, fecha de ingreso, cargo y/o función, tipo de contratación, remuneración mensual bruta y neta.

- Para personas independientes:

PROFESIONAL: Matrícula profesional o título habilitante. COMERCIANTE: Habilitación municipal. Comprobante de inicio de actividades frente a AFIP.

Régimen ganancias

Última declaración jurada de impuesto a las ganancias y comprobante de pago correspondiente o Certificación de ingresos y manifestación de bienes realizada por Contador Público con su correspondiente sello y matrícula, certificada por Consejo Profesional de Ciencias Económicas, que contenga la siguiente información: Nombre y Apellido, CUIL o CUIT y domicilio. Actividad que desarrolla (si es profesional, Deberá consignar y adjuntar la matrícula o título habilitante) Detalle de ingresos (valor anualizado) del período certificado, información de Ingresos Brutos, Información detallada de la documentación utilizada como fuente de información y respaldo (facturas/recibos/contratos, etc.). En caso de rentas de 1° categoría indicar a que corresponde adjuntar título de propiedad/contrato de locación.

Régimen monotributo

- Comprobante de adhesión al monotributo.
- Comprobantes de los pagos del monotributo de los últimos 3 meses o declaración y comprobantes de pago de ingresos brutos correspondientes a los últimos 12 meses.

Jubilados

- Últimos 3 recibos de haberes.

- Documentación del inmueble
- Fotocopia del título de la propiedad.
- Comprobante del Impuesto Inmobiliario o Municipal de la propiedad a tasar donde figure la nomenclatura catastral.
- Reglamento de copropiedad o plano de subdivisión (sólo para PH o Dptos.)
- Fotocopia de reserva o boleto¹³.

9.4.3. BBVA

- Créditos para compra de vivienda permanente, construcción o refacción.
- Compra de vivienda permanente.
- Financiación de hasta el 76% del valor del inmueble
- Costo financiero total (CFT) 117%
- Monto máximo a prestar \$15.000.000
- Plazo hasta 360 meses
- Tasa fija en pesos

Requisitos

Tener entre 18 a 74 años.

Ser personas físicas en relación de dependencia o monotributista o responsable inscripto o empleado público.

Ingresos Mínimos:

- Relación cuota total/Ingreso neto mensual: 30%.

Antigüedad Laboral

- Cliente con acreditación de haberes en BBVA: 3 meses.
- Empleados en relación de dependencia: 1 año en el empleo actual o demostrando continuidad laboral, permitiéndose un lapso no trabajado entre ambos empleos de hasta 3 meses máximo. Se aclara que en el empleo actual debe tener cargo confirmado y ser empleado permanente.
- Profesionales independientes: 1 año en la profesión actual.
- Comerciantes / autónomos independientes: 2 años en la actividad vigente.

¹³ Banco Hipotecario (<https://www.hipotecario.com.ar/>)

- Socios de empresas no clientes del banco: 18 meses.

Construcción

Límites de Financiación

- Entre \$500.000 y \$15.000.000
- El monto puede variar según el tipo de construcción.
- OPCIONES DE PAGO
- Tasa fija en pesos.
- Plazo mínimo: 1 año (12 meses).
- Plazo máximo: 20 años (240 meses).
- PERFIL DEL SOLICITANTE
- Tener entre 18 a 74 años.
- Ser Personas físicas en relación de dependencia o monotributista o responsable inscripto o empleado público.

Ingresos

- Ingresos netos mínimos: \$15.000.
- Relación cuota total/Ingreso neto mensual: 30%.

Antigüedad laboral

- Cliente con acreditación de haberes en BBVA: 3 meses.
- Empleados en relación de dependencia: 1 año en el empleo actual o demostrando continuidad laboral, permitiéndose un lapso no trabajado entre ambos empleos de hasta 3 meses máximo. Se aclara que en el empleo actual debe tener cargo confirmado y ser empleado permanente.
- Profesionales independientes: 1 año en la profesión actual.
- Comerciantes / autónomos independientes: 2 años en la actividad vigente.
- Socios de empresas no clientes del banco: 18 meses¹⁴.

¹⁴<https://www.macro.com.ar/selecta/prestamos/hipotecarios>

9.4.4. Banco Macro

- Plazo: Hasta 20 años.
- Monto máximo: \$16.000.000 en pesos a tasa variable (BADLAR corregida).
- Porcentaje de financiación.
- Para la compra de vivienda única y permanente, el porcentaje de financiación* que te ofrecemos depende del precio de la vivienda:
 - Hasta el 100% para propiedades de hasta 1.000.000 pesos.
 - Hasta el 90% para propiedades de hasta 1.500.000 pesos.
 - Hasta el 75% para propiedades con un valor superior a 1.500.000 pesos.

Para la adquisición de la segunda vivienda, el porcentaje de financiación depende del destino del préstamo:

- Hasta el 75% para la mejora, refacción o adquisición de consultorio o estudio profesional.
- Hasta el 50% para otros destinos¹⁵.

9.5. Política fiscal – carga impositiva

La carga impositiva en una operación inmobiliaria depende de la posición de las partes frente a cada impuesto, pero puede representar entre el 5 y 10% del valor de la propiedad. Al realizar una compra, el acuerdo está alcanzado tanto por impuestos provinciales (sellos) como por los nacionales, como es el caso de la Transferencia de Inmueble (ITI) o Ganancias, según el caso.

9.6. Valor del tipo de cambio

El tipo de cambio es una referencia que se usa en el mercado cambiario para conocer el número de unidades de moneda nacional que deben pagarse para obtener una moneda extranjera, o similarmente, el número de unidades de moneda nacional que se obtienen al vender una unidad de moneda extranjera.

Según el decreto 260/2002 de Régimen cambiario en virtud de lo dispuesto por el artículo 2º de la referida Ley, es atribución del PODER EJECUTIVO NACIONAL

¹⁵Banco Macro Créditos Hipotecarios (<https://www.bbva.com.ar/personas/productos/creditos-hipotecarios.html>)

establecer el sistema de cambio entre el peso y las divisas extranjeras y dictar regulaciones cambiarias.

Que por el Decreto N.º 71/02 y su modificatorio se estableció el mercado oficial de cambios por el cual se cursarían las operaciones y transacciones que el BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA especificaría mediante el dictado de las disposiciones pertinentes¹⁶.

9.7. IPC – variación - inflación

El Índice de precios al consumidor (IPC) es una medida estadística de la evolución de los precios de los bienes y servicios que consume la población residente en viviendas familiares.

¿Cómo se interpreta el IPC? Si durante el análisis este índice es positivo diremos que el IPC ha crecido. Es decir, que el coste de vida se ha incrementado, ya que los productos de consumo básico han sufrido un aumento en sus precios.

El Nivel general del Índice de Precios al Consumidor (IPC) representativo del total de hogares del país registró en septiembre una variación de 6,2% con relación al mes anterior. Los bienes registraron una variación de 7,0%, mientras que los servicios tuvieron una variación de 4,2 % con respecto al mes anterior.

La inflación se define como la variación porcentual del IPC entre dos periodos. En particular la inflación anual se mide tomando el IPC de un mes y calculando su variación frente al dato del mismo mes del año anterior.

La inflación mide la evolución de precios general, mientras que el IPC se centra en un número concreto de bienes.

9.8. Distribución de ingresos

La Distribución del Ingreso, es un indicador económico global que muestra la relación entre la población y el ingreso nacional en un periodo determinado de tiempo. Muestra la forma en que se distribuye el ingreso nacional entre los diferentes factores de

¹⁶ Ministerio de Justicia y Derechos Humanos Régimen Cambiario
(<http://servicios.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/70000-74999/72193/norma.htm>)

la producción (tierra, trabajo, capital y organización). De esta manera, a la tierra le corresponde la renta; al trabajo, el sueldo y el salario; al capital, la ganancia y el interés; y a la organización, el beneficio.

El análisis de la distribución de la renta puede realizarse desde cuatro perspectivas diferentes:

- Sectorial: reparto de la renta entre los distintos sectores productivos que componen el PBI (agricultura, industria, construcción y servicios).
- Espacial: reparto de la renta en el territorio.
- Funcional: reparto de la renta entre factores de producción. Este enfoque ya fue contemplado por los autores clásicos, quienes distinguían entre terratenientes, capitalistas y trabajadores.
- Personal: reparto de la renta (disponible) entre individuos o familias independientemente del sector en que se produzca, de la región en que se obtenga o el factor productivo al que remunera¹⁷.

10.0. Alternativas de inversión en Salta

A través de una Mesa de Enlace Multisectorial, empresarios, organismos gubernamentales e instituciones intermedias que intervienen en el proceso para la concreción de desarrollos inmobiliarios, buscan posicionar a la provincia como un destino de inversión, local, nacional e internacional.

El primer encuentro, que tuvo lugar en las instalaciones del Colegio de Arquitectos, fue encabezado y coordinado por el ministro de Gobierno, Derechos Humanos y Trabajo, Ricardo Villada, quien, en la oportunidad, instó a los presentes a trabajar de manera mancomunada y precisa.

Durante el encuentro, el ministro ratificó el compromiso del Gobierno para avanzar en la optimización de los procesos y sistemas para que el desarrollo inmobiliario, que conlleva la generación de trabajo genuino, sea una realidad.

¹⁷ Observatorio Económico Social UNR (<https://observatorio.unr.edu.ar/distribucion-del-ingreso/>)

“Existe la voluntad política de este Gobierno que cree firmemente en que el desarrollo y la inversión son el camino para el crecimiento de Salta y sus habitantes. Sabemos cuáles son los problemas y la convocatoria a la mesa es elocuente. Tenemos que dinamizar varios procesos, las cosas tienen que ser más simples y sencillas”, expresó el funcionario.

Por su parte, el presidente de la Cámara de Desarrolladores Inmobiliarios de Salta, Elías Chihadeh especificó que, “la Mesa es para poner en común todas las inquietudes de los socios que integran la Cámara, para generar un punto de encuentro para desandar desacuerdos y planificar un desarrollo urbano, preservando lo necesario”.

En esa línea, el empresario expresó el deseo de que la articulación público/privada potencie a la provincia y “nos ponga primeros en posibles planos de inversión”.

Durante el intercambio, en el que participaron representantes de la Municipalidad de San Lorenzo, La Merced, Vaqueros, Salta Capital, Quijano, la Secretaría de Obras Públicas, COPAIPA, el Ente Regulador de los Servicios, la Secretaría de Planificación, la Secretaría de Tierras y Bienes del Estado, la Dirección de Inmuebles, el Colegio de Arquitectos, CoPAUPS, la Secretaría de Medio Ambiente, Vialidad y CODISAL, se dijo que la Mesa deberá trabajar sobre esquemas ágiles y lógicos que beneficien a todos los habitantes de Salta, estableciendo plazos específicos de acción y definiendo también las responsabilidades de cada repartición o actor. Esto para consolidar el proceso para mostrar y vender a Salta ante el mundo.

De esa manera, en la primera reunión de la Mesa de Enlace Multisectorial, se definió avanzar en tres aspectos: el financiamiento para la planificación urbana en municipios del Área Metropolitana (esto a través del CFI), la ampliación de la coordinación de desarrollos urbanísticos y la modificación de la normativa vinculada al impacto ambiental.

CAPÍTULO III

11.0. Diseño metodológico

11.1. Paradigma

“Los enfoques cuantitativo, cualitativo y mixto, constituyen posibles elecciones para enfrentar problemas de investigación y resultan igualmente valiosos. Son, hasta ahora las mejores formas diseñadas por la humanidad para investigar y generar conocimiento”. (Hernández Sampieri, 2018, p.35).

La presente investigación responde a un modelo en esencia cualitativo con uso de investigación cuantitativa.

Se analizarán comportamientos de los pobladores de Salta Capital, que desean adquirir su primera vivienda.

11.2. Tipo de investigación

El tipo de investigación en este trabajo, se enmarcará dentro de los estudios exploratorios, ya que se utilizará información normativa, geográfica, demográfica y socio-económica; el mismo se complementará con estudios descriptivos, ya que se detallará la problemática del acceso al financiamiento para adquisición de primera vivienda y por último estudios explicativos que esclarecerán los motivos por los cuales las entidades financieras y el propio estado no cumplen este rol y la causa de que existan potenciales inversores interesados en suplir este vacío. De este modo, lo fundamental será caracterizar el problema estudiado en la forma más amplia y completa posible.

11.3. El tipo de estudio

1. Según el período y secuencia de estudio: Se tratará de un estudio transversal debido a que se analizarán las distintas variables objeto de estudio en la actualidad.
2. Según el tiempo de ocurrencia de los hechos: Prospectivo ya que se irán registrando los hechos a medida de su ocurrencia.

11.4. Tipo de Metodología

La presente investigación se enfocará en la metodología mixta, cuantitativa y cualitativa para poder interpretar el problema de la investigación, y estudiar particularmente cada objeto investigado.

El problema de base es la dificultad para obtener una primera vivienda.

Se ha realizado la recopilación de antecedentes extraídos de páginas gubernamentales con el objeto de conocer y profundizar acerca de la problemática que afecta actualmente a los ciudadanos.

Se recolectaron datos de fuentes primarias a través de cuestionarios para obtener información sobre la disponibilidad de recursos con la que cuentan los ciudadanos encuestados para obtener su primera vivienda.

Se busca tener una clara perspectiva de la situación de los sujetos a los que está enfocado el servicio.

A través de la metodología cuantitativa puedo realizar la recolección de datos identificando tendencias, obteniendo de esa forma resultados generales acerca de la población de estudio.

La metodología cualitativa posibilita una aproximación a la muestra de estudio, pudiendo indagar sobre sus necesidades y sus posibles soluciones.

11.5. Población y muestra

Población: Personas económicamente activas con acceso a financiamiento para primera vivienda.

Criterios de inclusión:

- Personas que no posean vivienda propia en la Provincia de Salta.
- Mayores de 21 años.
- Económicamente activas.

Criterios de exclusión:

- Personas que posean vivienda propia en la Provincia de Salta.
- Menores de 21 años.

- Sin ingresos económicos.

Procedencia de los sujetos: Personas de ambos sexos que residan actualmente en la ciudad de Salta

Muestra: Se seleccionaron personas radicadas en Salta Capital que representen distintas actividades económicas desarrolladas, así como diferentes NSE y edades, sin vivienda propia.

Técnica de muestreo: No probabilística de tipo intencional. Este tipo particular de muestreo permite seleccionar casos característicos de una población limitando la muestra solo a estos casos.

a. Técnicas e instrumentos a utilizar:

- i. Observación: Se basó en el análisis documental e interpretación normativa de la reglamentación vigente en la República Argentina.
- ii. Encuesta: Se utilizó el formato estructurado.

Tamaño de muestra: Para realizar este proyecto de investigación se trabajó con una muestra de 60 personas en la Provincia de Salta.

11.6. Consideraciones éticas y legales

Se trabajará con información pública y de fácil acceso, no siendo necesario el consentimiento explícito de ninguno de los sujetos involucrados.

Con respecto a las personas que participan en la investigación brindando información relevante para realizar el presente estudio a través de encuestas y cuestionarios realizados, serán conservados el respeto y los principios éticos y legales para con los mismos.

Técnica de recolección y análisis de datos: Se trabajó con una encuesta realizada a todos los participantes para la indagación del problema de estudio

CAPÍTULO IV

12.0. Presentación de resultados

Se realizaron encuestas a un público meta puntual con el propósito de conocer la realidad actual que atraviesa un sector específico de la población salteña.

Con el objetivo de recolectar información para poder analizar el perfil consumidor se han realizado 60 encuestas a personas de sexo femenino y masculino, mayores de 21 años, económicamente activas que se encontraban en la vía pública en los siguientes lugares de Salta capital y alrededores.

- Plaza 9 de Julio
- Peatonal Alberdi
- Peatonal Florida
- Terminal de Ómnibus
- Jockey Club de Salta
- Villa San Lorenzo

Se realizó una selección intencional de las personas a encuestar en donde el 100% no poseen vivienda propia actualmente.



Gráfico N° 1: elaboración propia:

De todas las personas encuestadas, el 55% alquila, el 10% vive en una vivienda prestada, y el 35% vive actualmente con sus familiares.



Gráfico N° 02: elaboración propia

De las 60 personas encuestadas el 25% se encuentran desocupados actualmente, el 13.33% solo estudia, el 30% trabaja en relación de dependencia encontrándose en blanco, el 21.66% está trabajando en empleos sin declarar, el 6.66% trabaja por cuenta propia y el 1.66% es ama de casa.

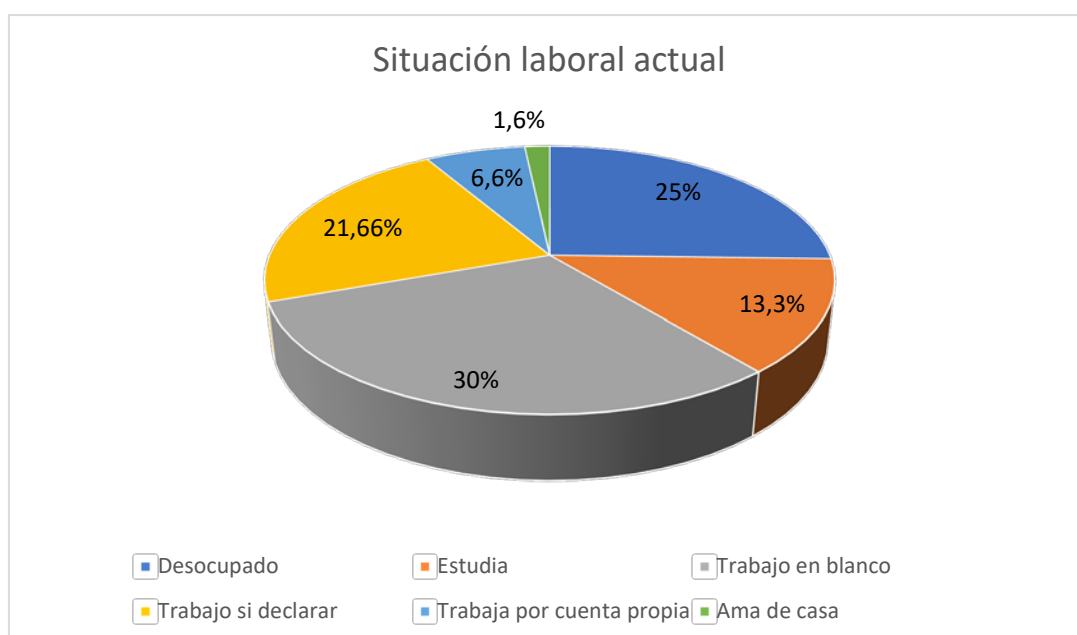


Gráfico N° 3 Elaboración propia

Al consultar sobre cuantas personas aportarían para la adquisición de su primera vivienda el 60% mencionó ser el único aportante, el 33.33% afirmó que aportarían en conjunto con su pareja y el 6.66% dijo necesitar del aporte de 3 o más personas del grupo familiar para poder afrontar ese pago.



Gráfico N° 04: elaboración propia

Al consultar acerca de la situación actual del hogar en relación a la vivienda el 60% respondió que no se encuentra conforme con su vivienda actual y quieren o necesitan cambiar la misma, el 20% respondió que desea comprar la vivienda donde residen actualmente y el 20% restante contestó que se encuentran bien en el estado en el que se encuentran y no quieren ni cambiar ni comprar.

Situación del hogar en su conjunto en relación a la vivienda

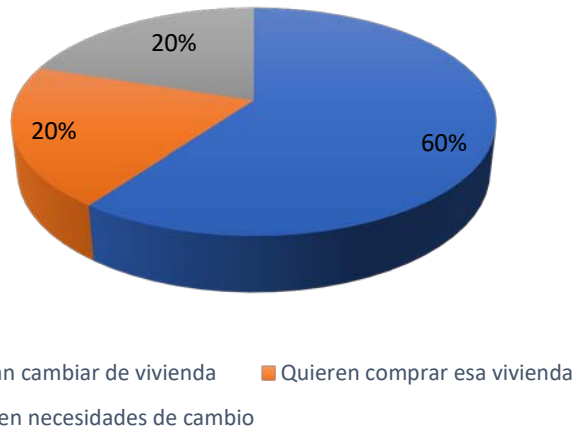


Gráfico N° 05: elaboración propia

De todas las personas encuestadas el 56.66% expresan que no tienen personas mayores de 18 años viviendo actualmente en su hogar y que necesiten acceder a su primera vivienda. El 4.33 restante afirmó poseer familiares con ese rango de edad y necesidad de adquirir su primera vivienda.

Persona mayor de 18 años con necesidad de vivienda

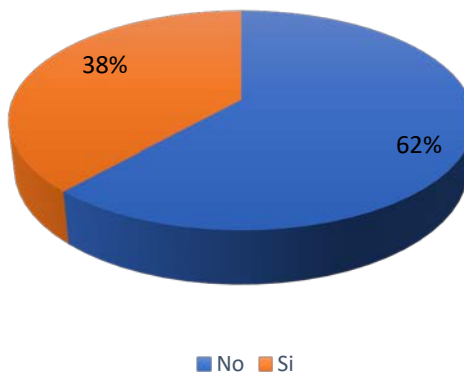


Gráfico N° 06: elaboración propia

De las 34 personas mayores de 18 años con necesidad de adquirir su primera vivienda, solo el 41.17% ha tratado de adquirirla, el 58.82% restante no ha realizado nunca trámite ni averiguación alguna.

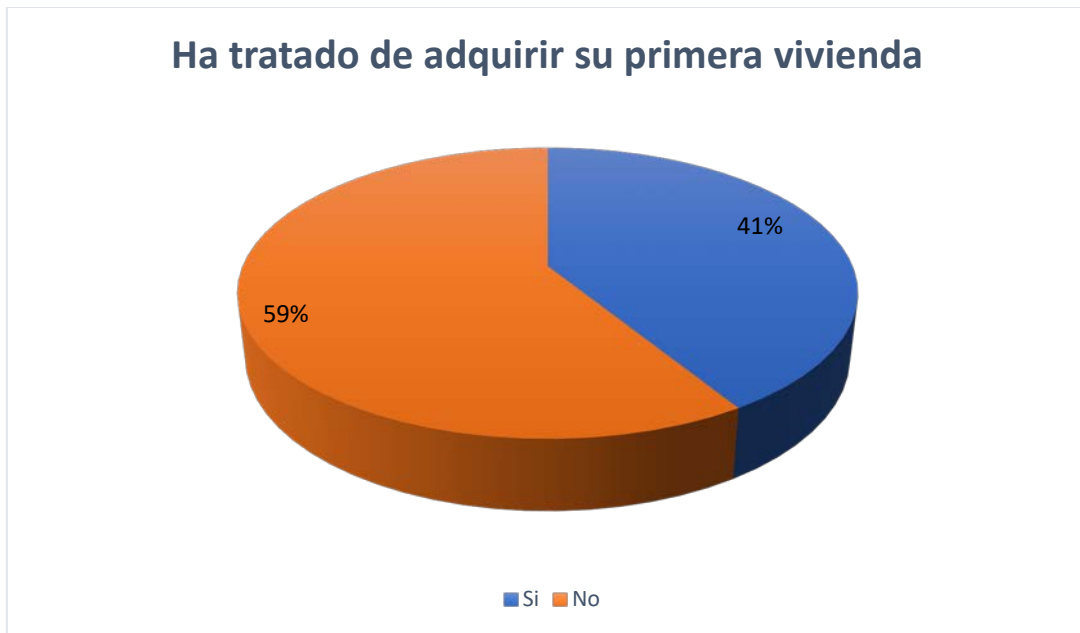


Gráfico N° 7: elaboración propia

Al consultar sobre la razón por la cual no se concretó la compra de su primera vivienda el 50% manifestó no cumplir con los requisitos mínimos solicitados, el 36.33% no cuenta con ingresos suficientes y solo el 11.66% no encuentra lo que busca.

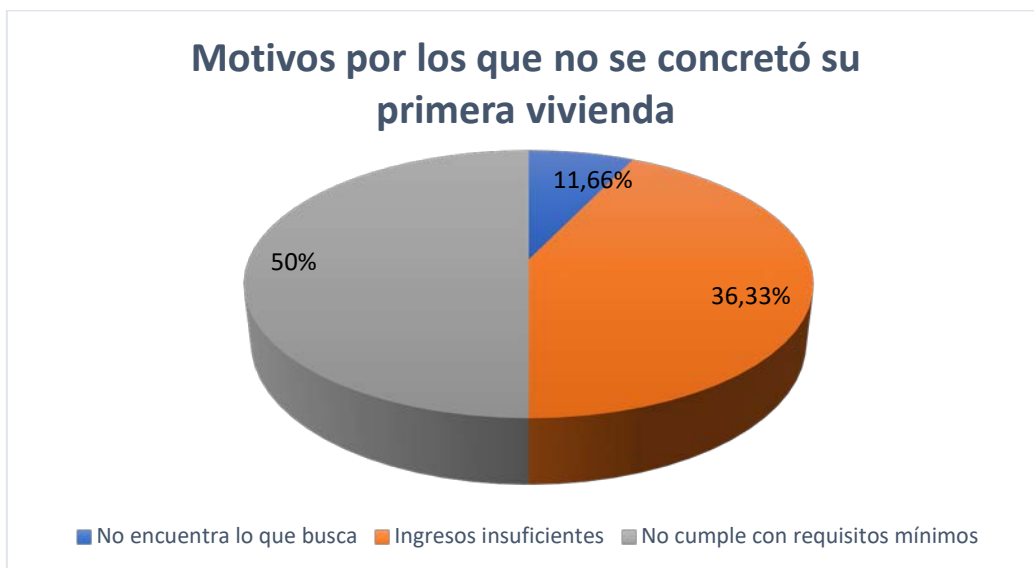


Gráfico N° 08: elaboración propia

De todas las personas encuestadas el 33.33% trata de adquirir su primera vivienda hace menos de un año, el 10% entre 1 y cinco años, el 4.33% entre 6 y 10 años y 13.33% hace más de 10 años.

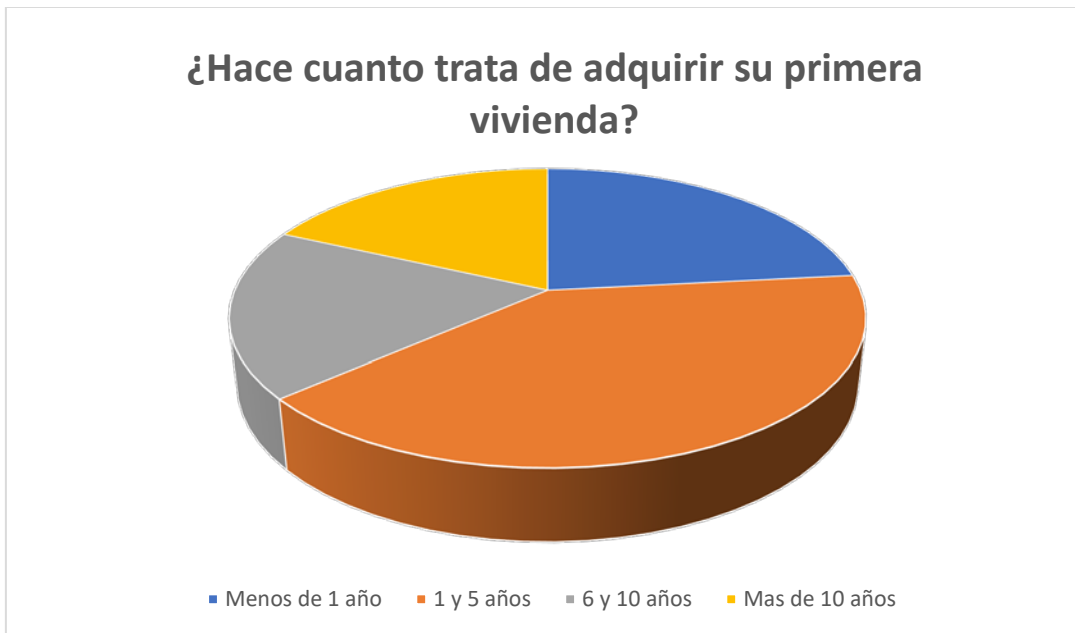


Gráfico N° 09: elaboración propia:

Como última pregunta se consulta que clase de vivienda le gustaría adquirir a lo que el 61.66% responde departamento y el 38.33% casas.



Gráfico N° 10: elaboración propia

13.0 Implementación y puesta en marcha de la aplicación

El negocio inmobiliario siempre fue una industria en auge. Es muy lucrativo y altamente competitivo. Como resultado la innovación es la respuesta para poder llegar a los clientes de manera rápida y eficiente.

En el mundo digital de hoy, donde toda la información se obtiene al instante y en tiempo real, una aplicación que englobe todas las operaciones inmobiliarias sería una solución muy conveniente.

Ingresar al mundo de las aplicaciones móviles de bienes raíces nos abre una puerta con innumerables oportunidades de negocio.

Las personas que busquen comprar su primera vivienda podrán obtener listados de los inmuebles disponibles, financiación y tasas de interés al momento de realizar la compra, haciendo uso de la misma también para realizar trámites administrativos.

Podrá existir una conexión directa entre los compradores, los vendedores y los inversionistas, saltando la burocracia de los intermediarios. Solo creando un perfil de la cuenta será posible navegar por todos los listados que los vendedores suban a la aplicación usando una herramienta de búsqueda y filtro precisa.

13.1 Pasos necesarios para crear la aplicación

13.1.1. Investigación

Antes de comenzar con el proceso de desarrollo de la aplicación se debe realizar una investigación para identificar y determinar los diferentes usos para los que va a ser creada.

13.1.2. Crear una base de datos de bienes raíces y opciones disponibles de para financiar la compra

El próximo paso de desarrollo será crear una base de datos que ayude a todos los usuarios. La aplicación puede conectarse a bases de datos existentes que actualmente son utilizadas por agentes de bienes raíces.

13.1.3. Creación de características y funciones esenciales de la aplicación

Estas funciones ayudarán a los usuarios a encontrar la solución inmobiliaria que se ajuste a las necesidades de cada cliente.

13.1.4. Opciones de búsqueda y filtro

Lo distintivo de esta aplicación será la capacidad de buscar preferencias según diferentes categorías. Los filtros de la aplicación pueden basarse en la ubicación, el tamaño de la vivienda, las comodidades y el precio al cual se cotizó.

13.1.5. Ubicación

La aplicación debe ingresar mapas como parte clave del desarrollo de la misma.

La tecnología de inclusión de mapas permite a los usuarios buscar y ubicar la propiedad al integrarse con aplicaciones de ubicación como Google. La información de ubicación dentro de la app móvil de bienes raíces debe ser exacta y estar actualizada en tiempo real. Las características de desarrollo de la aplicación móvil deben ser completamente funcionales y avanzadas para que cada búsqueda arroje resultados correctos.

13.2. Comercialización de la aplicación

13.2.1. Redes sociales

Se puede promocionar la app en las redes sociales mediante el uso de anuncios patrocinados en sitios de redes sociales como Facebook, YouTube e Instagram. Los videos de marketing de influencers y experiencia del usuario en TikTok y YouTube pueden ser útiles para mostrar cómo funciona la aplicación.

13.2.2. Anuncios del sitio web

La colocación de anuncios en sitios web, plataformas y foros de bienes raíces ayudará a difundir la conciencia entre los agentes inmobiliarios y toda la comunidad inmobiliaria.

14.0. Búsqueda, planeación y adquisición de la primera vivienda

Para lograr que una persona pueda adquirir su primera vivienda es necesario reunir a todas las partes interesadas. De esta tarea se encargará un desarrollador inmobiliario. El mismo coordinará todas las actividades que sean necesarias para la obtención del inmueble. Su principal objetivo será satisfacer las necesidades de los clientes.

La obtención de la vivienda se podrá materializar tanto con la compra de una casa o departamento ya construido como también con la compra en pozo (comprar antes de que se construya).

Como primer proyecto se propone la búsqueda de dos terrenos donde se pueda realizar en el primero un loteo con la construcción de casas estándar de 3 y 4 ambientes y en el segundo un edificio de departamentos de 2 y 3 ambientes. De esta forma se ofrecerán distintas opciones de viviendas acordes a cada necesidad.

La inversión para cada proyecto será propuesta a capitalistas de riesgo e inversores inmobiliarios. Las casas y departamentos quedarán hipotecados hasta su cancelación total.

El desarrollador inmobiliario jugará un papel fundamental ya que será el encargado de buscar los terrenos y la empresa constructora que le dará vida a este desarrollo en su totalidad.

Al tener el proyecto completo se realizará la presentación a los inversionistas quienes podrán decidir en invertir sobre el mismo o plantear modificaciones acordes a sus intereses.

Como plan de financiación se solicitará un anticipo de 20% y la diferencia financiable hasta en 120 cuotas que podrán ser actualizadas con el Índice CAC (Indicador del costo de la construcción) el cual suele acompañar los valores de la inflación.

Una vez que se encuentre aprobado todo el proyecto se podrán ofrecer a través de la aplicación las propuestas disponibles al momento, las cuales contarán con toda la información disponible en detalle.

15.0 Propuestas de precios y terrenos a modo de referencia

Se expone a continuación el valor del metro cuadrado para construcción de edificios y casas tipo Fonavi según el COPAIPA.

Las fotos de los planos se incluyen a modo ilustrativo, deseando que las mismas hagan referencia a una construcción básica.

15.1 Precio m² de edificio

Precio del m² construido de edificio 831.80 USD (Costo de construcción según COPAIPA a diciembre 2022)¹⁸

Para la construcción del edificio de departamento se propone zona residencial en calle Mitre al 1800. Es una zona apta para construcción en altura. Se pueden construir 2 edificios unidos de hasta 5 plantas. La superficie del terreno es de 11 metros de frente por 50.8 metros de fondo. Cuenta con todos los servicios habilitados y escrituras.

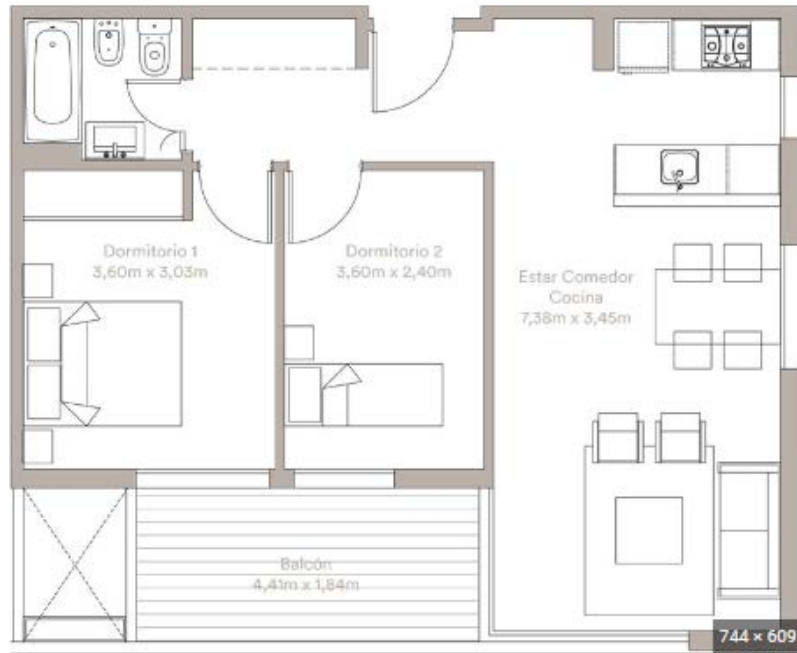
- Precio 10.000 USD total del terreno.
- Medidas del terreno 558.8 m² (superficie total)

Cada edificio contará con 5 pisos. En cada piso se construirá un departamento de 2 ambientes y otro de tres ambientes.

Se detallan a continuación las proporciones aproximadas de cada departamento:

- Departamentos de 3 ambientes.
- Superficie a construir 54.9 m².
- Ancho 7.44 m².
- Largo 7.38 m².

¹⁸ Costos de la Construcción Copaiipa (<http://copaipa.org.ar/costos-de-la-construccion/>)



Departamento de 2 ambientes (Figura de plano a modo ilustrativo)

- Superficie a construir 40 m²
- Ancho 4.70 metros
- Largo 9.50 metros



15.2 Precio metro² vivienda tipo Fonavi

Precio del m² de vivienda tipo Fonavi 807.74USD (La vivienda estilo FONAVI tiene incorporado el I.V.A. de 10.5 % y no se considera el Impuesto a las Actividades Económicas por estar exenta).

Para la construcción de las casas se ha elegido un loteo sobre ruta 51 a 300 metros del aeropuerto Martín Miguel de Güemes, ciudad de Salta.

- Precio de cada terreno 18.000 USD.
- Se propone la construcción inicial de 3 casas de 3 ambientes y 3 casas de 4 ambientes.

Cada terreno tiene aproximadamente 300 m² y posee las siguientes características:

- Calle principal adoquinada.
- Plaza principal con juegos para chicos y amplios espacios verdes parqueizados.
- Zona comercial en el acceso
- Servicios: agua, luz, gas y red cloacal
- Electricidad
- Gas
- Desagüe Cloacal
- Agua Corriente

Se detallan a continuación las proporciones aproximadas de cada casa:

- Casa de tres ambientes
- Superficie a construir 59.5 m²
- Ancho 8.5 metros
- Largo 7 metros



Casa de 4 ambientes:

- Superficie a construir 65 m²
- Ancho 6.5metros
- Largo 10 metros



15.3 Proyección

15.3.1 Costo de la construcción del edificio

Valor del terreno	120.000,00	USD
Valor construcción departamento 3 ambientes	45.116,82	USD
Valor construcción departamento 2 ambientes	33.272,00	USD
Costo total departamento 3 ambientes	57.116,82	USD
Costo total departamento 2 ambientes	45.272,00	USD

Sobre ese monto se calculará una cuota para los compradores que deje una rentabilidad anual del 55% para los inversores.

15.3.2 Costo construcción viviendas

Valor terreno individual	15.000,00	USD
Valor construcción vivienda 4 ambientes	52.503,43	USD
Valor construcción vivienda 3 ambientes	48.060,83	USD

Costo total vivienda 4 ambientes	67.503.43	USD
Costo total vivienda 3 ambientes	63.060,83	USD

Sobre ese monto se calculará una cuota para los compradores que deje una rentabilidad anual del 55% para los inversores.

16.0 Requisitos

- No registrar antecedentes desfavorables en el Sistema Financiero.
- Edad para acceder al crédito: Mínima 18 años, Máxima 64 años al otorgamiento.
- Edad máxima al cancelar el crédito: 75 años.
- Antigüedad laboral mínima: relación de dependencia: 1 año, independientes: 1 año.
- Relación cuota ingreso: hasta 25% del ingreso neto, del o los solicitantes. Sujeto a evaluación crediticia.
- Documentación personal:
 - D.N.I., L.C. o L.E. de los titulares.
 - Constancia de CUIL / CUIT.
 - Comprobante de un servicio correspondiente al último período facturado.
 - Para obtención de crédito con más de un solicitante
 - CASADO: Libreta de Matrimonio.
 - CONVIVIENTES: Constancia de inscripción de unión convivencial o contrato de alquiler vigente a nombre de ambos titulares ó cuando tengan hijos en común, partida de nacimiento de los hijos, ó Facturas de servicios y/ o resúmenes de productos bancarios, donde se verifique la coincidencia de domicilio para ambos solicitantes.
 - Documentación justificadora de ingresos:
 - Para personas en relación de dependencia:

Últimos 6 recibos de sueldo. Certificado de empleo. En papel membretado, con la firma del cargo del firmante, certificada por entidad bancaria y los siguientes datos del empleado: nombre y apellido, tipo y N° de documento, CUIL, fecha de ingreso, cargo y/o función, tipo de contratación, remuneración mensual bruta y neta.

- Para personas independientes:

PROFESIONAL: Matrícula profesional o título habilitante. COMERCIANTE: Habilitación municipal. Comprobante de inicio de actividades frente a AFIP.

Régimen monotributo:

- Comprobante de adhesión al monotributo.
- Comprobantes de los pagos del monotributo de los últimos 3 meses o declaración y comprobantes de pago de ingresos brutos correspondientes a los últimos 12 meses.

17.0. Creando la app que dará vida a nuestro proyecto

Una aplicación nace para concretar una idea. Se debe visualizar la misma, darle forma. Es necesario algo fácil de manejar, atractivo, pero a la vez amigable, de uso sencillo, en donde tanto los compradores como los vendedores y los inversionistas puedan interactuar de forma ágil y dinámica.



En esta fase debe decidir cuáles serán sus principales características, y, si alguna de ellas puede dificultar su operatoria.

- a) Estudio de mercado: Se debe averiguar quiénes serán los potenciales clientes, que necesitan y cuál es el modelo de negocio.
- b) Se debe crear el boceto o diseño, los detalles esenciales que tendrá en un enfoque 100% funcional.
- c) Realizar el diseño con detalles visuales y efectos gráficos.
- d) Creación de la app:

Se debe trabajar en dos frentes:

- Front end: La parte que se puede ver de la aplicación, incluye el diseño, la navegación, los gráficos, la interacción del usuario, la animación y el procesamiento de datos,

- Back-end: Incluye bases de datos, redes, almacenamiento de datos y gestión de usuarios.

Cuando se trabaja el front-end se crean las interfaces de usuario de la aplicación y se determinan lo que debe ocurrir cuando los usuarios interactúan con la aplicación. En resumen, se configura la navegación de la aplicación y se crean las características.

- e) Marketing para promocionar la app.
- f) Subir la app a un Market Place Una vez que se ha desarrollado la app se la debe subir a un Marketplace, como la App Store o Google Play.

Estas son las plataformas que permitirán al usuario descargarse la app.

Después de estos pasos, se debe promocionar y hacer que llegue al máximo número de personas posible. Además, conforme más usuarios la utilicen, más feedback se obtendrá para ir la mejorando y optimizando.

18.0. Conclusión

El análisis realizado determina cuales son los aspectos estratégicos que pueden aplicarse al negocio propuesto. La necesidad de obtener una primera vivienda abre un panorama de negocio excepcional, el cual se puede explotar desde muchas perspectivas, prestando a la vez un servicio completo y cuyo principal objetivo debe ser enfocarse hacia la satisfacción de todos sus participantes.

Se desea ofrecer información completa del plan de financiación, requisitos y viviendas disponibles. Facilitar de manera rápida y efectiva la oportunidad de obtener su primera vivienda.

Es preciso entonces, dar un servicio que cumpla con todas las expectativas del cliente y del inversor para poder genera un impacto con este servicio.

Al ofrecer un servicio de valor, éste se posiciona y gana credibilidad, lo que asegura una continuidad en el tiempo y la captación a futuro de nuevos inversores, lo que posibilitaría la construcción ininterrumpida de viviendas

Esta propuesta crea un compromiso, que más allá de la rentabilidad que va a ofrecer a sus inversores logra la oportunidad de acceso a nuevos propietarios de su primera vivienda.

Bibliografía

Libros

- Otero, Edison (2020), *Teorías de la Comunicación*. Biblioteca de Comunicación Pontificia Universidad Católica de Ecuador.
- Dávila Antonio (2022) *Dossier Insight*
- Hernández Sampieri, R.; Mendoza Torres, C (2018). *Metodología de la investigación, las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Buenos Aires: Editorial Mc Graw-Hill.

Sitios web

- Techo Noticias (<https://techo.org/noticias/>)
- Argentina Gobierno (<https://www.argentina.gob.ar/pais>)
- Fundación de Estudio para desarrollos Inmobiliarios (<https://fedi.org.ar/>)
- Olguin, J. (28 de febrero de 2023). *Informe: Déficit habitacional en la Argentina*. Infobae. https://www.infobae.com/2015/06/05/1733496-informe-deficit-habitacional-la-argentina/?gclid=EAiaIQobChMIvM6t67Ti-gIVCkeRCh0JswpsEAAYASAAEgLIGPD_Bw
- Ministerio de Economía Argentina (2022). *INDEC Informa*. (7). https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/publicaciones/indecinforma/indec_informa_07_22.pdf
- CIPPEC (<https://www.cippec.org/>)
- Gobierno de la Provincia de Buenos Aires Noticias (https://www.gba.gob.ar/historialdenoticias2021?type_1=All&combine=)
- Gobierno de la Provincia de Buenos Aires Portal de Servicios (<https://portal.gba.gob.ar/web/portal/>)
- Colegio Único de Corredores Inmobiliarios (<https://cucis.org.ar/>)
- Argentina Gobierno Ministerio de Desarrollo Territorial y Hábitat (<https://www.argentina.gob.ar/habitat/casapropia>)
- Banco Hipotecario (<https://www.hipotecario.com.ar/>)
- BBVA Créditos Hipotecarios (<https://www.bbva.com.ar/personas/productos/creditos-hipotecarios.html>)

- Banco Macro Préstamos Hipotecarios (<https://www.macro.com.ar/selecta/prestamos/hipotecarios>)
- Ministerio de Justicia y Derechos Humanos Régimen Cambiario (<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/70000-74999/72193/norma.htm>)
- Observatorio Económico Social UNR (<https://observatorio.unr.edu.ar/distribucion-del-ingreso/>)
- Costos de la construcción Copaipe (<http://copaipe.org.ar/costos-de-la-construccion/>)

Anexos

Anexo 01: Matriz EFE

Tokenización de activos			
Factores críticos o claves	Peso	Calificación	Peso Ponderado
OPORTUNIDADES			
1. Desarrollo potencial de un producto innovador en el mercado.	0,15	4	0,60
2. Posicionamiento estratégico inmobiliario	0,10	3	0,30
3. Crecimiento de la densidad poblacional. Demanda insatisfecha de viviendas	0,10	2	0,20
4. Posibilidad de tokenizar el inmueble para compra parcial	0,15	4	0,60
5. Estrategia inmobiliaria internacional	0,05	3	0,15
AMENAZAS			
1. Cambios del entorno en el posicionamiento inmobiliario	0,05	2	0,10
2. Fluctuaciones en el mercado inmobiliario	0,05	2	0,10
3. Cambios de tendencia en los potenciales compradores.	0,10	3	0,30
4. Eventuales modificaciones legales	0,10	2	0,20
5. Asumir riesgos	0,15	3	0,45
TOTAL	1,00		3,00
CONCLUSIONES: Analizando el peso ponderado de 3,00 de esta Matriz EFE se puede concluir que el desempeño de la estrategia de tokenización de activos se puede calificar como bueno ya que aprovecha las oportunidades del entorno y reduce o neutraliza en adecuada medida las amenazas o riesgos críticos del mismo.			

Anexo 02: Matriz EFI

Matriz EFI			
Factores críticos o claves	Peso	Calificación	Peso Poderado
FORTALEZAS			
1. Transparencia	0,10	3	0,30
2. Información total de libre acceso	0,10	3	0,30
3. Se evita la dependencia física para celebrar contratos	0,10	3	0,30
4. Reducción de trámites y ahorro de tiempo. Agilidad en los procesos	0,15	4	0,60
5. Fácil acceso de los inversionistas al activo y la financiación que pueden llegar a obtener.	0,20	4	0,80
DEBILIDADES			
1. Desconfianza por lo nuevo	0,20	2	0,40
2. Ausencia de un marco regulatorio actual	0,08	1	0,08
3. Falta de conocimiento del producto.	0,07	1	0,07
4. Elevado nivel de resistencia y adaptación al cambio.	0,05	2	0,10
5. Falta de experiencia.	0,10	1	0,10
	1,00		3,05
<p>CONCLUSIONES: Analizando el peso ponderado de 3,05 de esta Matriz EFI se puede concluir que el proyecto se encuentra en una situación de fortalecimiento interno con ventajas competitivas que mitigan las debilidades que pueda llegar a tener con respecto al contexto actual.</p>			

Anexo 03: Matriz FODA

MATRIZ FODA		
	FORTALEZAS - F	DEBILIDADES - D
Aplicación on line en tokens	1. Transparencia	1. Desconfianza por lo nuevo
	2. Información total de libre acceso	2. Ausencia de un marco regulatorio actual
	3. Se evita la dependencia física para celebrar contratos	3. Falta de conocimiento del producto.
	4. Reducción de trámites y ahorro de tiempo. Agilidad en los procesos	4. Elevado nivel de resistencia y adaptación al cambio.
	5. Fácil acceso de los inversionistas al activo y la financiación que pueden llegar a obtener.	5. Falta de experiencia.
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS - FO	ESTRATEGIAS - DO
1. Desarrollo potencial de un producto innovador en el mercado.	F con O F3, F4 con O5. Proyección a largo plazo para la captación de clientes y la compra de inmuebles a la medida de cada comprador. F1 con O1 y O2 Expansión de un nuevo mercado que capta el interés de inversores por su claridad transaccional a través de su aplicación.	D con O D1 y D3 con O1 y O2 Brindar información y concientizar que las operaciones se realizarán con un ámbito regulatorio y poseen la transparencia y seguridad necesarias Estos cambios influirán en el desarrollo y captación de oportunidades de negocios logrando estrategias efectivas y eficientes para el desarrollo del negocio
2. Posicionamiento estratégico inmobiliario		
3. Crecimiento de la densidad poblacional. Demanda insatisfecha		
4. Posibilidad de tokenizar el inmueble para compra parcial		
5. Estrategia inmobiliaria internacional		
AMENAZAS	ESTRATEGIAS - FA	ESTRATEGIAS - DA
1. Cambios del entorno en el posicionamiento inmobiliario	F con A F1 con A5 Al contar con toda la información disponible se mitiga el miedo a asumir riesgos por lo nuevo.	D con A D2 con A4 Promoción de marcos regulatorios que enmarque y aseguren las transacciones
2. Fluctuaciones en el mercado inmobiliario		
3. Cambios de tendencia en los potenciales compradores.		
4. Eventuales modificaciones legales		
5. Asumir riesgos		
CONCLUSIONES: Analizando las opciones estratégicas posibles desarrolladas en la Matriz FODA se concluye que las mejores opciones para ser evaluadas son la exposición total de información con total transparencia y la promoción de marcos regulatorios que aseguren la claridad del negocio		

Encuesta

- 1) ¿Posee casa propia?
 - a) Si
 - b) No

- 2) Estado actual en que se encuentra
 - a) Alquila 33 (55%)
 - b) Vivienda prestada 6 (10%)
 - c) Vive con familiares 21 (35%)

- 3) Situación laboral
 - a) Desocupado 15 (25%)
 - b) Estudia y no trabaja 8 (13.33%)
 - c) Trabajo en relación de dependencia en blanco 18 (30%)
 - d) Trabajo en relación de dependencia sin declarar 13 (21.66%)
 - e) Trabajo por cuenta propia 4 (6.66%)
 - f) Ama de casa 1 (1.66%)

- 4) ¿Cuántas personas aportarían para la compra de su primera vivienda?
 - a) 1 (36.60%)
 - b) 2 (33.33%)
 - c) 3 o más (46.66%)

- 5) Situación del hogar en su conjunto en relación a las necesidades familiares de vivienda
¿Cuál es la situación del hogar en su conjunto en relación a la vivienda?
 - a) Necesitan cambiar de vivienda 36 (60%)
 - b) Quieren comprar esa vivienda 12 (20%)
 - c) No existen necesidades de cambio. 12 (20%)

- 6) ¿Hay alguna persona mayor de 18 años que actualmente viva con usted que necesite acceder a su primera vivienda?
- a) No 34 (56.66%)
 - b) Si (En caso de responder Si especificar cuantas) 26 (43.33%)
- 7) ¿Ha tratado de adquirir su primera vivienda?
- a) a) No 20 (58.82%)
 - b) Si (en caso de ser positivo contestar la siguiente pregunta) 14 (41.17%)
- 8) ¿Por qué motivo no se concretó la compra de su primera vivienda?
- a) No encuentra lo que busca. 7 (11.66%)
 - b) Sus ingresos son insuficientes. 23 (38.33%)
 - c) No cumple con los requisitos mínimos para acceder a un crédito hipotecario. 30 (50%)
- 9) ¿Hace cuánto trata de adquirir su primera vivienda?
- a) Menos de un año 20 (33.33%)
 - b) De 1 a 5 años 6 (10%)
 - c) De 6 a 10 años 26 (43.33%)
 - d) Más de 10 años 8 (13.33%)
- 10) ¿Qué clase de vivienda le gustaría adquirir?
- a) Casa 23 (38.33%)
 - b) Departamento 37 (61.66%)