

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL
CUSCO**

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y TURISMO

ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



TESIS

**ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD SOCIAL
DE LOS BENEFICIARIOS DEL PROYECTO DE VIVIENDAS
SOCIALES MANUEL EXALTACIÓN DEL DISTRITO DE
MOLLEPATA – CUSCO, PERIODO 2023**

PRESENTADO POR:

- Br. SUSAN KAROL ESQUIVEL TORRE
- Br. SILVIA INQUILLAY CONDORI

**PARA OPTAR AL TÍTULO
PROFESIONAL DE LICENCIADA EN
ADMINISTRACIÓN**

ASESOR:

Dr. GABRIEL SUYO CRUZ

CUSCO - PERÚ

2024

INFORME DE ORIGINALIDAD

(Aprobado por Resolución Nro. CU-303-2020-UNSAAC)

El que suscribe, **Asesor** del trabajo de investigación/tesis titulada: ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD SOCIAL DE LOS BENEFICIARIOS DEL PROYECTO DE VIVIENDAS SOCIALES MANUEL EXALTACION DEL DISTRITO DE MOLLEPATA -CUSCO, PERIODO 2023

presentado por: SUSAN KAROL ESQUIVEL TORRE con DNI Nro.: 71989249 presentado por: SILVIA INQUILLAY CONDORI con DNI Nro.: 73578666 para optar el título profesional/grado académico de LICENCIADO EN ADMINISTRACION

Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por 3 veces, mediante el Software Antiplagio, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso de Sistema Antiplagio de la UNSAAC** y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 5 %.

Evaluación y acciones del reporte de coincidencia para trabajos de investigación conducentes a grado académico o título profesional, tesis

Porcentaje	Evaluación y Acciones	Marque con una (X)
Del 1 al 10%	No se considera plagio.	X
Del 11 al 30 %	Devolver al usuario para las correcciones.	
Mayor a 31%	El responsable de la revisión del documento emite un informe al inmediato jerárquico, quien a su vez eleva el informe a la autoridad académica para que tome las acciones correspondientes. Sin perjuicio de las sanciones administrativas que correspondan de acuerdo a Ley.	

Por tanto, en mi condición de asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y **adjunto** la primera página del reporte del Sistema Antiplagio.

Cusco, 24 de SETIEMBRE de 2024



Firma

Post firma GABRIEL SUYO CRUZ

Nro. de DNI 23942696

ORCID del Asesor 0000-0002-9490-403X

Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema Antiplagio: oid: 272590384449383

NOMBRE DEL TRABAJO

Tesis estrategias de financiamiento y rentabilidad social .docx

RECUENTO DE PALABRAS

35524 Words

RECUENTO DE CARACTERES

196907 Characters

RECUENTO DE PÁGINAS

182 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

5.9MB

FECHA DE ENTREGA

Sep 23, 2024 10:06 AM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Sep 23, 2024 10:08 AM GMT-5**● 5% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 4% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 3% Base de datos de trabajos entregados
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Material citado
- Material citado
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 15 palabras)

DEDICATORIA

A mi amada familia, en especial a mi Orestes Esquivel Silva y mi María Elena Torre Álvarez, que son las personas que me impulsan a ser mejor cada día, y me enseñaron valores importantes que están intactos en mí, y a mis Hermanos Nadesda, Jenny y Daniel, que son mis amigos y gracias a Dios mis hermanos; me hacen una mejor persona todos los días...

Susan Karol Esquivel Torre

A mis queridos padres Juan Inquillay Diaz y Paulina Condori Álvarez, quienes fueron mi inspiración y motivación, gracias por su apoyo incondicional y por inculcarme valores a lo largo de mi crecimiento, a mi querido hermano Leoncio quien siempre estuvo motivándome a ser una mejor persona y un buen profesional, gracias por enseñarme a ser perseverante y nunca rendirme.

Los amo.

Silvia Inquillay Condori

AGRADECIMIENTO

Primero a Dios y a toda la buena energía del universo, que me impulsan a ser mejor cada día, que me mantienen con los pies en la tierra y me enseñan a mejorar como persona.

A mis amados padres, por su paciencia, confianza y dedicación, por todo lo que hicieron por mí; son las personas más increíbles que conozco.

A mi adorada Hermana Nadesda, que me regala su tiempo y su apoyo, siempre con su gran energía, me impulsa a ser mejor en todo aspecto de mi vida.

A mi Hermana Jenny y su increíble familia, que creen en mí, los adoro.

A mi hermano Daniel y mi amada ahijada, gracias por estar siempre conmigo.

Al Dr. Gabriel Suyo Cruz, quien, con toda su experiencia, sabiduría y confianza, supo guiarme en este proceso de mi vida profesional.

A todos los docentes de nuestra prestigiosa escuela profesional, por su labor diaria, por su perseverancia y su dedicación.

Susan Karol Esquivel Torre

A Dios por siempre llenarme de bendiciones, por tener un día más de vida y poder cumplir mis objetivos.

Al Dr. Gabriel Suyo Cruz, quien nos acompañó y guio, en el desarrollo del presente trabajo, gracias por su compromiso y tiempo.

A mis padres Juan y Paulina, mi hermano Leoncio, mis abuelos Leonarda y Silvestre y mi querida prima Yowely, gracias por su apoyo incondicional.

A mi compañera de Tesis Susan por su compromiso, dedicación, paciencia, comprensión y apoyo durante la realización de la presente tesis.

Silvia Inquillay Condori

PRESENTACIÓN

Dr. Manrique Borda Pilinco

Decano de la Facultad de Administración y Turismo.

Señores Integrantes del Jurado Evaluador:

De acuerdo con los lineamientos encontrados en el Reglamento de Grados y Títulos vigentes de la Facultad de Administración y Turismo de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, presentamos ante usted el trabajo de tesis intitulado: Estrategias de financiamiento y rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023; presentados por la Bach. Susan Karol, Esquivel Torre y la Bach. Silvia, Inquillay Condori para optar al Título Profesional de Licenciados en Administración.

Se espera que la presente investigación colme sus expectativas y sea de su agrado, entendiendo que el tema abordado tiene bastante relevancia en la comunidad académica hoy en día.

Las autoras.

Índice

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
PRESENTACIÓN.....	iv
RESUMEN	xv
ABSTRACT.....	xvi
INTRODUCCIÓN	xvii
1. Capítulo I Planteamiento del problema.....	1
1.1. Situación problemática.....	1
1.2. Formulación del problema	5
1.2.1. Problema general	5
1.2.2. Problemas específicos.....	5
1.3. Objetivos de investigación	6
1.3.1. Objetivo general.....	6
1.3.2. Objetivos específicos	6
1.4. Justificación.....	7
1.4.1. Justificación metodológica.....	7
1.4.2. Justificación práctica.....	8
1.4.3. Justificación teórica	8
1.4.4. Justificación social	8

1.4.5.	Importancia	9
1.5.	Delimitación de la investigación	9
1.5.1.	Alcance de la investigación	9
1.5.2.	Limitaciones de la investigación.....	9
2.	Capítulo II Marco teórico conceptual	10
2.1.	Bases teóricas	10
2.1.1.	Estrategias de financiamiento	10
2.1.2.	Tipos de estrategias de financiamiento	13
2.1.3.	Rentabilidad social.....	17
2.1.4.	Programas de vivienda social.....	22
2.1.5.	Políticas públicas de acceso a la vivienda.....	23
2.1.6.	Programas de subvención gubernamental de vivienda	24
2.1.7.	Acceso a la vivienda digna	24
2.1.8.	Calidad de vida	25
2.1.9.	Impacto ambiental de las viviendas dignas.....	27
2.1.10.	Techo propio	29
2.2.	Antecedentes empíricos de la investigación.....	34
2.2.1.	Antecedentes internacionales.....	34
2.2.2.	Antecedentes nacionales	36
2.3.	Marco legal.....	38

2.4.	Marco conceptual	40
3.	Capítulo III Hipótesis y variables	42
3.1.	Hipótesis.....	42
3.1.1.	Hipótesis general.....	42
3.1.2.	Hipótesis específicas.....	42
3.2.	Identificación de variables e indicadores	43
3.3.	Operacionalización de variables.....	44
4.	Capítulo IV Metodología	45
4.1.	Tipo de investigación	45
4.2.	Nivel de investigación.....	45
4.3.	Diseño de investigación	46
4.4.	Unidad de análisis	46
4.5.	Población de estudio.....	46
4.6.	Tamaño de muestra	47
4.7.	Técnicas e instrumentos de recolección de información.....	48
4.8.	Procedimiento de análisis de datos.....	49
5.	Capítulo V Resultados y análisis	50
5.1.	Estrategias de financiamiento.....	50
5.1.1.	Créditos y créditos por convenio	51
5.1.2.	Ahorro.....	73

5.2. Rentabilidad social	81
5.2.1. Satisfacción con la vivienda.....	87
5.2.2. Uso y confort.....	89
5.2.3. Adecuación al grupo familiar.....	89
5.3. Perfil de los beneficiarios.....	94
5.4. Prueba de hipótesis.....	96
5.4.1. Prueba de normalidad	96
5.4.2. Prueba de hipótesis general.....	98
5.4.3. Prueba de hipótesis específica 3	101
5.4.1. Prueba de hipótesis específica 4	104
5.4.2. Propuesta de plan de estrategias para la mejora de proyectos de viviendas sociales. 107	
5.5. Discusión.....	120
6. CONCLUSIONES	131
7. RECOMENDACIONES.....	134
Bibliografía	137
Anexos	144
1. Matriz de consistencia.....	144
2. Número de beneficiarios	146
3. Instrumentos.....	148

4. Juicio de expertos.....	155
5. Fotografías	158
6. Ley de techo propio	161
7. Base de datos.....	163

Índice de tablas

Tabla 1 Matriz de operacionalización de variables.....	44
Tabla 2 Beneficiarios según sexo y zona.....	46
Tabla 3 Muestra	47
Tabla 4 Distribución de la muestra según estrategia de financiamiento.....	50
Tabla 5 Distribución de la muestra según cantidad de créditos.....	51
Tabla 6 Distribución de la muestra según tipo de institución o entidad	53
Tabla 7 Distribución de la muestra según exigencia de requisitos de créditos.....	55
Tabla 8 Distribución de la muestra según tasa de interés créditos.....	56
Tabla 9 Distribución de la muestra según liquidez familiar	58
Tabla 10 Distribución de la muestra según plazo de crédito	59
Tabla 11 Distribución de la muestra según adecuación al plazo del crédito	61
Tabla 12 Distribución de la muestra según principal fuente de ingresos.....	62
Tabla 13 Distribución de la muestra según otras fuentes de ingreso	64
Tabla 14 Distribución de la muestra según otras deudas	65
Tabla 15 Distribución de la muestra según beneficios por el convenio.....	67
Tabla 16 Distribución de la muestra según beneficios del convenio con la tasa de interés.....	68
Tabla 17 Distribución de la muestra según beneficios del convenio en garantías.....	69
Tabla 18 Distribución de la muestra según beneficios del convenio en plazos.....	70
Tabla 19 Distribución de la muestra según beneficios del convenio en calificación crediticia...	71
Tabla 20 Distribución de la muestra según tiempo de ahorro.....	73
Tabla 21 Distribución de la muestra según razones del ahorro	74
Tabla 22 Distribución de la muestra según razones del ahorro, si pidió crédito	75

Tabla 23 Distribución de la muestra según razones del ahorro, no pidió crédito	76
Tabla 24 Distribución de la muestra según monto ahorrado	76
Tabla 25 Distribución de la muestra según porcentaje de ingresos ahorrados	77
Tabla 26 Distribución de la muestra según fuentes de ahorro	79
Tabla 27 Distribución de la muestra según medios o instrumentos financieros de ahorro.....	80
Tabla 28 Distribución de la muestra según gastos de mantenimiento o reparación	82
Tabla 29 Distribución de la muestra según total de gastos de mantenimiento o reparación	84
Tabla 30 Distribución de la muestra según características de la vivienda anterior	85
Tabla 31 Distribución de la muestra según satisfacción con la vivienda.....	87
Tabla 32 Distribución de la muestra según distribución de la vivienda	89
Tabla 33 Distribución de la muestra según adecuación de los espacios a las necesidades	89
Tabla 34 Distribución de la muestra según áreas específicas de la vivienda.....	90
Tabla 35 Distribución de la muestra según cantidad de miembros menores de edad.....	91
Tabla 36 Distribución de la muestra según rentabilidad social	92
Tabla 37 Perfil del beneficiario que optó por créditos convencionales	94
Tabla 38 Perfil del beneficiario que optó por créditos por convenio.....	95
Tabla 39 Perfil del beneficiario que optó por ahorro	95
Tabla 40 Prueba de normalidad	97
Tabla 41 Estrategias de financiamiento y rentabilidad social.....	98
Tabla 42 Chi Cuadrado de las variables estrategias de financiamiento y rentabilidad social ...	100
Tabla 43 Estrategias de financiamiento y rentabilidad social tangible.....	101
Tabla 44 Chi Cuadrado de estrategias de financiamiento y rentabilidad social tangible	103
Tabla 45 Estrategias de financiamiento y rentabilidad social intangible.....	104

Tabla 46 Chi Cuadrado de estrategias de financiamiento y rentabilidad social intangible 106

Índice de figuras

Figura 1 Distribución de la muestra según estrategia de financiamiento	50
Figura 2 Distribución de la muestra según cantidad de créditos	52
Figura 3 Distribución de la muestra según tipo de institución o entidad.....	54
Figura 4 Distribución de la muestra según tasa de interés créditos	57
Figura 5 Distribución de la muestra según liquidez familiar.....	58
Figura 6 Distribución de la muestra según plazo de crédito.....	60
Figura 7 Distribución de la muestra según adecuación al plazo del crédito.....	61
Figura 8 Distribución de la muestra según principal fuente de ingresos	63
Figura 9 Distribución de la muestra según otras fuentes de ingreso	64
Figura 10 Distribución de la muestra según otras deudas	66
Figura 11 Distribución de la muestra según beneficios por el convenio	67
Figura 12 Distribución de la muestra según beneficios del convenio con la tasa de interés	68
Figura 13 Distribución de la muestra según beneficios del convenio en garantías	69
Figura 14 Distribución de la muestra según beneficios del convenio en plazos	71
Figura 15 Distribución de la muestra según beneficios del convenio en calificación crediticia .	72
Figura 16 Distribución de la muestra según tiempo de ahorro	73
Figura 17 Distribución de la muestra según razones del ahorro.....	74
Figura 18 Distribución de la muestra según porcentaje de ingresos ahorrados.....	78
Figura 19 Distribución de la muestra según fuentes de ahorro.....	79
Figura 20 Distribución de la muestra según medios o instrumentos financieros de ahorro	81
Figura 21 Distribución de la muestra según gastos de mantenimiento o reparación.....	82
Figura 22 Distribución de la muestra según características de la vivienda anterior	86

Figura 23 Distribución de la muestra según satisfacción con la vivienda	87
Figura 24 Distribución de la muestra según adecuación de los espacios a las necesidades	90
Figura 25 Distribución de la muestra según áreas específicas de la vivienda	91
Figura 26 Distribución de la muestra según cantidad de miembros menores de edad	92
Figura 27 Distribución de la muestra según rentabilidad social	93

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo determinar la relación entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023. La metodología empleada fue de tipo básico, alcance descriptivo – correlacional, diseño no experimental. La población estuvo conformada por 42 beneficiarios del Programa Techo Propio en viviendas sociales Manuel Exaltación para el Distrito de Mollepata, además, el tipo de muestreo fue no probabilístico con la técnica de muestreo por conveniencia o muestreo censal. Tomando la encuesta a toda la población de estudio. Llegando a resultados importantes donde las estrategias de financiamiento más empleadas fueron créditos por convenio con un 47,6 %, seguidos por el ahorro con un 42,9 % y los créditos tradicionales con un 9,5 %. Así mismo, las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales en Mollepata, Cusco; sí existe una relación significativa, así lo demuestra la prueba de hipótesis no paramétrica realizada a través del estadístico Chi Cuadrado, al 95 % de nivel de confianza, con valores de $p = 0000 < 0.05$, lo que conlleva la aceptación de la hipótesis alternativa y el rechazo de la hipótesis nula. Esto permite afirmar que a mejor empleo de las estrategias de financiamiento permitirá obtener mayor rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales o viceversa.

Palabras clave: Estrategias de financiamiento, rentabilidad social, vivienda social.

ABSTRACT

The objective of this research was to determine the relationship between financing strategies and the social profitability of the beneficiaries of the Manuel Exaltación social housing project of the Mollepata District - Cusco, period 2023. The methodology used was basic, descriptive - correlational scope, non-experimental design. The population was made up of 42 beneficiaries of the Techo Propio Program in Manuel Exaltación social housing for the District of Mollepata. In addition, the type of sampling was non-probabilistic with the convenience sampling technique or census sampling. Taking the survey to the entire study population. Reaching important results where the most used financing strategies were credits by agreement with 47,6 %, followed by savings with 42,9 % and traditional credits with 9,5 %. Likewise, the financing strategies and social profitability of the beneficiaries of the social housing project in Mollepata, Cusco; Yes, there is a direct and significant relationship, as demonstrated by the non-parametric hypothesis test carried out through the Chi Square statistic, at the 95 % confidence level, with values of $p = 0000 < 0.05$, which leads to the acceptance of the alternative hypothesis and the rejection of the null hypothesis. This allows us to affirm that the better use of financing strategies will allow obtaining greater social profitability for the beneficiaries of the social housing project or vice versa.

Keywords: Financing strategies, social profitability, social housing.

INTRODUCCIÓN

La presente tesis titulada: ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD SOCIAL DE LOS BENEFICIARIOS DEL PROYECTO DE VIVIENDAS SOCIALES MANUEL EXALTACIÓN DEL DISTRITO DE MOLLEPATA – CUSCO, PERIODO 2023 tuvo por finalidad determinar la relación entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023.

Actualmente, contar con una vivienda a título propio se ha visto difícil para cierto grupo de la población que no cuenta con los medios económicos para hacerlo.

Específicamente la “Empresa AEC Contratistas” y el bono del Programa de Vivienda social Techo Propio, logra construir viviendas mediante la inscripción de potenciales clientes que cuentan con el acceso a dicho bono, no obstante, hay una parte de ellos que no cuentan con ahorros o simplemente no tienen la facilidad para acceder a algún crédito, siendo indispensable que exista un mayor apoyo a la inclusión financiera para el desarrollo social y personal de los pobladores.

Realizar una investigación referente a este tema contribuyó a que el Estado tenga mejores lineamientos para brindar soporte a los programas de viviendas, contando con un mayor interés por parte de las constructoras para la ejecución de viviendas sociales en zonas alejadas de las principales provincias, haciéndose posible la inclusión financiera en este tipo de sectores del país.

En esta línea, el presente estudio tiene la siguiente estructura presentada a continuación:

En el primer capítulo, se desarrolló el planteamiento del problema, explicando la situación problemática; así como, formulando el problema general y específicos, estableciendo el objetivo general y específicos de la investigación, justificándola a nivel metodológico, práctico, teórico y social, resaltando su importancia. Por último, se buscó explicar la delimitación a través del alcance y sus limitaciones.

En el segundo capítulo, se explicó acerca del marco teórico conceptual, desarrollando las bases teóricas de las variables; asimismo, antecedentes empíricos, el marco legal y marco conceptual.

En el tercer capítulo, se expuso sobre las hipótesis y variables de estudio, determinando su identificación para la operacionalización de las variables de investigación.

En el cuarto capítulo, se desarrolló la metodología utilizada en el presente estudio, determinando el tipo, nivel, diseño, unidad de análisis, población y muestra, especificando qué técnica e instrumento se emplearán; así como, el procedimiento de análisis de datos a realizar.

En el quinto capítulo, se presentó los resultados del estudio, compuesto por una presentación descriptiva y análisis estadístico inferencial mediante la prueba chi cuadrado, además de la discusión.

En el sexto capítulo, se presenta una propuesta a partir de la información recopilada en la investigación.

Finalmente, se presentó las conclusiones y recomendaciones, así como los anexos de la investigación, como las referencias bibliográficas, que sustentan el trabajo de investigación, y las matrices, instrumentos, fotografías, entre otros.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Situación problemática

El acceso a financiamiento para la vivienda es un desafío global que se manifiesta de diferentes formas en distintos contextos internacionales. En los países en desarrollo, las altas tasas de informalidad laboral, ingresos bajos, dificultades para proporcionar garantías y un sector financiero menos desarrollado, limitan la capacidad de los individuos y las familias para acceder a créditos hipotecarios. Por otro lado, en las economías desarrolladas, tienen mejores sistemas de financiamiento, pero la creciente desigualdad de ingresos, la especulación inmobiliaria y la creciente brecha entre el ingreso medio y el costo de la vivienda, ha hecho que el acceso a una vivienda asequible sea cada vez más inalcanzable para las personas más vulnerables de dichas sociedades (Mejía, 2021).

Esta problemática se agrava en los contextos urbanos donde la alta demanda de vivienda tiende a disparar los precios del suelo y de las viviendas. La falta de un acceso equitativo a financiamiento para vivienda puede exacerbar la segregación socioeconómica y espacial, y aumentar la vulnerabilidad de los hogares a enfrentamientos económicos y desastres naturales. Mientras que, en los contextos rurales, esto se materializa como en el caso colombiano en el cual para 2018 experimentó un alza de la curva exponencial en la demanda de viviendas de 38,4 % frente al aumento de habitantes que fue 6,5 %, respecto a los resultados alcanzados en el censo de habitantes y vivienda del año 2005 (Arcilla, 2020).

En el caso de Perú, la disposición de una vivienda propia es un problema que se torna en una situación compleja debido al precio de los terrenos, la ubicación, la centralización de las poblaciones, entre otras características. El no contar con una vivienda

propia se ha congregado como una manifestación cuantitativa como cualitativa, incluso con el constante crecimiento de la economía en estos últimos tiempos; se ha identificado como principal problema para el desarrollo de esta investigación. Por un lado, no hay buenas estrategias que hagan que los programas de vivienda creada por el Estado se desarrollen fuera de las capitales de nuestras regiones; como el programa Techo Propio, que tiene más relevancia en la zona norte del país, ya que los terrenos tienen precios más accesibles y, para obtener el bono habitacional familiar en su modalidad compra de vivienda que asciende a 38,500 soles, no debe exceder de un costo de 107,000 soles; esto conlleva que en otras zonas del país cercanas a sus provincias principales no puedan acceder a este bono por el precio elevado de los terrenos y las viviendas (Techo Propio, 2021). Por otra parte, la falta de acceso a vivienda, en entornos ordenados y con servicios básicos, es un problema cualitativo en el Perú. Se calcula que el 52 % de la población urbana vive en barrios urbanos vulnerables. Estos barrios vulnerables son ocupados de manera informal a través de invasiones ilegales o compras informales, expuestos a múltiples riesgos, y sin acceso a títulos de propiedad, infraestructura ni servicios básicos (Espinoza & Fort, 2017).

Según la Municipalidad Provincial de Anta (2022), en el Plan Concertado de la Provincia de Anta al 2025, en el Distrito de Mollepata la pirámide poblacional por grupos etareos se encuentra invertida, es decir que la población adulta es mayor a la población joven, afirmando que el 20 % de la población es adulta mayor, superando los 60 años y que el 50 % es mayor de 35 años. Es decir, lo que indica que la población de menor edad se desplaza de su zona de origen en busca de mejores oportunidades; una de las principales

limitantes son las viviendas que no brindan las condiciones adecuadas para satisfacer las necesidades básicas.

En el diagnóstico realizado en el último censo de 2017, ejecutado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (2018), en el Distrito de Mollepata existen 2,600 habitantes, y por cada kilómetro cuadrado hay 7,6 habitantes, lo que indica que hay extensiones de tierra no construidas ni habitadas. Se registra 119 hogares sin servicios higiénicos, 92 viviendas hacinadas, 40 viviendas inadecuadas. Por lo que la demanda de viviendas adecuadas en este distrito es de suma importancia para mejorar la calidad de vida de la población. Así, como las oportunidades de desarrollo local y del mismo modo no existirá el desplazamiento del distrito a la ciudad.

Por estos motivos se hace un estudio al Distrito de Mollepata y se comienza con el proyecto “Viviendas Sociales Manuel Exaltación para el Distrito de Mollepata” que tiene un costo de 54,000 soles. Ante esta demanda de vivienda y con el proyecto en marcha, las personas necesitan de estrategias de financiamiento que se adecuen a sus características, considerando que existe una población adulta a adulta mayor principalmente rural y con una alta dispersión geográfica, para así mejorar la rentabilidad social de los proyectos de vivienda.

Observando este problema, hay empresas que se dedican a la actividad de construcción de viviendas, utilizando el bono de techo propio e inscribiendo potenciales clientes que puedan acceder a este mismo, otorgándoles viviendas construidas y con todos los servicios básicos necesarios. Por otro lado, no todos estos pobladores tienen ahorros y tampoco tienen la facilidad de acceder a un crédito. Asimismo, estas empresas constructoras eligen zonas como distritos y comunidades, especialmente afuera de la

capital del Cusco. Esto logra descentralizar el problema de la vivienda, por ello, se observa la necesidad de la inclusión financiera de estas unidades familiares que crea desarrollo personal y social en la zona que es uno de los principales objetivos de este estudio.

Cabe señalar, que por esta información también se puede saber el monto total a financiar por la CMAC CUSCO S.A. que fue por un monto de 14,875, creándose un convenio exclusivo para este crédito llamado “convenio Manuel exaltación”, que tuvo facilidades respecto a capacidad de pago, plazos e indicaciones del crédito que obtengan los clientes de acuerdo con memorándum N° 2217-2020-GC-CMAC-C.

Por todo lo expuesto se puede identificar grupos de beneficiarios que fueron financiados, por un lado, por el convenio Manuel Exaltación, otro grupo se financiaron por créditos en general (créditos de consumo, comerciales, tarjetas de créditos, etc.), y otros beneficiarios tuvieron la disposición de sus ahorros para financiamiento de la vivienda. Estas diferencias en la forma de financiamiento generan cambios en la rentabilidad social del proyecto, ya que, a pesar de que todos reciben el mismo bono familiar habitacional, el costo del financiamiento del resto del monto a pagar es diferente para cada grupo, dependiendo de la composición del grupo familiar, el nivel educativo, historial crediticio, entre otras características que condicionan a las estrategias de financiamiento.

Si se siguen suscitando las deficiencias en la construcción de viviendas, seguirán existiendo desplazamientos a las ciudades en busca de nuevas oportunidades, con lo cual existirá una concentración de población alta justamente en estos territorios, limitándose las oportunidades para los habitantes locales y generando un conflicto socio-económico. Asimismo, si el problema continúa, no se estará brindando a los habitantes de este distrito

una calidad de vida para poder desarrollarse, al no contar con los mínimos lineamientos de salubridad y seguridad en su hogar.

Para controlar el pronóstico antes mencionado; el presente estudio, pretende plantear estrategias de financiamiento entre convenios con las financieras, créditos accesibles para las personas de la zona o generar ideas para poder ahorrar de manera progresiva, y estas se adecuen a las características de las personas, para que un mayor número de habitantes tengan acceso al sector financiero y puedan financiar la construcción de sus viviendas, elevando la rentabilidad social y teniendo mejores condiciones de vida. Asimismo, contribuiría a la inclusión financiera para así reducir la pobreza y las brechas sociales existentes en la población.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Qué relación existe entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023?

1.2.2. Problemas específicos

- 1.** ¿Cómo son las estrategias de financiamiento más empleadas por los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023?

2. ¿Cuál es el nivel de rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023?
3. ¿Cuál es la relación entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social tangible de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023?
4. ¿Cómo es la relación entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social intangible de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023?
5. ¿Qué planes estratégicos permitirán mejorar las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023??

1.3. Objetivos de investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar la relación entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023.

1.3.2. Objetivos específicos

1. Describir las estrategias de financiamiento más empleadas de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023.

2. Describir el nivel de rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023.
3. Determinar la relación entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social tangible de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023.
4. Determinar la relación entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social intangible de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023.
5. Proponer plan de estrategias que permita mejorar las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023.

1.4. Justificación

1.4.1. Justificación metodológica

Con el presente estudio se quiso demostrar la correlación positiva y el impacto entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social. También se deseó demostrar que con este tipo de proyectos se puede lograr inclusión financiera en sectores alejados de la ciudad.

1.4.2. Justificación práctica

Brindó a las constructoras de vivienda un proceso óptimo para lograr que se pueda obtener financiamiento tanto del Estado como de empresas financieras, y lograr que haya más estabilidad mobiliaria en sectores fuera de ciudades principales.

1.4.3. Justificación teórica

La presente investigación se basó en la revisión sistemática de teorías asociadas al financiamiento inmobiliario además de tomar el enfoque de la rentabilidad social, ampliando así el enfoque de la rentabilidad financiera que solo se centra en los flujos de efectivo del proyecto, para ello se contempló los beneficios sociales que generó el proyecto de vivienda social, diferenciando la rentabilidad social generada por el tipo de financiamiento que se tuvo por parte de los beneficiarios.

1.4.4. Justificación social

Socialmente, la investigación aportó conocimiento acerca del tipo de financiamiento inmobiliario más eficiente respecto de la rentabilidad financiera de los proyectos ejecutados en el marco del programa de vivienda social Techo Propio, de esta manera posteriormente se pudo evidenciar la necesidad de una cobertura más amplia de los créditos sociales para mejorar el beneficio social de este tipo de proyectos sociales.

1.4.5. Importancia

La realización de este tema apoyó a que el Estado siga contribuyendo con los programas de viviendas y que más constructoras se interesen por hacer viviendas sociales en zonas alejadas de las grandes ciudades.

1.5. Delimitación de la investigación

1.5.1. Alcance de la investigación

- **Ámbito geográfico:** Distrito de Mollepata, provincia y departamento del Cusco.
- **Temporalidad:** El periodo de la presente investigación será de 2 meses.

1.5.2. Limitaciones de la investigación

- **Limitaciones teóricas:** En el presente estudio existen las teorías necesarias para realizar la investigación con total normalidad, por ende, no es necesario establecer limitaciones.
- **Limitaciones metodológicas:** Se cuenta con la metodología para la presente investigación, así como el método siendo éste el hipotético deductivo.
- **Limitaciones prácticas:** Falta de tiempo, dinero, acceso a información, entre otras, que serán aventajadas en la presente investigación.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1. Bases teóricas

2.1.1. *Estrategias de financiamiento*

Conforme señala Terán (2018), las estrategias de financiamiento constituyen ser aquellas medidas que son tomadas para hacer frente a la incertidumbre, concretando un plan para lograr un desempeño óptimo en la organización. Además, sirve como apoyo para la toma de decisiones referentes a recursos, con el objetivo de conducirlos a finalidades rentables para la organización.

De acuerdo con Villegas (2020), las estrategias de financiamiento tienen su origen en la planificación a nivel financiero que se esquematice, teniendo en cuenta el plazo de esta, sea corto y a largo plazo, donde se señale las decisiones referentes a la inversión que se estipulen a favor y las operaciones que realicen. Por lo que, las estrategias de financiamiento servirán de apoyo para la búsqueda de fondos, con la finalidad de desarrollar las inversiones establecidas.

Según Cevallos et ál. (2020), las estrategias de financiamiento sirven como una herramienta de orientación para la adquisición de recursos que permitan el financiamiento de las operaciones que se realicen, así como siguiendo la visión y misión que se tenga. Por ende, es relevante para que exista un empleo eficiente de los recursos, donde se cuente con la capacidad para invertir y se recupere la eficiencia.

El financiamiento es considerado como aquel conjunto de formas en las que se establece la adquisición de medios con un periodo de tiempo determinado para una

organización, implicando para esta una inversión necesaria para su subsistencia (Casanovas y Bertrán, 2013).

La financiación se entiende como aquel capital brindado a una empresa para la satisfacción de sus necesidades a través de la utilización de un monto dinerario que es entregado cuando lo requiera (Mogollón Cuevas, 2011).

En relación con las finanzas personales el financiamiento también puede distinguirse según el fin al que se destinaran los recursos, es así como Zapata (2020) diferencia entre los préstamos hipotecarios, los préstamos personales; los primeros toman en cuenta el valor de la vivienda como contraprestación al riesgo del préstamo a otorgar, normalmente son de largo plazo; los préstamos personales tienen una mayor amplitud como créditos rápidos, tarjetas de crédito, créditos de consumo.

El financiamiento privado para créditos hipotecarios o de vivienda fue incrementando, incluyendo el mercado de hipotecas, que evidenció una consistente evolución. La cantidad neta de créditos hipotecarios en el 2002 superó los S/. 3 mil millones, teniendo en el 2020 el valor de más de S/.53 mil millones, esto siendo considerado en términos de PBI de un 1,8 % a un 7,6 %, cuyo resultado evidencia una tasa de crecimiento promedio de 15,3 % anual. Estos créditos hipotecarios han sido ofrecidos en soles, siendo el porcentaje de 88.4. Además, cabe resaltar que las tasas de interés de créditos hipotecarios tienen un grado realmente bajo, ya que, en enero del 2021, tuvo un 6,3 %, siendo un porcentaje relativamente pequeño, a comparación del 2001 que tuvo en diciembre un 12,7 % (BCRP, 2021).

Por lo tanto, las estrategias de financiamiento son medidas planificadas para afrontar la incertidumbre financiera, con el fin de optimizar el desempeño organizacional y

apoyar la toma de decisiones sobre la asignación de recursos hacia objetivos rentables. Originadas en la planificación financiera, estas estrategias consideran el corto y largo plazo, guiando tanto la inversión como las operaciones de la organización para el desarrollo de inversiones preestablecidas. Funcionan como una herramienta orientadora para la adquisición eficiente de recursos, alineándose con la visión y misión organizacional y permitiendo una inversión y recuperación eficaz. Se destacan también en el ámbito personal y privado, adaptándose a diferentes propósitos como préstamos hipotecarios y personales, con un notable crecimiento en el financiamiento de créditos hipotecarios, reflejando una evolución y adaptabilidad del mercado. Este análisis subraya la importancia de las estrategias de financiamiento como un componente crítico para la sustentabilidad y el crecimiento en diversos contextos financieros, evidenciando su relevancia en la gestión eficiente de los recursos disponibles.

De igual forma, las estrategias de financiamiento son esenciales para cualquier organización o individuo que busque gestionar eficazmente sus recursos financieros y enfrentar la incertidumbre económica. Al planificar cómo obtener y utilizar los recursos financieros, se pueden optimizar los resultados y tomar decisiones informadas sobre la asignación de fondos hacia objetivos rentables. Por otro lado, estas estrategias suelen tener en cuenta tanto el corto como el largo plazo, lo que permite una gestión más holística de las finanzas. Además, alinean las inversiones y operaciones con los objetivos preestablecidos, lo que ayuda a mantener el rumbo hacia el crecimiento y la rentabilidad. Así mismo, No solo son relevantes para las organizaciones, sino también para las personas a nivel personal y privado. Por ejemplo, en el caso de préstamos hipotecarios o personales,

las estrategias de financiamiento pueden marcar la diferencia entre una adquisición eficiente de recursos y una carga financiera excesiva.

Por lo tanto, las estrategias de financiamiento son fundamentales para la sustentabilidad y el crecimiento en diversos contextos financieros, ya que proporcionan una guía para una gestión eficiente de los recursos disponibles. El mercado financiero está en constante evolución, y las estrategias de financiamiento deben adaptarse para mantenerse efectivas. Por ejemplo, el aumento en el financiamiento de créditos hipotecarios puede reflejar cambios en las preferencias del consumidor o en las condiciones del mercado.

2.1.2. Tipos de estrategias de financiamiento

Además, de acuerdo la pertenencia del capital, de ello podemos diferenciar entre dos formas de financiamiento, si son recursos propios de la empresa se les considera como financiamiento interno, mientras que el uso de recursos externos a corto como a largo plazo se considera financiamiento externo (Salluca y Correa, 2015).

Por otro lado, se caracteriza al financiamiento como formal o informal, cuyo límite gira alrededor de las condiciones establecidas por organismos reguladores y el mercado en general. De igual forma, se aprovecha las imperfecciones de los mercados o las dificultades de los agentes para operar sin ceñirse a las condiciones de los entes ya mencionados (Álvarez Garronero y Valencia Zegarra, 2017).

Según Boscán y Sandra (2009), las estrategias de financiamiento pueden ser de corto y largo plazo. En el primer caso, van dirigidas a necesidades que tengan la característica de ser temporales, donde encontramos al crédito comercial, entre otros

créditos. En el segundo caso, están destinados a operaciones de la organización con mayor complejidad, teniendo que recurrir a una deuda mayor, donde se encuentran los préstamos con y sin garantía hipotecaria, entre otros. Conforme al mismo autor, el crédito comercial se caracterizaría por ser el de mayor acceso para las organizaciones, siendo igualmente menos costoso.

Según Mora (2017), las estrategias de financiamiento se diferencian por el origen de los recursos entre internas, referidas a los recursos que el agente obtuvo por su cuenta, refiriéndose a los ahorros, mientras que, las externas son obtenidas exteriormente, donde se encuentran los créditos de consumo, obtenidos por cualquier persona interesada, o el crédito comercial, a diferencia de ciertos créditos con ciertas características específicas para su acceso, como el crédito por convenio.

En resumen, las estrategias de financiamiento se clasifican en función del origen del capital, diferenciándose en financiamiento interno, cuando se utilizan recursos propios de la empresa, y financiamiento externo, al recurrir a recursos ajenos, tanto a corto como a largo plazo. Además, se distinguen entre financiamiento formal e informal, basándose en sí ajustan a las normativas de entidades reguladoras y las condiciones del mercado general, aprovechando las imperfecciones de este o las dificultades de los agentes para operar bajo estas condiciones establecidas. Estas estrategias pueden ser de corto plazo, dirigidas a satisfacer necesidades temporales mediante opciones como el crédito comercial, o de largo plazo, destinadas a operaciones más complejas que requieren deudas mayores, incluyendo préstamos con o sin garantía hipotecaria. El crédito comercial se resalta por su fácil acceso y menor costo. La diferenciación también se hace por la naturaleza de los recursos, siendo internos aquellos generados por la propia entidad, como los ahorros, y externos aquellos

adquiridos de fuentes externas, que abarcan desde créditos de consumo accesibles a individuos interesados hasta créditos comerciales y otros con requisitos específicos para su obtención.

2.1.2.1. Créditos

- Conforme señala BCRP (2023) los créditos son operaciones de valor económico donde se expresa una promesa de pago sobre algún monto de dinero, servicio o bien posteriormente. De acuerdo con la SBS (2023), los créditos más comunes que ofrecen las entidades que ejercen sus funciones en el sector financiero son las tarjetas de crédito, créditos hipotecarios y la cuenta corriente. Los primeros son una herramienta que sirve para pagar a través del acceso a una línea de crédito, donde se tiene como obligación la devolución del monto que se utilizó, realizando el pago de comisiones, intereses y gastos de acuerdo con el contrato firmado. Los segundos son expedidos a individuos para adquirir, construir, refaccionar, remodelar, ampliar, mejorar y subdividir la vivienda en la que habitan, cuya garantía se da con una hipoteca legalizada. Por último, el tercero se refiere a la cuenta donde pueden disponer libremente del monto insertado en esta, admitiéndose la utilización de chequeras.

2.1.2.2. Crédito por convenio

- Hacemos referencia a aquel que se brinda en el marco de un convenio en el cual el agente se incluye como parte de un grupo, asociación u otro que avala el riesgo del agente, permitiéndole acceder a una situación más favorable en comparación

con el crédito comercial. En algunos casos las cuotas de estos créditos se descuentan directamente del sueldo del acreedor, ya que el tercero que avala puede ser la institución para la cual trabaja el acreedor (Marín y Mesía, 2016).

- Este crédito constituye ser una forma de préstamo de consumo donde un empleador, generalmente, pacta un convenio con una entidad del sector financiero para que se dé el ofrecimiento de créditos al personal. Tiene la característica de ser de menor riesgo, ya que dentro de las estipulaciones de este convenio se pacta que la recaudación de las cuotas se descuenta directamente de la planilla del trabajador, siendo fácil realizar el proceso de cobranza (Muñoz y Salazar, 2013).

2.1.2.3. Ahorro para financiamiento

- Hacemos referencia a las disposiciones de recursos propios por parte del agente, sin necesidad de recurrir a un externo. Según Rodríguez (2008), este es una parte del ingreso total que el agente no usa en el periodo determinado; para poder así disponerlo en un futuro, normalmente el ahorro implica una tasa de preferencia temporal por el consumo futuro, y se da cuando se tienen garantizadas las necesidades básicas.
- Asimismo, conforme señala García et. al (2020) el ahorro constituye aquel monto de dinero, o también bienes, que un individuo aparta y resguarda para su uso posteriormente. Se encuentra en diversas maneras, como en dinero protegido, en casa, en alguna institución, entre otros, o también en bienes como en materiales de construcción, animales, entre otros.

Por consiguiente, se evidencia que un crédito por convenio genera mejores condiciones dada que está sujeto a un acuerdo colectivo, presentándose como una opción de menor riesgo tanto para las entidades financieras como para los acreedores del crédito, frente a opciones de crédito comercial adquiridas de forma individual.

2.1.3. Rentabilidad social

La rentabilidad es considerada como aquel beneficio que se consigue de una inversión realizada, y que es igual a la resta de ingresos y gastos (Salluca y Correa, 2015). Es decir, esta normalmente contempla los tangibles objetivos que se pueden cuantificar directamente, ello excluye del análisis diferentes aspectos sociales que deberían ser evaluados. Es decir, está íntimamente relacionada con la inversión de la organización y que no se encuentra actualizada en la contabilidad financiera convencional. De igual manera, considerada como una herramienta que posibilita la medición y evaluación del impacto de las organizaciones en grupos de interés o stakeholders con más relevancia. Así, añadiendo también que tiene como propósito perfeccionar la gestión de la empresa a través de propuestas. Así como, la explotación de los recursos que se invirtieron en proyectos de inversión (Pizano, 2018).

Para esto en la rentabilidad social se debe distinguir entre las entradas y las salidas, además que las salidas no solo harán referencia al nuevo valor monetario generado solo en términos financieros, sino que también recopila y valora una parte intangible de resultados de la investigación (Valdés y Saavedra, 2019).

La rentabilidad social, en particular, diferencia entre entradas y salidas, destacando que las salidas no solo se refieren a valores monetarios nuevos generados en términos

financieros, sino que también incluyen y valoran resultados intangibles de la investigación, ampliando así la comprensión del rendimiento de la inversión más allá de los meros números financieros. Es importante diferenciar entre ambas, para poder considerar una rentabilidad que no solo es importante para el inversor, que en el caso de las viviendas sociales es la empresa constructora. Al contemplar los aspectos intangibles, estos se relacionan con las necesidades particulares de los beneficiarios, por lo que se toma en cuenta su perspectiva en cuanto al producto entregado, evidenciando así sus necesidades particulares.

Por otro lado, la rentabilidad social es un concepto clave que va más allá de simplemente calcular las ganancias financieras de una inversión. Se trata de evaluar y valorar tanto los beneficios tangibles como los intangibles que una inversión puede generar en la sociedad en su conjunto. Además, cuando se analiza la rentabilidad social, es importante considerar tanto las entradas como las salidas. Las entradas suelen referirse a los beneficios monetarios directos que se obtienen, como los ingresos generados por un proyecto. Sin embargo, las salidas van más allá de los aspectos financieros y pueden incluir beneficios intangibles, como mejoras en la calidad de vida, impacto en la salud pública, avances en la investigación, entre otros.

Así mismo, en el caso específico de las viviendas sociales, es fundamental considerar estos aspectos intangibles al evaluar su rentabilidad social. No solo se trata de construir viviendas a bajo costo, sino también de proporcionar un hogar seguro y adecuado que satisfaga las necesidades de los beneficiarios. Esto puede incluir aspectos como la accesibilidad, la proximidad a servicios básicos, la calidad de la construcción, entre otros. Finalmente, al tener en cuenta las necesidades particulares de los beneficiarios y valorar los

resultados intangibles del proyecto, se puede obtener una visión más completa y precisa de su rentabilidad social. Esto permite tomar decisiones más informadas y orientadas hacia el beneficio colectivo, en lugar de centrarse únicamente en los aspectos financieros.

2.1.3.1. Tangible

Los impactos tangibles hacen referencia a los cambios logrados con la intervención que se tienen una medida objetiva directa de los mismos, normalmente abarca los beneficios que se cuantifican en la metodología clásica del costo beneficio y que limita; para el caso de los impactos financieros, solo a aquellos que se pueden medir de forma directa en términos monetarios (Ariza Montes et ál., 2021).

Es importante tener en cuenta que los impactos tangibles, aunque son más fácilmente medibles, no capturan todos los beneficios de una intervención. Existen también impactos intangibles, como mejoras en la calidad de vida, aumento en la satisfacción del cliente, o fortalecimiento de la cohesión social, que pueden ser igualmente importantes, pero más difíciles de cuantificar en términos monetarios. Por lo tanto, es importante considerar tanto los impactos tangibles como los intangibles al evaluar el éxito y la efectividad de una intervención.

Los impactos tangibles son aquellos resultados concretos y mensurables que se pueden atribuir directamente a una intervención o acción específica. Estos impactos son observables y pueden ser cuantificados de manera objetiva. En el contexto de evaluaciones de proyectos o programas, los impactos tangibles suelen evaluarse mediante metodologías como el análisis de costo-beneficio. Los impactos tangibles pueden abarcar una variedad de áreas, incluyendo aspectos financieros, sociales, ambientales, entre otros.

Sin embargo, en el caso específico de los impactos financieros, se refieren únicamente a aquellos cambios que pueden medirse directamente en términos monetarios.

2.1.3.2. Intangible

Fernández et ál. (2018) señala que los intangibles hacen referencia a aquellos indicadores considerados como un cálculo aproximado del valor social con el objetivo de determinar el impacto generado, cuya característica es la subjetividad en marco de no indicar una medición que sea directa como tal. Estos se tienen que determinar basándose en las características del proyecto y como los beneficiarios ven el impacto que no es percibido directamente. Esta forma de valorar nos acerca a tener un mejor análisis del impacto de la inversión, aunque existan ciertas limitaciones como que el cálculo se torne en relativo, existan barreras al cuantificar estos elementos subjetivos y se dote a las variables e indicadores de incertidumbre.

Por su parte, Almazán (2020), señala que existen metodologías utilizadas para realizar evaluaciones económicas. Sin embargo, el cálculo a realizar en aspectos de valor social no es el más completo, siendo estas de tipo coste-beneficio. No obstante, el Social Return of Investment es una herramienta efectiva para realizar el cálculo de este valor, siendo ya incluida dentro de la metodología de muchas empresas, ya que al tener un idioma entendido por muchos es más fácil su utilización en sectores considerados como intangibles. Adicionalmente, este índice no solamente considera el impacto en el público selecto del proyecto, sino también analiza el impacto en otras partes, resultando beneficioso para un óptimo diálogo que ayude al mejoramiento del proyecto.

Es importante reconocer que evaluar los impactos intangibles puede ser más complejo que medir los impactos tangibles, ya que implica una mayor subjetividad y puede haber diferentes opiniones sobre su importancia y magnitud. Además, existe la posibilidad de que estos impactos sean difíciles de cuantificar y que se enfrenten barreras al intentar asignar valores numéricos a elementos subjetivos. A pesar de estas limitaciones, considerar los impactos intangibles es fundamental para tener una comprensión más completa y precisa del impacto de una inversión o intervención. Al complementar la evaluación de impactos tangibles con la consideración de impactos intangibles, se puede obtener una imagen más holística del valor social generado y de los beneficios reales de la intervención para las personas y las comunidades.

Los impactos intangibles son aquellos efectos de una intervención o proyecto que no pueden ser fácilmente cuantificados en términos monetarios y que reflejan aspectos subjetivos o cualitativos del cambio generado. A diferencia de los impactos tangibles, que pueden ser medidos de manera objetiva, los impactos intangibles implican una evaluación más subjetiva y cualitativa del valor social generado por la intervención. Estos impactos pueden incluir mejoras en la calidad de vida, cambios en la percepción pública, fortalecimiento de la cohesión social, entre otros. La determinación de los impactos intangibles suele basarse en la percepción y la experiencia de los beneficiarios y partes interesadas del proyecto, ya que son ellos quienes mejor pueden evaluar cómo la intervención ha afectado sus vidas y comunidades.

2.1.4. Programas de vivienda social

Existen programas cuyo objetivo es orientar a un grupo social que no cuenta con una vivienda propia a conseguirla, trabajando en conjunto con el sector privado conformado por entidades constructoras, impulsores del programa, sector bancario y comercial, entre otros, que conforman el sector inmobiliario para estimar el valor de la vivienda y se logre su financiación para este grupo de población, siendo denominados programas de vivienda social (Calderón, 2015).

El Estado cumple un rol relevante en este tipo de programas, ya que se encarga de solventar a este grupo social expectante con dinero o con créditos hipotecarios con el fin de completar el monto que falte y así logren conseguir una vivienda propia, siguiendo la política establecida para este programa, y cumpliéndose con la entrega de subsidios directos (Calderón, 2015).

Así mismo, los programas de vivienda social son iniciativas diseñadas para ayudar a grupos de población que carecen de vivienda propia a obtener una. Estos programas suelen ser implementados por gobiernos, organizaciones no gubernamentales u otras entidades con el objetivo de abordar la necesidad de vivienda asequible y mejorar las condiciones de vida de comunidades vulnerables. Una característica común de estos programas es la colaboración entre el sector público y el sector privado. Por un lado, el sector público puede proporcionar subsidios, incentivos fiscales u otras formas de apoyo financiero para hacer que las viviendas sean más accesibles para aquellos que las necesitan. Por otro lado, el sector privado, que incluye entidades constructoras, instituciones financieras y desarrolladores inmobiliarios, colabora en la construcción, financiación y comercialización de las viviendas.

Por lo tanto, los programas de vivienda social son una respuesta a la necesidad de vivienda asequible y digna para sectores vulnerables de la población. La colaboración entre el sector público y el sector privado es fundamental para el éxito de estos programas, ya que permite aprovechar los recursos y la experiencia de ambos sectores para abordar eficazmente este importante desafío social. Además, el sector bancario y comercial también desempeña un papel importante al proporcionar financiamiento para la adquisición de viviendas. Esto puede incluir préstamos hipotecarios con tasas de interés preferenciales, programas de financiamiento flexibles o cualquier otro mecanismo que facilite el acceso a la vivienda para aquellos que participan en el programa de vivienda social.

2.1.5. *Políticas públicas de acceso a la vivienda*

Según Castillo (2023), las políticas públicas pueden incluir orientaciones, contenidos, instrumentos, mecanismos y aspectos institucionales, y son vistas como un curso de acción del gobierno para abordar problemas de interés público con la participación de actores privados. Estas políticas buscan responder a las demandas sociales y aliviar problemas nacionales mediante el uso estratégico de recursos disponibles, lo cual requiere de normas legales, recursos institucionales y humanos, así como de legitimidad social y planes concretos. En el caso específico de una política pública de vivienda, esta se centra en resolver problemas habitacionales y facilitar el acceso a viviendas dignas y servicios de saneamiento de calidad en entornos urbanos sostenibles. Es vital que esta política sea considerada una política de Estado, que sea compatible con el sistema económico y eficiente en términos técnicos y económicos, y que contribuya a la

construcción de ciudad, la superación de la pobreza y la mejora de la calidad de vida con soluciones ambientalmente sostenibles que trasciendan los períodos gubernamentales.

2.1.6. *Programas de subvención gubernamental de vivienda*

Según Mejía (2021), desde la década de 1940, las Naciones Unidas han establecido directrices para el acceso a la vivienda adecuada basándose en el ingreso familiar y mecanismos de financiación, complementado por el diagnóstico del Derecho a la Vivienda Adecuada del Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales de 1991, que evalúa la adecuación residencial y estratifica a la población por ingresos. Estos estándares buscan no solo medir la vivienda como un bien económico, sino también como un abrigo que preserva la dignidad humana, especialmente en circunstancias excepcionales como pandemias. Los documentos de la ONU estructuran el discurso sobre la vivienda en términos de problemas construidos, acciones programáticas y métodos de evaluación, revelando cómo la vivienda ha evolucionado desde una respuesta a la urbanización y las demandas sociales en Europa a principios del siglo XX hacia una cuestión de regulación internacional enfocada tanto en la funcionalidad económica como en el valor intrínseco del abrigo.

2.1.7. *Acceso a la vivienda digna*

El Perú atraviesa una situación de déficit habitacional que afecta la calidad de viviendas a las que acceden los ciudadanos. Según Ramos y Gonzales (2021) El déficit habitacional se define como la diferencia entre la situación actual y un estándar de vivienda considerado digno, que varía según las valoraciones sociales e institucionales. Existen dos tipos de déficit: el cuantitativo, que determina la cantidad de viviendas necesarias para que todos los hogares dispongan de una, y el cualitativo, que evalúa la calidad y atributos de las

viviendas existentes, como los materiales de construcción y el acceso a servicios básicos. En Perú, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) ha desarrollado indicadores para ambos tipos de déficit, considerando elementos como el hacinamiento y la falta de servicios esenciales como agua y luz para medir el déficit cualitativo.

En América Latina y específicamente en Perú, las políticas de vivienda han tendido a concentrarse más en resolver el déficit cuantitativo, es decir, aumentar el número de viviendas disponibles, particularmente para familias de bajos ingresos. Sin embargo, el mayor problema en la región es el déficit cualitativo, que abarca la calidad de las viviendas y el acceso a servicios básicos, donde incluso se ha visto cierta mejora en Perú desde 2013, especialmente en áreas rurales. La Política Nacional de Vivienda y Urbanismo de Perú busca abordar estas deficiencias mediante estrategias que incluyen subsidios y créditos hipotecarios para las poblaciones más vulnerables, apuntando a una mejor planificación y gestión urbana que integra tanto al gobierno nacional como a los niveles subnacionales (Ramos & Gonzales, 2021).

2.1.8. *Calidad de vida*

El acceso a una vivienda digna tiene impactos en directos en la salud de la población beneficiaria, como desarrolla Howden et al.(2023), analizo la relación entre la calidad de la vivienda y la salud. Destacando que la vivienda es un determinante social, cultural y ambiental crítico para la salud y el bienestar. Debido a la reducción de alérgenos que desencadenan el asma. Además, una pobre calidad de la vivienda y el aislamiento insuficiente pueden aumentar la mortalidad por enfermedades respiratorias y cardiovasculares, especialmente en climas templados. Programas como Warm-up NZ en Nueva Zelanda han demostrado beneficios significativos para la salud mediante la mejora

de la eficiencia térmica en las viviendas, reduciendo costos energéticos y mejorando las condiciones de vida, lo cual subraya la necesidad de un enfoque preventivo más amplio en la política de vivienda para mejorar la salud pública.

Según Howden et al.(2023), en primer lugar se encuentran los determinantes sociales, que incluyen factores sociodemográficos como la edad, el sexo, la etnia, la discapacidad y el tipo de familia. Estos factores influyen directamente en los recursos económicos disponibles, como la riqueza, los ingresos, el poder, la educación y otros recursos. Estos recursos económicos, a su vez, determinan lo que las personas pueden permitirse en términos de vivienda.

Sobre estas características se tiene que analizar lo que los beneficiarios pueden pagar, que refleja cómo los factores económicos condicionan el tipo y la calidad de la vivienda accesible para las personas. También se consideran los costos operativos asociados con la vivienda, como la calefacción, el agua y el mantenimiento, que son esenciales para la habitabilidad y el bienestar de los residentes.

Las características de la vivienda serán planteadas en base a las determinantes sociales y económicas de los beneficiarios. Esta sección abarca varios aspectos de la vivienda que tienen un impacto directo en la salud, tales como la accesibilidad, el entorno inmediato de la vivienda, la durabilidad y la calidad de la estructura, la ventilación, la calidad del aire interior, y las instalaciones de calefacción y enfriamiento. Además, se mencionan materiales de construcción peligrosos como el plomo, el asbesto y los PCB, así como la seguridad de la tenencia, la adecuación del espacio, la conexión a la infraestructura y los servicios de agua y saneamiento. Otros factores incluyen el

aislamiento y la resistencia a la intemperie, así como los contaminantes exteriores como el radón y las emisiones de carbono.

Los riesgos para la salud se encuentran derivaran de las características de la vivienda que incluyen una variedad de factores que pueden afectar negativamente la salud de los residentes. Estos riesgos comprenden las lesiones, la falta de participación social, el ruido del vecindario, la falta de actividad física, las temperaturas extremas, la mala calidad del aire interior, las sustancias nocivas, el agua contaminada, el hacinamiento y la inestabilidad de la vivienda. Finalmente, en se presentan los resultados de salud pobres que pueden surgir de estos riesgos para la salud. Estos resultados incluyen lesiones, mala calidad de vida, deterioro auditivo, enfermedades cardiovasculares, enfermedades respiratorias, deterioro del desarrollo cerebral, cáncer, enfermedades infecciosas y transmitidas por vectores, y mala salud mental.

Se subraya que la salud afecta la capacidad de las personas para ganar y ahorrar, creando un ciclo que puede perpetuar las condiciones de vida deficientes. En resumen, la interacción entre los determinantes sociales, las características de la vivienda y los riesgos para la salud destaca la complejidad y la importancia de abordar estos factores para mejorar la salud y el bienestar general de las personas.

2.1.9. Impacto ambiental de las viviendas dignas

La falta de vivienda sociales puede generar impactos ambientales considerables, debido a factores como el tipo de materiales y sostenibilidad de las infraestructuras. Como desarrolla Valtierra y Vásquez (2021), la vivienda informal se reconoce como un proceso de producción social de vivienda, que se incorpora a la conformación urbana y requiere

atención como un derecho. Para evaluar la relación entre espacio y habitante, se debe abordar indicadores psico-ambientales para mostrar la correlación entre cualidades físicas y aspectos cualitativos percibidos por los residentes, y busca responder cómo son las condiciones de habitabilidad desde la dimensión psico-ambiental en la vivienda informal. El tema de la vivienda ha cambiado desde la revolución industrial, con sociedades adaptándose a cambios radicales y un crecimiento urbano acelerado que aumenta la demanda de vivienda y problemas urbanos. Actualmente, la necesidad de vivienda es crítica debido a la sobrepoblación en las ciudades. Factores económicos, sociales y culturales dificultan adquirir una vivienda regulada, obligando a la población a producir viviendas de manera autónoma en terrenos periféricos. Se han propuesto varios sistemas de vivienda para resolver estos problemas, pero es necesario entender la vivienda como un sistema integral que incluya terreno, infraestructura, servicios básicos y equipamiento social-comunitario dentro de un contexto dado.

Con ello no se garantiza el correcto uso de espacios y servicios, por lo que la vivienda digna en el marco de los programas sociales mejora esta problemática, debido a que plantea espacios con el acceso adecuado a servicios y cumplimiento de parámetros urbanísticos necesarios en el contexto específico, reduciendo el impacto ambiental de las viviendas informales. Las cuales, según Valtierra y Vásquez (2021) suelen ser el resultado de la autoconstrucción, desarrollándose según las posibilidades de cada familia y ajustándose a nuevas condiciones con el tiempo. Este proceso progresivo es esencial para abordar el problema habitacional, especialmente en áreas con alta demanda de vivienda como Latinoamérica. Para evaluar la calidad habitable de la vivienda informal, es importante considerar tanto aspectos físicos como cualitativos. Los aspectos físicos se

refieren a la infraestructura y materiales constructivos, mientras que los aspectos cualitativos están relacionados con la percepción y experiencias de los habitantes, reflejando transacciones psicológicas entre el habitante, su vivienda y su entorno.

2.1.10. *Techo propio*

Entre los años 1940 y 1960, en Latinoamérica, se ejecutó la idea de la vivienda social, sin tener un éxito rotundo y dándose una segunda oportunidad en el siguiente siglo. Chile fue el país que tuvo un triunfo en el sector constructor logrando construir más de 149 mil viviendas en el año 1996 (Sugranyes, 2006).

De esta manera se constituye como un precursor inmobiliario, el cual inspiró la realización de proyectos en Perú, teniendo gran relevancia la ciudad del Cusco. Siguiendo dicho plan por países como Colombia, Perú, México y Costa Rica en el año 2022, a través del principio de subsidiariedad, se realizó la entrega de bonos por el Estado, y teniendo una íntima alianza con el sector privado para la realización del plan y concurrentemente, la propuesta de soluciones de vivienda, constituyéndose un capital constructor, y otro financiero (Sugranyes, 2006).

La limitación del estándar de política de vivienda puede traer consigo un impedimento sobre el problema del suelo, así como la propuesta del suelo público barato de la vivienda de interés social. Esto quiere decir, dejar de lado ciertos mecanismos que faculten la recuperación de aquel aumento de precio en los suelos, tales como un reglamento donde se establezcan porcentajes para la vivienda social, herramientas que ayuden contra la alta especulación del suelo y la dotación de instrumentos financieros, considerando aquí la contribución por valorización conocida como plusvalía (Calderón, 2015).

En Perú, contamos con el programa Techo Propio, cuyo fin es el acceso a un bien inmueble por parte de un grupo social de escasos recursos, mediante la compra, construcción o mejoramiento de su vivienda y que esta cuente con los servicios básicos, como agua, luz y desagüe. Este programa otorga a las familias un subsidio de forma directa y única, llamado Bono Familiar Habitacional, no siendo posible su devolución. En el contexto de pandemia, mediante el D. L. N° 1464, que tenía como fin aprobar la promoción de la reactivación de la economía por medio de incentivos económicos a los programas de vivienda, se dispensó a las familias de demostrar el ahorro realizado para exigir el Bono Familiar Habitacional. Adicionalmente, mediante la Resolución Ministerial N° 86-2020-VIVIENDA y el Decreto Supremo N°016-2020-VIVIENDA, se logra el aumento del monto del bono asignado a 8.75 UIT para la obtención de una nueva vivienda, así como el establecimiento de la correspondiente prórroga hasta el último día del mes de diciembre del 2021, respectivamente.

2.1.10.1. Grupo familiar en techo propio

La conformación del grupo familiar es, en primera instancia, establecida por un jefe de familia, con la declaración de dependientes, estando en este grupo la esposa, conviviente, descendientes de primer grado (hijos), hermanos, así como también nietos cuya edad sea menor de 25 años. También se puede considerar como dependiente a aquellos hijos mayores de 25 años, que sean discapacitados, al igual que padres o abuelos.

Cabe indicar, es crucial que las políticas y programas sociales sean inclusivos y consideren las diversas circunstancias familiares para garantizar que nadie quede excluido injustamente de recibir el apoyo necesario. La flexibilidad en la definición de dependientes

permite adaptarse a las realidades cambiantes de las familias y asegurar que todas las personas puedan acceder a los recursos y beneficios disponibles. Esta noción amplia de dependientes refleja la diversidad de estructuras familiares y las necesidades variadas que pueden tener los miembros de una familia. Reconocer a estos dependientes en la legislación y en los programas sociales es importante para garantizar que se brinde el apoyo adecuado a todas las personas que lo necesiten, independientemente de su edad o situación particular.

2.1.10.2. Requisitos para el acceso al Bono Familiar Habitacional

Dentro de los requisitos para resultar elegibles y poder obtener este bono, es necesario:

- Formar parte de un Grupo Familiar, que tenga como cabeza al jefe de familia y se realice la declaración de los dependientes, estando dentro la esposa, conviviente, hijos, hermanos, así como también nietos cuya edad sea menor de 25 años. También se puede considerar como dependiente a aquellos hijos mayores de 25 años, que sean discapacitados, al igual que padres o abuelos.
- No tener acceso a un apoyo habitacional público como Fonavi, Enace, FMV o BANMAT.
- No debe de existir un exceso de S/. 3 715 en el Ingreso Familiar Mensual, siendo este imputable al jefe de familia.
- No contar con la adquisición de una vivienda o terreno, así como aires independizados para vivienda en Perú.

2.1.10.3. Costos de vivienda financiada con techo propio

Acorde a los decretos legislativo y supremo antes mencionados, en el caso de la categoría de Adquisición de Vivienda Nueva, es necesario que el precio de la vivienda y el terreno no superen el monto de S/. 87 400, ello para el caso de una Vivienda de Interés Social de una sola familia; en cambio, no se deberá superar el monto de S/. 109 200 respecto a la adquisición de una Vivienda de Interés Social que conforme un edificio multifamiliar, conjunto residencial o quinta.

Según el Decreto Legislativo N°1464 y Decreto Supremo N°016- 2020- VIVIENDA en la modalidad AVN (adquisición de vivienda nueva) se detalla que para la vivienda de interés social (VIS) unifamiliar el valor de la vivienda incluido terreno no debe exceder de S/. 87,400 soles y para la vivienda de interés social (VIS) en edificio multifamiliar/ conjunto residencial/quinta no debe exceder del costo de S/.109,200 soles; para obtener el bono habitacional familiar.

2.1.10.1.Montos y modalidad de financiamiento con Techo Propio

De acuerdo con la R.M. N° 86-2020-VIVIENDA, del 30 de abril del 2020, el nuevo valor establecido para el Bono Familia Habitacional será de 6 UIT en la categoría de Construcción en Sitio Propio, siendo en soles el monto de 25,800, subiendo 0.55 UIT, pues antes tenía un valor de 5.45 UIT; asimismo, para la categoría de Adquisición de Vivienda Nueva, se estableció 8.75 UIT, que sería el monto de S/. 37 625, teniendo un aumento de 0.75 UIT, debido a que antes era de 8 UIT.

Este incremento del bono se justifica en el D.L. N° 1464, ya que dota de potestades al Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento para que se ejecute la adquisición

de viviendas para este grupo social que se ve mayormente perjudicado por el contexto mundial vivido con el Covid-19, realizando una serie de variaciones que ayuden a la realización de dicho programa.

El bono otorgado por el Estado para la obtención de una vivienda o terreno a familias de escasos recursos que hayan logrado tener un ahorro a base de su esfuerzo, conocido como Bono Familiar Habitacional, tiene ciertos requisitos que deben ser cumplidos para su adquisición, como contar con un ahorro en alguna institución financiera, ha tenido que ser exonerado por el contexto de pandemia que se vive, siendo este cese solo hasta el 31 del último mes del 2020. También tiene como requisito el ingreso familiar mensual, teniendo que no exceder, acorde a lo señalado por el Fondo MIVIVIENDA, de S/. 3 538.1, en caso de compra de una vivienda y de S/. 2 627, en caso de construcción de una vivienda.

Así mismo, es importante destacar que estas medidas son temporales y están diseñadas para brindar un alivio durante la crisis, por lo que es fundamental mantenerse informado sobre cualquier actualización o cambio en las políticas relacionadas con el Bono Familiar Habitacional y otros programas de apoyo social. El Bono Familiar Habitacional es una importante medida implementada por muchos gobiernos para apoyar a las familias de escasos recursos en la adquisición de viviendas o terrenos. Este bono suele estar sujeto a ciertos requisitos que deben cumplirse para poder acceder a él. Uno de estos requisitos comunes es contar con un ahorro previo en alguna institución financiera, lo que demuestra el compromiso y la capacidad de ahorro de las familias beneficiarias.

2.2. Antecedentes empíricos de la investigación

2.2.1. *Antecedentes internacionales*

Pizano (2018), en el estudio realizado titulado “El retorno social de la inversión como herramienta de análisis para la gestión de proyectos sociales en la fundación Grupo Familia (Colombia)”. Tuvo como finalidad aplicar una metodología de medición de la rentabilidad social en un proyecto de inversión social de una fundación empresarial en Colombia. La metodología empleada fue considerada de tipo cuantitativa, exploratorio y descriptivo. Las fuentes de información fueron de bases de datos, de publicaciones académicas, libros relacionados con el tema y entrevistas. Como conclusión la responsabilidad social toma cada vez más relevancia para las organizaciones no solo porque la conciencia del consumidor ha ido en aumento haciendo que este demande de las compañías un aporte a la sociedad en la cual operan, sino también porque las mismas empresas han identificado que solo a partir de procesos responsables con el medio ambiente y la comunidad pueden garantizar la permanencia del negocio en el tiempo.

Almazán, E. (2020), en su investigación titulada “El valor de la intervención socioeducativa” tuvo como objetivo analizar como el indicador de rentabilidad social puede adaptarse al contexto educativo para poder evidenciar el valor de las actuaciones sociales de dichas entidades, tanto a la sociedad civil como a los agentes involucrados en particular, para ello su metodología fue cualitativa por estudio de casos con entrevistas a los agentes involucrados de diferentes instituciones donde se usó el indicador de rentabilidad social como medida del impacto social. Concluyendo que el Retorno Social de la Inversión es un índice que cuenta con una perspectiva participativa, la cual consiente el cálculo del valor de un grupo de resultados dentro de un proyecto.

Sánchez, A. (2017), en su investigación titulada “El indicador financiero de rentabilidad social como una herramienta de cuantificación de la responsabilidad social empresarial en la empresa privada”. Tuvo como objetivo determinar como el indicador de la rentabilidad social puede servir como instrumento para la cuantificación de la responsabilidad social del sector empresarial. Para ello, la metodología fue cualitativa basada en la revisión bibliográfica en la que se tuvieron como resultados que el indicador de la rentabilidad social es un indicador eficiente para reflejar no solo la parte financiera objetiva de las acciones de la empresa, sino también su impacto social. Concluyendo que las herramientas que se utiliza para la planeación estratégica, conocidas como los indicadores financieros, ayudan al análisis financiero de los gobiernos corporativos, debido a que colabora con la evaluación del desempeño e inversión de la organización. Dicho de otro modo, este análisis puede examinar acertadamente la estabilidad, así como los riesgos de subsistencia de la organización. El Retorno Social de Inversión, al haber sido implementado tanto en el sector público como privado, también podría ingresar al mundo de organizaciones debido a su tamaño, sean estas pequeñas, medianas o grandes.

Hernández y Vindas (2022), en el estudio titulado “Análisis del financiamiento para vivienda en la Región Central costarricense y propuesta de estructura de administración fiduciaria en el sistema financiero para la atención del déficit habitacional del 2010 al 2020”. Tuvo por finalidad realizar un análisis sobre el financiamiento de vivienda para realizar una propuesta de administración fiduciaria determinándose como un método de crédito, la metodología fue de enfoque cuantitativo, descriptiva deductiva, la población fue conformada por el conjunto de viviendas de la región de Costa Rica de acuerdo con ENAHO, como muestra se tuvo un grupo de bancos del sector público y privado. Se

concluyo que los requisitos para acceder a viviendas, de acuerdo con el censo, fue de más de 145 mil, teniendo como características el grupo beneficiario como personas de escasos recursos.

Sánchez y Solórzano (2019). En el estudio titulado “La rentabilidad social de los programas de vivienda en la ciudad de Guayaquil: Caso Socio Vivienda I” tuvo por finalidad realizar un análisis referente a la rentabilidad social de beneficiarios de este programa partiendo de los niveles de satisfacción de estos, la metodología fue de enfoque cuantitativo, diseño no experimental, la población estuvo conformada por 2625 familias del programa, la muestra fue de 225 familias. Se concluyó que los niveles de rentabilidad social son relativamente altos, manifestando los usuarios contar con buena calidad de vivienda y armonía social en el lugar donde viven.

2.2.2. Antecedentes nacionales

Tenorio (2022) en su estudio titulado: “Techo Propio e impacto en la rentabilidad del sector inmobiliario”. Tuvo como objetivo percibir la rentabilidad del Programa Techo Propio para el sector inmobiliario, debido a que en la última década el programa había tenido un buen crecimiento. La metodología significó la revisión de un grupo de fuentes bibliográficas, provenientes de distintos medios, académicos, como libros, artículos, entre otros. Concluyo que el programa Techo Propio contribuirá a la estabilización de la vivienda de interés social en el competitivo mercado, lo cual incentivará la participación de entidades novedosas dentro del financiamiento de este.

Marín y Mesía (2016), en su trabajo de investigación titulado “Créditos por convenio”. Tuvo como objetivo determinar la rentabilidad de los créditos por convenio de

una entidad bancaria, para ello la metodología usada fue mixta, analizando un caso y proponiendo una mejora de la gestión de los créditos por convenio, el caso en específico fue analizar los convenios que se dieron con instituciones del sector educación.

Concluyendo “mantener un negocio rentable como el de Créditos por Convenios con el sector educación es posible asumiendo como banco un alto riesgo personal para los colaboradores y operacional, crediticio y reputacional para el banco, esta es la opción de varios bancos en el mercado”.

Santillán (2019), en su investigación titulada “Relación entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad de las empresas PYMES inmobiliarias de San Isidro 2019”. La finalidad fue establecer la relación entre las variables estrategias de financiamiento y rentabilidad de las empresas pymes del sector inmobiliario de San Isidro. El método empleado en el trabajo de investigación fue el método cuantitativo, de tipo correlacional, con diseño no experimental, transversal, la población fue constituida por 143 empresas MYPES inmobiliarias y con una muestra total de 105. Se les aplicaron cuestionarios de estrategias de financiamiento y de rentabilidad. A partir de ello, se llegó a la conclusión que se confirma la hipótesis planteada, existiendo una correlación alta entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad, con un nivel de significancia del 0.000.

Álvarez y Valencia (2017), en su trabajo de investigación titulado “Caso Techo Propio - R&R Contratistas Generales SAC”. Tuvieron por finalidad el análisis del potencial, así como la problemática y conveniencia de modelos de negocio que tenga como fin las Viviendas de Interés Social. Como conclusión tenemos que los niveles socioeconómicos donde existe un desarrollo inmobiliario más prominente es el A, B y C; en cambio, este desarrollo es más bajo en los NSE C y D. Esto más que una barrera,

significa una oportunidad para la empresa R&R, ya que con ello puede lograr una localización óptima de sus productos e impulsarlos en el mercado.

Paucar (2021), en su estudio titulado “Programa Techo Propio y la Calidad de vida de los pobladores en la Municipalidad de Soritor-Tarapoto, 2020”. Tuvo como finalidad establecer la relación entre este programa y la calidad de vida de este grupo de personas, su estudio fue de tipo básico, cualitativo, de diseño experimental, su población fue conformada por el personal de una municipalidad, concluyó en que se confirma la relación entre las variables, ya que los pobladores no cuentan con un terreno o vivienda y, además, el acceso a un respaldo económico es ínfimo.

Rebaza (2018), en su estudio titulado “Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la construcción de viviendas multifamiliares de la empresa OT&SA Promotora Inmobiliaria SAC, Trujillo 2017”. El propósito fue establecer el impacto del financiamiento en la rentabilidad referente a la construcción de viviendas multifamiliares de una empresa en Trujillo, la metodología fue de enfoque cuantitativo, descriptivo, no experimental, la población y muestra se dio referente a los estados financieros de la empresa, se concluyó que el financiamiento tuvo un impacto en la rentabilidad de la construcción de vivienda, teniendo una mejora en la liquidez de la empresa.

2.3. Marco legal

El marco legal consultado fue:

Decreto Legislativo N°1464 y Decreto Supremo N°016- 2020-VIVIENDA según los cuales se determina los montos y la modalidad desde aplicación del Programa Techo Propio.

Resolución Ministerial N°86-2020-VIVIENDA, que, para la modalidad de Adquisición de Vivienda Nueva, determinó el aumento del monto del Bono Familiar Habitacional a 8.75 UIT y que, mediante el Decreto Supremo N°016-2020-VIVIENDA se realiza una prórroga de este aumento hasta el 31 de diciembre del año 2021.

Decreto Legislativo N°1464 y Decreto Supremo N°016- 2020-VIVIENDA Según los cuales se realiza una excepción del requisito del ahorro mínimo hasta el 31 de diciembre del año 2021.

Por lo tanto, estas normas legales son vigentes donde ha sido utilizada como base para la implementación y mejora del Programa Techo Propio, reflejando un esfuerzo significativo por parte del estado para facilitar el acceso a la vivienda a familias de bajos y medios ingresos. La modificación del monto del Bono Familiar Habitacional y la excepción del requisito del ahorro mínimo hasta finales de 2021 son medidas que buscan adaptarse a las necesidades de la población en un contexto económico cambiante, permitiendo una mayor inclusión y apoyo a quienes buscan adquirir una vivienda propia.

Estas disposiciones legales no solo ofrecen un marco para el apoyo directo a los ciudadanos en el acceso a la vivienda, sino que también establecen un precedente importante en la política de vivienda, destacando la relevancia de actualizar y adaptar continuamente las medidas de apoyo en respuesta a las condiciones socioeconómicas actuales. La flexibilización de los requisitos y el aumento del soporte financiero a través del Bono Familiar Habitacional reflejan un compromiso para mejorar la calidad de vida de las familias peruanas, promoviendo la construcción de viviendas adecuadas y accesibles.

2.4. Marco conceptual

Estrategias de Financiamiento: Medidas planificadas para optimizar el desempeño organizacional mediante la gestión eficaz de los recursos financieros, orientadas a alcanzar objetivos rentables (Terán, 2018).

Rentabilidad Social: Beneficio obtenido de una inversión que incluye tanto resultados tangibles como intangibles, reflejando el impacto social y financiero en la comunidad y la organización (Pizano, 2018).

Créditos: Operaciones financieras que implican la promesa de reembolso de un monto de dinero, servicio o bien, bajo condiciones específicas de pago, intereses y plazos (BCRP, 2023).

Crédito por Convenio: Préstamo otorgado bajo un acuerdo que facilita condiciones más favorables para el deudor, generalmente con cuotas descontadas directamente del salario por parte de un empleador o grupo asociado (Marín y Mesía, 2016).

Programa Techo Propio: Iniciativa gubernamental destinada a facilitar el acceso a vivienda a familias de bajos ingresos a través de subsidios y apoyos financieros, promoviendo la adquisición, construcción o mejora de viviendas con servicios básicos (Calderón, 2015).

Financiamiento Interno: Recursos generados dentro de la propia empresa, utilizados para financiar sus operaciones y proyectos sin recurrir a fuentes externas (Salluca y Correa, 2015).

Financiamiento Externo: Capital obtenido de fuentes fuera de la empresa, ya sea a corto o largo plazo, para financiar sus actividades o expansión (Salluca y Correa, 2015).

Impacto Tangible: Cambios o beneficios cuantificables directamente y que pueden ser medidos objetivamente, generalmente asociados a aspectos financieros concretos (Ariza Montes et ál., 2021).

Impacto Intangible: Beneficios o efectos de una inversión que no pueden cuantificarse directamente, reflejando valores subjetivos como la satisfacción, el bienestar social o el impacto en la comunidad (Fernández et ál, 2018).

Bono Familiar Habitacional: Subsidio directo y único proporcionado por el gobierno a familias de escasos recursos para la adquisición, construcción o mejora de viviendas, sin necesidad de reembolso (Calderón, 2015).

CAPÍTULO III

HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

3.1.1. *Hipótesis general*

Existe una relación significativa entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023.

3.1.2. *Hipótesis específicas*

1. De acuerdo con Hernández y Mendoza (2018) en estudios descriptivos las hipótesis “solamente se formulan cuando se pronostica un valor.” (p.141) Por lo tanto, la presente investigación no tiene como objetivo pronosticar el valor de las estrategias de financiamiento, por lo cual no necesitaría una hipótesis para el objetivo específico 1.
2. Existe un nivel bajo de rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023.
3. Existe una relación significativa entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social tangible de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023.
4. Existe una relación significativa entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social intangible de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023.

5. La implementación del plan de estrategias permitirá mejorar las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023

3.2. Identificación de variables e indicadores

Variable 1: Estrategias de financiamiento.

- Créditos.
- Créditos por convenio.
- Ahorro para financiamiento.

Variable 2: Rentabilidad social.

- Tangible.
- Intangible.

3.3. Operacionalización de variables

Tabla 1

Matriz de operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Estrategias de Financiamiento	Las estrategias de financiamiento pueden ser internas y externas. Las internas están referidas a los recursos que el agente obtuvo por su cuenta, refiriéndose a los ahorros, mientras que, las externas son obtenidas por agentes externos, entre los que se encuentran los créditos de consumo, o el crédito comercial, entre otros, a diferencia de ciertos créditos con ciertas características específicas para su acceso, como el crédito por convenio (Mora, 2017).	Se medirá la variable en base a la revisión documentaria y una encuesta realizada los beneficiarios para determinar las características del financiamiento.	Créditos.	Requisitos. Tasa de interés. Garantías. Plazo. Calificación crediticia.
			Créditos por convenio.	Requisitos. Tasa de interés. Garantías. Plazo. Calificación crediticia. Características del convenio
			Ahorro para Financiamiento.	Tiempo de ahorro. Monto ahorrado. Fuentes de ahorro.
Rentabilidad social	La rentabilidad social es la medición del valor total generado por la inversión en iniciativas referentes al bienestar social, donde monetiza los resultados a nivel social, ambiental y financiero experimentado, siendo estos tangibles, así como intangibles. (Gamhirl et ál., 2017). Además de considerar en los casos de vivienda social digna la habitabilidad y la adecuación a las necesidades de los beneficiarios	Para la cuantificación de la variable se realizará una encuesta a los beneficiarios para determinar el valor tangible e intangible de la vivienda social.	Tangible.	Valor actual de la vivienda. Características de la vivienda.
			Intangible.	Satisfacción con la vivienda. Uso y confort. Adecuación al grupo familiar.

Nota: Elaboración propia en base a los autores citados.

CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA

4.1. Tipo de investigación

El estudio fue de **tipo básico**, según Nieto (2018), “la investigación básica genera un incremento del conocimiento, refutación de teorías, que no genera por sí misma una solución fáctica de un problema, sino que profundiza en la comprensión del problema”. Por lo tanto, la presente investigación generó conocimiento en cuanto a las estrategias de financiamiento y su relación con la rentabilidad social del proyecto de Techo Propio viviendas sociales Manuel Exaltación para el Distrito de Mollepata.

Además, el enfoque de la investigación será **mixto** contemplando un primer análisis cuantitativo, mediante el procesamiento estadístico de los resultados obtenidos a partir de los instrumentos aplicados a la muestra, y una segunda parte cualitativa que contempla la propuesta generada en base a la información obtenida.

4.2. Nivel de investigación

El presente estudio fue de **alcance descriptivo - correlacional**, según Hernández y Mendoza (2018), “es un estudio que tiene como finalidad determinar el grado de asociación entre dos o más variables de investigación”. Por consiguiente, la investigación a realizar tiene por objetivo determinar la relación entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad en los beneficiarios de Techo Propio.

El estudio también fue de **alcance descriptivo**, según Hernández y Mendoza (2018), “los estudios descriptivos pretenden recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a la que se refiere en cuanto a sus características”. Es decir, se describió las estrategias de financiamiento y la rentabilidad

social de los beneficiarios, tal como se encontró en el contexto. Además, la investigación también es propositiva debido a que desarrollara una propuesta en base a los datos recopilados para generar un plan de mejora de la rentabilidad social.

4.3. Diseño de investigación

La investigación fue de **diseño no experimental**, según Hernández y Mendoza (2018) “un estudio de diseño no experimental no manipula las variables de estudio, solo se analiza en su contexto natural”, esto es conocido también como investigación transversal debido a que la recopilación de datos se efectuó en un periodo de tiempo establecido. Por ende, no se realizó ninguna manipulación de las variables, no se dio intencionalmente, sino que solo se analizó en el contexto como se las encontró.

4.4. Unidad de análisis

La unidad de análisis estuvo conformada por los beneficiarios del programa Techo Propio del Distrito de Mollepata Provincia de Anta, tomando un representante por cada grupo familiar.

4.5. Población de estudio

La conformación de la población fue de 42 beneficiarios del programa Techo Propio en viviendas sociales Manuel Exaltación para el Distrito de Mollepata Provincia de Anta.

Tabla 2
Beneficiarios según sexo y zona

Beneficiarios	Zona (Manzana)					Total	
	A	B	C	D	E		
Sexo	Masculino	2	3	4	3	7	19
	Femenino	5 %	7 %	10 %	7 %	17 %	45 %
		4	3	7	5	4	23

	10 %	7 %	17 %	12 %	10 %	55 %
Total	6	6	11	8	11	42
	14 %	14 %	26 %	19 %	26 %	100 %

Nota: Elaboración propia con base en el resumen ejecutivo del Proyecto Manuel Exaltación, Distrito de Mollepata.

La lista completa de los beneficiarios se adjunta en el Anexo 02.

4.6. Tamaño de muestra

El tipo de muestreo fue no probabilístico con la técnica de muestreo por conveniencia o “muestreo censal”; es decir, se tomó encuesta a la población total, dado que todos participaran del estudio.

Tabla 3

Muestra

Proyecto	Beneficiarios	Porcentaje
Manuel Exaltación, Distrito de Mollepata	42 beneficiarios representantes de grupo familiar	100 %

Nota: Elaboración propia con base en el resumen ejecutivo del Proyecto Manuel Exaltación, Distrito de Mollepata.

El proceso de recolección de datos comenzó con el contacto con el beneficiario por medio telefónico o por llamada para poder acordar una fecha de recolección de datos.

Posteriormente, la comunicación del consentimiento informado a los miembros de la muestra, describiendo el objetivo y el uso de la recolección de datos que se llevó a cabo. Además, presentamos en forma breve el cuestionario en el que se basó la encuesta. Por último, se ejecutó la encuesta y se recolectaron las respuestas en el formato del cuestionario.

4.7. Técnicas e instrumentos de recolección de información

Técnica

La técnica usada fue la encuesta, efectuada al representante de cada hogar beneficiario, cabe resaltar que se realizaron dos encuestas las cuales estuvieron enfocadas en las dos variables de investigación.

Instrumento

El instrumento utilizado fue el cuestionario, ya que este corresponde a la técnica a utilizar.

Se utilizaron dos cuestionarios para cada variable, que contaron con preguntas cerradas. En segundo lugar, se aplicó la prueba alfa de Cronbach para determinar la confiabilidad del instrumento. Obteniendo resultados favorables para continuar con el estudio. Además, esta prueba determina las correlaciones internas de los ítems de cada una de las variables. Para la variable Estrategias de financiamiento, contando con las dimensiones, créditos normales, por convenio y ahorro, sus indicadores se basaron en: los requisitos, tasa de interés, garantías, plazo, calificación crediticia y convenio. Para la variable rentabilidad social, contando con las dimensiones tangible, intangible e inversión, y se tuvieron los indicadores: valor actual de la vivienda, características de la vivienda, satisfacción con la vivienda, uso y confort, adecuación al grupo familiar, costo de materiales y costos financieros.

4.8. Procedimiento de análisis de datos

La data recopilada se analizó por medio del programa estadístico SPSS. En primer lugar, se empleó la estadística descriptiva, que fue la técnica usada para el análisis descriptivo de las variables, presentando tablas y figuras correspondientes y explicando cada una de las variables y las correspondientes dimensiones de las variables.

En segundo lugar, se realizó el análisis estadístico inferencial de las relaciones entre las variables de estudio. Para ello se procedió a realizar la prueba de normalidad para conocer si los datos tienen una distribución normal o no normal. Para ello, la prueba estadística de normalidad usada fue la de Shapiro Wilk. El resultado obtenido determina el tipo de prueba estadística a aplicar. La prueba paramétrica o no paramétrica. En el siguiente apartado presentamos los resultados de la prueba estadística Chi cuadrado, para comprobar las hipótesis generales y específicas.

CAPÍTULO V

RESULTADOS Y ANÁLISIS

5.1. Estrategias de financiamiento

El primer objetivo específico plantea: Describir las estrategias de financiamiento más empleadas de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023. Para ello primero especificamos la distribución de la población según estrategias de financiamiento, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 4

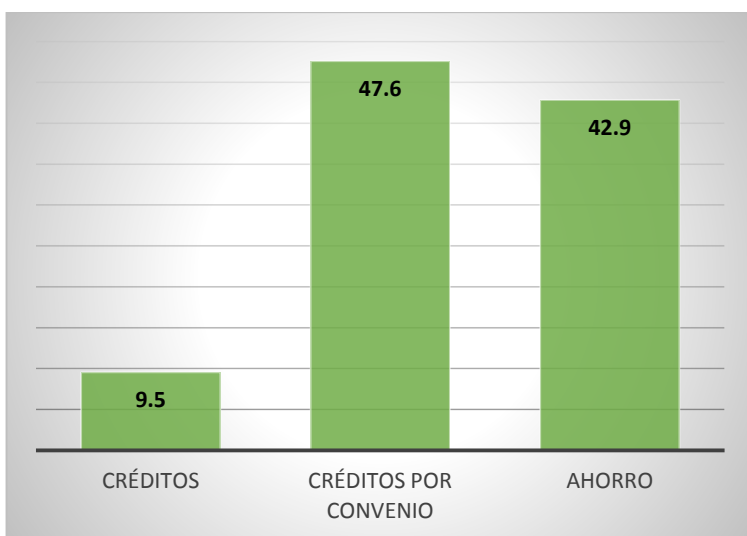
Distribución de la muestra según estrategia de financiamiento

¿A qué tipo de financiamiento accedió para la adquisición de la vivienda?	f	%
Créditos	4	9,5
Créditos por convenio	20	47,6
Ahorro	18	42,9
Total	42	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas

Figura 1

Distribución de la muestra según estrategia de financiamiento



Nota: Elaboración propia con base en las encuestas

El 47,6 % de los beneficiarios encuestados manifestó que el tipo de financiamiento al que accedieron para adquirir su vivienda fue por créditos por convenio. Por otro lado, el 42,9 % tuvo preferencia por usar financiamiento con sus ahorros y el 9,5 % de los encuestados tuvo preferencia por créditos convencionales.

Por lo tanto, la mayoría de los beneficiarios decidieron financiar la vivienda con créditos por convenio. Es decir, se inclinaron más por este tipo de financiamiento debido a que este proyecto fue más accesible para los beneficiarios. Asimismo, aquellos que escogieron el ahorro indica una preferencia por métodos de autofinanciamiento, evitando posiblemente el endeudamiento o no encontrando opciones de crédito adecuadas a sus circunstancias. Además, el bajo porcentaje de aquellos que escogieron créditos refleja la percepción de que existen barreras de acceso a los créditos convencionales, como requisitos estrictos o altas tasas de interés, o simplemente una preferencia por otras formas de financiamiento.

5.1.1. *Créditos y créditos por convenio*

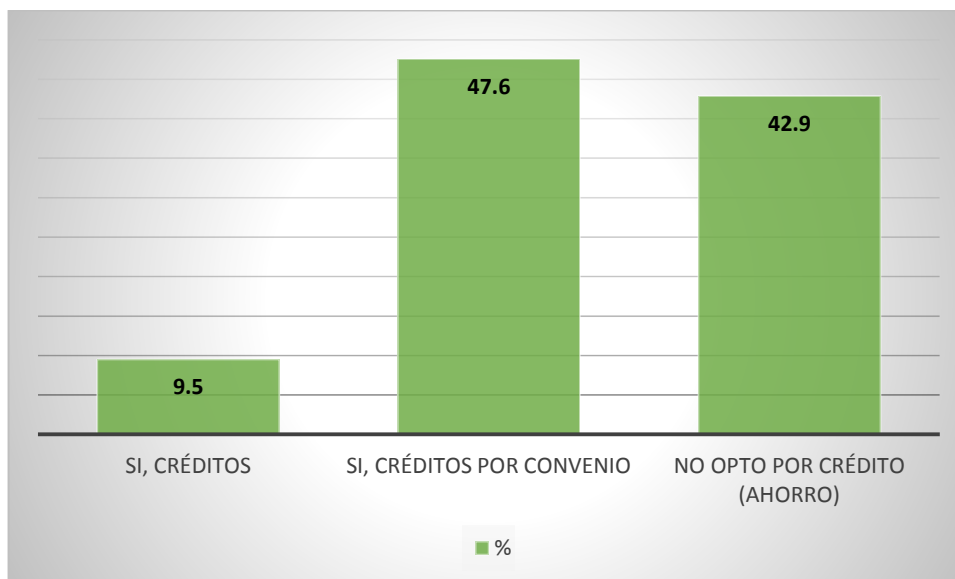
En cuanto a los beneficiarios que optaron por créditos, los resultados fueron los siguientes:

Tabla 5

Distribución de la muestra según cantidad de créditos

¿Ha solicitado algún crédito para financiar la adquisición de la vivienda rural proporcionada por el programa social?	f	%
Si, créditos	4	9,5
Si, créditos por convenio	20	47,6
No opto por crédito (ahorro)	18	42,9
Total	42	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Figura 2*Distribución de la muestra según cantidad de créditos*

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Como se muestra en la tabla 5, sobre la cantidad de créditos accedidos según la estrategia de financiamiento empleada para la adquisición de viviendas dentro del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación, en la provincia de Mollepatá, en el año 2021. Entre los beneficiarios del proyecto mencionaron que, el 47,6 % accedió a sus viviendas a través de créditos por convenio, siendo esta la estrategia de financiamiento más prevalente. El ahorro fue la segunda opción con más beneficiarios, utilizada por el 42,9 % debido a que no tienen conocimiento de estos proyectos. Por otro lado, un menor porcentaje, específicamente el 9,5 %, optó por créditos convencionales.

Por lo tanto, la preferencia predominante por los créditos por convenio, utilizados por casi la mitad de los beneficiarios, sugiere que estas opciones de financiamiento son percibidas como más accesibles o ventajosas dentro del contexto del proyecto Manuel Exaltación. Además, podría deberse a condiciones más favorables, como tasas de interés más bajas o términos de pago más flexibles en comparación con los créditos regulares. Por

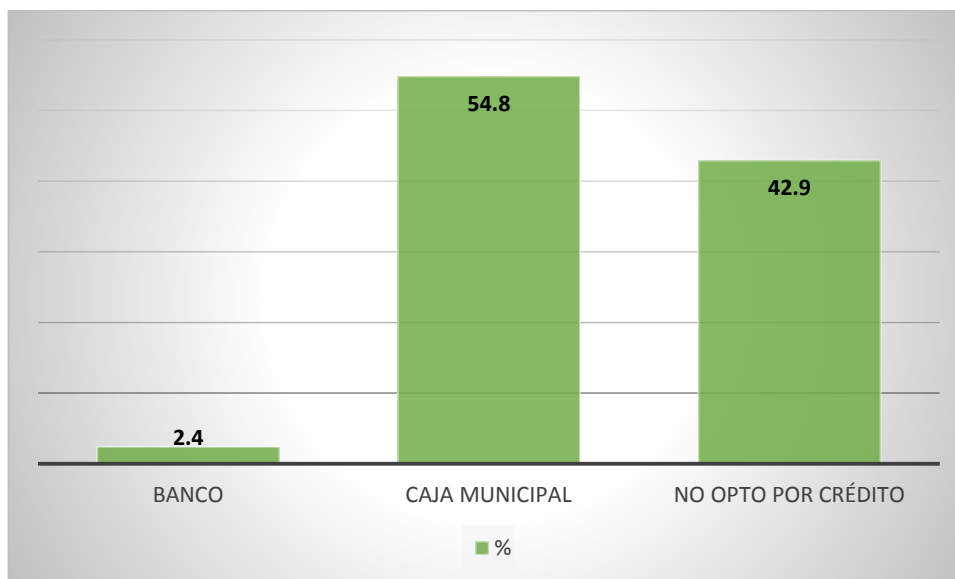
otro lado, el ahorro, represente una proporción significativa, indica una tendencia hacia la autogestión financiera entre los beneficiarios, lo que podría reflejar una combinación de limitaciones en el acceso a financiamiento formal y una preferencia por evitar la deuda. El uso relativamente bajo de créditos convencionales, en forma regular, podría atribuirse a barreras como altas tasas de interés, requisitos de elegibilidad estrictos o una falta de conocimiento sobre estas opciones. Estos hallazgos sugieren que las estrategias de financiamiento en proyectos de vivienda social, como el de Manuel Exaltación, necesitan adaptarse a las necesidades y capacidades de los beneficiarios, enfatizando opciones que combinen accesibilidad financiera con flexibilidad.

Tabla 6

Distribución de la muestra según tipo de institución o entidad

¿Qué tipo de institución o entidad financiera proporcionó el crédito para vivienda?	f	%
Banco	1	2,4
Caja municipal	23	54,8
No opto por crédito	18	42,9
Total	42	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Figura 3*Distribución de la muestra según tipo de institución o entidad*

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

La tabla 6 ilustra la distribución de la población del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación en la provincia de Mollepatha, según el tipo de institución financiera que proporcionó el crédito para vivienda en el año 2021. De los 42 beneficiarios encuestados, una mayoría significativa, el 54,8 % encuestados manifestaron que, obtuvo créditos a través de cajas municipales. Es relevante destacar que el 42,9 % de los beneficiarios no optó por créditos para financiar la adquisición de su vivienda. Finalmente, una minoría, representada solo por el 2,4 %, accedió a créditos mediante bancos.

Por consiguiente, los resultados indican una clara preferencia por las “cajas municipales” como fuente de crédito para la adquisición de viviendas en el contexto del proyecto Manuel Exaltación. La elección de “cajas municipales” por más de la mitad de los beneficiarios sugiere que estas instituciones podrían estar ofreciendo condiciones más favorables o accesibles a los créditos para esta actividad, como menores requisitos de elegibilidad o tasas de interés más atractivas en comparación con los bancos, incluyendo

dentro de ellas el crédito por convenio que brinda la Caja Municipal Cusco, como un claro ejemplo de esta flexibilidad. Además, el hecho de que un porcentaje considerable de beneficiarios no haya optado por créditos, resaltando la relevancia de otras formas de financiamiento o la posible presencia de limitaciones en el acceso al crédito formal. Finalmente, el bajo porcentaje de beneficiarios que recurrieron a bancos para obtener créditos puede reflejar percepciones de barreras más altas en términos de requisitos de crédito o condiciones menos ventajosas en estas instituciones.

Tabla 7

Distribución de la muestra según exigencia de requisitos de créditos

Requisitos		No le solicitaron	Si le solicitaron	No optaron por créditos	Total
a) Historial crediticio	f	0	24	18	42
	%	0,0	57,1	42,9	100,0
b) Ingresos y capacidad de pago	f	0	24	18	42
	%	0,0	57,1	42,9	100,0
c) Garantías o avales	f	18	6	18	42
	%	42,9	14,3	42,9	100,0
d) Documentación personal (DNI, pasaporte, licencia de conducir, etc.)	f	0	24	18	42
	%	0,0	57,1	42,9	100,0
e) Comprobante de domicilio	f	0	24	18	42
	%	0,0	57,1	42,9	100,0
f) Estabilidad laboral	f	18	6	18	42
	%	42,9	14,3	42,9	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Se presenta la exigencia de requisitos de crédito para los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación en el Distrito de Mollepata en el año 2021. De los 42 beneficiarios, un 57,1 % de los encuestados revelaron que los requisitos solicitados fueron cumplir con el historial crediticio, ingresos y capacidad de pago, documentación personal (DNI, pasaporte, licencia de conducir, etc.), y comprobante de domicilio. Sin

embargo, para requisitos específicos como garantías o avales y estabilidad laboral, solo un 14,3 % indicaron que fueron solicitados para obtener el crédito. Por otro lado, un 42,9 % de los beneficiarios no optaron por créditos, y, por lo tanto, no se enfrentaron a la exigencia de dichos requisitos.

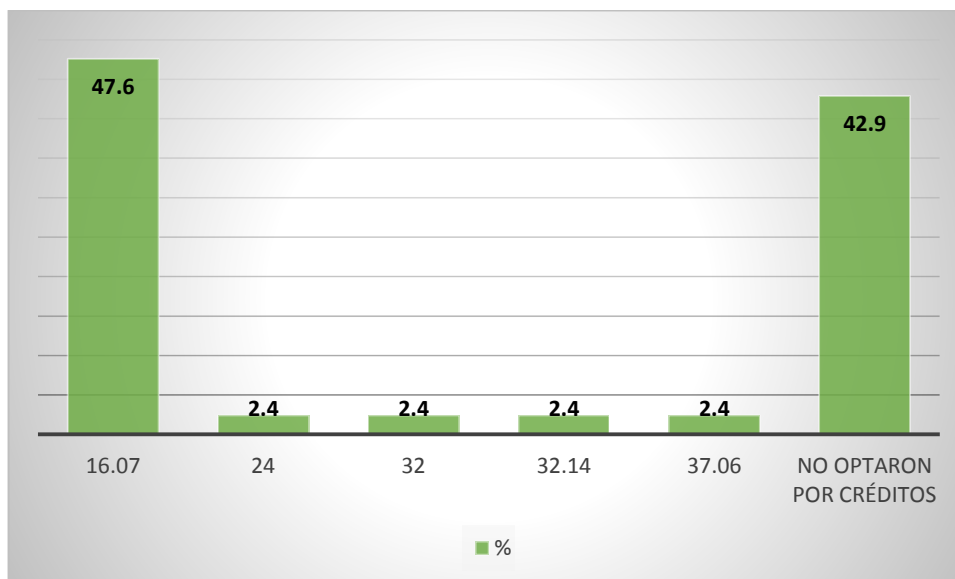
Por lo tanto, los datos reflejan una tendencia clara en la exigencia de ciertos requisitos por parte de las instituciones financieras. El hecho de que a más de la mitad de los beneficiarios optaron por créditos y les solicitaron primero historial crediticio, ingresos y capacidad de pago, documentación personal y comprobante de domicilio. Todos estos requisitos indican un enfoque estándar en la evaluación de la elegibilidad para crédito. La menor incidencia en la solicitud de garantías o avales y estabilidad laboral sugiere que estas no son condiciones predominantes en el proceso de aprobación de créditos en el contexto del proyecto, estos casos pertenecen a beneficiarios con deudas anteriores que por motivos de presentar un historial crediticio con deudas tuvieron que presentar avales para poder obtener el nuevo crédito.

Tabla 8

Distribución de la muestra según tasa de interés créditos

¿Cuál fue la tasa de interés ofrecida para el crédito que solicitaste?	f	%
16,07 %	20	47,6
24,00 %	1	2,4
32,00 %	1	2,4
32,14 %	1	2,4
37,06 %	1	2,4
No optaron por créditos	18	42,9
Total	42	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Figura 4*Distribución de la muestra según tasa de interés créditos*

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Se evidencia la distribución de las tasas de interés de los créditos solicitados por los beneficiarios proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación en el Distrito de Mollepatha en el año 2021. Entre los 42 beneficiarios, un 47,6 % de los encuestados manifestaron con créditos con una tasa de interés de 16,07 %. Es importante destacar que un 42,9 % de los beneficiarios no optó por créditos. Por lo tanto, no estuvo sujeto a estas tasas de interés. Un pequeño porcentaje, representando el 2,4 % de los encuestados manifestaron que las tasas accedidas fueron de 24,00 %, 32,00 %, 32,14 % y 37,06 %, las cuales son mayores a las que el proyecto ofrece.

La prevalencia de una tasa de interés en casi la mitad de los créditos indica que esta podría ser una tasa estándar o preferencial ofrecida en el marco del proyecto Manuel Exaltación. La existencia de tasas de interés más altas, aunque en un porcentaje reducido, sugiere variabilidad en las condiciones de financiamiento, posiblemente en función de diferentes factores como la institución financiera, el historial crediticio del beneficiario, o

el tipo de crédito. La diversidad en las tasas de interés, presentados, deber ser anualizadas desde el lado de los beneficiarios, aunque afecta a una minoría, puede tener implicaciones significativas en la accesibilidad y sostenibilidad de los créditos para los beneficiarios.

Tabla 9

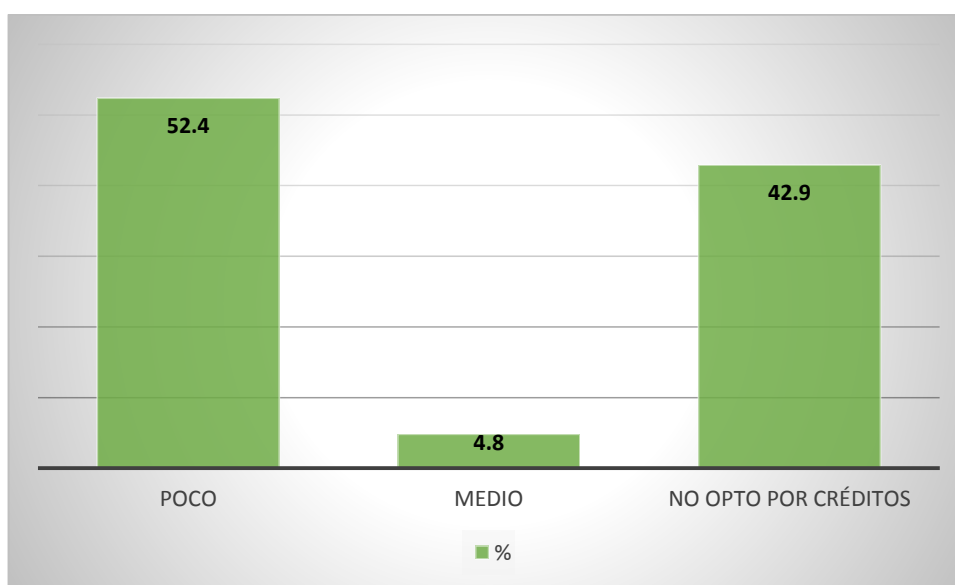
Distribución de la muestra según liquidez familiar

¿El costo total del crédito por vivienda afectó ostensiblemente en su liquidez familiar?	f	%
Poco	22	52,4
Medio	2	4,8
No opto por créditos	18	42,9
Total	42	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Figura 5

Distribución de la muestra según liquidez familiar



Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Se detalla que el costo total del crédito por vivienda afectó la liquidez familiar de los beneficiarios proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación en el Distrito de Mollepata en el año 2021. De un total de 42 beneficiarios, más de la mitad, específicamente el 52,4 %, reportó que el impacto en su liquidez familiar fue poco

significativo. Por otro lado, el 4,8 % de los beneficiarios experimentó un impacto medio en su liquidez. Es relevante señalar que un 42,9 % de los beneficiarios no optó por créditos, evitando así cualquier impacto directo del crédito en su liquidez familiar.

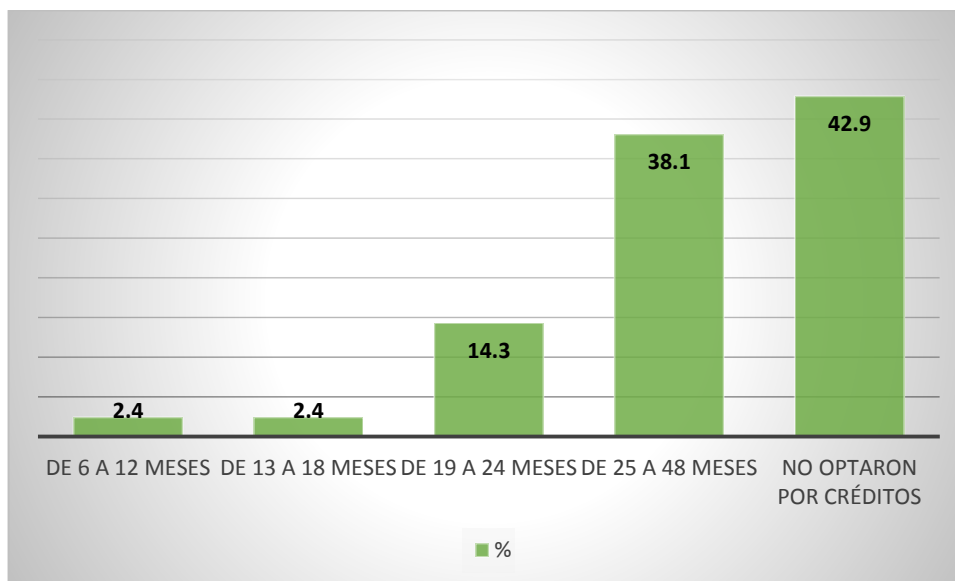
En resumen, el hecho de que la mayoría de los beneficiarios que adquirieron créditos perciban un impacto mínimo en su liquidez familiar es indicativo de una gestión financiera eficaz y de la adecuación de las condiciones de crédito a sus capacidades económicas. Es decir, la mayoría de los beneficiarios no tienen conocimiento de finanzas. Esto puede sugerir que los créditos ofrecidos en el marco del proyecto Manuel Exaltación están alineados con la realidad económica de los beneficiarios, facilitando así su acceso a la vivienda sin comprometer de manera significativa su estabilidad financiera. Por otro lado, el reducido porcentaje de beneficiarios que experimentó un impacto medio podría reflejar situaciones individuales donde las condiciones del crédito presentaron mayores desafíos financieros.

Tabla 10

Distribución de la muestra según plazo de crédito

¿Cuál fue el plazo establecido, en meses, para pagar su crédito?	f	%
De 6 a 12 meses	1	2,4
De 13 a 18 meses	1	2,4
De 19 a 24 meses	6	14,3
De 25 a 48 meses	16	38,1
No optaron por créditos	18	42,9
Total	42	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Figura 6*Distribución de la muestra según plazo de crédito*

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Se presenta la información sobre los plazos de crédito establecidos para beneficiarios proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación en el Distrito de Mollepata en el año 2021. De los 42 beneficiarios, el 38,1 % manifestaron que los plazos establecidos para sus préstamos fueron de entre 25 y 48 meses. Además, 14,3 % de los beneficiarios se acogió a plazos de entre 19 y 24 meses. Los plazos más cortos, de 6 a 12 meses y de 13 a 18 meses, fueron elegidos por un 2,4 % de los beneficiarios en cada categoría. Por otro lado, es importante destacar que un 42,9 % de los beneficiarios no optó por créditos, por lo que no estuvo sujeto a plazos de pago.

Por consiguiente, la distribución de los plazos de crédito muestra una tendencia hacia períodos de pago más extensos, con la mayor proporción de beneficiarios seleccionando plazos de entre 25 y 48 meses. Esto puede indicar una preferencia por términos de pago más largos que permitan una mayor flexibilidad y una menor carga mensual, lo cual es crucial para la sostenibilidad financiera de los hogares. El hecho de que

una parte significativa de los beneficiarios haya optado por plazos de entre 19 y 24 meses refleja también una diversidad en las necesidades y capacidades de pago de los beneficiarios. Los plazos más cortos, aunque elegidos por una minoría, sugieren que algunos beneficiarios pueden tener mayor capacidad o preferencia por liquidar sus deudas más rápidamente.

Tabla 11

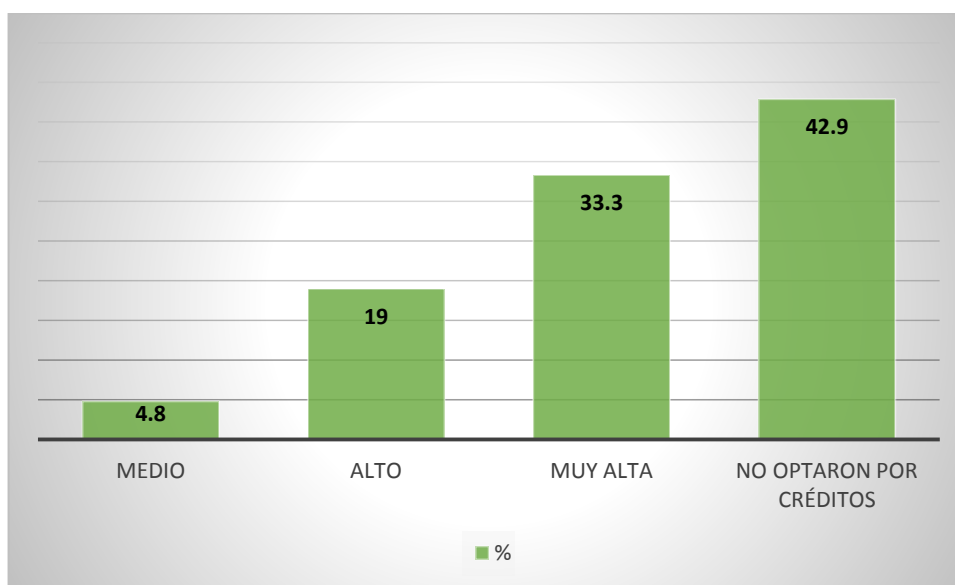
Distribución de la muestra según adecuación al plazo del crédito

¿En qué nivel consideras que el plazo otorgado para su crédito fue adecuado y suficiente?	f	%
Medio	2	4,8
Alto	8	19,0
Muy alta	14	33,3
No optaron por créditos	18	42,9
Total	42	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Figura 7

Distribución de la muestra según adecuación al plazo del crédito



Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Se detalla las percepciones de los beneficiarios proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación en el Distrito de Mollepata en el año 2021, respecto a la adecuación de

los plazos de crédito otorgados. De los 42 beneficiarios, un 33,3 % calificó la adecuación del plazo de su crédito como muy alta. Un 19,0 % de los beneficiarios percibió la adecuación como alta, mientras que un 4,8 % la valoró en un nivel medio. Es importante resaltar que un 42,9 % de los beneficiarios no optó por créditos, por lo que no evaluó la adecuación de plazos de crédito.

En resumen, la percepción de una adecuación muy alta en más de un tercio de los beneficiarios que accedieron a créditos sugiere que los plazos establecidos fueron en gran medida considerados como favorables y acordes con sus capacidades de pago mensual. La valoración de alta y media en menores proporciones indica que, aunque la mayoría de los beneficiarios encontró los plazos adecuados, existen variaciones en la percepción de esta adecuación. Estas diferencias podrían atribuirse a factores individuales como ingresos, compromisos financieros previos y estabilidad económica de los hogares u otras obligaciones adquiridas. La significativa proporción de beneficiarios que no recurrió a créditos resalta la importancia de ofrecer una variedad de opciones de financiamiento en proyectos de vivienda social, adecuándose a las diferentes necesidades y preferencias de los beneficiarios.

Tabla 12

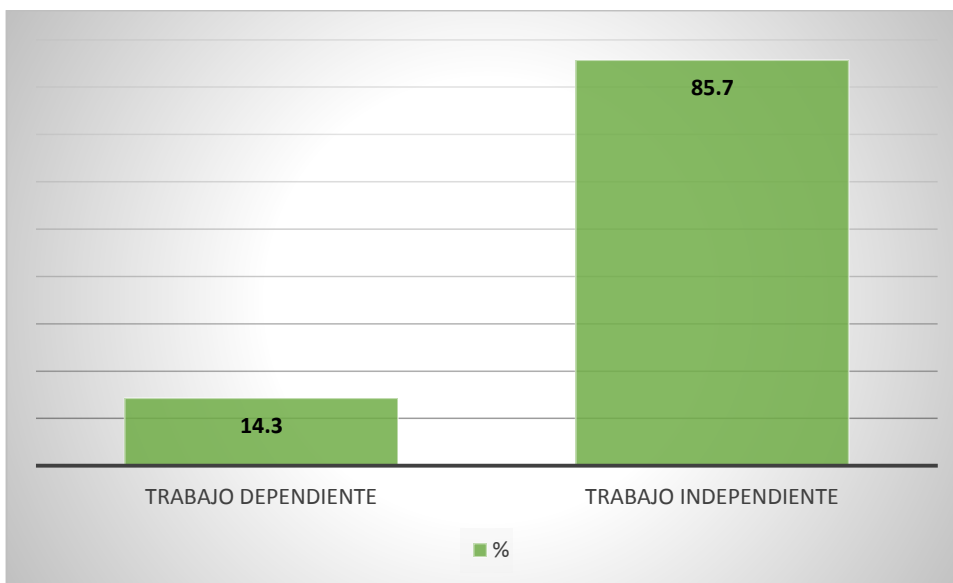
Distribución de la muestra según principal fuente de ingresos

¿Cuál es tu principal fuente de ingresos?	f	%
Trabajo dependiente	6	14,3
Trabajo independiente	36	85,7
Total	42	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Figura 8

Distribución de la muestra según principal fuente de ingresos



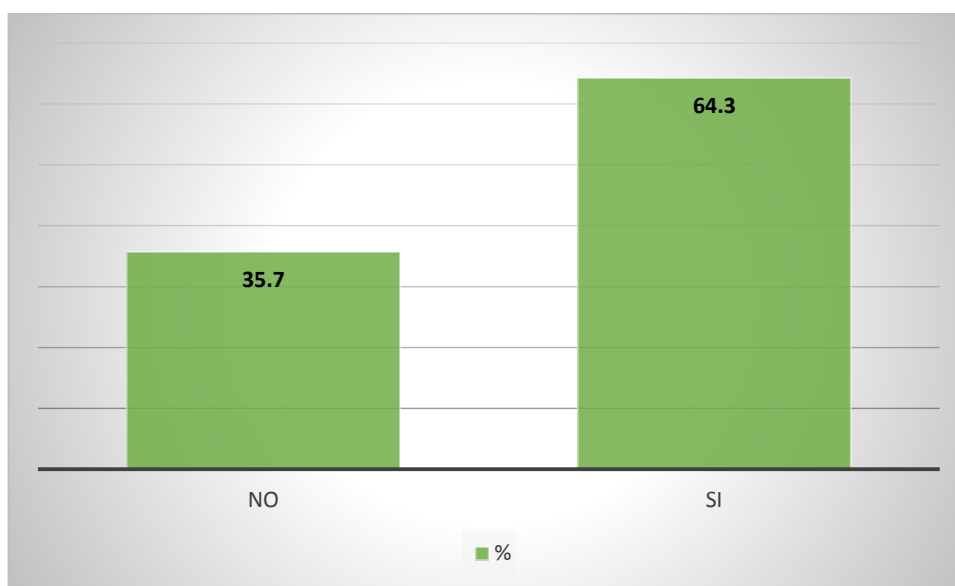
Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Se muestra la distribución de las principales fuentes de ingresos de beneficiarios, proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación en el Distrito de Mollepata en el año 2021. Entre los 42 beneficiarios estudiados, la gran mayoría, un 85,7 %, indicó que su principal fuente de ingresos proviene del trabajo independiente. Por otro lado, un 14,3 % señaló que su ingreso principal se deriva del trabajo dependiente.

En resumen, el predominio del trabajo independiente como principal fuente de ingresos para la mayoría de los beneficiarios del proyecto refleja una tendencia significativa hacia el autoempleo o actividades empresariales. Esta situación puede estar influenciada por el contexto económico y laboral de la región, donde las oportunidades de empleo independiente pueden ser más accesibles o lucrativas que las posiciones dependientes. Además, el trabajo independiente suele ofrecer mayor flexibilidad, lo que puede ser crucial para los beneficiarios que equilibran múltiples responsabilidades, como el cuidado de la familia o la gestión del hogar.

Tabla 13*Distribución de la muestra según otras fuentes de ingreso*

¿Tienes otras fuentes de ingresos adicionales aparte de tu empleo principal?	f	%
No	15	35,7
Si	27	64,3
Total	42	100,0

*Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.***Figura 9***Distribución de la muestra según otras fuentes de ingreso**Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.*

Se presenta la información sobre fuentes de ingresos adicionales a la principal entre los beneficiarios proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación en el Distrito de Mollepata en el año 2021. De los 42 beneficiarios encuestados, un 64,3 % afirmó tener otras fuentes de ingresos, además de su empleo principal. Por otro lado, el 35,7 % indicó no contar con ingresos adicionales.

Por lo tanto, la mayoría de los beneficiarios que reportan tener fuentes de ingresos adicionales refleja una tendencia hacia la diversificación económica en esta población. Esta diversificación puede ser una estrategia para aumentar la resiliencia financiera,

especialmente importante en contextos donde el empleo principal puede ser irregular o inestable, como suele ser el caso en trabajos independientes. La capacidad de generar ingresos adicionales puede jugar un papel crucial en la capacidad de los beneficiarios para afrontar los costos asociados con la vivienda y otros gastos del hogar.

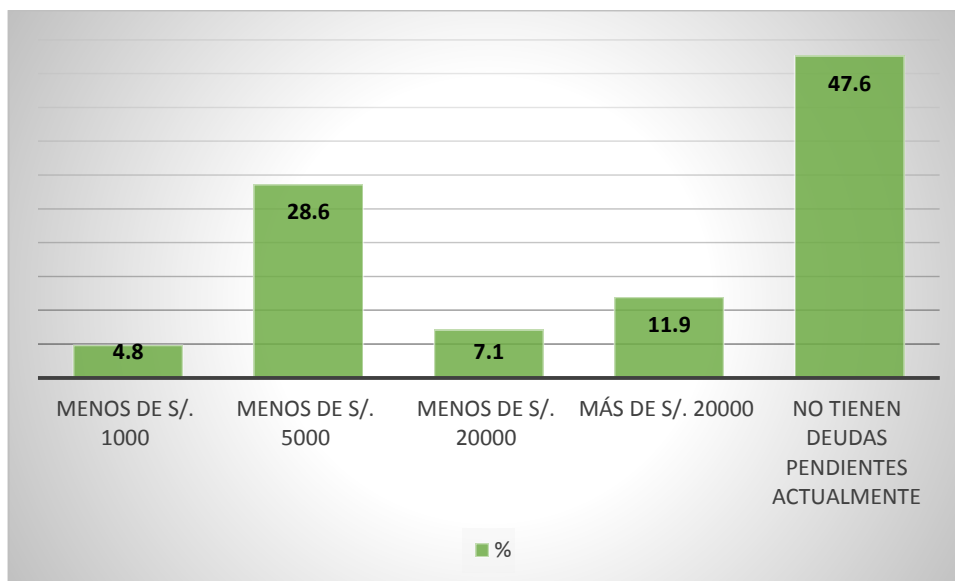
Por otro lado, los de beneficiarios que no poseen ingresos adicionales podría enfrentar mayores desafíos económicos, especialmente si sus ingresos principales son limitados o inseguros. Esta situación subraya la importancia de considerar las variadas realidades económicas de los beneficiarios en la planificación de proyectos de vivienda social.

Tabla 14

Distribución de la muestra según otras deudas

¿Tienes deudas pendientes actualmente?	f	%
Menos de S/. 1000	2	4,8
Menos de S/. 5000	12	28,6
Menos de S/. 20000	3	7,1
Más de S/. 20000	5	11,9
No tienen deudas pendientes actualmente	20	47,6
Total	42	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Figura 10*Distribución de la muestra según otras deudas*

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Se expone la situación de deudas pendientes de los beneficiarios, proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación en el Distrito de Mollepata en la actualidad. De los 42 beneficiarios, el 47,6 % indicó no tener deudas pendientes actualmente. En cuanto a aquellos con deudas, el 28,6 % tiene deudas menores de S/. 5000, seguido por un 11,9 % con deudas superiores a S/. 20000. Un 7,1 % de los beneficiarios posee deudas menores de S/. 20000, y un pequeño porcentaje, el 4,8 %, reportó deudas menores de S/. 1000.

Es decir, la prevalencia de beneficiarios sin deudas pendientes es un indicativo positivo de la salud financiera dentro de este grupo, sugiriendo que una proporción significativa de los beneficiarios no enfrenta cargas financieras adicionales significativas. Por otro lado, la presencia de deudas en distintos rangos entre más de la mitad de los beneficiarios refleja la variabilidad en las obligaciones financieras.

Por lo tanto, la existencia de deudas menores de S/. 5000 en casi un tercio de los beneficiarios podría indicar compromisos financieros manejables que no representan una

carga excesiva. Sin embargo, el 11,9 % de los beneficiarios con deudas superiores a S/. 20000 representa un grupo potencialmente vulnerable, ya que tales niveles de endeudamiento pueden afectar su capacidad para manejar gastos adicionales, incluyendo los relacionados con la vivienda.

En cuanto a los beneficiarios que optaron por los créditos por convenio, los resultados fueron los siguientes:

Tabla 15

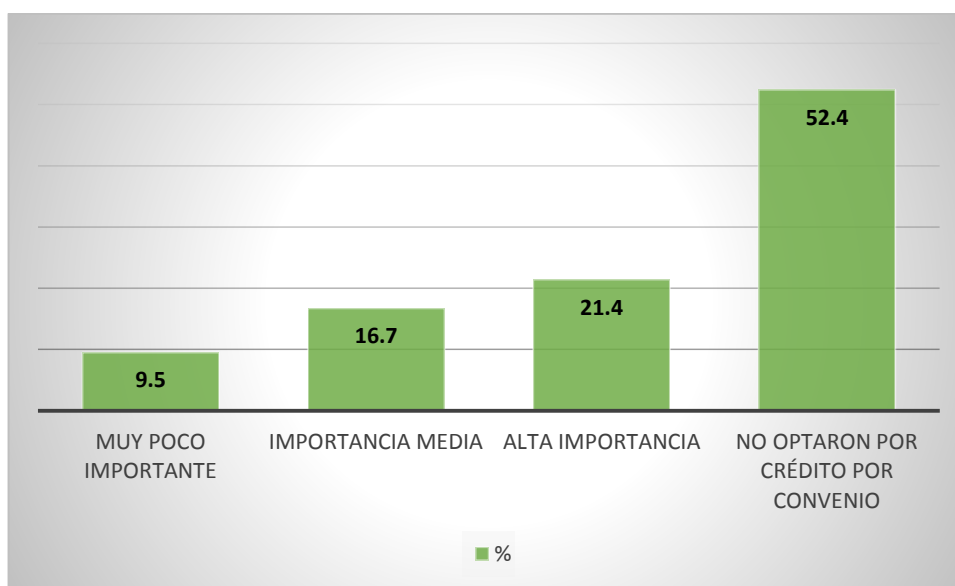
Distribución de la muestra según beneficios por el convenio

¿Considera que este convenio otorgó mayores beneficios referentes a los requisitos?	f	%
Muy poco importante	4	9,5
Importancia media	7	16,7
Alta importancia	9	21,4
No optaron por crédito por convenio	22	52,4
Total	42	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Figura 11

Distribución de la muestra según beneficios por el convenio



Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

El 52,4 % no optó por el indicador crédito por convenio. Mientras que, el 21,4 % le proporciono una alta importancia, el 16,7 % le dio una importancia media y el 9,5 % de los encuestados consideró que el crédito por convenio proporcionó beneficios muy poco importantes en términos de requisitos.

Por consiguiente, esto indica que, en general, los beneficiarios ven el convenio como beneficioso, especialmente en la simplificación o flexibilización de los requisitos para obtener crédito.

Tabla 16

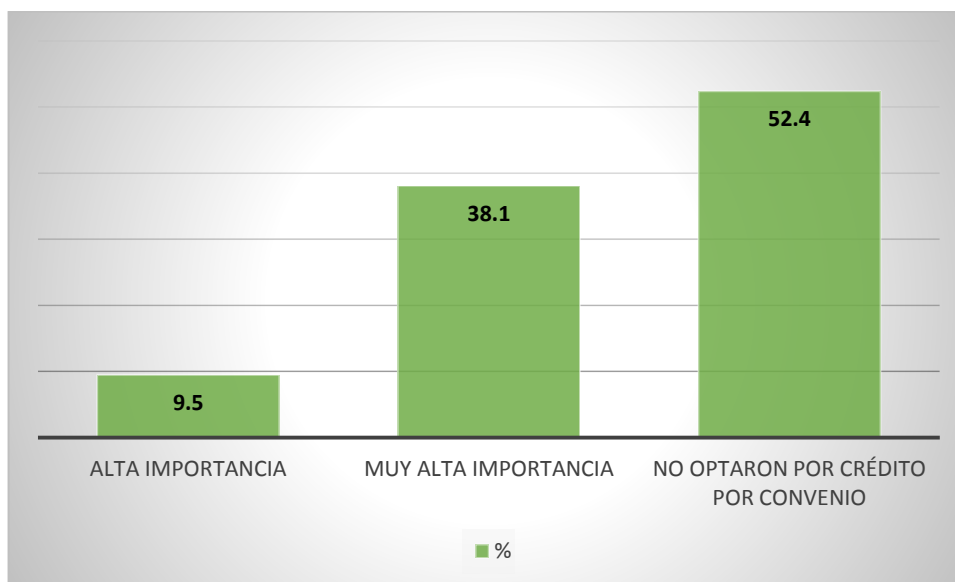
Distribución de la muestra según beneficios del convenio con la tasa de interés

¿Considera que este convenio otorgó mayores beneficios referentes a la tasa de interés?	f	%
Alta importancia	4	9,5
Muy alta importancia	16	38,1
No optaron por crédito por convenio	22	52,4
Total	42	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Figura 12

Distribución de la muestra según beneficios del convenio con la tasa de interés



Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

El 9,5 % de los encuestados manifestó que el crédito por convenio proporcionó beneficios de alta importancia referente a la tasa de interés, el 38,1 % le dio muy alta importancia y el 52,4 % no optó por el indicador crédito por convenio.

Por lo tanto, esto sugiere que una de las ventajas más significativas del convenio es la oferta de una tasa de interés más favorable, lo cual es un factor crucial en la accesibilidad y asequibilidad del crédito.

Tabla 17

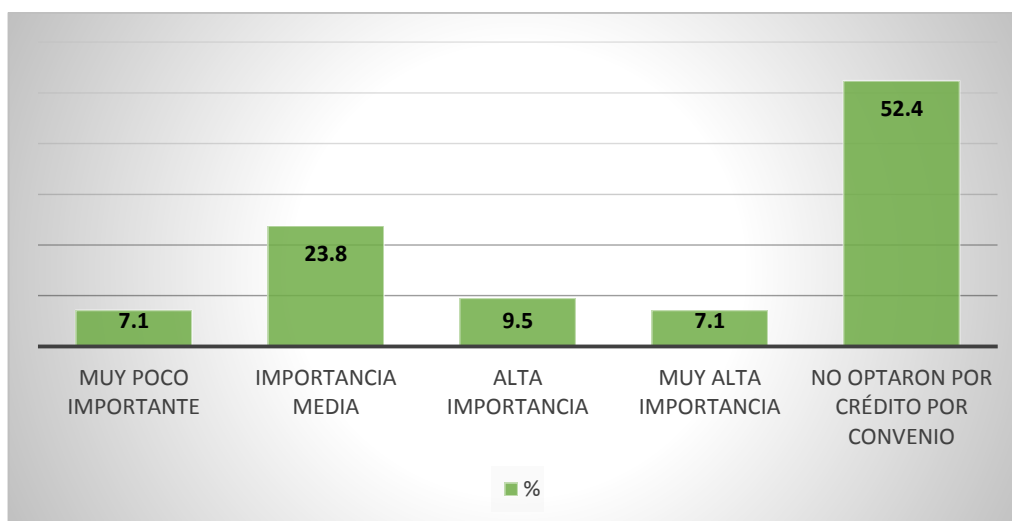
Distribución de la muestra según beneficios del convenio en garantías

¿Considera que este convenio otorgó mayores beneficios referentes a las garantías? Marque con una x.	f	%
Muy poco importante	3	7,1
Importancia media	10	23,8
Alta importancia	4	9,5
Muy alta importancia	3	7,1
No optaron por crédito por convenio	22	52,4
Total	42	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Figura 13

Distribución de la muestra según beneficios del convenio en garantías



Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

El 52,4 % no optó por el indicador crédito por convenio, el 23,8 % de importancia media a los beneficios que le otorgo referente a las garantías; por otro lado, el 9,5 % de alta importancia, el 7,1 % de muy alta importancia y El 7,1 % de encuestados indicó que el convenio otorgó beneficios muy poco importantes referentes de las garantías.

En resumen, se refleja una percepción mixta sobre cómo el convenio impacta en las garantías requeridas, posiblemente debido a la variabilidad en las circunstancias personales de los beneficiarios o por la información obtenida de dicho convenio, se sabe que la constructora fue aval de todos los créditos, por lo que los beneficiarios no necesitaron buscar o solicitar el favor a otras personas. Algunos consideraron la importancia de este aval, mientras que otros no lo consideraron tan importante.

Tabla 18

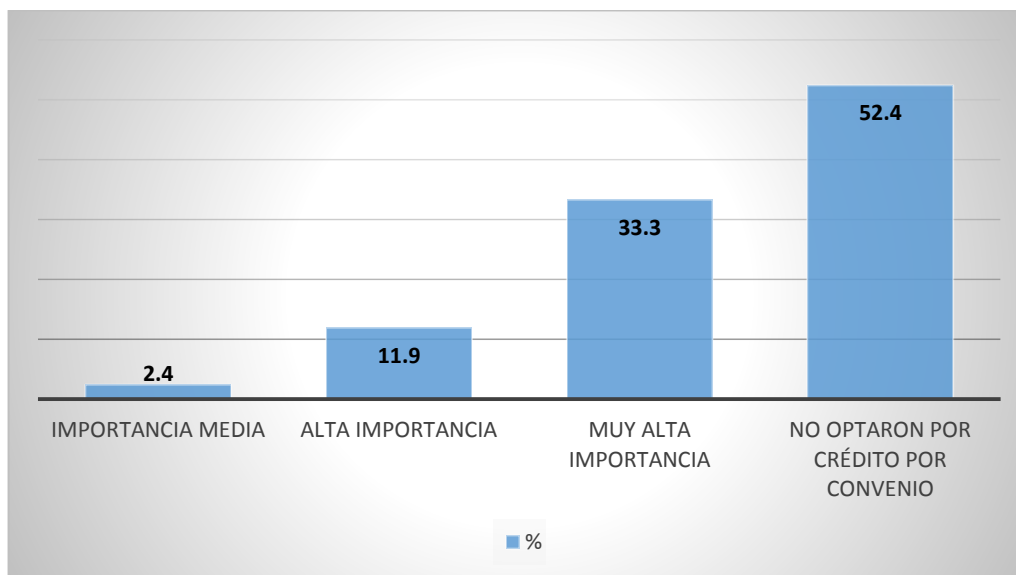
Distribución de la muestra según beneficios del convenio en plazos

¿Considera que este convenio otorgó mayores beneficios referentes al plazo? Marque con una x.	f	%
Importancia media	1	2,4
Alta importancia	5	11,9
Muy alta importancia	14	33,3
No optaron por crédito por convenio	22	52,4
Total	42	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Figura 14

Distribución de la muestra según beneficios del convenio en plazos



Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

El 2,4 % de los encuestados consideró que el convenio otorgó beneficios de importancia media referente al plazo, el 11,9 % refirió que fue de alta importancia, el 33,3 % de muy alta importancia y el 52,4 % no optó por el indicador crédito por convenio.

Por consiguiente, esto indica que los plazos extendidos o más flexibles son un beneficio clave del convenio, proporcionando a los beneficiarios mayor comodidad y viabilidad en la gestión de sus préstamos.

Tabla 19

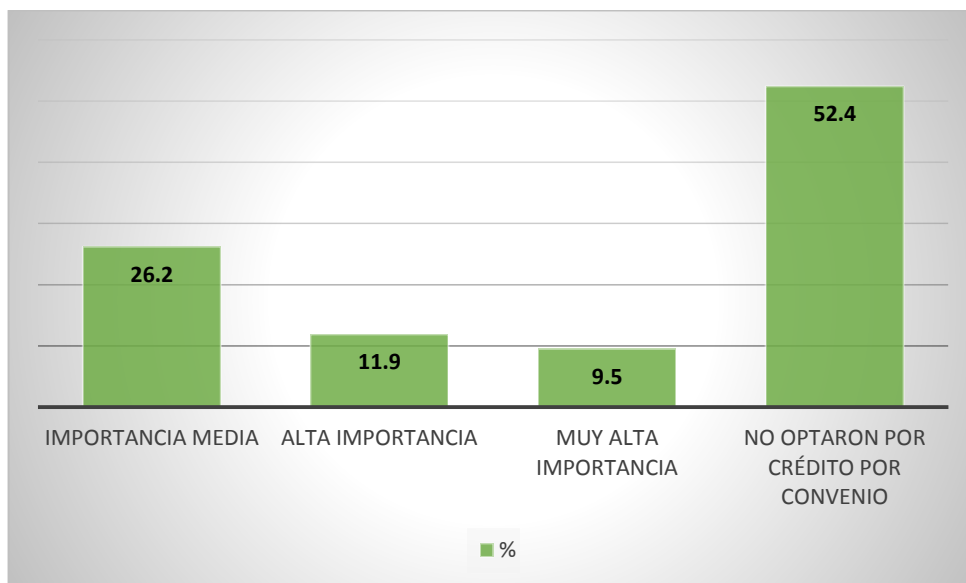
Distribución de la muestra según beneficios del convenio en calificación crediticia

¿Considera que este convenio otorgó mayores beneficios referentes a la calificación crediticia? Marque con una x.	f	%	% valido
Importancia media	11	26,2	55,0
Alta importancia	5	11,9	25,0
Muy alta importancia	4	9,5	20,0
No optaron por crédito por convenio	22	52,4	0,0
Total	42	100,0	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Figura 15

Distribución de la muestra según beneficios del convenio en calificación crediticia



Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

El 9,5 % de los encuestados indicó que el convenio otorgó beneficios de muy alta importancia referente a la calificación crediticia, el 11,9 % de alta importancia, el 26,2 % de importancia media y el 52,4 % no optó por crédito por convenio.

Esto sugiere que, aunque el convenio es visto como beneficioso en términos de calificación crediticia, no es percibido como un factor tan determinante o algo que consideren un beneficio, como lo es las tasas de interés o los plazos.

Por lo tanto, estos resultados indicaron que los beneficiarios que optaron por el crédito por convenio generalmente perciben ventajas significativas en términos de tasas de interés y plazos. Sin embargo, hay una percepción más mixta en cuanto a los beneficios en requisitos, garantías y calificación crediticia. Estos hallazgos son valiosos para entender la eficacia de los convenios de crédito en facilitar el acceso a financiamiento para viviendas rurales y pueden informar sobre cómo mejorar estos convenios para satisfacer mejor las necesidades de los beneficiarios.

5.1.2. Ahorro

Por último, los resultados para los beneficiarios que optaron por el ahorro fueron los siguientes:

Tabla 20

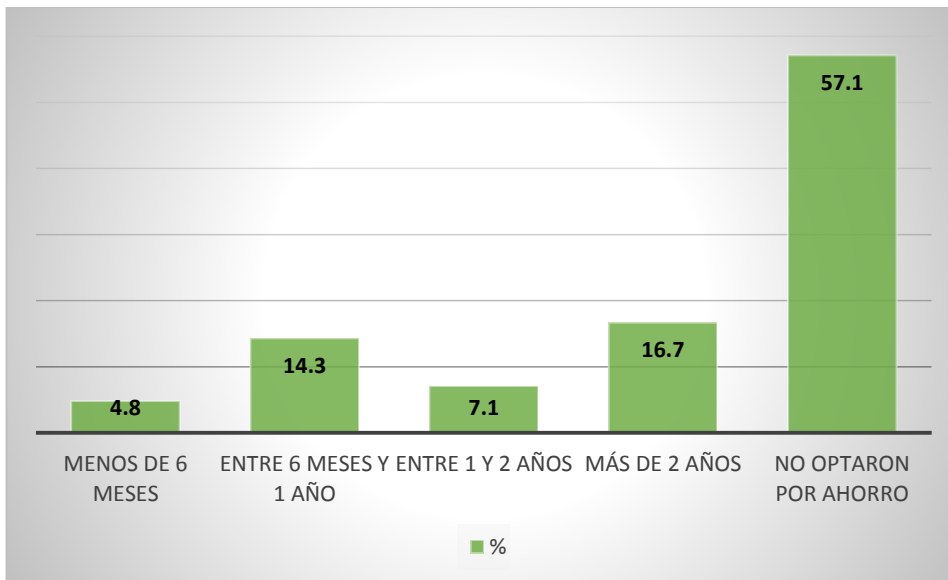
Distribución de la muestra según tiempo de ahorro

¿Desde cuándo estás ahorrando para la adquisición de la vivienda rural proporcionada por el programa social? Marque con una x.	f	%	% valido
Menos de 6 meses	2	4,8	11,1
Entre 6 meses y 1 año	6	14,3	33,3
Entre 1 y 2 años	3	7,1	16,7
Más de 2 años	7	16,7	38,9
No optaron por ahorro	24	57,1	0,0
Total	42	100,0	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Figura 16

Distribución de la muestra según tiempo de ahorro



Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

El 4,8 % de los encuestados estuvo ahorrando para la adquisición de la vivienda rural menos de 6 meses, el 7,1 % entre 1 y 2 años, el 14,3 % entre 6 meses y 1 años, el 16,7 % más de 2 años y el 57,1 % no optó por ahorro. Por lo tanto, se observa que la mayoría de

los encuestados tienen un tiempo ahorrando entre 6 meses a más de 2 años, lo cual sugiere una capacidad para ahorrar en un tiempo prolongado, a comparación del pequeño porcentaje menor de 6 meses que ahorraron, pudiendo ser así por la existencia de un ingreso adicional que facilitó el ahorro a corto plazo.

Tabla 21

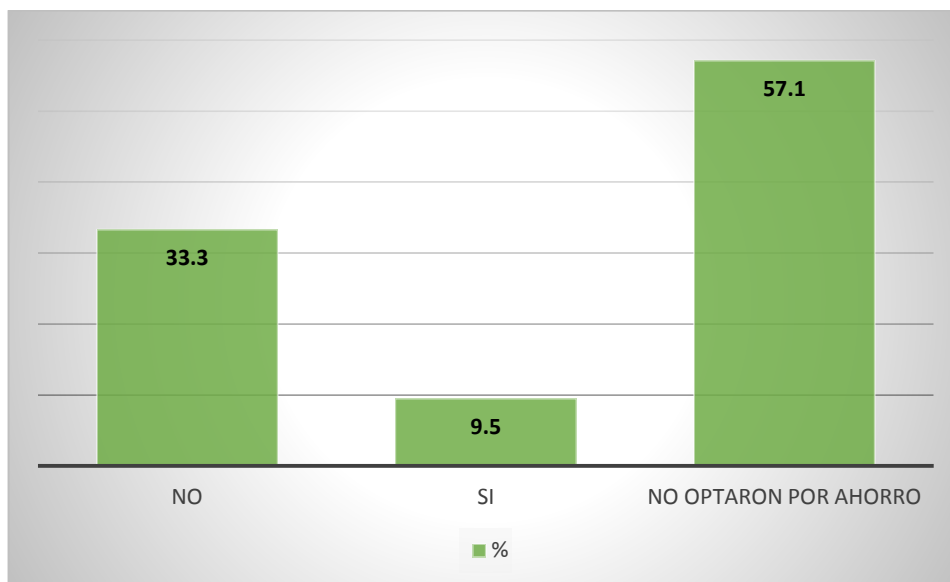
Distribución de la muestra según razones del ahorro

En los últimos 2 años, ¿usted solicitó en alguna entidad financiera algún crédito?	f	%	% valido
No	14	33,3	77,8
Si	4	9,5	22,2
No optaron por ahorro	24	57,1	0,0
Total	42	100,0	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Figura 17

Distribución de la muestra según razones del ahorro



Nota: Elaboración propia con base en las encuestas

El 9,5 % de los encuestados manifestó que solicitó crédito en alguna entidad financiera en los 2 últimos años, el 33,3 % no lo hizo y el 57,1 % no optó por ahorro. Por consiguiente, la mayoría no recurrió a un crédito en ese lapso de tiempo, es decir, tuvo una preferencia o necesidad de evitar deudas, posiblemente debido a la incertidumbre de la

capacidad para cumplir con los pagos del crédito o a una filosofía de gestión financiera conservadora, mientras que el otro grupo, aunque la estrategia principal fue el ahorro, un segmento de estos beneficiarios complementó su estrategia de financiamiento con créditos, lo que podría indicar la necesidad de fondos adicionales para alcanzar su objetivo de adquisición de vivienda o para cubrir otras necesidades.

Tabla 22

Distribución de la muestra según razones del ahorro, si pidió crédito

Si su respuesta fue sí, ¿por qué le rechazaron el crédito? Puedes marcar más de una opción.	f	%	% valido
No cumplió con los requisitos establecidos por la institución	1	2,4	25,0
No cumpla con la calificación crediticia	3	7,1	75,0
No optaron por ahorro	38	90,5	0,0
Total	42	100,0	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

El 2,4 % de los encuestados manifestó que le rechazaron el crédito que solicitó debido a que no cumplió con los requisitos establecidos por la institución, el 7,1 % no cumplió con la calificación crediticia y el 90,5 % no optó por el ahorro. Por consiguiente, esto indica que la salud financiera o el historial crediticio de estos individuos no era suficiente para calificar para un crédito, lo que puede ser un reflejo de las dificultades financieras o de la falta de un historial crediticio formal, asimismo, se entiende como un desafío en entender o cumplir con los criterios de elegibilidad de las instituciones financieras, como demostrar un trabajo estable u otros, lo que es un aspecto importante en el acceso a créditos.

Tabla 23*Distribución de la muestra según razones del ahorro, no pidió crédito*

Si su respuesta fue no, ¿por qué no solicitó el crédito? Puedes marcar más de una opción.	f	%	% valido
No necesito o no me interesa los créditos	9	21,4	64,3
Los servicios financieros son más altos	3	7,1	21,4
Estoy en INFOCORP	1	2,4	7,1
No cumplo con los requisitos	1	2,4	7,1
No optaron por ahorro	28	66,7	0,0
Total	42	100,0	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

El 2,4 % de los encuestados indicó que no solicitó el crédito por esta en INFOCORP, el 2,4 % no cumplió con los requisitos, el 7,1 % indicó que los servicios financieros son más altos y el 21,4 % no necesitó o no le interesó los créditos y el 66,7 % no optó por el ahorro. Por lo tanto, la mayoría de los encuestados no optó por un crédito, ya que no le fue necesario o simplemente no le interesan los créditos, lo cual sugiere una preferencia por evitar endeudamientos o una confianza en su capacidad de ahorro sin necesidad de recurrir a préstamos.

Tabla 24*Distribución de la muestra según monto ahorrado*

¿Cuál es el monto total aproximado que has ahorrado para la adquisición de la vivienda rural proporcionada por el programa social?	f	%	% valido
S/ 10,000.00	1	2,4	5,6
S/ 14,900.00	1	2,4	5,6
S/ 15,000.00	12	28,6	66,7
S/ 16,000.00	1	2,4	5,6
S/ 17,000.00	2	4,8	11,1
S/ 30,000.00	1	2,4	5,6
No optaron por ahorro	24	57,1	0,0
Total	42	100,0	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

El 2,4 % de los encuestados indicó que el monto total aproximado que ahorró para adquirir la vivienda rural fue de S/. 10 000, el 2,4 % de S/. 14 900, el 2,4 % de S/. 16 000, el 2,4 % de S/. 30 000, el 2,8 % de S/. 17 000, el 28,6 % de S/. 15 000 y el 57,1 % no optó por el ahorro. Por consiguiente, la mayoría de beneficiarios ahorraron un monto significativo que refleja un compromiso considerable hacia el ahorro y sugiere una capacidad de estos beneficiarios para reunir una suma considerable, lo cual es un indicador positivo de su gestión financiera.

Tabla 25

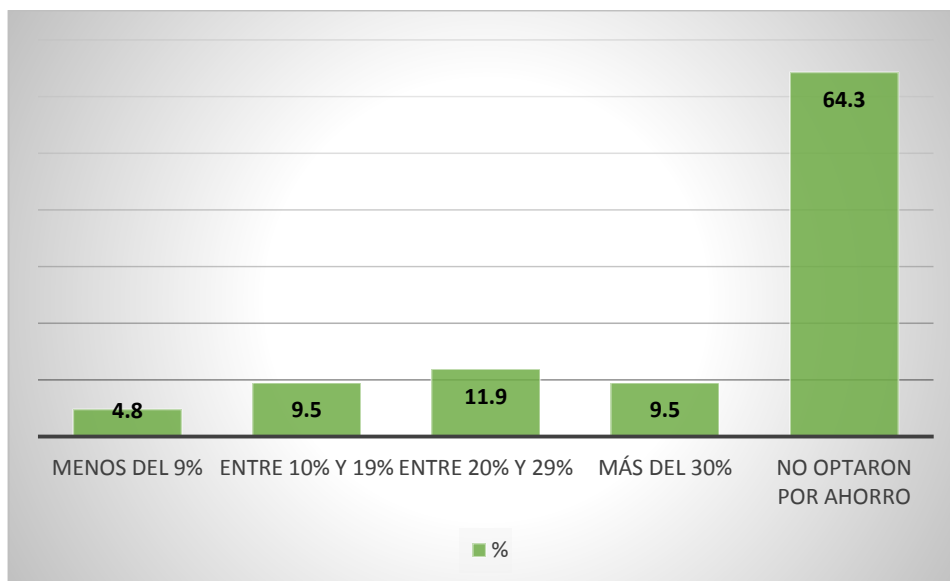
Distribución de la muestra según porcentaje de ingresos ahorrados

¿Qué porcentaje aproximado de tus ingresos mensuales son destinados especialmente al ahorro para la vivienda rural? Marque con una x.	f	%	% valido
Menos del 9 %	2	4,8	13,3
Entre 10 % y 19 %	4	9,5	26,7
Entre 20 % y 29 %	5	11,9	33,3
Más del 30 %	4	9,5	26,7
No optaron por ahorro	27	64,3	0,0
Total	42	100,0	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Figura 18

Distribución de la muestra según porcentaje de ingresos ahorrados



Nota: Elaboración propia en base a las encuestas.

El 4,8 % de los encuestados indicó que el porcentaje que destina de sus ingresos mensuales para el ahorro fue de menos del 9 %, el 9,5 % fue entre 10 % y 19 %, el 9,5 % fue más del 30 %, el 11,9 % fue entre 20 % y 29 %, y el 64,3 % no optaron por ahorro. Por lo tanto, la mayoría de los encuestados tuvo una priorización significativa del ahorro para la vivienda en sus presupuestos, reflejando una fuerte orientación hacia alcanzar su meta de vivienda, mientras que, aquellos con menores porcentajes sugieren una estrategia de ahorro más conservadora o la posibilidad de que sus ingresos limiten la capacidad de ahorrar más.

Tabla 26

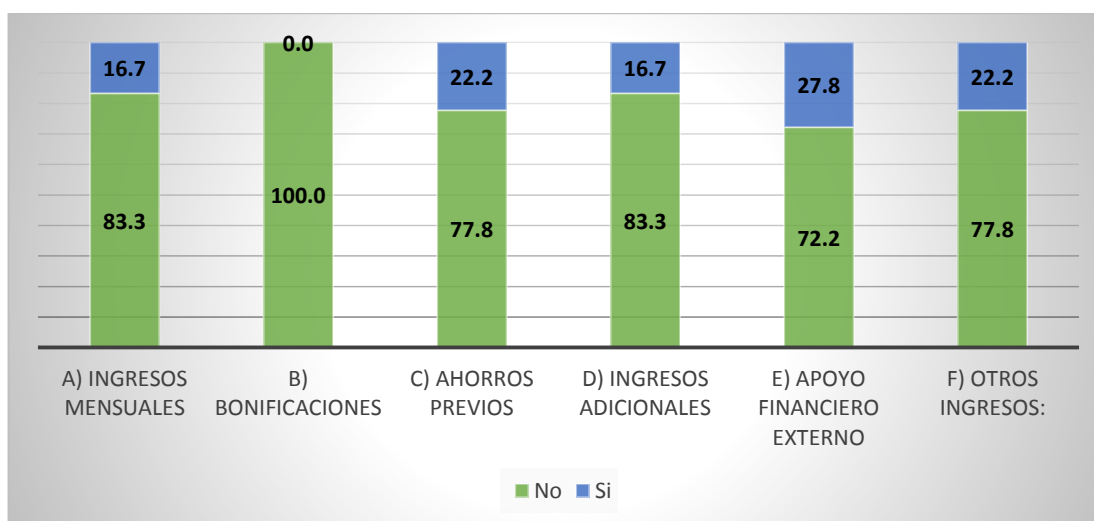
Distribución de la muestra según fuentes de ahorro

Fuentes		No	Si	No optaron por ahorro	Total
a) Ingresos mensuales	f	15	3	24	42
	%	35,7	7,1	57,1	100,0
	%valido	83,3	16,7	0,0	100,0
b) Bonificaciones	f	18	0	24	42
	%	42,9	0,0	57,1	100,0
	%valido	100	0	0,0	100,0
c) Ahorros previos	f	14	4	24	42
	%	33,3	9,5	57,1	100,0
	%valido	77,8	22,2	0,0	100,0
d) Ingresos adicionales	f	15	3	24	42
	%	35,7	7,1	57,1	100,0
	%valido	83,3	16,7	0,0	100,0
e) Apoyo financiero externo	f	13	5	24	42
	%	30,9	11,9	57,1	100,0
	%valido	72,2	27,8	0,0	100,0
f) Otros ingresos:	f	14	4	24	42
	%	33,3	9,5	57,1	100,0
	%valido	77,8	22,2	0,0	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Figura 19

Distribución de la muestra según fuentes de ahorro



Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Respecto a ingresos mensuales, el 7,1 % indicó tener esta fuente, el 35,7 % no la tuvo, y no optaron por ahorro 57,1 %. Sobre las bonificaciones, el 42,9 % no optaron por estas y el 57,1 % no optaron por ahorro. Referente a los ahorros previos, el 9,5 % sí los tuvo, el 33,3 % no lo tuvo y el 57,1 % no optó por ahorro. Respecto a ingresos adicionales, el 7,1 % sí optó por ello, el 35,7 % no lo hizo y el 57,1 % no optó por ahorro. Sobre el apoyo financiero externo, el 11,9 % sí lo hizo, el 30,9 % no, y el 57,1 % no optó por ahorro. Respecto a otros ingresos, el 9,5 % sí optó por ello, el 33,3 % no lo hizo y el 57,1 % no optó por ahorro. Por lo tanto, la gran mayoría de los encuestados no optaron frecuentemente por las fuentes de ahorro mencionadas, siendo un pequeño porcentaje que sí lo hizo, Esto indica que la mayoría de los beneficiarios depende principalmente de sus ingresos habituales para ahorrar, lo cual es un reflejo de una estrategia de ahorro constante y regular, aunque, un pequeño porcentaje optó por apoyo financiero externo, lo que indica que una proporción significativa recurrió a fuentes externas, posiblemente préstamos familiares o apoyos de amigos, para contribuir a sus ahorros.

Tabla 27

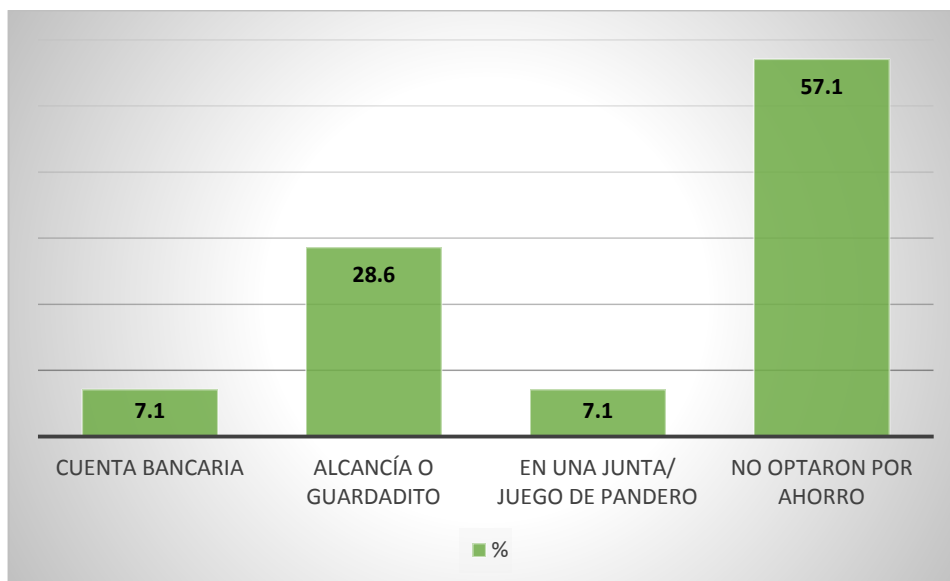
Distribución de la muestra según medios o instrumentos financieros de ahorro

¿En qué medios o instrumentos financieros estás ahorrando para la adquisición de la vivienda rural proporcionada por el programa social? Puedes marcar más de una opción.	f	%	% valido
Cuenta bancaria	3	7,1	16,7
Alcancía o guardadito	12	28,6	66,7
En una junta/ juego de pandero	3	7,1	16,7
No optaron por ahorro	24	57,1	0,0
Total	42	100,0	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Figura 20

Distribución de la muestra según medios o instrumentos financieros de ahorro



Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

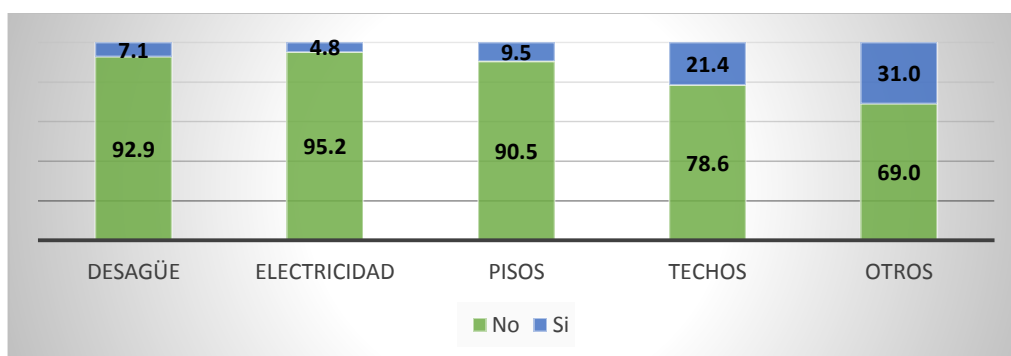
El 7,1 % de los encuestados mencionó estar ahorrando en cuenta bancaria, el 7,1 % indicó en una junta o juego de pandero, el 28,6 % en alcanfía o guardadito y el 57,1 % no optó por ahorro. Por consiguiente, la mayoría de los encuestados tienen una tendencia hacia métodos de ahorro más accesibles y controlables personalmente, aunque estos métodos no proporcionen seguridad financiera o rendimientos adicionales, mientras que un pequeño porcentaje tuvo preferencia por los métodos tradicionales y formales de ahorro, lo que puede ofrecer mayor seguridad y posiblemente rendimientos a través de intereses.

5.2. Rentabilidad social

El segundo objetivo específico fue: Describir el nivel de rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023.

Tabla 28*Distribución de la muestra según gastos de mantenimiento o reparación*

		No	Si	Total
Desagüe	f	39	3	42
	%	92,9	7,1	100,0
Electricidad	f	40	2	42
	%	95,2	4,8	100,0
Pisos	f	38	4	42
	%	90,5	9,5	100,0
Techos	f	33	9	42
	%	78,6	21,4	100,0
Otros	f	29	13	42
	%	69,0	31,0	100,0

*Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.***Figura 21***Distribución de la muestra según gastos de mantenimiento o reparación**Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.*

En cuanto al desagüe, el 92,9 % de los encuestados no ha tenido que realizar gastos en mantenimiento o reparación, mientras que el 7,1 % sí lo hizo. En electricidad, el 95,2 % de los beneficiarios no reportó gastos, indicando que las instalaciones eléctricas son, en su mayoría, confiables y seguras, mientras que el 4,8 % sí lo hizo. En pisos, el 90,5 % de los encuestados que no reportaron necesidad de gastos en esta categoría, mientras que el 9,5 % sí lo hizo. En techos, el 78,6 % no realizó gastos, mientras que el 21,4 % sí lo hizo. En otros aspectos, el 69 % no realizó algún gasto, mientras que el 31 % sí lo hizo. Por lo tanto, los resultados sugieren que los sistemas de desagüe son mayormente eficientes o están en

buen estado, teniendo un patrón similar en la electricidad y pisos, mientras que en techos se podría señalar que existen problemas específicos o desgaste en los materiales de los techos, así como en la categoría de otros, que engloba una variedad de posibles problemas, sugiere que hay aspectos de las viviendas que podrían necesitar atención adicional, posiblemente relacionados con aspectos estructurales o de acabado.

En resumen, los resultados muestran que, en su mayor parte, las viviendas del proyecto requieren poco mantenimiento, destacando la calidad y sostenibilidad de su construcción. Sin embargo, áreas como los techos y otros aspectos variados requieren una atención más detallada, lo cual es crucial para garantizar la durabilidad y confort a largo plazo de estas viviendas sociales, en ese sentido muchos de los beneficiarios, construyeron o cercos perimétricos en sus terrenos o ampliaron a un segundo piso la construcción, lo que se evidencia en la categoría techos y otros.

Tabla 29*Distribución de la muestra según total de gastos de mantenimiento o reparación*

Total monto	f	%
S/ -	21	50,0
S/ 60.00	1	2,4
S/ 100.00	3	7,1
S/ 150.00	2	4,8
S/ 200.00	2	4,8
S/ 300.00	3	7,1
S/ 400.00	1	2,4
S/ 600.00	1	2,4
S/ 1,800.00	1	2,4
S/ 7,150.00	1	2,4
S/ 7,300.00	1	2,4
S/ 10,500.00	1	2,4
S/ 15,000.00	1	2,4
S/ 15,200.00	1	2,4
S/ 17,800.00	1	2,4
S/ 24,000.00	1	2,4
Total	42	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

El 50 % de los beneficiarios no tuvo gastos adicionales por mantenimiento o reparación. Mientras que, el 24 % tuvo gastos entre S/. 400 a S/. 24 000 soles. Así mismo, el 7,1 % tuvo gastos de s/. 200 soles y otro grupo de igual porcentaje tuvieron gastos de s/.300 y s/. 100 soles. El 4,8 % gastó S/. 150, el 4,8 % gastó S/. 200, y el 2,4 % tuvo un total de gastos de mantenimiento o reparación de S/. 60.

Por consiguiente, la mayoría no reportó ningún gasto en mantenimiento o reparación, lo que refuerza la idea de una construcción inicial de calidad y durabilidad en muchos aspectos de estas viviendas. Esta es una señal positiva, indicando que una cantidad significativa de viviendas no requiere gastos adicionales para su mantenimiento a corto plazo. Asimismo, se vio una amplia gama de gastos que podría reflejar diferencias en el tipo y la gravedad de los problemas enfrentados, la calidad de los materiales en diferentes

viviendas, o incluso las decisiones personales de los beneficiarios respecto a mejoras o reparaciones. Los casos de gastos elevados, aunque pocos, son importantes y podrían señalar áreas específicas de las viviendas que requieren atención o mejora.

En conclusión, se muestra que, si bien una gran proporción de viviendas no requiere gastos inmediatos en mantenimiento, existe una variabilidad considerable en los gastos entre los beneficiarios que sí los reportan. Este panorama subraya la importancia de considerar la calidad de la construcción y el mantenimiento continuo para asegurar la sostenibilidad a largo plazo de proyectos de vivienda social.

Tabla 30

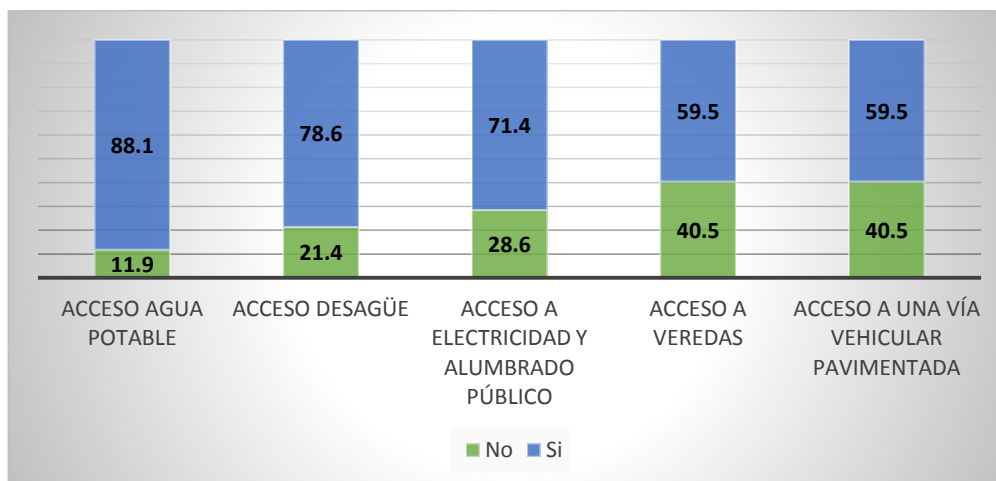
Distribución de la muestra según características de la vivienda anterior

Características de la vivienda anterior		No	Si	Total
En tu lugar de residencia anterior, ¿tenías acceso a agua potable?	F	5	37	42
	%	11,9	88,1	100,0
En tu lugar de residencia anterior, ¿tenías acceso a desagüe?	F	9	33	42
	%	21,4	78,6	100,0
En tu lugar de residencia anterior, ¿tenías acceso a electricidad y alumbrado público?	F	12	30	42
	%	28,6	71,4	100,0
En tu lugar de residencia anterior, ¿tenías acceso a veredas?	F	17	25	42
	%	40,5	59,5	100,0
En tu lugar de residencia anterior, ¿tenías acceso a una vía vehicular pavimentada?	F	17	25	42
	%	40,5	59,5	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Figura 22

Distribución de la muestra según características de la vivienda anterior



Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

En cuanto al acceso a agua potable, el 88,1 % de los encuestados tenían acceso en sus viviendas anteriores, mientras que el 11,9 % no. Respecto al acceso a desagüe, el 78,6 % de los encuestados afirmó tenerlo en sus residencias anteriores, mientras que el 21,4 % no. En relación con el acceso a electricidad y alumbrado público, aproximadamente tres cuartos de los beneficiarios, el 71,4 %, tenían este acceso, mientras que un 28,6 % no. En lo que respecta al acceso a veredas y vías vehiculares pavimentadas, ambos servicios presentan una situación similar: un 59,5 % tenía acceso a ellos, mientras que un 40,5 % no. Por lo tanto, la gran mayoría contaba con agua potable, desagüe, electricidad y alumbrado público en sus anteriores viviendas, mientras que un porcentaje considerable no tenía acceso a veredas ni vía vehicular pavimentada, entendiendo que la ausencia de estas infraestructuras puede influir en la movilidad, la seguridad y el bienestar general de los habitantes.

Esta tabla ilustra la realidad de las condiciones de vida previas de los beneficiarios, destacando la importancia del proyecto de viviendas sociales en mejorar aspectos fundamentales como el acceso a servicios básicos y la infraestructura. Aunque muchos

beneficiarios provenían de viviendas con servicios esenciales, una proporción significativa carecía de ellos, resaltando el impacto positivo que puede tener el proyecto en su calidad de vida.

5.2.1. Satisfacción con la vivienda

Tabla 31

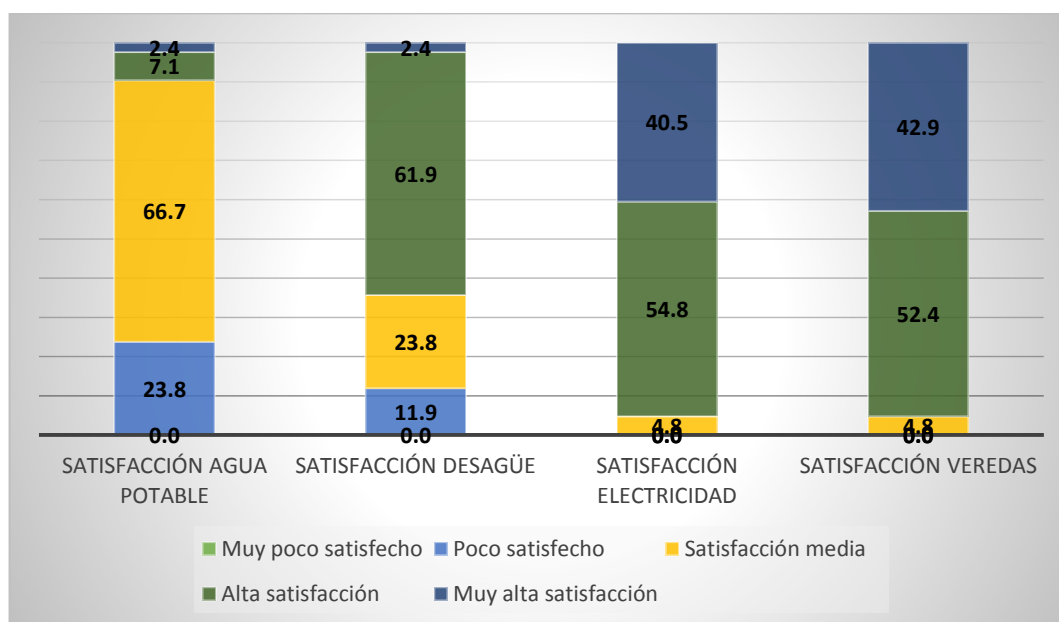
Distribución de la muestra según satisfacción con la vivienda

Satisfacción		Muy poco satisfecho	Poco satisfecho	Satisfacción media	Alta satisfacción	Muy alta satisfacción
Satisfacción agua potable	f	0	10	28	3	1
	%	0,0	23,8	66,7	7,1	2,4
Satisfacción desagüe	f	0	5	10	26	1
	%	0,0	11,9	23,8	61,9	2,4
Satisfacción electricidad	f	0	0	2	23	17
	%	0,0	0,0	4,8	54,8	40,5
Satisfacción veredas	f	0	0	2	22	18
	%	0,0	0,0	4,8	52,4	42,9

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Figura 23

Distribución de la muestra según satisfacción con la vivienda



Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

En lo que respecta al agua potable, el 66,7 % de los encuestados expresó una satisfacción media, mientras que el 23,8 % se mostró poco satisfecho y solo el 7,1 % indicó tener alta o muy alta satisfacción. En cuanto al desagüe, la situación parece ser más favorable, ya que el 61,9 % de los encuestados reportó alta satisfacción y solo el 11,9 % expresó poca satisfacción. En el caso de la electricidad, se observa un nivel alto de satisfacción entre los beneficiarios, pues el 95,3 % expresó alta o muy alta satisfacción y el 4,8 % satisfacción media. Similarmente, la satisfacción con las veredas es notablemente alta, con un 95,3 % de los beneficiarios indicando alta o muy alta satisfacción y el 4,8 % satisfacción media. Por consiguiente, estos resultados sugieren que, hay una alta satisfacción por el desagüe, electricidad y veredas. Asimismo, aunque el agua potable está disponible, hay aspectos de este servicio que podrían mejorarse para aumentar la satisfacción de los usuarios.

Se muestra como un nivel variado de satisfacción con los servicios básicos en las viviendas sociales. Mientras que la electricidad y las veredas reciben altas calificaciones, hay espacio para mejorar en áreas como el suministro de agua potable. Estos resultados son esenciales para entender las necesidades y expectativas de los beneficiarios y pueden ayudar a guiar mejoras futuras en proyectos similares de vivienda social.

5.2.2. *Uso y confort*

Tabla 32

Distribución de la muestra según distribución de la vivienda

¿Está satisfecho con la distribución de la vivienda se adapta adecuadamente a las necesidades y actividades cotidianas del jefe de familia y los miembros del hogar?	f	%
Poco satisfecho	4	9,5
Satisfacción media	29	69,0
Alta satisfacción	6	14,3
Muy alta satisfacción	3	7,1
Total	42	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

El 69 % de los encuestados expresó una satisfacción media, lo que indica que la distribución es adecuada, pero quizás no ideal, el 14,3 % indicó estar altamente satisfecho y el 7,1 % muy altamente satisfecho, y el 9,5 % se mostró poco satisfecho.

Por lo tanto, esto indica que hay margen de mejora en la planificación del espacio para satisfacer mejor las necesidades de todos los habitantes.

5.2.3. *Adecuación al grupo familiar*

Tabla 33

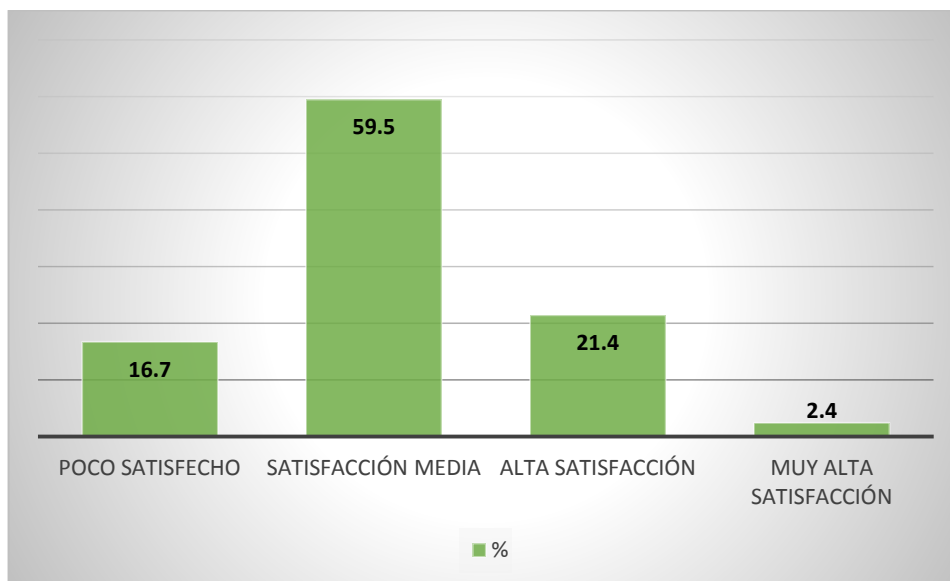
Distribución de la muestra según adecuación de los espacios a las necesidades

¿Está satisfecho con la adecuación del espacio de la vivienda a las necesidades de todos los miembros del hogar?	f	%
Poco satisfecho	7	16,7
Satisfacción media	25	59,5
Alta satisfacción	9	21,4
Muy alta satisfacción	1	2,4
Total	42	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Figura 24

Distribución de la muestra según adecuación de los espacios a las necesidades



Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

El 59,5 % reportó una satisfacción media, lo que puede interpretarse como una adecuación generalmente aceptable de los espacios, el 21,4 % se sintió altamente satisfecho, el 2,4 % muy altamente satisfecho con la adecuación del espacio, y el 16,7 % se mostró poco satisfecho. Por consiguiente, se observa que hay una indicación importante de que algunos aspectos del diseño y distribución de los espacios podrían ser revisados y mejorados para atender mejor a las diversas necesidades de las familias.

Tabla 34

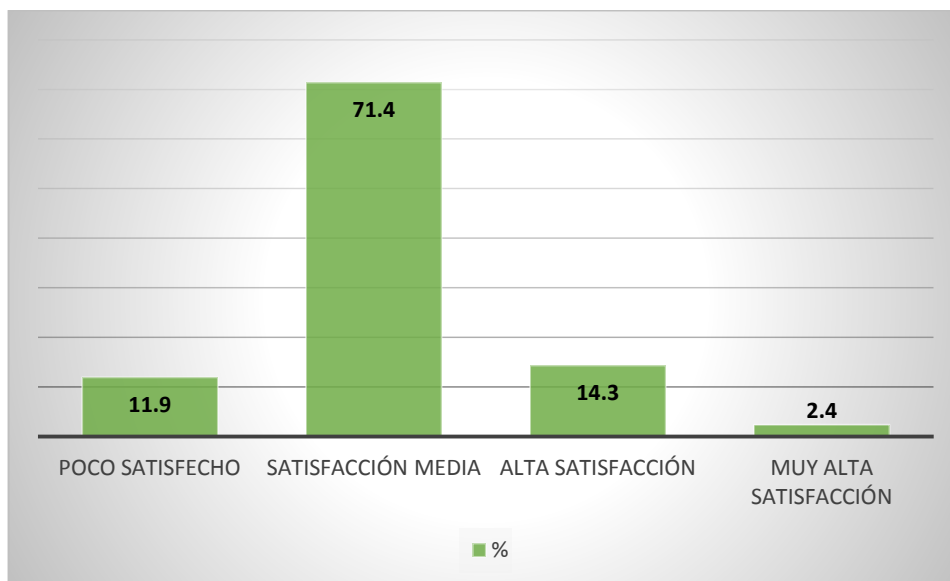
Distribución de la muestra según áreas específicas de la vivienda

¿Está satisfecho con las áreas específicas de la vivienda que se utilizan con mayor frecuencia o que resultan más cómodas para la familia?	f	%
Poco satisfecho	5	11,9
Satisfacción media	30	71,4
Alta satisfacción	6	14,3
Muy alta satisfacción	1	2,4
Total	42	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Figura 25

Distribución de la muestra según áreas específicas de la vivienda



Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

El 71,4 % de los encuestados manifestó una satisfacción media, indicando que, en general, las áreas comunes son aceptables, el 14,3 % expresó alta satisfacción, el 2,4 % muy alta satisfacción, y el 11,9 % se mostró poco satisfecho. Por lo tanto, ello resaltó la necesidad de prestar atención a la funcionalidad y el confort de las áreas más utilizadas en la vivienda, asimismo, sugiere que, aunque las áreas cumplen con las necesidades básicas, podrían mejorarse para aumentar la comodidad y funcionalidad.

Tabla 35

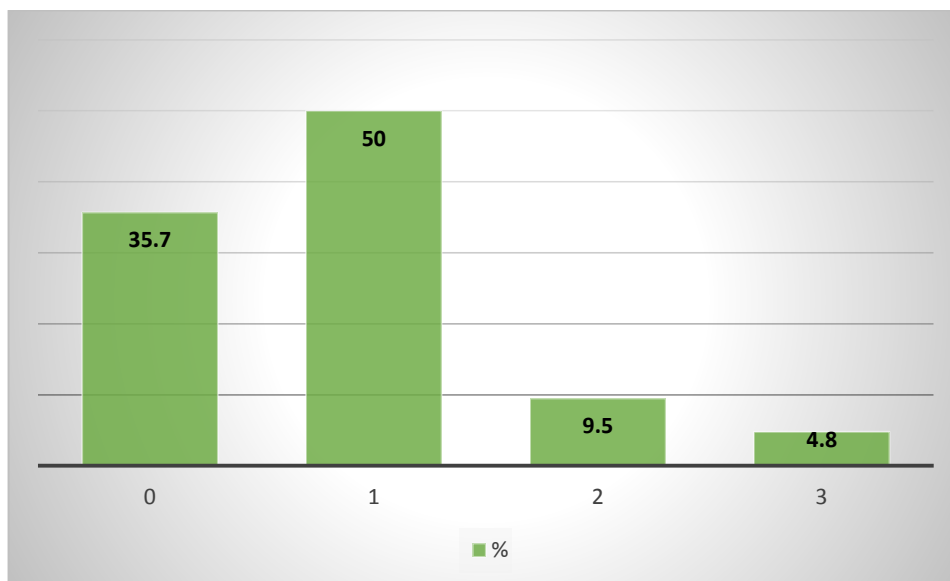
Distribución de la muestra según cantidad de miembros menores de edad

¿Cuántos niños menores de 18 años viven actualmente en el hogar?	f	%
0	15	35,7
1	21	50,0
2	4	9,5
3	2	4,8
Total	42	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Figura 26

Distribución de la muestra según cantidad de miembros menores de edad



Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

El 50 % de los encuestados indicó tener 1 hijo, el 35,7 % no tiene hijos, el 9,5 % tiene 2 hijos y el 4,8 % tiene 3 hijos. Por consiguiente, hay una mayoría que tiene solo un hijo o simplemente decidieron no tener hijos.

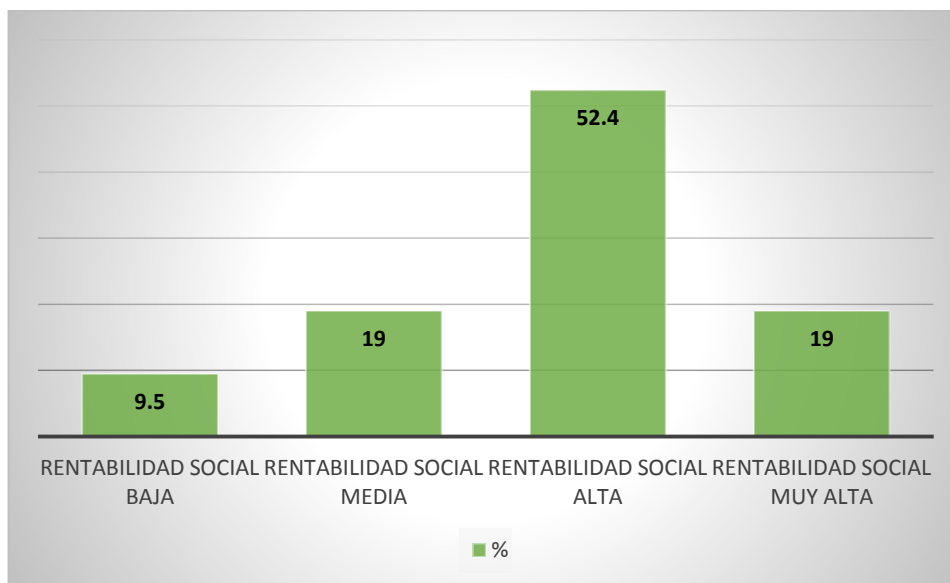
Por último, se presenta los resultados de la rentabilidad social para los beneficiarios:

Tabla 36

Distribución de la muestra según rentabilidad social

Rentabilidad social	f	%
Rentabilidad social baja	4	9,5
Rentabilidad social media	8	19,0
Rentabilidad social alta	22	52,4
Rentabilidad social muy alta	8	19,0
Total	42	100,0

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Figura 27*Distribución de la muestra según rentabilidad social*

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

La mayoría de los encuestados, específicamente el 52,4 %, percibieron una rentabilidad social alta. Este es el porcentaje más significativo y sugiere que una proporción considerable de los beneficiarios encuentra un alto grado de valor social en su inversión o participación. En contraste, tanto la rentabilidad social media como la rentabilidad social muy alta se situaron en un 19,0 %, indicando que una quinta parte de los encuestados percibieron un nivel medio y otro quinto percibieron un nivel muy alto de rentabilidad social. Estos porcentajes son iguales y representan conjuntamente una proporción significativa de las respuestas. En el extremo inferior, solo un 9,5 % de los encuestados informó una rentabilidad social baja, lo que demuestra que es la percepción menos común entre los participantes. Esta distribución de respuestas sugiere que la mayoría de los beneficiarios tienden a percibir una rentabilidad social positiva, con una inclinación notable hacia una alta percepción de rentabilidad social.

5.3. Perfil de los beneficiarios

En la siguiente sección se detalla el perfil de los beneficiarios con las características más importantes de cada uno según su tipo de financiamiento:

Tabla 37

Perfil del beneficiario que optó por créditos convencionales

Característica	Descripción
Porcentaje de beneficiarios	El 9.5 % de los beneficiarios optó por créditos convencionales.
Institución financiera	El 2.4 % de los beneficiarios que usaron crédito lo obtuvieron de un banco, mientras que el resto optó por otras instituciones.
Tasa de interés	Los beneficiarios reportaron tasas de interés elevadas, algunas llegando hasta el 37.06 %.
Plazo del crédito	El 14.3 % de los beneficiarios que accedieron a créditos convencionales optaron por plazos de entre 19 y 24 meses.
Impacto del crédito en la liquidez	El 52.4 % de los beneficiarios que usaron crédito reportaron un bajo impacto en su liquidez, y solo un pequeño porcentaje experimentó un impacto medio.
Exigencia de requisitos	El 57.1 % tuvo que cumplir con requisitos como historial crediticio y capacidad de pago. Las garantías y estabilidad laboral fueron solicitadas a un 14.3 %.
Satisfacción con el financiamiento	Generalmente, los beneficiarios que optaron por créditos convencionales indicaron que enfrentaron mayores desafíos debido a los altos requisitos y tasas de interés.

Tabla 3838

Perfil del beneficiario que optó por créditos por convenio

Característica	Descripción
Porcentaje de beneficiarios	El 47.6 % de los beneficiarios accedió a créditos por convenio, siendo la opción más popular entre los encuestados.
Institución financiera	El 47.6 % de los beneficiarios obtuvo su crédito a través de una caja municipal, con la Caja Municipal de Cusco siendo la más mencionada.
Tasa de interés	El 47.6 % de los beneficiarios con crédito por convenio accedió a una tasa de interés del 16.07 %, una de las tasas más favorables en comparación con otras opciones.
Plazo del crédito	El 38.1 % de los beneficiarios eligió plazos de 25 a 48 meses, reflejando una preferencia por términos de pago más largos y flexibles.
Impacto del crédito en la liquidez	La mayoría de los beneficiarios, el 52.4 %, reportó que el impacto del crédito por convenio fue bajo en su liquidez familiar.
Beneficios del convenio	El 38.1 % consideró que el convenio ofrecía una muy alta importancia en términos de la tasa de interés, y el 33.3 % valoró los plazos extendidos como altamente beneficiosos.
Satisfacción con el financiamiento	La mayoría de los beneficiarios valoró positivamente los beneficios del crédito por convenio, en especial por las tasas favorables y plazos accesibles.

Tabla 3939

Perfil del beneficiario que optó por ahorro

Característica	Descripción
Porcentaje de beneficiarios	El 42.9 % de los beneficiarios utilizó el ahorro como su principal estrategia de financiamiento.
Monto ahorrado	El 28.6 % de los beneficiarios ahorró aproximadamente S/. 15,000 para la adquisición de su vivienda. Un 16.7 % ahorró por más de 2 años.
Tiempo de ahorro	El 16.7 % de los beneficiarios estuvo ahorrando por más de 2 años, y el 14.3 % ahorró entre 6 meses y un año.
Razones del ahorro	El 33.3 % no solicitó crédito en los últimos 2 años, prefiriendo evitar deudas. Un pequeño grupo complementó su ahorro con créditos adicionales.
Fuentes de ahorro	El 35.7 % de los beneficiarios no tuvo ingresos mensuales adicionales para ahorrar, y un 16.7 % utilizó ahorros previos o apoyo financiero externo.
Medios de ahorro	El 28.6 % de los beneficiarios usó métodos informales como alcancías o guardaditos, mientras que solo un 7.1 % ahorró en cuentas bancarias.
Satisfacción con el ahorro	Los beneficiarios que optaron por el ahorro, en general, valoraron la independencia financiera que les brindó, aunque un porcentaje pequeño recurrió a créditos adicionales.

Los tres perfiles de beneficiarios muestran diferencias clave en sus estrategias de financiamiento. Los beneficiarios que optaron por créditos convencionales representan el grupo más pequeño (9.5 %) y enfrentaron mayores desafíos debido a tasas de interés más altas y requisitos más estrictos, como garantías y historial crediticio, lo que impactó moderadamente en su liquidez familiar. Por otro lado, los beneficiarios que utilizaron créditos por convenio (47.6 %) accedieron a condiciones más favorables, como tasas de interés más bajas y plazos más flexibles, a través de cajas municipales, lo que resultó en un impacto bajo en su liquidez y una mayor satisfacción con el financiamiento. Finalmente, los beneficiarios que optaron por el ahorro (42.9 %) evitaron endeudarse, confiando en sus propios recursos y ahorros a largo plazo, aunque utilizaron medios informales de ahorro como alcancías, lo que refleja una preferencia por la independencia financiera frente al crédito formal.

5.4. Prueba de hipótesis

5.4.1. Prueba de normalidad

A continuación, presentamos las pruebas de hipótesis, para ello primero debemos de considerar el tipo de variables con los que vamos a operar, resaltando que la variable estrategias de financiamiento en este caso se presenta como una variable nominal, con 3 categorías, las cuales son créditos, créditos por convenio y ahorro, por otra parte, las variables relacionadas a la rentabilidad social son de tipo ordinal, ya que distribuyen sus categorías de forma jerárquica.

Teniendo en cuenta ello, se realizará el análisis de la normalidad de las variables ordinales, mediante las siguientes hipótesis estadísticas para la prueba de normalidad:

H0: los datos no siguen una distribución normal (<0.05).

H1: los datos siguen una distribución normal (>0.05).

Tabla 40

Prueba de normalidad

Variables	Shapiro-Wilk		
	Estadística	Gf	Sig.
Rentabilidad social tangible	,782	42	,000
Rentabilidad social intangible	,602	42	,000
Rentabilidad social	,843	42	,000

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Como se observa en los resultados de la prueba de normalidad, todas las variables obtuvieron un valor de 0.00 menores a 0.05, por ello se acepta la hipótesis nula, decidiendo que los datos no siguen una distribución normal. Por lo que se optara por la elección de **pruebas no paramétricas** para las pruebas de hipótesis.

Una vez determinado el tipo de variables, la prueba elegida es el Chi-cuadrado, el cual es una prueba estadística que se utiliza para evaluar si existe una asociación significativa entre dos variables categóricas. Una de estas variables puede ser nominal, que consiste en categorías sin un orden natural o jerárquico, y la otra puede ser ordinal, donde las categorías tienen un orden o jerarquía inherente. Esta prueba es especialmente útil cuando los datos no siguen una distribución normal. Dicha prueba estadística se basa en comparar las frecuencias observadas de las categorías en los datos con las frecuencias esperadas que se calcularían si no hubiera ninguna asociación entre las variables. Estas frecuencias esperadas se basan en la suposición de que las variables son independientes.

5.4.2. Prueba de hipótesis general

En cuanto a la hipótesis general: “Existe una relación significativa entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023”. Primero presentamos la distribución del nivel de rentabilidad social respecto de las estrategias de financiamiento de los beneficiarios, posteriormente presentamos los resultados del Chi Cuadrado para comprobar la relación entre ambas.

Tabla 41

Estrategias de financiamiento y rentabilidad social

¿A qué tipo de financiamiento accedió para la adquisición de la vivienda?		Rentabilidad social baja	Rentabilidad social media	Rentabilidad social alta	Rentabilidad social muy alta	Total
Créditos	f	1	2	0	1	4
	%	25,0 %	50,0 %	0,0 %	25,0 %	100,0 %
Créditos por convenio	f	3	3	8	6	20
	%	15,0 %	15,0 %	40,0 %	30,0 %	100,0 %
Ahorro	f	0	3	14	1	18
	%	0,0 %	16,7 %	77,8 %	5,6 %	100,0 %
Total	f	4	8	22	8	42
	%	9,5 %	19,0 %	52,4 %	19,0 %	100,0 %

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Se presenta la distribución de las respuestas de los encuestados sobre la rentabilidad social percibida en relación con el tipo de financiamiento utilizado para la adquisición de vivienda. En la categoría de créditos, el 50 % indicó una rentabilidad social media, mientras el 25 % de los encuestados percibió una rentabilidad social baja que y otro 25 % experimentó una rentabilidad social muy alta. En cuanto a los créditos por convenio, se observa una distribución más equilibrada, con un 40 % de los encuestados reportando una

rentabilidad social alta y un 30 % una rentabilidad social muy alta. Por otro lado, para aquellos que optaron por el ahorro, una notable mayoría del 77,8 % indicó una rentabilidad social alta, destacando la eficacia percibida de esta estrategia en términos de rentabilidad social. Estos datos sugieren que diferentes estrategias de financiamiento pueden tener un impacto variado en la percepción de rentabilidad social entre los beneficiarios.

Para establecer la certeza de la asociación entre ambas variables, se llevarán a cabo la prueba de hipótesis de Chi cuadrado.

Para ello planteamos las siguientes hipótesis estadísticas:

- H0:** No existe una relación significativa entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepatá – Cusco, periodo 2023. (>0.05)
- H1:** Existe una relación significativa entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepatá – Cusco, periodo 2023. (<0.05)

Para un nivel de significativa: Asumido de (sig.), $\alpha < 0,01$; que corresponde a un nivel de confiabilidad del 99 %.

Test estadístico: Chi cuadrado de homogeneidad.

$$\chi^2 = \sum \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$$

$f_{o_{ij}}$: Frecuencia observada

$f_{e_{ij}}$: Frecuencia esperada

χ^2 : Resultado del valor de Chi cuadrado

A continuación, se evaluarán las frecuencias observadas y esperadas, de manera que se establezca la independencia o dependencia de ambas variables, para lo cual se realizarán los cálculos respectivos de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$\chi^2 = \sum_i \sum_j \frac{(fo_{ij} - fe_{ij})^2}{fe_{ij}}$$

fo_{ij} : Frecuencia observada

fe_{ij} : Frecuencia esperada

χ^2 : Resultado del valor de Chi cuadrado

Tabla 42

Chi Cuadrado de las variables estrategias de financiamiento y rentabilidad social

Pruebas de Chi-cuadrado	Valor	Df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-Cuadrado de Pearson	13,539 ^a	6	0.003
Razón de verosimilitud	16.566	6	0.011
Asociación lineal por lineal	1.043	1	0.307
N de casos válidos	42		

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Los resultados de las pruebas de Chi-Cuadrado realizadas para evaluar la relación estadística entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social. Es decir, se refuta la hipótesis nula (H₀) y se admite la hipótesis alterna (H₁). Así mismo, el valor obtenido en la prueba de Chi-Cuadrado de Pearson es de 13.539 con un nivel de significación de 0.003. Estos resultados indican que sí existe una asociación estadísticamente significativa entre las estrategias de financiamiento utilizadas para la adquisición de vivienda y la rentabilidad social percibida por los beneficiarios.

5.4.3. Prueba de hipótesis específica 3

En cuanto a la hipótesis general: “Existe una relación significativa entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social tangible de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepatá – Cusco, periodo 2023.”. Primero presentamos la distribución del nivel de rentabilidad social tangible respecto de las estrategias de financiamiento de los beneficiarios, posteriormente presentamos los resultados del Chi Cuadrado para comprobar la relación entre ambas.

Tabla 43

Estrategias de financiamiento y rentabilidad social tangible

Estrategia de financiamiento		S/. 0	Menos de S/. 100	Menos de S/. 1000	Menos de S/. 10000	Menos de S/. 24000	Total
Créditos	f	1	0	0	2	1	4
	%	25,0 %	0,0 %	0,0 %	50,0 %	25,0 %	100,0 %
Créditos por convenio	f	8	1	7	1	3	20
	%	40,0 %	5,0 %	35,0 %	5,0 %	15,0 %	100,0 %
Ahorro	f	12	3	2	0	1	18
	%	66,7 %	16,7 %	11,1 %	0,0 %	5,6 %	100,0 %
Total	f	21	4	9	3	5	42
	%	50,0 %	9,5 %	21,4 %	7,1 %	11,9 %	100,0 %

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Los encuestados que optaron por créditos se distribuyen de manera equitativa entre los rangos de inversiones extras que tuvieron que realizar, en rangos de S/. 0, menos de S/. 10000 y menos de S/. 24000, con un 25 %, 50 % y 25 % respectivamente. Para los que eligieron créditos por convenio, la mayoría (40 %) no reportó rentabilidad social tangible (S/. 0), seguido por un 35 % que reportó menos de S/. 1000. Entre los beneficiarios que optaron por el ahorro, un 66,7 % no vio ninguna rentabilidad social tangible, y un 16,7 % reportó menos de S/. 100. Por consiguiente, esto sugiere una variabilidad en la rentabilidad social tangible alcanzada por el grupo de créditos, por otro

lado, si bien hay una mayor inversión en tangibles, tienden a ser de menor cuantía en el grupo de créditos por convenio, y, la estrategia de ahorro tiende a resultar en menores beneficios tangibles comparados con otras estrategias.

Para ello planteamos las siguientes hipótesis estadísticas:

- H0:** No existe una relación significativa entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social tangible de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023. (>0.05).
- H1:** Existe una relación significativa entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social tangible de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023. (<0.05).

Para un nivel de significativa: Asumido de (sig.), $\alpha < 0,01$; que corresponde a un nivel de confiabilidad del 99 %.

Test estadístico: Chi cuadrado de homogeneidad.

$$\chi^2 = \sum \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$$

$f_{o_{ij}}$: Frecuencia observada

$f_{e_{ij}}$: Frecuencia esperada

χ^2 : Resultado del valor de Chi cuadrado

A continuación, se evaluarán las frecuencias observadas y esperadas, de manera que se establezca la independencia o dependencia de ambas variables, para lo cual se realizarán los cálculos respectivos de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$\chi^2 = \sum_i \sum_j \frac{(fo_{ij} - fe_{ij})^2}{fe_{ij}}$$

fo_{ij} :	Frecuencia observada
fe_{ij} :	Frecuencia esperada
χ^2 :	Resultado del valor de Chi cuadrado

Tabla 44

Chi Cuadrado de estrategias de financiamiento y rentabilidad social tangible

Pruebas de Chi-cuadrado	Valor	Df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-Cuadrado de Pearson	20,192 ^a	8	0.010
Razón de verosimilitud	16.675	8	0.034
Asociación lineal por lineal	7.118	1	0.008
N de casos válidos	42		

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

El análisis de Chi-Cuadrado indica que hay una relación estadísticamente significativa entre la estrategia de financiamiento y la rentabilidad social tangible. Es decir, se refuta la hipótesis nula (Ho) y se admite la hipótesis alterna (H1). Así mismo, los valores de significación asintótica (bilateral) son menores a 0.05, lo que confirma la existencia de una asociación significativa entre estas variables. Esto significa que la estrategia de financiamiento elegida por los beneficiarios sí asocian en la rentabilidad

social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023.

5.4.1. Prueba de hipótesis específica 4

En cuanto a la hipótesis general: “Existe una relación significativa entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social intangible de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023.”. Primero presentamos la distribución del nivel de rentabilidad social intangible respecto de las estrategias de financiamiento de los beneficiarios, posteriormente presentamos los resultados del Chi Cuadrado para comprobar la relación entre ambas.

Tabla 45

Estrategias de financiamiento y rentabilidad social intangible

¿A qué tipo de financiamiento accedió para la adquisición de la vivienda?		Satisfacción media	Satisfacción alta	Satisfacción muy alta	Total
Créditos	f	2	2	0	4
	%	50,0 %	50,0 %	0,0 %	100,0 %
Créditos por convenio	f	3	14	3	20
	%	15,0 %	70,0 %	15,0 %	100,0 %
Ahorro	f	0	18	0	18
	%	0,0 %	100,0 %	0,0 %	100,0 %
Total	f	5	34	3	42
	%	11,9 %	81,0 %	7,1 %	100,0 %

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

El 50 % de encuestados indicaron tener una satisfacción media respecto a los créditos, mientras que el otro 50 % manifestó tener una satisfacción alta. Para aquellos que eligieron créditos por convenio, el 70 % de los encuestados expresó una alta satisfacción, seguido por el 15 % que reportó tanto satisfacción media como muy alta.

Sorprendentemente, el 100 % de los beneficiarios que utilizaron la estrategia de ahorro

reportaron una alta satisfacción. Por lo tanto, esto sugiere que, mientras que los créditos tradicionales proporcionan cierto nivel de satisfacción, no alcanzan los niveles más altos de satisfacción intangible. Por otro lado, los créditos por convenio tienden a estar asociados con un alto grado de satisfacción intangible. Asimismo, se observó una correlación entre la estrategia de ahorro y una elevada percepción de rentabilidad social intangible.

Para ello planteamos las siguientes hipótesis estadísticas:

- H0:** No existe una relación significativa entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social intangible de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023 (>0.05).
- H1:** Existe una relación significativa entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social intangible de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023 (<0.05).

Para un nivel de significativa: Asumido de (sig.), $\alpha < 0,01$; que corresponde a un nivel de confiabilidad del 99 %.

Test estadístico: Chi cuadrado de homogeneidad.

$$\chi^2 = \sum \frac{(fo - fe)^2}{fe}$$

$f_{o_{ij}}$: Frecuencia observada

$f_{e_{ij}}$: Frecuencia esperada

χ^2 : Resultado del valor de Chi cuadrado

A continuación, se evaluarán las frecuencias observadas y esperadas, de manera que se establezca la independencia o dependencia de ambas variables, para lo cual se realizarán los cálculos respectivos de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$\chi^2 = \sum_i \sum_j \frac{(fo_{ij} - fe_{ij})^2}{fe_{ij}}$$

fo_{ij} :	Frecuencia observada
fe_{ij} :	Frecuencia esperada
χ^2 :	Resultado del valor de Chi cuadrado

Tabla 46

Chi Cuadrado de estrategias de financiamiento y rentabilidad social intangible

Pruebas de Chi-cuadrado	Valor	Df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-Cuadrado de Pearson	12,056 ^a	4	0.017
Razón de verosimilitud	13.188	4	0.010
Asociación lineal por lineal	2.128	1	0.145
N de casos válidos	42		

Nota: Elaboración propia con base en las encuestas.

Las pruebas de Chi-Cuadrado muestran una relación estadísticamente significativa entre la estrategia de financiamiento y la rentabilidad social intangible. Es decir, se refuta la hipótesis nula (Ho) y se admite la hipótesis alterna (H1). Así mismo, el valor de $p < 0.05$ en la prueba de Chi-Cuadrado de Pearson y la razón de verosimilitud, se confirma que la forma en que los beneficiarios financian su vivienda asocia significativamente en su nivel de satisfacción intangible de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023.

Estos resultados sugieren que la elección de la estrategia de financiamiento tiene un impacto notable en la satisfacción intangible de los beneficiarios. La estrategia de ahorro se destaca particularmente por estar vinculada a altos niveles de satisfacción. Esto puede deberse a la sensación de autonomía y control que proporciona el ahorro, así como a la evitación de las posibles cargas financieras asociadas con los créditos. Los créditos por convenio también parecen proporcionar un alto grado de satisfacción, posiblemente debido a las condiciones más favorables en comparación con los créditos convencionales. En cambio, los créditos convencionales, aunque ofrecen cierto nivel de satisfacción, no parecen alcanzar los niveles más altos de satisfacción intangible experimentados por los otros grupos. Estos hallazgos son esenciales para comprender cómo las diferentes modalidades de financiamiento impactan en la percepción subjetiva del éxito y el bienestar entre los beneficiarios de programas de vivienda social.

5.4.2. Propuesta de plan de estrategias para la mejora de proyectos de viviendas sociales.

La propuesta, basada en los resultados de la investigación sobre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación en el Distrito de Mollepata, Cusco, tiene como objetivo optimizar el acceso al financiamiento y maximizar el impacto social de las viviendas. Esta iniciativa busca no solo proporcionar soluciones habitacionales accesibles, sino también mejorar de manera integral la calidad de vida de los beneficiarios. Para ello, la propuesta responde directamente a las necesidades identificadas en el estudio y se enfoca en maximizar tanto los beneficios tangibles, como la revalorización de las viviendas, como los intangibles, como la

cohesión social y el bienestar comunitario. Además, se consideran cuidadosamente las preferencias, expectativas y percepciones de los beneficiarios, lo que garantiza que las estrategias estén alineadas con sus realidades y aspiraciones, promoviendo un desarrollo sostenible y una mejora continua del entorno habitacional y social.

- **Visión**

"En 5 años, ser líderes en la creación de comunidades sostenibles e inclusivas a través de proyectos de viviendas sociales que mejoren la calidad de vida de las familias, promoviendo el bienestar integral y el desarrollo comunitario en armonía con el entorno."

La visión proyecta un futuro donde los proyectos de viviendas sociales no solo proporcionen una solución habitacional, sino que también promuevan la sostenibilidad, la inclusión y el bienestar integral. Al destacar el liderazgo y la armonía con el entorno, se refuerza el compromiso con la calidad de vida y el desarrollo comunitario.

- **Misión**

"Proveer viviendas dignas, accesibles y de alta calidad a las familias más necesitadas, mediante estrategias innovadoras de financiamiento y construcción. Fomentar la cohesión social, el desarrollo comunitario y la autosuficiencia, asegurando el acceso a servicios básicos, educación financiera y oportunidades de crecimiento personal y colectivo."

La misión enfoca el propósito de los proyectos de viviendas sociales en la provisión de viviendas dignas y accesibles, subrayando la importancia de la calidad. Además, menciona estrategias innovadoras de financiamiento y construcción, lo que refleja la necesidad de adaptarse a las circunstancias cambiantes y aprovechar nuevas oportunidades. Al incluir la cohesión social, el desarrollo comunitario y la autosuficiencia, se asegura que

los proyectos aborden no solo las necesidades inmediatas de vivienda, sino también el bienestar a largo plazo de los beneficiarios.

- **Análisis interno y externo**

Para entender el entorno en el que se desarrolla el proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación y definir estrategias efectivas, se realiza un análisis FODA/DOFA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas). Este análisis permite identificar factores internos y externos que pueden influir en el éxito del proyecto.

- **Análisis interno**

Fortalezas:

1. **Apoyo gubernamental:** El proyecto cuenta con respaldo de programas gubernamentales como “Techo propio”, lo que facilita acceso a financiamiento y recursos.
2. **Experiencia en gestión:** El equipo de gestión tiene experiencia en la implementación de proyectos de vivienda social, garantizando un manejo eficiente de los recursos.
3. **Infraestructura adecuada:** Las viviendas construidas cumplen con estándares de calidad y adecuación a las necesidades de las familias beneficiarias.

Debilidades:

1. **Limitaciones financieras:** La dependencia de fondos gubernamentales puede limitar la capacidad de respuesta ante cambios en la política de financiamiento.

2. **Falta de diversificación en estrategias de financiamiento:** La mayoría de los beneficiarios dependen de créditos por convenio y ahorro, con bajo uso de créditos convencionales.
 3. **Capacitación financiera insuficiente:** Los beneficiarios pueden carecer de conocimientos financieros necesarios para gestionar eficientemente sus recursos.
- **Análisis externo**

Oportunidades:

1. **Incremento de políticas de apoyo:** Nuevas políticas gubernamentales y programas de apoyo financiero pueden aumentar los recursos disponibles para el proyecto.
2. **Colaboraciones con instituciones financieras:** Establecer alianzas con bancos y cajas municipales puede diversificar las opciones de financiamiento y mejorar las condiciones crediticias.
3. **Desarrollo comunitario:** Iniciativas de desarrollo comunitario pueden mejorar la cohesión social y el bienestar de los beneficiarios.

Amenazas:

1. **Inestabilidad económica:** Cambios en la economía nacional pueden afectar la disponibilidad de recursos y el costo de financiamiento.
2. **Regulaciones gubernamentales:** Nuevas regulaciones pueden imponer restricciones adicionales o modificar las condiciones actuales de financiamiento.

3. **Competencia de proyectos similares:** Otros proyectos de vivienda social en la región pueden atraer a potenciales beneficiarios y reducir la demanda para el proyecto Manuel Exaltación.

Perfiles y responsables del Plan

Para asegurar la correcta implementación del plan de estrategias, se definirán responsables en las siguientes áreas clave:

1. Coordinador del Proyecto:

- **Perfil:** Profesional con experiencia en gestión de proyectos de vivienda social y conocimiento de políticas públicas y financiamiento.
- **Responsabilidades:** Supervisar la implementación de todas las estrategias, coordinar con las instituciones financieras y liderar la planificación general del proyecto.
- **Normativas:** Debe seguir las regulaciones de programas gubernamentales como la ley N° 28579 que regula programas como Techo Propio, además de los lineamientos locales y nacionales de vivienda social.

2. Especialista en Educación Financiera:

- **Perfil:** Economista o administrador con experiencia en educación financiera, capaz de diseñar e implementar programas de capacitación para los beneficiarios.
- **Responsabilidades:** Capacitar a los beneficiarios en ahorro, manejo de crédito, y gestión financiera personal para mejorar su capacidad de acceder a financiamiento.

- **Normativas:** Seguir las políticas educativas y financieras como la ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros - ley N° 26702 y otros establecidos por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y otros organismos reguladores.

3. Responsable de Infraestructura:

- **Perfil:** Ingeniero civil o arquitecto con experiencia en construcción de viviendas sociales.
- **Responsabilidades:** Supervisar la calidad de la construcción, el mantenimiento y las mejoras en la infraestructura de las viviendas y espacios comunitarios.
- **Normativas:** Debe cumplir con los estándares de construcción establecidos por las normativas locales y el Ministerio de Vivienda como RNE o Reglamento Nacional de Edificaciones regulada bajo Decreto Supremo N° 011-2006-VIVIENDA así mismo con Ley N° 28245 - Ley del Sistema Nacional de Evaluación de Impacto Ambiental.

4. Coordinador de Desarrollo Comunitario:

- **Perfil:** Sociólogo o trabajador social con experiencia en proyectos de desarrollo comunitario y cohesión social.
- **Responsabilidades:** Fomentar la cohesión social a través de actividades comunitarias y asegurar la participación activa de los beneficiarios en el proyecto.
- **Normativas:** Cumplir con las normativas de inclusión social y políticas de desarrollo comunitario que están alineados con el Plan Nacional de Vivienda dispuesta bajo resolución ministerial N° 004-2016-VIVIENDA.

Normativas Relacionadas a los Perfiles

Cada responsable debe adherirse a normativas nacionales y locales relacionadas con vivienda social, construcción, financiamiento y desarrollo comunitario. Estas incluyen:

- **Ley de Vivienda Social:** Normativas establecidas por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento para asegurar que los proyectos cumplan con estándares de calidad.
- **Reglamentos de financiamiento:** Lineamientos del Ministerio de Economía y Finanzas para la regulación del acceso a créditos, ahorro y programas sociales.
- **Políticas de desarrollo comunitario:** Normas del Ministerio de Inclusión Social que regulan la promoción de la cohesión social y la participación comunitaria en proyectos de vivienda social

Estrategias propuestas

Basándose en el análisis FODA, se presentan las siguientes estrategias para maximizar las fortalezas y oportunidades mientras se mitigan las debilidades y amenazas:

1. Estrategias de financiamiento:

- **Ampliación de programas de créditos por convenio:** Negociar condiciones más favorables con instituciones financieras, incluyendo tasas de interés reducidas y plazos de pago más largos.
- **Fomento del ahorro programado:** Crear cuentas de ahorro con bonificaciones e intereses preferenciales para incentivar el ahorro destinado a la adquisición de

vivienda. Implementar talleres de educación financiera para capacitar a los beneficiarios en la gestión de sus finanzas.

2. Estrategias para mejorar la rentabilidad social tangible e intangible:

- **Optimización de diseños de vivienda:** Ajustar los diseños de las viviendas basándose en la retroalimentación de los beneficiarios para mejorar su funcionalidad y adecuación a las necesidades familiares.
- **Programas de mejoramiento y mantenimiento:** Implementar programas que ofrezcan asesoramiento y apoyo financiero para el mantenimiento y mejora de las viviendas, asegurando su sostenibilidad a largo plazo.

3. Estrategias de desarrollo comunitario:

- **Promoción del desarrollo comunitario:** Crear espacios comunes y organizar eventos que fomenten la cohesión y el bienestar comunitario.
- **Mejora de la infraestructura:** Asegurar el acceso completo a servicios básicos y mejorar la infraestructura circundante (veredas, vías de acceso) para incrementar la calidad de vida de los beneficiarios.

4. Estrategias de monitoreo y evaluación:

- **Implementación de sistemas de retroalimentación:** Establecer mecanismos continuos para la recolección de feedback de los beneficiarios sobre su satisfacción con las viviendas y servicios asociados, permitiendo ajustes oportunos en los programas y políticas.

- **Indicadores de gestión (KPI)**

1. KPI financieros:

- **Tasa de aceptación de créditos por convenio:** Porcentaje de beneficiarios que optan por créditos por convenio frente a otros tipos de financiamiento.
- **Tiempo promedio de aprobación de créditos:** Tiempo promedio que tarda en aprobarse un crédito para los beneficiarios del proyecto.
- **Endeudamiento de los beneficiarios en soles:** Porcentaje de ingreso mensual de los beneficiarios dedicado al pago de los créditos obtenidos para la vivienda.
- **Tasa de ahorro:** Porcentaje de beneficiarios que participan en programas de ahorro y el monto promedio ahorrado mensualmente.

2. KPI de rentabilidad social tangible:

- **Incremento del valor de la vivienda:** Porcentaje de aumento en el valor de las viviendas desde su adquisición hasta el presente.
- **Costo de mantenimiento anual por vivienda:** Total de los gastos de mantenimiento incluyendo reparaciones y mantenimiento preventivo y el número total de viviendas anual.
- **Durabilidad de la estructura:** Cantidad promedio de reparaciones mayores, como problemas estructurales, que las viviendas requieren en un periodo de cinco años.
- **Porcentaje de satisfacción con la calidad de la vivienda:** Porcentaje de beneficiarios satisfechos con la calidad y las características físicas de su vivienda.
- **Porcentaje de viviendas con negocio:** Número de viviendas que tienen negocio.
- **Ganancias adquiridas:** Monto de ganancias mensuales.

3. KPI de rentabilidad social intangible:

- **Porcentaje de satisfacción global de los beneficiarios:** Porcentaje de beneficiarios que reportan una satisfacción alta con su vivienda y su entorno.
- **Participación en actividades comunitarias:** registro de número de beneficiarios que asisten a actividades comunitarias.
- **Porcentaje de beneficiarios en situación de bienestar familiar:** Numero de beneficiarios que reportan mejoras en salud, educación, o calidad de vida de manera anual.
- **Asistencia escolar de menores:** porcentaje y datos de asistencia escolar de niños menores de edad.

4. KPI de desarrollo comunitario:

- **Acceso a servicios básicos:** Porcentaje de viviendas con acceso completo a servicios básicos como agua potable, electricidad y saneamiento.
- **Mejora en infraestructura local:** Cantidad de mejoras en infraestructura local realizadas (veredas, vías de acceso, áreas comunes).
- **Porcentaje de beneficiarios con cohesión social:** Nivel de interacción y cooperación entre los miembros de la comunidad beneficiaria.

5. KPI de gestión y operación:

- **Tiempo de construcción:** Tiempo promedio desde el inicio hasta la finalización de la construcción de las viviendas.
- **Costo por vivienda:** Costo promedio de construcción por vivienda, comparado con el presupuesto inicial.

- **Costos de mantenimiento:** Frecuencia y costo de mantenimiento requerido por las viviendas en los primeros cinco años.

6. KPI de capacitación y educación financiera:

- **Número de talleres de educación financiera realizados:** Total de talleres de educación financiera organizados para los beneficiarios.
- **Porcentaje de beneficiarios con conocimiento financiero adecuado:** Evaluación del conocimiento financiero de los beneficiarios antes y después de la capacitación.
- **Porcentaje de beneficiarios que adoptan prácticas de gestión financiera:** Porcentaje de beneficiarios que implementan prácticas de ahorro y gestión financiera aprendidas en los talleres.

Implementación y seguimiento

Para asegurar un seguimiento y evaluación efectiva, se recomienda:

1. **Recolección de datos continuos:** Establecer sistemas para la recolección regular de datos relacionados con cada KPI.
2. **Evaluación trimestral:** Realizar evaluaciones trimestrales de los KPI para identificar tendencias y áreas que requieran intervención.
3. **Informes anuales:** Elaborar informes anuales detallados que presenten los resultados de los KPI y propongan recomendaciones para mejoras continuas.
4. **Participación de los beneficiarios:** Involucrar a los beneficiarios en el proceso de evaluación mediante encuestas y grupos focales para obtener retroalimentación directa.

Esta propuesta busca abordar de manera integral las necesidades y preferencias de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación, mejorando no solo el

6. Capacitación y Educación Financiera												
6.1. Realización de Talleres de Educación Financiera		X	X	X	X	X	X					
7. Colaboración con Entidades Locales y Nacionales												
7.1. Establecimiento de Alianzas Estratégicas	X	X	X	X								

Descripción de actividades

1. Planificación y preparación:

- Revisión y aprobación de la propuesta por todas las partes interesadas.
- Reuniones con instituciones financieras para negociar mejores condiciones de crédito.
- Planificación de talleres de educación financiera para los beneficiarios.

2. Implementación de estrategias de financiamiento:

- Negociación y establecimiento de créditos por convenio mejorados.
- Lanzamiento y promoción de programas de ahorro programado entre los beneficiarios.

3. Mejora de rentabilidad social tangible e intangible:

- Revisión y optimización de los diseños de las viviendas en base a la retroalimentación de los beneficiarios.
- Implementación de programas de mejoramiento y mantenimiento de viviendas para asegurar la sostenibilidad a largo plazo.

4. Desarrollo comunitario y participación:

- Creación de espacios comunes para fomentar la cohesión comunitaria.

- Organización de eventos comunitarios para promover la participación y el bienestar social.
- Mejora de la infraestructura local para aumentar la calidad de vida.

5. Monitoreo y evaluación continua:

- Implementación de sistemas de retroalimentación continua con los beneficiarios.
- Evaluaciones trimestrales de los indicadores de gestión (KPI) para monitorear el progreso y hacer ajustes necesarios.
- Elaboración de informes anuales detallados sobre el desempeño del proyecto.

6. Capacitación y educación financiera:

- Realización de talleres mensuales de educación financiera para capacitar a los beneficiarios en la gestión de sus recursos económicos.

7. Colaboración con entidades locales y nacionales:

- Establecimiento de alianzas estratégicas con entidades gubernamentales, ONGs y el sector privado para ampliar el financiamiento y mejorar las condiciones del proyecto.

5.5. Discusión

Se identificaron tres estrategias principales de financiamiento: créditos, créditos por convenio y ahorro, los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación en Mollepata, Cusco, reveló que el 47,6 % optó por créditos por convenio, el 42,9 % por ahorro, y solo el 9,5 % por créditos convencionales. Esto sugiere una preferencia por financiamiento alternativo, como los créditos por convenio, que posiblemente ofrecen mejores condiciones, y una inclinación hacia el autofinanciamiento para evitar

endeudamientos pesados. Además, el bajo uso de créditos convencionales puede indicar barreras de acceso a estos.

Los beneficiarios que optaron por créditos tradicionales experimentaron una variabilidad en la rentabilidad social tangible, distribuyéndose en diferentes rangos monetarios. En términos de satisfacción intangible, la mitad reportó satisfacción media y la otra mitad, satisfacción alta. Esto sugiere que, aunque los créditos pueden ofrecer beneficios tangibles, no necesariamente se traducen en un alto grado de satisfacción intangible.

Los créditos por convenio resultaron ser la opción más popular y estaban asociados con un mayor grado de satisfacción intangible. Aunque hubo variabilidad en la rentabilidad tangible, con una proporción significativa de beneficiarios sin obtener beneficios tangibles, la mayoría expresó una alta satisfacción. Esto indica que las condiciones más favorables de estos créditos, como tasas de interés más bajas o requisitos más flexibles, pueden haber contribuido a un mayor grado de satisfacción.

El ahorro fue notable por su fuerte correlación con altos niveles de satisfacción intangible, aunque no fue tan efectivo en generar beneficios tangibles significativos. Este hallazgo subraya la importancia del control financiero personal y la autosuficiencia en la percepción de bienestar de los beneficiarios, aunque también destaca la necesidad de estrategias de ahorro más efectivas para lograr beneficios tangibles.

Se observó que, independientemente de la estrategia de financiamiento, los beneficiarios enfrentaron desafíos en la gestión de su liquidez y finanzas personales. Los que optaron por créditos, por ejemplo, tuvieron que equilibrar los pagos de sus préstamos

con otras responsabilidades financieras, mientras que los que eligieron el ahorro tuvieron que administrar sus ingresos de manera efectiva para cumplir con sus objetivos de ahorro.

Estos resultados destacan la complejidad de las decisiones financieras en el contexto de proyectos de vivienda social. Mientras que las estrategias como los créditos por convenio y el ahorro ofrecen beneficios significativos en términos de satisfacción intangible, hay una clara necesidad de abordar la eficacia de estas estrategias para mejorar la rentabilidad social tangible. Además, se evidencia la importancia de un asesoramiento financiero adecuado y programas de apoyo que consideren las necesidades y capacidades individuales de los beneficiarios. La comprensión de estas dinámicas es crucial para el diseño y la implementación efectiva de programas de vivienda social que no solo proporcionen vivienda, sino que también promuevan el bienestar integral de sus beneficiarios.

La mayoría de los encuestados, específicamente el 52,4 %, percibieron una rentabilidad social alta. Este es el porcentaje más significativo y sugiere que una proporción considerable de los beneficiarios encuentra un alto grado de valor social en su inversión o participación. En contraste, tanto la rentabilidad social media como la rentabilidad social muy alta se situaron en un 19,0 %, indicando que una quinta parte de los encuestados percibieron un nivel medio y otro 19,0 % percibieron un nivel muy alto de rentabilidad social. Estos porcentajes son iguales y representan conjuntamente una proporción significativa de las respuestas. En el extremo inferior, solo un 9,5 % de los encuestados informó una rentabilidad social baja, lo que demuestra que es la percepción menos común entre los participantes.

En cuanto a la rentabilidad social intangible, los resultados son particularmente reveladores. La elección de la estrategia de financiamiento parece tener un impacto significativo en la satisfacción intangible de los beneficiarios, lo cual es un aspecto crucial en la evaluación del éxito de los programas de vivienda social. Es notable que la estrategia de ahorro se haya asociado con los niveles más altos de satisfacción, sugiriendo que el sentido de autonomía y el control financiero que proporciona esta opción son altamente valorados por los beneficiarios. En contraste, los créditos convencionales, aunque proporcionan cierto grado de satisfacción, no logran alcanzar los niveles más altos de satisfacción intangible, lo que podría reflejar las cargas financieras y el estrés asociados con esta forma de financiamiento. Los créditos por convenio, por su parte, emergen como una alternativa prometedora, ofreciendo un equilibrio entre condiciones favorables y altos niveles de satisfacción intangible. Estos hallazgos son fundamentales para entender cómo las estrategias de financiamiento no solo afectan los aspectos económicos de la vivienda social, sino también el bienestar psicológico y emocional de los beneficiarios, un aspecto a menudo subestimado en la evaluación de estos programas.

En cuanto a la propuesta de plan de estrategias para la mejora de proyectos de viviendas sociales revela varios hallazgos clave. En primer lugar, se destaca la eficacia de los créditos por convenio y el ahorro como principales estrategias de financiamiento utilizadas por los beneficiarios del proyecto Manuel Exaltación. Estos métodos no solo facilitan el acceso a viviendas dignas, sino que también proporcionan condiciones más accesibles y favorables, lo que contribuye a una percepción general de bienestar y seguridad financiera entre los beneficiarios. En particular, el crédito por convenio se presenta como una opción más viable y menos riesgosa, mientras que el ahorro permite a

las familias autofinanciarse sin recurrir a endeudamientos onerosos. Estos hallazgos sugieren que la implementación de estrategias de financiamiento más accesibles y sostenibles es crucial para el éxito de los proyectos de vivienda social.

Además, la propuesta subraya la importancia de la rentabilidad social como un indicador esencial del impacto de los proyectos de vivienda. Los beneficiarios que adoptaron estas estrategias de financiamiento reportaron altos niveles de satisfacción tanto en aspectos tangibles, como la calidad de la construcción y el acceso a servicios básicos, como en intangibles, incluyendo la mejora en la percepción de seguridad y bienestar. Estos resultados indican que un enfoque integral que considere tanto los beneficios económicos como los sociales es fundamental para maximizar el impacto positivo de los proyectos de vivienda social. Así, la propuesta sugiere que futuras políticas de vivienda deben incorporar estas estrategias de financiamiento accesibles y sostenibles para mejorar la calidad de vida de los beneficiarios y asegurar el éxito a largo plazo de los proyectos de vivienda social.

A continuación, se analizará los resultados obtenidos en función al marco teórico considerado en la investigación: En cuanto a las estrategias de financiamiento, según Terán (2018), las estrategias de financiamiento son fundamentales para enfrentar la incertidumbre y optimizar el desempeño organizacional, apoyando la toma de decisiones sobre recursos. Este planteamiento se alinea con los resultados de esta investigación, donde la elección de estrategias de financiamiento por los beneficiarios del proyecto Manuel Exaltación refleja una respuesta planificada ante la necesidad de adquirir viviendas. La alta prevalencia del uso de créditos por convenio (47.6%) indica una preferencia por estrategias que

proporcionan condiciones más accesibles y favorables, apoyando así el objetivo de los beneficiarios de obtener vivienda propia.

Villegas (2020) destaca la importancia de la planificación financiera, tanto a corto como a largo plazo, para orientar las decisiones de inversión y operaciones. Los resultados de nuestro estudio muestran que los beneficiarios que optaron por créditos por convenio y ahorro están implementando estrategias financieras a mediano y largo plazo, lo que les permite cumplir con los requisitos para adquirir viviendas de manera más sostenible.

Cevallos et al. (2020) subrayan que las estrategias de financiamiento son herramientas clave para adquirir recursos y financiar operaciones, alineándose con la misión y visión organizacional. En el contexto del proyecto Manuel Exaltación, la adopción de créditos por convenio y ahorro como principales estrategias de financiamiento refleja un alineamiento con la misión del proyecto de proporcionar viviendas accesibles y de calidad a familias de bajos recursos.

Abordando los créditos y créditos por convenio, la literatura señala que los créditos son operaciones de valor económico que implican una promesa de pago futuro (BCRP, 2023). En este estudio, el 9,5 % de los beneficiarios optaron por créditos convencionales, lo que sugiere que, aunque esta opción está disponible, las barreras como altas tasas de interés y requisitos estrictos limitan su adopción, como también sugiere Mogollón Cuevas (2011).

El crédito por convenio, según Marín y Mesía (2016), ofrece condiciones más favorables debido a su carácter colectivo y menor riesgo. En nuestro estudio, el 47,6 % de los beneficiarios optaron por esta estrategia, corroborando la idea de que los créditos por

convenio son percibidos como más accesibles y ventajosos, facilitando así la adquisición de viviendas.

El ahorro para financiamiento fue considerado por Rodríguez (2008) y García et al. (2020) destacan el ahorro como una estrategia de financiamiento basada en la disposición de recursos propios, generalmente utilizada cuando se tienen garantizadas las necesidades básicas. En nuestro estudio, el 42,9 % de los beneficiarios utilizaron sus ahorros para financiar sus viviendas, lo que sugiere una preferencia significativa por métodos de autofinanciamiento que evitan el endeudamiento y las restricciones asociadas con los créditos.

Respecto de la variable rentabilidad social, Pizano (2018) describe la rentabilidad social como la medición y evaluación del impacto de las organizaciones en sus grupos de interés. En el caso del proyecto Manuel Exaltación, los resultados muestran que la mayoría de los beneficiarios perciben una alta rentabilidad social (52,4 %), lo que indica que el proyecto está logrando generar un impacto positivo significativo en sus vidas, no solo en términos de acceso a vivienda, sino también en la mejora de su calidad de vida.

Valdés y Saavedra (2019) señalan la importancia de considerar tanto los beneficios tangibles como los intangibles en la evaluación de la rentabilidad social. En nuestro estudio, los beneficiarios que utilizaron estrategias de financiamiento como el ahorro y los créditos por convenio reportaron altos niveles de satisfacción tanto tangible como intangible. Esto sugiere que estas estrategias no solo facilitan el acceso a la vivienda, sino que también contribuyen a una percepción general de bienestar y seguridad financiera.

La relación con la rentabilidad tangibles e intangibles es abordada por Ariza Montes et al. (2021) que define los impactos tangibles como aquellos beneficios que

pueden medirse directamente en términos monetarios. En este estudio, se observa que los beneficiarios que optaron por créditos por convenio y ahorro experimentaron diferentes niveles de rentabilidad tangible, indicando variabilidad en la inversión necesaria para el mantenimiento y mejora de las viviendas.

Por otro lado, los impactos intangibles, según Fernández et al. (2018), incluyen aquellos aspectos subjetivos que reflejan la percepción del valor social generado. En nuestro estudio, los beneficiarios que optaron por estrategias de financiamiento más favorables reportaron altos niveles de satisfacción intangible, lo que refuerza la idea de que una buena estrategia de financiamiento puede mejorar significativamente la percepción de bienestar y seguridad entre los beneficiarios.

Implicancias de la propuesta planteada, los resultados de esta investigación tienen importantes implicaciones para las políticas de vivienda social. Como Castillo (2023) sugiere, las políticas públicas deben considerar no solo el acceso a la vivienda, sino también la calidad y sostenibilidad de la misma. El éxito del proyecto Manuel Exaltación en proporcionar viviendas a través de créditos por convenio y ahorro demuestra que estas estrategias pueden ser efectivas para asegurar una alta rentabilidad social y mejorar la calidad de vida de los beneficiarios.

Además, programas como Techo Propio, que combinan subsidios gubernamentales y colaboración con el sector privado, muestran cómo una política de vivienda bien diseñada puede facilitar el acceso a viviendas dignas y sostenibles para familias de bajos ingresos (Calderón, 2015). Los resultados de este estudio sugieren que la implementación de estrategias de financiamiento favorables y accesibles, como los créditos por convenio y

el fomento del ahorro, son esenciales para maximizar el impacto positivo de estos programas.

Al analizar la relación entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social en el proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata, Cusco, se observan paralelismos y diferencias significativas con los antecedentes empíricos tanto nacionales como internacionales.

Los antecedentes nacionales, como los estudios de Tenorio (2022), Marín y Mesía (2016) y Santillán (2019), destacan la relevancia del financiamiento en el sector inmobiliario y la rentabilidad de las estrategias de financiamiento. En Mollepata, la preferencia por créditos por convenio y ahorro refleja una tendencia similar en la búsqueda de opciones de financiamiento que maximicen la rentabilidad social. Además, la correlación entre las estrategias de financiamiento y los niveles de satisfacción indica que la rentabilidad no se limita a aspectos económicos, sino que también abarca el bienestar y la calidad de vida, como se observó en el estudio de Paucar (2021) sobre el Programa Techo Propio.

Los resultados de la prueba de hipótesis general indican una relación significativa entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social de los beneficiarios, lo cual se alinea con los hallazgos de Santillán (2019), quien identificó una correlación alta entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad en empresas PYMES inmobiliarias. Este paralelismo sugiere que las estrategias de financiamiento efectivas pueden tener un impacto positivo no solo en la rentabilidad empresarial si no también en el bienestar social de las comunidades, subrayando la importancia de seleccionar y aplicar estrategias de financiamiento adecuadas para maximizar los beneficios sociales.

En cuanto a la rentabilidad social tangible, los resultados mostraron una relación significativa con las estrategias de financiamiento empleadas. Este hallazgo refleja parcialmente las conclusiones de Rebaza (2018), quien determinó un impacto positivo del financiamiento en la rentabilidad de la construcción de viviendas, evidenciando cómo una gestión financiera adecuada puede traducirse en beneficios tangibles. Sin embargo, el estudio actual va más allá al demostrar que estas estrategias no solo impactan la rentabilidad económica de las constructoras, sino también la rentabilidad social tangible de los beneficiarios, destacando los múltiples aspectos del impacto del financiamiento.

La relación significativa entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social intangible, reflejada en la satisfacción y el bienestar percibidos por los beneficiarios. Este aspecto se alinea con el trabajo de Paucar (2021), quien estableció una relación positiva entre el programa Techo Propio y la calidad de vida de los pobladores. Aunque Paucar se enfocó en un programa específico y en indicadores de calidad de vida, ambos estudios destacan el impacto significativo de las políticas de vivienda y financiamiento en el bienestar subjetivo de los individuos.

A diferencia de los estudios revisados, en Mollepata, se observa una distribución más diversa en la elección de estrategias de financiamiento, con una notable preferencia por créditos por convenio y ahorro. Esto puede reflejar diferencias en el contexto local, las necesidades de los beneficiarios y las políticas de financiamiento disponibles. La alta satisfacción con el ahorro, en particular, destaca la valoración de la autonomía y el control financiero personal, aspectos que no siempre se enfatizan en los estudios de financiamiento inmobiliario.

La discusión de estos resultados en el marco de los antecedentes empíricos refuerza la importancia de considerar no solo los beneficios económicos sino también los sociales en la evaluación de proyectos de vivienda. La elección de estrategias de financiamiento y su impacto en la rentabilidad social debe ser comprendida en un contexto amplio, considerando las dinámicas locales y las necesidades específicas de los beneficiarios. Este enfoque integral es esencial para diseñar políticas de vivienda y programas de financiamiento que sean efectivos, sostenibles y alineados con los objetivos de bienestar y desarrollo social.

CONCLUSIONES

Primera:

Se concluye que, entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación en Mollepata, Cusco, existe una relación significativa, así lo demuestra la prueba de hipótesis no paramétrica realizada a través del estadístico Chi Cuadrado, al 95 % de nivel de confianza, con valores de $p = 0000 < 0.05$, lo que conlleva la aceptación de la hipótesis alternativa y el rechazo de la hipótesis nula. Esto permite afirmar que a mejor empleo de las estrategias de financiamiento permitirá obtener mayor rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata, Cusco.

Segunda:

Las estrategias de financiamiento más empleadas fueron créditos por convenio con un 47,6 % de los beneficiarios, seguidos por el ahorro con un 42,9 %, y los créditos tradicionales con un 9,5 %. Esta distribución refleja una preferencia por opciones de financiamiento que ofrecen condiciones más flexibles y accesibles. Es decir, este tipo de financiamiento es más accesible para los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales en Mollepata, Cusco.

Tercera:

El nivel de rentabilidad social obtuvo valores de satisfacción es alta para el 52,4 % de los beneficiarios; así mismo, el 19 % reportaron satisfacción social muy alta al igual que media, por último, la rentabilidad social baja se presentó en 9,5 % de los beneficiarios. Por otro lado, siempre cada uno de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales en Mollepata, Cusco, busca obtener mayor rentabilidad de los beneficiarios.

Cuarta:

Igualmente, se concluye que las estrategias de financiamiento se relacionan significativamente con la dimensión de rentabilidad social tangible de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales de Mollepata, Cusco. Por lo tanto, ello se deduce de la prueba de hipótesis no paramétrica efectuada a través del estadístico Chi cuadrado, al 95 % de nivel de confianza, con valores de $p = 000 < 0.05$, lo que lleva a la aceptación de la hipótesis alternativa y el rechazo de la hipótesis nula. Esto permite afirmar que cuanto mejor empleo de las estrategias de financiamiento, se obtendrá mayor beneficio con las dimensiones de rentabilidad social tangible de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación de Mollepata, Cusco.

Quinta:

Del mismo modo, se concluye que las estrategias de financiamiento, se relacionan significativamente con la dimensión de la rentabilidad social intangible de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales en Mollepata, Cusco; ello se deduce de la prueba de hipótesis no paramétrica efectuada a través del estadístico Chi cuadrado, al 95 % de nivel de confianza, con valor de $p = 0.000 < 0.05$; ello permite afirmar que cuanto mejor empleo de las estrategias de financiamiento, permite obtener mayor beneficio con las dimensiones de rentabilidad social intangible de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales en Mollepata, Cusco.

Sexta:

Se concluye que el plan de estrategias para la mejora de los proyectos de viviendas sociales Manuel Exaltación en Mollepata brinda información necesaria para plantear las estrategias de mejora de la rentabilidad social, estableciendo los KPI necesarios para el seguimiento de la implementación y seguimiento en estos proyectos sociales.

RECOMENDACIONES

Primera:

Recomendar a los planificadores y ejecutores de programas de vivienda social efectúen periódicamente una evaluación de rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales. De igual forma, se recomienda adoptar un enfoque holístico que no solo considere la accesibilidad financiera, sino también el impacto de las estrategias de financiamiento en la rentabilidad social, tanto tangible como intangible, de los beneficiarios. Deben incorporar la implementación y la evaluación de los KPI propuestos que abarcan el ámbito financiero, de rentabilidad social tangible e intangible, así como el desarrollo comunitario, gestión y operación del proyecto, tomando también la capacitación y educación financiera de los beneficiarios, para garantizar que los programas de vivienda satisfagan integralmente las necesidades de los beneficiarios del proyecto Manuel Exaltación de Mollepatá.

Segunda:

Recomendar a las entidades financieras y desarrolladores de viviendas de proyectos sociales que realicen mayor difusión y publicación en la accesibilidad de las estrategias de financiamiento y rentabilidad social en proyectos especialmente sociales. Así mismo, es importante generar convenios entre las financieras y los beneficiarios para la mejora de las condiciones de los créditos, incluyendo una mejora tasa de interés y plazos de pago, para de esta manera generar mayor acceso a los

programas de vivienda social, reduciendo la brecha de acceso a crédito mediante los créditos por convenio.

Tercera:

Recomendar a las empresas ejecutoras de programas de viviendas sociales deben implementar estudios de demanda de vivienda. Asimismo, con ello determinar la mejor infraestructura que se adecue a las necesidades de los beneficiarios diversificando los tipos de viviendas y adecuar los espacios para una mejor rentabilidad social. Además, la implementación de programas educativos y asesoramiento financiero que ayuden a los beneficiarios a comprender las implicaciones de las distintas estrategias de financiamiento. Por otro lado, es fundamental proporcionar información clara sobre cómo cada opción puede afectar tanto su situación económica como su bienestar general.

Cuarta:

Recomendar a las financieras revisar y ajustar las condiciones de los créditos tradicionales para mejorar su impacto en la rentabilidad social, debido a que en algunos casos los beneficiarios requieren, además del crédito de la adquisición de la vivienda, créditos para el acondicionamiento de nuevos espacios que se adapten a sus necesidades particulares. Esto podría incluir tasas de interés más bajas, plazos de pago más flexibles y requisitos menos restrictivos, para aumentar la satisfacción y los beneficios tangibles con la finalidad de aumentar la satisfacción de los beneficiarios.

Quinta:

Se recomienda a las empresas ejecutoras de programas de viviendas social a nivel local, que deben fortalecer y expandir los programas de crédito por convenio, asegurando que las condiciones ofrecidas sean beneficiosas y equitativas, mediante el otorgamiento de garantías frente a las financieras especialmente a favor de los beneficiarios. Además, deben monitorear y evaluar continuamente estos programas para garantizar su eficacia y realizar ajustes basados en la retroalimentación de los beneficiarios que son factores esenciales para el cumplimiento de estos programas.

Sexta:

Se recomienda a las empresas ejecutoras de programas de vivienda social a nivel local, implementar el plan de estrategias para la mejora del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación de Mollepata. Es decir, articular a los beneficiarios con el proyecto y de esa manera mejorar las condiciones de rentabilidad social con la adecuada implementación y seguimiento del mismo mediante los KPI propuestos de las estrategias financieras que permita mejorar la rentabilidad de los proyectos de viviendas sociales.

BIBLIOGRAFÍA

- Almazám, E. (2020). El valor de la intervención socioeducativa: el SROI como herramienta de medición económica del impacto social. *Intercambio*, 145-168.
- Alvarado, J., Portocarreo, M., & Trivello, C. (2001). *El financiamiento informal en el Perú* (1era ed.). Lima: Centro Peruano de Estudios Sociales.
- Álvarez, R., & Valencia, R. (2017). *Caso "Techo Propio - R&R Contratistas Generales SAC"*. [Tesis de maestría, Universidad de Piura]. Repositorio Institucional UP. Obtenido de https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3495/MDE-P_1702.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Arcilla, F. (2020). *Análisis de los modelos de factibilidad financieros de proyectos de vivienda de interés social con estrategias certificadas de sostenibilidad*. [Tesis de maestría, Universidad de los Andes Colombia]. Repositorio Institucional UAC. Obtenido de <https://repositorio.uniandes.edu.co/handle/1992/50952>
- Ariza, A., & Ruiz, M. (2021). La inversión SROI del programa ROMI de la fundación Secretariado Gitano. *Congreso internacional de investigadores en economía social y cooperativa*.
- BCRP. (2021). *Reporte de inflación - Marzo 2021. Panorama actual y proyecciones macroeconómicas*. Lima: BCRP. Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Inflacion/2021/marzo/reporte-de-inflacion-marzo-2021.pdf>
- BCRP. (2023). *Crédito*. Obtenido de Glosario - C: <https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/c.html#:~:text=Es%20un%20instrumento%20de%20regulaci%C3%B3n,%2D97%2DEF%2F90>.

- Boscán, M., & Sandre, M. (2009). Estrategias de financiamiento para el desarrollo endógeno del sector confección zuliano. *Telos*, 11(3), 402-417. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/993/99312516008.pdf>
- Cabello, Y. (2019). *Relación entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad de las empresas PYMES inmobiliarias de San Isidro 2019*. [Tesis de pregrado, Universidad San Ignacio de Loyola]. Repositorio Institucional USIL. Obtenido de <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/e8214a0b-f287-4b74-a8e5-05ca2bd17c15/content>
- Calderon, J. (2015). Programas de vivienda social nueva y mercados de suelo urbano en el Perú. *Eure*, 27-47.
- Casanovas, M., & Bertran, J. (2013). *La financiación de la empresa: Cómo optimizar las decisiones de financiación para crear valor*. Barcelona: Profit Editorial.
- Castillo, R. (2023). Políticas públicas de vivienda en el Perú 1946-2021 y aportes para una política pública de vivienda 2021-2030. *Paideia XXI*, 11(2), 383-414.
doi:10.31381/paideia.v11i2.4040
- Cevallos, V., Arellano, H., Santillán, G., & Valverde, P. (2020). Estrategias financieras para la sostenibilidad y el crecimiento del banco internacional agencia Riobamba período 2019 - 2021. *Creatividad & Desarrollo*, 4(4.2), 48-64. Obtenido de <https://cienciadigital.org/revistacienciadigital2/index.php/CienciaDigital/article/download/1196/2899/>
- Contreras, N., & Díaz, E. (2015). Estructura financiera y rentabilidad: origen, teorías y definiciones. *Revista Valor Contable*, 2(1), 35-44.

- Espinoza, A., & Fort, R. (2017). *Inversión sin planificación: la calidad de la inversión pública en los barrios vulnerables de Lima*. Lima: Grupo GRADE. Obtenido de <https://www.ssoar.info/ssoar/handle/document/56485?locale-attribute=en>
- Fernandez, V., Lopez, C., & Tirado, P. (2018). *Metodología SROI para la medición del impacto social en el ámbito de la salud: el caso tansolo5minutos*. Córdoba: Universidad Loyola Andalucía.
- Gambhirl, V., Majmudar, N., Sodhani, S., & Gupta, N. (2017). Social Return on Investment (SROI) for Hindustan Unilever's (HUL) CSR initiative on livelihoods (Prabhat). *Procedia Computer Science*, 122, 556-563. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877050917326510>
- García, A., Santillan, R., & Sotomayor, N. (2020). *Determinantes del Ahorro Voluntario en el Perú: Evidencia de una Encuesta de Demanda*. Lima: SBS. Obtenido de https://www.sbs.gob.pe/Portals/4/jer/PUB-ESTUDIOS-INVESTIGACIONES/Determinantes%20del%20ahorro%20voluntario%20en%20el%20Peru_DT-001-2020_2.pdf
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw Hill.
- Howden, P., Bennett, J., Edwards, R., & Jacobs, D. (2023). Review of the Impact of Housing Quality on Inequalities in Health and Well-Being. *Annual Review of Public Health*, 44, 233-254. doi:10.1146/annurev-publhealth-071521-111836
- INEI. (2018). *Departamento de Cusco: Resultados definitivos 2015*. Lima: INEI. Obtenido de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digiales/Est/Lib1568/

- Irwin, S. (2018). *El retorno social de la inversión (SROI) como herramienta de análisis para la gestión de proyectos sociales en la fundación Grupo Familia (Colombia)*. Universidad Pontificia Bolivariana. Obtenido de [https://repository.upb.edu.co/bitstream/handle/20.500.11912/9129/El_retorno_social_de_la_inversi% c3% b3n_ % 28SROI% 29.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repository.upb.edu.co/bitstream/handle/20.500.11912/9129/El_retorno_social_de_la_inversi%c3%b3n_%28SROI%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Marín, A., & Mesía, J. (2016). *Créditos por convenio*. Lima.
- Mejía, M. (2021). La vivienda adecuada financiarizada según el ingreso. El discurso de las Naciones Unidas. *Revista de Arquitectura (Bogotá)*, 23(1).
doi:10.14718/revarq.2021.3330
- Mejía, M. (2021). La vivienda adecuada financiarizada según el ingreso. El discurso de las Naciones Unidas. *Revista de Arquitectura (Bogotá)*, 23(1).
doi:<https://doi.org/10.14718/revarq.2021.3330>
- Mogollón, Y. (2011). *Fuentes de financiación para el Start Up de una empresa*. Bogotá: Universidad EAN.
- Mora, C. (2017). Las fuentes de financiamiento a corto plazo como estrategia para el incremento de la productividad empresarial en las PYMEs. *Dom. Cien.*, 3, 338-351. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6134924.pdf>
- Municipalidad Provincial de Anta. (2022). *Plan Concertado de la Provincia de Anta al 2025*. Anta: MPA. Obtenido de [https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/3676860/PDC% 20- % 20TOMO% 201.pdf.pdf](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/3676860/PDC%20-%20TOMO%201.pdf.pdf)
- Muñoz, J., & Salazar, O. (2013). Préstamos de consumo otorgados bajo convenio: ¿Qué son y que riesgos implican? *Revista Moneda*(154), 34-37. Obtenido de

<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-154/moneda-154-07.pdf>

Nieto, E. (2018). *Tipos de investigación* (1era ed.). Lima: Universidad Santo Domingo de Guzmán.

Pizano, S. (2018). *El retorno social de la inversion SROI como herramienta para el análisis para la gestión de proyectos sociales en la fundación Grupo Familia Colombia*. Medellín: Universidad Pontificia BOLivariana.

Ramos, M., & Gonzales, A. (2021). La vivienda: ¿Una cuestión de vida o muerte frente a la COVID-19? *Económica*, 13, 123-135. Obtenido de <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/economica/article/view/25083>

Rebaza, P. (2018). *Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la construcción de viviendas multifamiliares de la empresa OT&SA Promotora Inmobiliaria SAC, Trujillo 2017*. [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte]. Repositorio Institucional UPN. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/14819/Rebaza%20Chavez%2c%20Paola%20Elizabeth.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Rodriguez, O. (2008). El crédito comenria: marco conceptual y revision de litaretura.

Investigacion Europeas de Dirección y Economía de la Empresa.

Sanchez, A. (2017). *El indicador financiero SROI como una herramienta de cuantificación de la responsabilidad social empresarial en la empresa privada*. [Tesis de pregrado, Universidad Militar Nueva Granda]. Repositorio Institucional UMNG. Obtenido de <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/20055/SanchezDiazAlejandroEmilio2017.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

- Sánchez, R., & Solorzano, D. (2019). *La rentabilidad social de los programas de vivienda en la ciudad de guayaquil: Caso Socio Vivienda I*. [Tesis de pregrado, Escuela Superior Politécnica del Litoral]. Repositorio Institucional ESPOL. Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/123456789/47083/D-CD350.pdf?sequence=-1&isAllowed=y>
- SBS. (2023). *Tipos de créditos*. Obtenido de <https://www.sbs.gob.pe/usuarios/abc-de-los-creditos/cuenta-corriente>
- Subranyes, A. (2005). La política habitacional en Chile 1980-2000: un éxito liberal para dar techo a los pobres. En A. Sugranyes, *Los con techo. una política para la vivienda social* (1era ed., págs. 25-59). Santiago de Chile: Ediciones sur.
- Techo Propio. (2021). *Financiamiento Complementario Techo Propio*. Lima: MV. Obtenido de <https://www.mivivienda.com.pe/PORTALCMS/archivos/documentos/8585914656240300925.PDF>
- Tenorio, G. (2022). *Techo Propio y impacto en la rentabilidad del sector inmobiliario*. [Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio Institucional UCSTM. Obtenido de https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/4912/1/TIB__TenorioRimarachinGaudy.pdf
- Terán, F. (2018). Estrategias financieras determinantes de la competitividad: Evolución y perspectivas en las Pymes ecuatorianas. *Revista Publicando*, 5(15), 1315-1343. Obtenido de https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/download/1454/pdf_1062/5558

Valdes, F., & Saavedra, M. (2019). Análisis crítico sobre el uso del SROI en la evaluación del impacto en iniciativas de emprendimiento social: Caso México. *AD-Minister*, 53-76.

Valtierra, J., & Vásquez, L. (2021). La vivienda informal y su impacto ambiental desde la sustentabilidad. *RINDERESU Revista Internacional de Desarrollo Regional Sustentable*, 6(1), 184-201. Obtenido de <http://www.rinderesu.com/index.php/rinderesu/article/view/125>

Villegas, J. (2020). Estrategias de financiamiento a corto plazo que utilizan las empresas siderúrgicas de Venezuela. *Revista de Investigación en Ciencias de la Administración*, 4(14), 94-107. Obtenido de <https://revistaenfoques.org/index.php/revistaenfoques/article/view/83/263>

Zapata, G. (2020). *Manual de finanzas personales*. Medellín: Universidad Cooperativa de Colombia.

ANEXOS

1. MATRIZ DE CONSISTENCIA

“Estrategias de financiamiento y rentabilidad social en los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación. Cusco 2023.”				
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variables	Metodología
¿Cuál es la relación entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales, Manuel Exaltación, Cusco 2023?	Determinar la relación entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación, Cusco 2023.	Existe una relación entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación, Cusco 2023.	Variable 1: Financiamiento <ul style="list-style-type: none"> - Créditos - Créditos por convenio - Ahorro 	Tipo: Básico. Diseño: No experimental. Enfoque: Mixto.
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas	Variable 2: Rentabilidad social	Alcance: Correlacional.
1. ¿Cómo son las estrategias de financiamiento más empleadas por los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023?	1. Describir las estrategias de financiamiento más empleadas de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023.	1. De acuerdo con Hernández y Mendoza (2018) en estudios descriptivos las hipótesis “solamente se formulan cuando se pronostica un valor.” (p.141) Por lo tanto, la presente investigación no tiene como objetivo pronosticar el valor de las estrategias de financiamiento, por lo cual no necesitaría una hipótesis para el objetivo 1.	<ul style="list-style-type: none"> - Tangible - Intangible 	Población: Beneficiarios de Techo Propio (42).
2. ¿Cuál es el nivel de rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023?	2. Describir el nivel de rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023.	2. Existe un nivel bajo de rentabilidad social de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023.		
3. ¿Cuál es la relación entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social tangible de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023?	3. Determinar la relación entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social tangible de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023.	3. Existe una relación significativa entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social tangible de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023.		
4. ¿Cómo es la relación entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad social	4. Determinar la relación entre las estrategias de	4. Existe una relación significativa entre las estrategias de financiamiento y la rentabilidad		

intangible de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023?	financiamiento y la rentabilidad social intangible de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023.	social intangible de los beneficiarios del proyecto de viviendas sociales Manuel Exaltación del Distrito de Mollepata – Cusco, periodo 2023.
5. ¿Cuáles son las estrategias para la mejora de proyectos de vivienda social con Techo Propio en provincia Cusco?	5. Proponer el plan de estrategias para la mejora de proyectos de vivienda social con Techo Propio en provincia Cusco	5. El plan de estrategias para la mejora de proyectos de vivienda social con Techo Propio en provincias de Cusco mejora la rentabilidad social.

Nota: Elaboración propia en base a las encuestas.

2. NÚMERO DE BENEFICIARIOS

Código CUH	DNI	Nombre del Beneficiario al que se le Asignó la Vivienda.	Manzana	sexo
C001	45517667	FLOR GIULIANA CASTILLO ESTRADA	A	F
C002	45439408	VIQUE DELGADO PEREIRA	A	M
C003	40929572	MATEO HUARCAYA ARONI	A	M
C004	23999132	HERMINIA PRIMITIVA ESTRADA LOAYZA	A	F
C005	80482348	TIMOTEA SILVA CCOYO	A	F
C006	40057615	NORMA BARRIENTOS CHILO	A	F
C007	43594254	DANIEL ORELLANA MONGE	B	M
C008	42003953	GLADYS CHAVEZ VILLALBA	B	F
C009	24376061	MARTHA SILVA ESTRADA	B	F
C010	76958547	NEVIO CCOMPI PUMALLICA	B	M
C011	73393873	EVELYN MONCADA CCOMPI	B	F
C012	42658968	VALENTIN PINARES ARTEAGA	B	M
C013	43770772	VERONICA CARRION MONCADA	C	F
C014	24389671	ANDREA CCOYO ESPINOZA	C	F
C015	42735397	MARIA MAGDALENA INCHICSANA CJUMO	C	F
C016	23926476	LEONIDAS QUISPE GRANADA	C	M
C017	73438972	ELVIS CHACON AUCAPURI	C	M
C018	43051705	ANA MARIA HUILLCA PACCO	C	F
C019	24389772	PAULINA MONCADA FLORES	C	F
C020	40776568	JUAN CARLOS CHAVEZ VILLALBA	C	M
C021	24375714	MELCHOR ALMIRON AÑANCA	C	M
C022	73989240	MILUSKA CORBACHO QUISPE	C	F
C023	41016389	ELENA LEGUIA GAMARRA	C	F
C024	43160130	ANGELA NATIVIDAD CCAHUANA CCOYO	D	F
C025	73989243	CARMEN MILAGROS BERNAOLA SILVA	D	F
C026	60618868	WILMA LETONA ALARCON	D	F
C027	48417183	RAQUEL DELGADO PEÑA	D	F
C028	73438977	HAYDER ESTRADA ESTRADA	D	M
C029	23858263	ROSA ELENA SUCÑIER CARRASCO	D	F
C030	47519631	IYNER TEVES VARGAS	D	M
C031	24376475	EFRAIN CORBACHO SOTA	D	M
C032	41857847	RUBEN WILBERT CORBACHO AJON	E	M
C033	46047659	JOSE NILTHON ESTRADA CORBACHO	E	M
C034	41734775	ALEJANDRO HUILLCA PACCO	E	M
C035	41207262	SONIA PEREYRA ESPINOZA	E	F
C036	45111461	YANET ZEVALLOS CARRION	E	F

C037	24389643	JUEL ROJAS VELASQUE	E	M
C038	41218161	ANDERSON LOPEZ HUILLCA	E	M
C039	23990578	FORTUNATA CCOMPI PUMALLICA	E	F
C040	23993586	IGNACIO CECILIO MONCADA ZUÑIGA	E	M
C041	24389661	JULIO RIVERA ESTRADA	E	M
C042	44187065	ROSA ISABEL TARICUARIMA HUANIO DE ALMIRON	E	F



3. INSTRUMENTOS

Características de la familia			
a.	¿Cuántos miembros conforman la familia?		
	Rpta:		
b.	¿Cuál es el género del jefe de familia? Marque con una x:	F	M
c.	¿Cuál es la edad del jefe de familia?		
	Rpta:		
d.	¿Algún miembro tiene un requerimiento especial en la vivienda rural?		
	a) Usa silla de ruedas b) Tiene una condición de salud crónica c) Necesita adaptaciones en la vivienda d) No, nadie		

No.	Antecedente
0	¿A qué tipo de financiamiento accedió para la adquisición de la vivienda?
	a) Créditos b) Créditos por convenio c) Ahorro

De acuerdo al **tipo de financiamiento que marcó**, responda las siguientes preguntas:

<i>Para aquellos que se financiaron mediante créditos y créditos por convenio</i>			
No.	Dimensión Créditos		
<u>Requisitos</u>		SI	NO
1	¿Ha solicitado algún crédito para financiar la adquisición de la vivienda rural proporcionada por el programa social?		
2	¿Qué tipo de institución o entidad financiera proporcionó el crédito para vivienda?		
	a) Banco b) Cooperativa de ahorros c) Caja municipal d) Otro:		
3	¿Cuáles fueron los requisitos que le exigieron? Puede marcar más de una opción.		
	a) Historial crediticio b) Ingresos y capacidad de pago c) Garantías o avales d) Documentación personal (DNI, pasaporte, licencia de conducir, etc.) e) Comprobante de domicilio f) Estabilidad laboral g) Relación deuda-ingresos h) Capacidad de endeudamiento i) Otros:		



Tasa de interés			
4	¿Cuál fue la tasa de interés ofrecida para el crédito que solicitaste?		
	Rpta:		
		SI	NO
5	¿El costo total del crédito por vivienda afecto ostensiblemente en su liquidez familiar?		
Garantías			
		SI	NO
6	¿La institución financiera te ofreció alguna alternativa u opción para obtener el crédito sin la necesidad de proporcionar garantías?		
7	¿Ha requerido de garantías o avales para obtener el crédito? En caso de ser afirmativa, su respuesta:		
	a) Garantía hipotecaria sobre la vivienda rural b) Garantía prendaria (por ejemplo, vehículo u otros bienes) c) Garantía personal o avales d) Otra:		
Plazo			
8	¿Cuál fue el plazo acordado, en meses, para pagar el crédito?		
	a) Menos de 6 meses b) De 6 a 12 meses c) De 13 a 18 meses d) De 19 a 24 meses e) De 25 a 30 meses f) De 31 meses a más		
		SI	NO
9	¿Consideras que el plazo otorgado para el crédito fue adecuado y suficiente?		
Calificación crediticia			
10	¿Cuál es tu principal fuente de ingresos? Marque con una x.		
	a) Empleo asalariado b) Trabajo independiente c) Pensión d) Rentas e) Otro:		
11	¿Cuántas personas dependen económicamente de tus ingresos? Puede marcar más de una opción.		
	a) Cónyuge b) Hijos c) Otras personas a cargo		
		SI	NO
12	¿Tienes otras fuentes de ingresos adicionales aparte de tu empleo principal?		
13	¿Tienes deudas pendientes actualmente? En caso afirmativo, por favor, enumera el tipo de deuda y el monto aproximado de cada una.		
	Rpta:		



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y TURISMO
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

<i>Para aquellos que se financiaron mediante créditos por convenio</i>	
No.	Dimensión Créditos por convenio
<u>Requisitos</u>	
14	¿Considera que este convenio le otorgó mayores beneficios referentes a los requisitos? Marque con una x.
	a) Muy bajo b) Bajo c) Medio d) Alto e) Muy alto
<u>Tasa de interés</u>	
15	¿Considera que este convenio le otorgó mayores beneficios referentes a la tasa de interés? Marque con una x.
	a) Muy bajo b) Bajo c) Medio d) Alto e) Muy alto
<u>Garantías</u>	
16	¿Considera que este convenio le otorgó mayores beneficios referentes a las garantías? Marque con una x.
	a) Muy bajo b) Bajo c) Medio d) Alto e) Muy alto
<u>Plazo</u>	
17	¿Considera que este convenio le otorgó mayores beneficios referentes al plazo? Marque con una x.
	a) Muy bajo b) Bajo c) Medio d) Alto e) Muy alto
<u>Calificación crediticia</u>	
18	¿Considera que este convenio le otorgó mayores beneficios referentes a la calificación crediticia? Marque con una x.
	a) Muy bajo b) Bajo c) Medio d) Alto e) Muy alto



<i>Para aquellos que se financiaron mediante ahorros.</i>			
No.	Dimensión Ahorro		
<u>Tiempo de ahorro</u>			
19	¿Desde cuándo estás ahorrando para la adquisición de la vivienda rural proporcionada por el programa social? Marque con una x.		
	a) Menos de 6 meses b) Entre 6 meses y 1 año c) Entre 1 y 2 años d) Más de 2 años		
		SI	NO
20	En los últimos 2 años, ¿usted solicitó en alguna entidad financiera algún crédito?		
21	Si su respuesta fue sí, ¿por qué le rechazaron el crédito? Puedes marcar más de una opción.		
	a) No cumpla con los requisitos b) No tengo bienes para poner en garantía c) No cumpla con la calificación crediticia d) Otros:		
22	Si su respuesta fue no, ¿por qué no solicitó el crédito? Puedes marcar más de una opción.		
	a) No necesito o no me interesa b) Los intereses son altos c) Ya tengo una deuda anterior d) Los servicios cuestan mucho e) Estoy en INFOCORP f) No cumpla con los requisitos		
<u>Monto ahorrado</u>			
23	¿Cuál es el monto total aproximado que has ahorrado para la adquisición de la vivienda rural proporcionada por el programa social?		
	Rpta:.....		
24	¿Qué porcentaje aproximado de tus ingresos mensuales destinas al ahorro para la vivienda rural? Marque con una x.		
	a) Menos del 10 % b) Entre 10 % y 20 % c) Entre 20 % y 30 % d) Más del 30 %		
<u>Fuentes de ahorro</u>			
25	¿Cuáles son las fuentes principales de tus ahorros para la adquisición de la vivienda rural proporcionada por el programa social? Puede marcar más de una opción.		
	a) Ingresos mensuales b) Bonificaciones c) Ahorros previos d) Ingresos adicionales e) Apoyo financiero externo f) Otros:		



		SI	NO
26	¿Recibes algún tipo de bonificación o ingreso adicional (como bonos, comisiones, premios, etc.) que contribuya a tus ahorros para la vivienda rural?		
27	¿En qué medios o instrumentos financieros estás ahorrando para la adquisición de la vivienda rural proporcionada por el programa social? Puedes marcar más de una opción.		
	a) Cuenta bancaria b) Caja de ahorro c) Cooperativa d) Alcancía o guardadito e) Inversiones f) En una junta/pandero g) Otros:		

Cuestionario de Rentabilidad Social

No.		Dimensión tangible		
<u>Valor actual de la vivienda</u>				
1	Hubo gastos en mantenimiento o reparaciones en:	SI	NO	MONTO
	a) Desagüe			
	b) Electricidad			
	c) Pisos			
	d) Techos			
<u>Características de la vivienda</u>				
		SI	NO	
2	En tu lugar de residencia anterior, ¿tenías acceso a agua potable?			
3	En tu lugar de residencia anterior, ¿tenías acceso a desagüe?			
4	En tu lugar de residencia anterior, ¿tenías acceso a electricidad y alumbrado público?			
5	En tu lugar de residencia anterior, ¿tenías acceso a veredas?			
6	En tu lugar de residencia anterior, ¿tenías acceso a una vía vehicular pavimentada?			

Dimensión Intangible	
<u>Satisfacción con la vivienda</u>	
7	¿Cuál es su nivel de satisfacción con la calidad del agua potable en su hogar?
	a) Muy bajo b) Bajo c) Medio d) Alto e) Muy alto
8	¿En qué nivel considera que el sistema de desagüe de su vivienda funciona adecuadamente?
	a) Muy bajo b) Bajo c) Medio d) Alto e) Muy alto
9	¿Cuál es su nivel de satisfacción con la fiabilidad del suministro eléctrico en su vivienda?
	a) Muy bajo b) Bajo c) Medio d) Alto e) Muy alto
10	¿Cuál es su nivel de satisfacción con el estado general de las veredas en su comunidad?

a) Muy bajo b) Bajo c) Medio d) Alto e) Muy alto			
<u>Uso y Confort</u>			
		SI	NO
11	¿La vivienda se adapta adecuadamente a las necesidades y actividades cotidianas del jefe de familia y los miembros del hogar?		
12	¿La vivienda tiene suficiente espacio para satisfacer las necesidades de todos los miembros del hogar?		
13	¿Existen áreas específicas de la vivienda que se utilizan con mayor frecuencia o que resultan más cómodas para la familia?		
<u>Adecuación al grupo familiar</u>			
14	¿Cuántos niños menores de 18 años viven actualmente en el hogar?		
	Rpta:		
15	¿Cuál es la edad y género de cada uno de los niños que viven en el hogar?		
	Rpta:		
		SI	NO
16	¿Existe un ambiente seguro y adecuado para el desarrollo de los niños en la vivienda rural?		

4. JUICIO DE EXPERTOS

CARTA DE PRESENTACIÓN PARA JUICIO EXPERTO

Cusco, 18 de setiembre del 2023

Estimado Especialista:

MBA. JOSE AUCAPURI FIGUEROA

Considerando su actitud académica y trayectoria profesional, permítame nombrarlo JUEZ EXPERTO para revisar el contenido de los instrumentos de recolección de datos:

- CUESTIONARIO DE ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO
- CUESTIONARIO DE RENTABILIDAD SOCIAL

Le presento la matriz de consistencia y operacionalización de variables para la revisión respectiva del proyecto de tesis, cuyo enfoque es:

1. Cualitativo ()
2. Cuantitativo (x)
3. Mixto ()

El resultado de esta evaluación permitirá la validez de contenido del instrumento para el proyecto:

Título del proyecto de tesis:	ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD SOCIAL DE LOS BENEFICIARIOS DEL PROYECTO DE VIVIENDAS SOCIALES MANUEL EXALTACIÓN DEL DISTRITO DE MOLLEPATA – CUSCO, PERIODO 2023
-------------------------------	---

Dicho trabajo tiene como Asesor del proyecto de tesis al Dr. Gabriel Suyo Cruz.

De antemano le agradezco sus aportes.



Tesista: Susan Karol, Esquivel Torre
DNI: 71989249

Se adjunta:

1. Formato de Validación de Criterios de expertos.
2. Matriz de consistencia, matriz de operacionalización de variables y matriz de instrumentos.
3. Instrumentos de recolección de datos.

Formato de Validación de Criterios de Expertos

I. Datos Generales

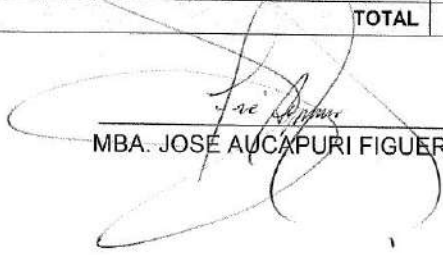
Fecha	18/09/2023
Validador	MBA. JOSE AUCAPURI FIGUEROA
Cargo e institución donde labora	GERENTE REGIONAL DE LA ZONA SUR DE LA CAJA CUSCO
Instrumento por validar	CUESTIONARIO DE RENTABILIDAD SOCIAL

II. Criterios de validación del instrumento

Revisar cada ítem del instrumento de recolección de datos y marcar con una equis (X) según corresponda a cada uno de los indicadores de la ficha teniendo en cuenta:

0	Deficiente (D)	Si menos del 30% de los ítems cumplen con el indicador
1	Regular (R)	Si entre el 31% y 70% de los ítems cumplen con el indicador
2	Buena (B)	Si más del 70% de los ítems cumplen con el indicador

Criterios	Indicadores	D	R	B	Observación
		(0)	(1)	(2)	
PERTINENCIA	Los ítems miden lo previsto en los objetivos de investigación.			X	
COHERENCIA	Responden a lo que se debe medir en la variable, dimensiones e indicadores.		X		
CONGRUENCIA	Están acorde con el avance de la ciencia y tecnología.		X		
SUFICIENCIA	Son suficientes en cantidad para medir los indicadores de la variable.		X		
OBJETIVIDAD	Se expresan en comportamientos y acciones observables y verificables.			X	
CONSISTENCIA	Se han formulado en relación a la teoría de las dimensiones de la variable.			X	
ORGANIZACIÓN	Son secuenciales y distribuidos de acuerdo a dimensiones.			X	
CLARIDAD	Están redactados en un lenguaje claro y entendible.			X	
OPORTUNIDAD	El instrumento se aplica en un momento adecuado.		X		
ESTRUCTURA	El instrumento cuenta con instrucciones y opciones de respuesta bien definidas.			X	
TOTAL			4	2	


 MBA. JOSE AUCAPURI FIGUEROA

Formato de Validación de Criterios de Expertos

I. Datos Generales

Fecha	18/09/2023
Validador	MBA. JOSE AUCAPURI FIGUEROA
Cargo e institución donde labora	GERENTE REGIONAL DE LA ZONA SUR DE LA CAJA CUSCO
Instrumento por validar	CUESTIONARIO DE ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO

II. Criterios de validación del instrumento

Revisar cada ítem del instrumento de recolección de datos y marcar con una equis (X) según corresponda a cada uno de los indicadores de la ficha teniendo en cuenta:

0	Deficiente (D)	Si menos del 30% de los ítems cumplen con el indicador
1	Regular (R)	Si entre el 31% y 70% de los ítems cumplen con el indicador
2	Buena (B)	Si más del 70% de los ítems cumplen con el indicador

Criterios	Indicadores	D	R	B	Observación
		(0)	(1)	(2)	
PERTINENCIA	Los ítems miden lo previsto en los objetivos de investigación.			X	
COHERENCIA	Responden a lo que se debe medir en la variable, dimensiones e indicadores.			X	
CONGRUENCIA	Están acorde con el avance de la ciencia y tecnología.			X	
SUFICIENCIA	Son suficientes en cantidad para medir los indicadores de la variable.			X	
OBJETIVIDAD	Se expresan en comportamientos y acciones observables y verificables.			X	
CONSISTENCIA	Se han formulado en relación a la teoría de las dimensiones de la variable.			X	
ORGANIZACIÓN	Son secuenciales y distribuidos de acuerdo a dimensiones.			X	
CLARIDAD	Están redactados en un lenguaje claro y entendible.			X	
OPORTUNIDAD	El instrumento se aplica en un momento adecuado.			X	
ESTRUCTURA	El instrumento cuenta con instrucciones y opciones de respuesta bien definidas.			X	
TOTAL				20	


 MBA. JOSE AUCAPURI FIGUEROA

5. FOTOGRAFÍAS



Fotografía 01. Encuesta a beneficiario.



Fotografía 02. Encuesta a beneficiaria.



Fotografía 03. Encuesta a beneficiaria.



Fotografía 04. Encuesta a beneficiaria.



Fotografía 05. Viviendas construidas gracias a Techo Propio

6. LEY DE TECHO PROPIO

CREAN EL PROYECTO “TECHO PROPIO”

RESOLUCION MINISTERIAL N° 054-2002-VIVIENDA

Lima, 13 de setiembre de 2002

CONSIDERANDO:

Que es política del Gobierno propiciar el desarrollo urbano equilibrado, promoviendo soluciones habitacionales para los diversos segmentos socioeconómicos, priorizando aquellos proyectos de vivienda dirigidos a la población de menores recursos;

Que, la creación y organización del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento - VIVIENDA, realizadas mediante Leyes N°s. 27779 y 27792, expresa la voluntad del Gobierno de impulsar a través de una entidad especializada, el diseño y la implementación de políticas, así como la ejecución de medidas económicas y financieras necesarias para propiciar la construcción de viviendas, así como de mejorar las condiciones de vida de la población, facilitando su acceso a una vivienda digna;

Que, merecen especial atención del Estado, aquéllos proyectos y programas de utilidad pública, por contribuir a dotar de una vivienda digna a los sectores poblacionales de escasos recursos y que tengan en consideración sus ingresos y posibilidades de generación de ahorro;

Que, dentro de los diversos lineamientos y planes del sector, VIVIENDA y los Organismos Públicos Descentralizados, Fondos y Empresas del Sector, vienen programando y desarrollando acciones dirigidas a promover y desarrollar diversas y dispersas soluciones de vivienda dirigidas a los sectores de escasos recursos, en el marco de sus respectivas normas legales de creación y reglamentarias;

Que, es de especial interés de VIVIENDA la constitución y desarrollo del Programa “Techo Propio”, a través del cual las Entidades del sector desarrollen en forma coordinada y conjunta las acciones propias de su competencia, que tengan por objeto promover la participación efectiva del sector privado en la construcción masiva de viviendas de interés social y a la vez facilitar mecanismos que permitan el acceso de los sectores populares a una vivienda digna;

Que, en tal sentido resulta necesario establecer el marco legal y administrativo que les permita a las Entidades antes señaladas realizar las acciones que involucre la ejecución del Proyecto “Techo Propio”, en tanto se transforme y constituya en Programa, bajo el ámbito de VIVIENDA;

Que, la Décima Disposición Complementaria del Reglamento de Organización y Funciones de VIVIENDA, aprobado por Decreto Supremo N° 002-2002-VIVIENDA, declaró en proceso de reorganización sectorial al Sector Vivienda, Construcción y Saneamiento, estableciendo que el presente Ministerio dicte las disposiciones y normatividad que correspondan para la reestructuración y reorganización, entre otras acciones, de las diversas Entidades del Sector;

De conformidad con lo dispuesto en la Ley N° 27209, la Ley N° 27658, la Ley N° 27779, la Ley N° 27792, el Decreto Supremo N° 030-2002-PCM y el Decreto Supremo N° 002-2002-VIVIENDA;

SE RESUELVE:

Artículo 1.- Creación del Proyecto "Techo Propio"

Declárese de utilidad pública, la creación y desarrollo del Proyecto "Techo Propio", el cual estará bajo el ámbito del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento y tendrá los siguientes objetivos:

a) Promover, facilitar y/o establecer los mecanismos adecuados y transparentes que permitan el acceso de los sectores populares a una vivienda digna, en concordancia con sus posibilidades económicas;

CONCORDANCIA: R.M. N° 083-2002-VIVIENDA

b) Estimular la efectiva participación del sector privado en la construcción masiva de viviendas de interés social prioritario;

c) Coordinar la asignación de recursos presupuestarios para su implementación y desarrollo;

d) Proponer las normas necesarias para la implementación del presente Proyecto, así como supervisar y controlar su cumplimiento.

Artículo 2.- Entidades participantes en el Proyecto "Techo Propio"

2.1 El Fondo Hipotecario de Promoción de la Vivienda - Fondo MIVIVIENDA y el Banco de Materiales S.A.C. - BANMAT, participan en la ejecución del Proyecto "Techo Propio", ejecutando las acciones administrativas y presupuestarias necesarias para el logro de sus objetivos, conforme a las normas que las regulan. En consecuencia, están facultados para efectuar los gastos correspondientes a la promoción, dentro del marco de su atribuciones.

2.2 Las citadas entidades, participarán en el presente Proyecto utilizando exclusivamente sus unidades orgánicas.

Artículo 3.- Administración de los fondos

La administración de los fondos del Proyecto "Techo Propio" estará a cargo del Fondo Hipotecario de Promoción de la Vivienda - Fondo MIVIVIENDA.

Artículo 4.- Duración y transformación del Proyecto

La duración del Proyecto "Techo Propio", se extiende hasta su transformación en Programa, circunstancia en la cual mantendrá su misma denominación.

Regístrese, comuníquese y publíquese.

CARLOS BRUCE
Ministro de Vivienda, Construcción
y Saneamiento

(Texto actualizado al 31/05/05)

7. BASE DE DATOS

	N	AC	BC	CC	DC	@1	@2	@3A	@3B	@3C
1	1	4	1	52	4	1	1	1	1	1
2	2	3	1	38	4	1	3	1	1	1
3	3	3	1	45	4	1	3	1	1	0
4	4	3	2	38	4	1	3	1	1	1
5	5	3	1	42	4	4	5	3	4	3
6	6	5	1	43	4	4	5	5	5	4
7	7	3	1	44	4	4	5	3	5	5
8	8	3	1	19	4	3	5	2	4	3
9	9	4	1	41	4	4	5	3	4	3
10	10	3	2	36	4	3	5	5	5	3
11	11	2	1	43	4	4	5	3	5	3
12	12	3	2	40	4	2	5	3	5	4
13	13	4	1	41	4	2	5	3	5	4
14	14	3	2	56	4	3	5	2	5	5
15	15	2	2	30	4	4	5	5	5	5
16	16	3	1	39	4	3	5	2	5	3
17	17	2	2	57	4	4	4	4	3	4
18	18	3	2	43	4	4	5	3	5	3
19	19	2	2	30	4	3	5	3	5	3
20	20	4	2	47	4	2	5	3	5	5
21	21	3	2	35	4	3	4	4	4	3
22	22	3	1	43	4	2	5	3	5	3
23	23	2	1	57	4	3	4	4	4	4
24	24	3	2	41	4	4	4	4	5	3
25	25	4	1	31	4	4	0	.	1	30000
26	26	5	1	36	4	1	0	.	1	15000
27	27	4	2	43	4	2	0	.	4	15000
28	28	2	1	34	4	4	1	1	.	15000
29	29	3	1	38	4	3	1	3	.	15000
30	30	2	2	32	4	3	0	.	1	15000
31	31	3	1	42	4	1	0	.	1	15000
32	32	3	1	47	4	2	0	.	1	15000
33	33	2	2	70	4	4	0	.	6	15000
34	34	2	2	28	4	4	1	3	.	15000
35	35	2	1	32	4	2	1	3	.	16000
36	36	2	2	27	4	2	0	.	5	14900
37	37	2	1	37	4	4	0	.	1	17000
38	38	2	1	63	4	3	0	.	4	17000
39	39	4	2	40	4	2	0	.	1	15000
40	40	2	1	50	4	2	0	.	4	15000
41	41	2	2	67	4	4	0	.	1	10000
42	42	2	1	23	4	4	0	.	1	15000

	@1 a	@1 am	@1 b	@1 bm	@1 c	@1 cm	@1 d	@1 dm	@1 em	@1 T	@2 1_A	@3	@4 1_A	@5 1_A	@6 1_A	@7 1_A	@8 1_A	@9 1_A	@10 1_A	@11 1	@12 1	@13 1	@14 1	@15 1	@16 1	@17 1	@18 1	@19 1	Vd RC 000	Vd RC 000	Vd RC 000	Vd RC 000	@0
1	0	0	0	0	0	0	1	1500	1	300	1800	1	1	1	1	1	3	3	5	5	3	2	2	0	2	1	3	3	3	4	3	1	
2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	2	3	4	4	4	4	4	2	0	1	0	4	3	5	1		
3	0	0	0	0	0	1	500	1	17000	1	300	17800	1	1	1	1	2	3	4	5	2	2	2	1	0	1	4	3	3	2	1		
4	0	0	0	0	0	0	1	7000	1	300	7300	1	1	0	0	0	3	4	4	3	3	3	1	0	1	3	3	4	3	1			
5	0	0	0	0	1	150	0	0	0	0	150	1	1	1	1	1	3	4	5	5	3	3	3	2	0	1	2	4	4	2			
6	0	0	0	0	0	0	1	300	0	0	300	1	0	1	0	1	3	5	5	5	5	3	3	3	0	1	2	4	5	4	2		
7	0	0	0	0	0	0	0	0	1	400	400	0	1	1	1	1	5	4	5	5	4	4	4	1	0	1	2	4	5	4	2		
8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	3	4	3	5	3	3	3	1	0	1	0	3	4	4	2		
9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	3	4	5	5	4	3	3	2	0	1	0	4	4	5	2		
10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	3	4	5	4	3	3	3	1	0	1	0	4	4	5	2		
11	0	0	0	0	0	0	0	0	1	200	200	1	1	1	0	0	4	4	5	5	3	3	3	1	0	1	2	4	5	4	2		
12	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	4	4	4	4	3	3	3	1	0	1	0	4	4	5	2		
13	1	200	0	0	1	300	1	10000	0	0	10500	1	1	1	1	1	3	2	5	5	2	2	3	1	0	1	4	3	4	2	2		
14	1	200	0	0	0	0	0	0	0	0	200	1	0	1	0	0	3	2	5	5	3	3	3	1	0	1	2	3	4	3	2		
15	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	3	4	4	3	3	4	4	0	0	1	0	4	4	5	2		
16	0	0	0	0	0	0	0	0	1	300	300	1	1	1	1	1	3	2	4	4	3	3	3	1	0	1	2	3	3	3	2		
17	0	0	0	0	1	150	1	7000	0	0	7150	1	1	0	0	0	3	4	4	4	3	2	2	0	0	1	3	3	4	3	2		
18	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	3	4	5	4	3	3	3	1	0	1	0	4	4	5	2		
19	0	0	0	0	0	0	0	0	1	60	60	1	1	1	1	1	2	4	4	4	3	3	3	0	0	1	1	3	4	4	2		
20	0	0	0	0	0	0	0	0	1	150	150	1	1	1	1	1	3	4	4	5	3	3	3	0	2	1	2	4	4	4	2		
21	0	0	0	0	0	1	17000	1	7000	24000	1	1	0	0	0	0	3	4	4	4	3	3	3	1	0	1	4	3	4	2	2		
22	0	0	0	0	0	0	1	15000	0	0	15000	1	1	1	1	1	3	2	4	4	3	3	3	1	0	1	4	3	3	2	2		
23	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	3	4	4	4	3	4	4	0	0	1	0	4	4	5	2		
24	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	3	3	3	3	2	2	2	1	0	1	0	3	3	4	2		
25	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	2	4	5	5	3	4	3	1	0	1	0	4	4	3	3		
26	0	0	1	200	0	0	1	15000	0	0	15200	1	1	1	1	1	2	3	5	4	4	2	3	3	0	1	4	3	4	3	3		
27	0	0	0	0	0	0	0	0	1	100	100	1	1	0	0	0	3	4	4	4	3	3	3	2	0	1	1	3	4	4	3		
28	0	0	0	0	0	0	0	0	1	300	300	1	1	1	1	1	3	3	5	5	3	3	3	1	0	1	2	4	4	4	3		
29	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	3	3	4	4	2	2	2	1	0	1	0	3	4	4	3		
30	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	3	3	4	4	3	3	3	0	0	1	0	3	4	4	3		
31	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	2	3	5	5	3	3	3	1	0	1	0	3	4	4	3		
32	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	3	4	4	4	3	3	3	1	0	1	0	3	4	4	3		
33	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	3	4	4	4	5	5	5	0	0	1	0	4	4	4	3		
34	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	2	4	4	4	3	3	3	0	0	1	0	3	4	4	3		
35	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	2	4	4	4	3	3	3	0	0	1	0	3	4	4	3		
36	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	3	4	4	4	4	4	4	0	0	1	0	4	4	4	3		
37	0	0	0	0	0	0	0	0	1	100	100	1	1	1	1	1	3	3	5	5	3	3	3	1	0	1	1	4	4	4	3		
38	0	0	0	0	0	0	0	0	1	100	100	0	0	0	0	0	4	4	4	4	4	4	4	0	0	1	1	4	4	4	3		
39	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	2	4	4	4	3	3	3	1	0	1	0	3	4	4	3		
40	1	500	1	100	0	0	0	0	0	0	600	0	0	1	1	0	3	2	4	5	3	3	3	0	0	1	2	3	4	3	3		
41	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	4	5	5	3	4	3	0	0	1	0	4	4	4	3		
42	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	2	4	5	5	5	4	3	0	0	1	0	4	4	5	3		