

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL
DE LAS AMÉRICAS**

Maestría en Gerencia General

**Elaboración de una propuesta de creación e implementación de una
unidad de bienes raíces para la Asociación Solidarista de Empleados
de Aceros Abonos Agro, para la Uruca, en el primer semestre del
año 2021**

Elaborado por:

Marlon Sebastián Hernández Brenes

Tutor:

Helvetia Umaña Chacón

SAN JOSÉ, NOVIEMBRE 2020

CONTENIDO

Declaración Jurada	i
Carta Aprobación Empresa	ii
Carta Aprobación Tutor	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Índice de Figuras	7
Índice de Gráficos	8
Índice de Tablas	9
Resumen Ejecutivo	11
CAPÍTULO I	12
INTRODUCCIÓN	12
Planteamiento del problema	13
OBJETIVOS	17
Objetivo General	17
Objetivos específicos	17
Justificación	18
Antecedentes	19
CAPÍTULO II	28
MARCO TEÓRICO	28
1. Unidad de inversión	28
2. Costarricense de Corredores de Bienes Raíces	28
3. Bienes inmuebles (bienes raíces)	29
4. Plusvalía	30
5. Corredor de bienes raíces	30
6. Comitente	31

7.	Comisionista _____	32
8.	Mercado inmobiliario _____	32
9.	Tipos de mercado inmobiliario _____	33
	El mercado residencial _____	33
	Mercado industrial _____	33
	El mercado comercial _____	33
10.	Fondos Inmobiliarios _____	33
11.	Fideicomiso _____	35
	El fideicomitente _____	36
	El fiduciario _____	36
	El fideicomisario o beneficiario _____	36
	Beneficios del producto – Fideicomiso _____	37
12.	Portafolio de clientes _____	37
13.	Asociación Solidarista - Solidarismo _____	39
14.	Asociados solidaristas _____	40
15.	Patrimonio de las asociaciones solidaristas _____	41
16.	Fuentes de negocio en el solidarismo _____	42
17.	Déficit habitacional real _____	47
18.	Déficit habitacional tradicional _____	48
19.	Créditos hipotecarios _____	50
20.	IVA en propiedades en Costa Rica _____	51
	Impuestos en alquileres residenciales _____	52
	Para los alquileres comerciales _____	52
	Impuestos de traspaso _____	52
	Los honorarios de abogado _____	52
	Impuestos a comisión de corredor de bienes raíces _____	52
21.	Avalúo _____	53
22.	Liquidez _____	55

23.	Salario en Costa Rica _____	55
	Efectivo _____	56
	Salario en especie _____	56
	Salario por comisión _____	57
24.	Remuneración _____	57
	Remuneración económica directa _____	58
	Remuneración económica indirecta _____	59
25.	Modelos de negocio digitales _____	61
	Publicidad _____	61
	Freemium _____	61
	Afiliados (Referidos) _____	61
	Venta de add-ons _____	61
	Precio asimétrico _____	62
26.	Modelos de negocio inmobiliarios _____	62
	Coworking _____	62
	Cohousing _____	62
	Student housing _____	63
27.	Modelo de Negocio Canvas _____	64
	Segmentos de mercado _____	64
	Propuestas de valor _____	65
	Canales _____	65
	Relación con clientes _____	65
	Fuentes de ingreso _____	65
	Recursos clave _____	66
	Actividades clave _____	67
	Asociaciones clave _____	67
	Estructura de costes _____	67
28.	Ciclo de vida de un producto en el mercado _____	69
	Introducción _____	69
	Crecimiento _____	69
	Madurez _____	69

Declinación	69
CAPÍTULO III	71
MARCO METODOLÓGICO	71
Enfoque cualitativo	72
Enfoque cuantitativo	72
Enfoque mixto	73
Investigación aplicada	75
Investigación aplicada tecnológica	75
Investigación aplicada científica	75
SUJETOS Y FUENTES DE INVESTIGACIÓN	75
Fuentes de Información	75
Fuentes de Información Primarias	76
Fuentes Secundarias	76
Procesos para la recolección y Análisis de Datos	78
Instrumentos	80
Población	81
Muestra	81
Cálculo de la muestra	82
Variables de Análisis	83
CAPÍTULO IV	85
ANÁLISIS DE RESULTADOS	85
CAPÍTULO V	120
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	120
Conclusiones	120
Evaluar la factibilidad para inversión de capital en una unidad de bienes raíces para la Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro la Uruca	121

Realizar un diagnóstico interno en Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro la Uruca que permita determinar una guía de trabajo de la unidad inmobiliaria y su valoración para la incursión en el mercado de bienes inmuebles _____	122
Diseñar la estructura de la unidad de bienes raíces para la Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro la Uruca en el primer semestre de 2021 _____	123
Recomendaciones _____	124
Evaluar la factibilidad para inversión de capital en una unidad de bienes raíces para la Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro la Uruca _____	127
Realizar un diagnóstico interno en Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro la Uruca que permita determinar una guía de trabajo de la unidad inmobiliaria y su valoración para la incursión en el mercado de bienes inmuebles _____	128
Diseñar la estructura de la unidad de bienes raíces para la Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro la Uruca en el primer semestre de 2021 _____	130
CAPÍTULO VI – PROPUESTA _____	132
Introducción _____	132
Planeamiento estratégico _____	134
Objetivo general _____	134
Objetivos específicos _____	134
Visión _____	135
Misión _____	135
Valores _____	135
Estrategias competitivas _____	136
Metas _____	136
Políticas internas _____	137
Evaluación _____	137
Análisis FODA _____	137
Modelo Canvas _____	139
Análisis financiero _____	140
Costos Fijos, Variables y asesorías legales _____	141

Conclusiones de la propuesta _____	151
Recomendaciones de la propuesta _____	152
ANEXOS _____	154
REFERENCIAS _____	161

Índice de Figuras

FIGURA 1. PANORAMA CRECIMIENTO COSTA RICA, 2021	13
FIGURA 2. FONDO INMOBILIARIOS CR	35
FIGURA 3. FASES DEL CICLO DE VIDA DEL CLIENTE	38
FIGURA 4: TIPO DE VIVIENDA.....	43
FIGURA 5: HACINAMIENTO EN LA VIVIENDA	44
FIGURA 6: POR TENDENCIA SERVICIO SANITARIO.....	45
FIGURA 7: ABASTECIMIENTO DE AGUA	46
FIGURA 8: SERVICIO DE AGUA.....	46
FIGURA 9: SERVICIO DE ELECTRICIDAD.....	47
FIGURA 10: VIVIENDAS OCUPADAS Y DESOCUPADAS POR REGIÓN	48
FIGURA 11: ESTADO FÍSICO DE LA VIVIENDA	49
FIGURA 12. EVOLUCIÓN DE LA UD AL 2012	51
FIGURA 13. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.....	55
FIGURA 14: MODELOS DE NEGOCIOS INMOBILIARIOS	63
FIGURA 15: PLANTILLA PARA EL LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO	68
FIGURA 16: CICLO DE VIDA DE UN PRODUCTO.....	70
FIGURA 17: DEFINICIÓN DE ENFOQUES DE INVESTIGACIÓN	74
FIGURA 18. TIPOS DE FUENTES DE INFORMACIÓN.....	77
FIGURA 19: PROCESO DE RECOLECCIÓN DE DATOS Y ANÁLISIS	79
FIGURA 20: INDICADORES DESEMPEÑO	98
FIGURA 21: CONTRATO DE TRABAJO.....	100
FIGURA 22: CLÁUSULAS DEL CONTRATO DE TRABAJO (HORARIO / SALARIO).....	101

Índice de Gráficos

GRÁFICO 1 - COMPONENTES DEL DÉFICIT HABITACIONAL TRADICIONAL Y REAL, 2010-2018.....	50
GRÁFICO 2 CANTIDAD DE VIVIENDAS CONSTRUIDAS Y TASA DE VARIACIÓN ANUAL.....	89
GRÁFICO 3 PROMEDIO MENSUAL DE LAS TASAS DE INTERÉS EN COLONES PARA PRÉSTAMOS DE VIVIENDA, 2018.....	94
GRÁFICO 4 PROMEDIO ANUAL DE LAS TASAS DE INTERÉS PARA PRÉSTAMOS EN VIVIENDA POR AÑO, 2014-2018.....	95
GRÁFICO 5. GÉNERO.....	105
GRÁFICO 6 RANGO DE EDAD.....	106
GRÁFICO 7. LUGAR DE HABITACIÓN.....	107
GRÁFICO 8 GRADO SATISFACCIÓN DE LA VIVIENDA.....	108
GRÁFICO 9: COSTO MENSUAL.....	109
GRÁFICO 10: SERVICIOS PÚBLICOS INCLUIDOS.....	110
GRÁFICO 11: PRINCIPAL RAZÓN POR ALQUILER DE VIVIENDA.....	111
GRÁFICO 12: TIEMPO DE VIVIR EN CASA ALQUILADA.....	112
GRÁFICO 13: IMPORTANCIA DE UNA UNIDAD INMOBILIARIA.....	113
GRÁFICO 14: QUE ESPERA DE UNA UNIDAD DE BIENES RAÍCES.....	114
GRÁFICO 15: TIPO DE BIEN ADQUIRIR A TRAVÉS DE LA UNIDAD.....	115
GRÁFICO 16: USO DE UN CORREDOR DE BIENES RAÍCES.....	116
GRÁFICO 17: COMISIÓN BIENES RAÍCES.....	118
GRÁFICO 18: IMPORTANCIA DE UNA UNIDAD DE BIENES RAÍCES.....	119

Índice de Tablas

TABLA 1 LOS ASOCIADOS DE LA ORGANIZACIÓN	58
TABLA 2: ORGANIGRAMA REMUNERACIÓN.....	60
TABLA 3. CUADRO DE EXPERTOS	81
TABLA 4. VARIABLES DE ANÁLISIS	83
TABLA 5: EXPERTOS ENTREVISTADOS.....	87
TABLA 6: COMPARATIVO TASAS DE INTERÉS VIVIENDA ASOCIACIONES SOLIDARISTAS	96
TABLA 7: COSTO PATRONO POR UN AGENTE VENDEDOR.....	102
TABLA 8: CÁLCULO SALARIAL COLABORADOR BIENES RAÍCES	103
TABLA 9: GÉNERO	105
TABLA 10 RANGO DE EDAD	106
TABLA 11 LUGAR DE HABITACIÓN.....	107
TABLA 12: SATISFACCIÓN VIVIENDA	108
TABLA 13: COSTO MENSUAL.....	109
TABLA 14: SERVICIOS PÚBLICOS INCLUIDOS	110
TABLA 15: PRINCIPAL RAZÓN POR ALQUILER DE VIVIENDA	111
TABLA 16: TIEMPO DE VIVIR EN CASA ALQUILADA	112
TABLA 17: IMPORTANCIA DE UNA UNIDAD INMOBILIARIA	113
TABLA 18: QUE ESPERA DE UNA UNIDAD DE BIENES RAÍCES	114
TABLA 19: TIPO DE BIEN INMUEBLE ADQUIRIR A TRAVÉS DE LA UNIDAD	115
TABLA 20: USO DE UN CORREDOR DE BIENES RAÍCES	116
TABLA 21: COMISIONES BIENES RAÍCES	117
TABLA 22: IMPORTANCIA DE UNA UNIDAD DE BIENES RAÍCES.....	118
TABLA 23 COMPARATIVO TASAS DE INTERÉS CDP	130
TABLA 24: ANÁLISIS FODA	138
TABLA 25: MODELO CANVAS INMOBILIARIA ASOACEROS	139
TABLA 26: COSTO OPERATIVO - PLANILLA	141
TABLA 27: COSTOS FIJOS	142
TABLA 28: COSTOS VARIABLES.....	143
TABLA 29: HONORARIOS PROFESIONALES	143

TABLA 30: RESUMEN COSTOS OPERATIVOS.....	144
TABLA 31: VENCIMIENTO INVERSIONES.....	145
TABLA 32: FLUJO DE CAJA.....	146
TABLA 33: TASAS INVERSIONES ASOACEROS	147
TABLA 34: TASA EFECTIVA MERCADO CREDITICIO ASOACEROS	148
TABLA 35: RESUMEN FINANCIERO ASOACEROS.....	149
TABLA 36: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	150

Resumen Ejecutivo

La siguiente investigación titulada: “Elaboración de una propuesta de creación e implementación de una unidad de bienes raíces para la Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro, para la Uruca, en el primer semestre del año 2021”, tiene como propósito incentivar al sector solidarista de la empresa a cumplir sus proyectos de vivienda a través de una unidad inmobiliaria dentro de la misma asociación.

Para cumplir con el proyecto, fue necesario realizar una investigación cuantitativa, donde se realizó una muestra de las necesidades más importantes de los asociados, de igual manera, conocer el mercado inmobiliario, su afectación debido a la crisis actual por el Covid 19 y las ventajas y oportunidades que este puede presentar para el primer semestre de 2021, a través de la opinión de expertos en el campo, así como su alcance mediante la legislación laboral.

De igual manera, se hicieron estudios de análisis financieros donde se valoraba la oportunidad de invertir los dineros en la bolsa o en certificados de depósito a plazo, o bien, colocarlo en crédito, para, a su vez, lograr una responsabilidad social entre los asociados que apliquen para el crédito hipotecario, con mejores condiciones de financiamiento.

A través un análisis FODA y por medio del modelo de negocios Canvas, se pueden realizar estrategias de implementación para la activación del proyecto, sin comprometer los dineros de los asociados en hipotecas de corto plazo o bien, incobrables.

Por último, y con apoyo de los diferentes expertos y el proceso completo de investigación, se plantearán conclusiones y recomendaciones para que la asociación solidarista pueda seguir operando bajo otras fuentes de negocio, en caso de no colocar los montos en créditos hipotecarios, sino, buscar la manera de realizar intermediación financiera por medio de comisiones por compra y venta, o bien, realizar desarrollo inmobiliario con financiamiento, en primera instancia a los asociados activos de la misma empresa.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

La comercialización de bienes inmuebles es una fuente de negocio aprovechada por muchas personas y empresas jurídicas, principalmente para la compra y venta de propiedades habitacionales o bien, para el desarrollo inmobiliario, donde en la mayoría de gestiones media una garantía hipotecaria.

A pesar de ello, la historia ha demostrado que este tipo de negocios también tienen un eslabón negativo, y es cuando los deudores dejan de asumir sus responsabilidades por el activo adquirido. Dentro de las principales razones por las cuales sucede este tipo de situaciones es por la falta de liquidez, aumento de las cuotas bancarias (sea por tasas de interés, moratoria o gasto administrativos), así como en el peor de los casos, una salida laboral de la persona o algún núcleo familiar.

A raíz de ello, y como se vaya avanzando en los capítulos, se analizará una serie de situaciones a las que el proyecto se puede llegar a enfrentar, tales como las condiciones actuales del mercado financiero, la situación mundial por el Covid-19, o bien, el mismo sector de asociaciones solidaristas, si es capaz de sopesar una fuente de negocios de tal magnitud, donde su retorno será a largo plazo, pero su rendimiento puede llegar a ser positivo.

En este primer capítulo, se hará el planteamiento del problema dentro del sector inmobiliario, principalmente para Costa Rica, así como los objetivos trazados para alcanzar el desarrollo del proyecto y de igual manera, la justificación del tema.

Por otro lado, se señalan algunos ejemplos de temas y antecedentes nacionales e internacionales ligados a los bienes raíces, elaborados principalmente por estudiantes, que coinciden con la investigación por realizar.

Planteamiento del problema

De acuerdo con diferentes enfoques, lecturas, autores y expertos en el tema socioeconómico del país, se percibe que la situación económica de Costa Rica ha sido un punto de inflexión ante las diferentes clases sociales, debido a la forma en que los poderes del Estado, por ejemplo, el Poder Ejecutivo, el Poder Legislativo, los líderes municipales, y otros, han tomado decisiones relacionadas con el avance del país en temas de reactivación económica, en construcción (vivienda propia), en la generación de empleo y ayudas sociales.

El Banco Mundial (2020), en su página principal, indica: “El país (Costa Rica), ahora enfrenta el riesgo de una interrupción repentina en los flujos de capital. Se proyecta que el Producto Interno Bruto (PIB) disminuya en 2020 a un -5.4 por ciento. Por su lado, se espera que la pobreza y el desempleo aumenten, en parte debido al impacto de la emergencia sanitaria en el turismo y en el comercio, más una contracción en áreas como la agricultura y la construcción” (párrafo 6).

Figura 1. Panorama crecimiento Costa Rica, 2021



Fuente: Periódico la República.net, noviembre 2020

La crisis fiscal y sanitaria representan retos históricos. Los diferentes gobiernos, a través de los últimos años, han tenido que hacerle frente a la crisis fiscal que afronta Costa Rica en temas de evasión, pero este 2020, en particular, se le debe sumar la crisis sanitaria por Covid-19, la cual llevó a los empresarios y líderes gerenciales a tomar medidas para mitigar los impactos económicos, laborales y sociales, que se llegarían a presentar; por ello, a través del diálogo, reformas en los proyectos de inversión, ajuste en los programas macroeconómicos, suspensión en la apertura de comercios, nuevas estrategias de trabajo, educación y publicidad general, dieron apoyo, soporte y alcance a la activación económica.

Adicionalmente, es de conocimiento general que el virus Covid-19, llegó a afectar los planes gubernamentales, a frenar toda comercialización de bienes y servicios, generó la paralización de las exportaciones e importaciones, detuvo los ingresos de profesionales independientes e incluso, implicó bajar o detener la producción de grandes empresas fabricantes y controladoras de muchas cadenas de valor comercial, no solo en Costa Rica, sino a nivel internacional.

Incluso, el sector de bienes raíces, el cual se rige y mueve a través del financiamiento bancario, no ha estado exento de problemas en esta pandemia, la economía se contrajo por la falta de empleo, liquidez y colocación de créditos, lo cual condujo a no cumplir sus proyecciones individuales de colocación.

Para el sector inmobiliario, la crisis económica ya había sido parte de las afectaciones en quienes dependían de los bienes raíces para vivir, así como de aquellos que se habían endeudado para obtener una vivienda. Todo esto lo generó la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos, que trajo consigo gran afectación en los mercados internacionales. Una de las razones que afectó a muchos países, fue por el diferencial cambiario.

Roubini, Mihm (2010), citan: “Cuando la crisis inmobiliaria atacó Estados Unidos, todas las demás economías con burbujas inmobiliarias sufrieron un declive comparable, si no mayor” (pp. 210-212).

Por lo tanto, es de entendible que las empresas, sus jerarcas y las personas en general, deban buscar la manera más ágil y rápida, a través de estrategias y modelos de negocios, para maximizar los recursos propios y de sus clientes y así encontrar la forma de apegarse a las nuevas regulaciones estatales, directrices, revisiones y análisis generales, para la colocación de créditos financieros, de productos o servicios y así asegurar su continuidad en el tiempo.

El sector solidarista, al cual este trabajo estará enfocado principalmente, no huye, ni está exento de los factores externos (como el virus actual y sus consecuencias), ni a los factores internos (económicos y capacidades de pago de las personas) por lo que, al igual que otras entidades, debe ser capaz de desarrollar nuevas ideas, fuentes de negocios que le ayuden a surgir, ante la eventual crisis de los patronos, a quienes representan.

Las asociaciones solidaristas, pueden brindar la oportunidad para que sus asociados opten por una vivienda, un terreno, un local comercial u otro, a través de los diferentes mecanismos de financiamiento que poseen como herramientas de trabajo. El crédito hipotecario es una actividad, la cual, durante muchos años, las asociaciones solidaristas han trabajado de forma indirecta, sin embargo, pocas se han atrevido a tener una unidad de negocio inmobiliario. A pesar de las crisis y las necesidades de sus asociados, las asociaciones solidaristas pueden ofrecer, a través de unidades inmobiliarias, la manera de reactivar sus negocios en necesidades de primero o segundo grado hipotecario, de importancia para las familias.

En Costa Rica, existen diferentes mecanismos para trabajar el sector inmobiliario, entre ellos están: el mercado residencial, el mercado industrial y el mercado comercial. La directora de iDeal Costa Rica Real Estate, Pardo (2019), cita: “El mercado de ventas ha estado tímido y hay más movimiento en alquileres. El Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA) afectó el poder adquisitivo y ahora, los que andan buscando deben enfocarse en propiedades más económicas para poder agregarles el IVA” (párrafo 4).

De acuerdo con el Reglamento General sobre Sociedades Administradoras de Fondos de Inversión, en su Art.53 cita: “Los fondos de inversión inmobiliarios son patrimonios independientes que administran sociedades administradoras de fondos de inversión, por cuenta y

riesgo de los participantes, cuyo objetivo primordial es la inversión en bienes inmuebles para su explotación en arrendamiento y complementariamente para su venta” (Cap.1, Disposiciones generales).

Es necesario mencionar que el Banco Central de Costa Rica, dentro de los indicadores que analiza para determinar, calcular y medir el Producto Interno Bruto, toma en cuenta las actividades inmobiliarias; como un punto independiente, pero que va muy de la mano, el factor construcción, el cual también es considerado para la toma de los indicadores.

Esto respalda aún más que dichas actividades inmobiliarias son consideradas fuentes de negocio aceptables para implementar, crear, desarrollar y dirigir dentro del sector solidarista, a través de una unidad de desarrollo y no solo en el mercado secundario inmobiliario, ya sea este individual o empresarial / comercial.

Esta situación lleva a plantear el problema de investigación por enfrentar, el cual funcionará de guía al lector sobre la realidad donde se encuentra el sector socioeconómico de Costa Rica en la actualidad y sus proyecciones a futuro, según las entidades gubernamentales y expertos en el tema.

Para ser alcanzable el proyecto de investigación, a pesar de todas las eventualidades por las que está pasando el país y sus proyecciones para el año 2021, es necesario investigar y conocer el sector meta, al cual se va hacer partícipe del proyecto inmobiliario en el sector solidarista de la empresa de Aceros Abonos Agro; esto permitirá y ayudará a conocer el comportamiento, liquidez, necesidades y demás detalles de los asociados, con el fin de ofrecer las mejores condiciones de mercado, de acuerdo con las condiciones económicas de cada uno.

La formulación del problema será con la siguiente pregunta de investigación:

¿Cómo implementar una propuesta para la creación de una unidad de bienes raíces para la Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro, sector la Uruca a través de un modelo de negocio de comercialización, tomando en cuenta los factores externos del año 2020?

Es importante mencionar que la delimitación temática espacial y temporal a la que el proyecto estará expuesto será la siguiente:

- Delimitación Temática Espacial: San José, la Uruca, Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro; sin embargo, se puede extender a las otras sedes ubicadas en las zonas fuera de la Gran Área Metropolitana y donde se encuentren asociados de esta compañía.
- Delimitación Temática Temporal: Para este periodo, se requiere que sea para el primer semestre del año 2021, con posibilidad de extenderse el tiempo necesario, en caso de que los resultados vayan dando los frutos positivos.

OBJETIVOS

La asociación solidarista es una empresa independiente a las actividades comerciales del patrono, y a su vez, limitada en la captación de ingresos; esto, porque depende de los aportes del patrono, como de los mismos asociados (ahorro personal y auxilio de cesantía).

Dentro de los objetivos que se van a plantear para desarrollar el tema y así determinar la viabilidad del proyecto, el objetivo más importante para la asociación es que este sea rentable durante el tiempo que dure en la recuperación de los fondos invertidos en los bienes inmuebles.

Objetivo General

Diseñar una propuesta para la creación e implementación de una unidad de bienes raíces para la Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro, sector la Uruca, como fuente de negocio, durante el primer semestre del año 2021.

Objetivos específicos

- Evaluar la factibilidad para inversión de capital en una unidad de bienes raíces para la Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro la Uruca.

- Realizar un diagnóstico interno en Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro la Uruca que permita determinar una guía de trabajo de la unidad inmobiliaria y su valoración para la incursión en el mercado de bienes inmuebles.
- Diseñar la estructura de la unidad de bienes raíces para la Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro la Uruca en el primer semestre del año 2021.

Justificación

Barquero, M. (2018), en nota periodística titulada: *Asociaciones solidaristas administran ahorro de \$2.583 millones: el 4,5% del PIB de Costa Rica*, cita: “Las asociaciones solidaristas de Costa Rica manejan un total de \$2.583 millones en ahorros de los trabajadores afiliados, con un cierre al 2017. Este monto equivale al 4,5% del producto interno bruto del país, del año anterior” (periódico La Nación, párrafo 1 y 2).

Monge, G. (2018), vicepresidente ejecutivo y representante del Movimiento Solidarista Costarricense, en nota periodística titulada: *Asociaciones solidaristas administran ahorro de \$2.583 millones: el 4,5% del PIB de Costa Rica*, menciona: “De acuerdo con el informe, la rentabilidad bruta sobre el patrimonio de estas organizaciones oscila entre el 6% y el 7,76%, lo cual generó, el año pasado, un total de \$182,3 millones en excedentes, para un promedio de ₡291.000 por cada afiliado”. (periódico La Nación, párrafo 7).

Muchas de las asociaciones solidaristas en Costa Rica, han logrado crear y establecer fuentes de negocios sólidos y confiables con diferentes proveedores, entidades financieras, incluso, con la misma empresa, con el único objetivo de crear más y mejores beneficios para sus agremiados y obtener alcances en ayudas sociales, tales como donaciones por nacimientos de hijos, fallecimientos de familiares, desastres naturales, compra de medicamentos, actividades anuales para fechas importantes, entre otros. De igual manera, en el aspecto económico también los asociados se benefician, pues de todo lo recaudado (como ingresos netos durante el año fiscal), recibirán un excedente según su proporción de patrimonio con la asociación.

Rodríguez, C. (2018), en su blog: *Solidarismo, gran oportunidad para crecer económicamente*, citado en el programa Radial de Costa Rica, *Panorama*, comenta: “Es tanto el dinero que generan las asociaciones solidaristas que se convierten en importantes clientes de bancos públicos y privados, cooperativas de ahorro y crédito, empresas inmobiliarias, financieras, urbanizaciones, almacenes, súper mercados...” (párrafo 6).

Desarrollar una unidad de bienes raíces dentro de una asociación solidarista, no solo facilitará la oportunidad de obtener nuevos clientes por medio de sus ofertas inmobiliarias, sino, también se desea atraer aquellos otros asociados con alguna gestión crediticia en otra institución financiera, para pasarse con la asociación, cambiar su domicilio o ampliar sus activos.

Antecedentes

Hernández, Fernández, Baptista, (2014), definen la investigación como “un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno o problema” (página 4).

Como descripción histórica al proyecto de investigación en bienes inmuebles, también conocidos como bienes raíces, es necesario dar a conocer su concepto y explicación básica de qué son y cómo se han trabajado durante el tiempo, principalmente en Costa Rica y quién regulan a los corredores y profesionales dedicados a ese tipo de negocios.

En general, este tipo de bienes son considerados como activos fijos en la contabilidad y finanzas de las empresas y cuentan como mejoras o incrementos de valor. Mención especial son las minas o vías de tren, también construcciones y cuyo activo principal es la propia construcción, ya sea por ser el origen de las extracciones o por ser el conducto preferente para la actividad económica.

Grupo Costa Rica de Bienes Raíces, en su blog: *La compra de propiedades en Costa Rica*, afirma lo siguiente:

“La compra de una propiedad en Costa Rica es una buena inversión: los precios son razonables, las leyes son claras, y muchas áreas tienen gran potencial de crecimiento en un

futuro cercano. Sin embargo, como con la compra de propiedades en cualquier país, usted debe saber lo que es la ley en Costa Rica y cómo protegerse. La protección más básica que usted puede tener es trabajar con un agente de bienes raíces de buena reputación. Él o ella le ayudará a evitar la compra de una propiedad inadecuada, ayudar a negociar un trato justo, y le ayudará a encontrar una propiedad adecuada a sus necesidades, estilo de vida y presupuesto. Un buen corredor le guiará en el proceso descrito a continuación” (párrafo 1).

A continuación, se presenta una revisión de diferentes estudios internacionales y nacionales, los cuales van enfocados al tema en estudio e investigación, principalmente sobre los sectores inmobiliario y mercadeo.

Valencia, D (2018), en su tesis: *Formulación de un modelo de negocio para la comercialización de bienes inmuebles sobre planos, en la ciudad de Medellín, Colombia*, elaborada en la Universidad EAFIT, para optar por el grado de Magíster en Administración de Empresas (MBA), determina la importancia de presentar la formulación de un modelo de negocios para la comercialización de bienes inmuebles sobre planos tomados como base del modelo Canvas de Osterwalder y Pigneur (2010).

Hace mención en su objetivo general, sobre el diseño de un modelo de negocio que integre las propuestas de valor de los diferentes segmentos de clientes, identificados en la cadena de valor del sector de la construcción, para la comercialización de bienes inmuebles sobre planos. Para lograrlo fue necesario inicialmente, identificar los diferentes actores que participan en dicha cadena, y posteriormente, agruparlos por segmentos, según los trabajos de cada uno, así como por sus frustraciones y alegrías. Como complemento, su objetivo recae sobre en el dinamismo económico que genera el sector de la construcción en el país de origen del expositor.

Por tal razón, el autor concluye que dicho trabajo reconoce la importancia de profundizar en aspectos cualitativos que permiten conocer a quienes han de ser los clientes del negocio. No se trata de segmentar a estos clientes por variables geográficas, sociales o culturales de manera general, sino, de llegar directamente a la frustración que los aqueja en el desarrollo de una actividad puntual, del trabajo que ellos deben realizar y que han optado por pagar a alguien más para que lo

haga. Adicionalmente, agrega que es posible ser más selectivo y preciso, y, por tanto, se incrementan las posibilidades de acierto sobre el valor ofrecido por la empresa.

Además, se encuentra el proyecto elaborado por Medrano, G (2014), con el título: *Modelo de gestión de crédito para la compra de bienes inmuebles con intermediación de corredores de bienes raíces o empresas inmobiliarias, de la ciudad de Esmeraldas, Ecuador*, elaborada en la Unidad de Posgrado y Formación continua en Pontificia Universidad Católica del Ecuador, para optar por el grado en Magister en Administración de Empresas.

Dentro de sus objetivos, el más importante, es la idea de implementar el modelo de gestión de crédito para la compraventa de bienes inmuebles a través de la intermediación inmobiliaria aplicando técnicas y herramientas operativas, que consoliden el ejercicio de esta actividad profesional. También agrega la importancia de elaborar manuales, guías y modelos estratégicos para cumplir con lo planteado inicialmente.

Dentro de las conclusiones de este autor, se hace mención a que debe cumplir con muchos requisitos para optar por la reactivación a través de este método inmobiliario, pues, según indica, la investigación evidencia que las empresas de intermediación de bienes raíces en la ciudad de Esmeraldas, presenta una estructura organizacional con debilidades y se hace necesario implementar un modelo de gestión de crédito inmobiliario.

Adicionalmente, como complemento a sus conclusiones, el autor indica que es preocupante el déficit de vivienda en la provincia de Esmeraldas, lo cual evidencia que los corredores de bienes raíces tiene un segmento de mercado por captar, por lo que es necesaria la definición de estrategias administrativas, financieras, operativas y tecnológicas, que permitan un mejor desenvolvimiento de sus funciones. Ello, a pesar de que los corredores de bienes raíces de Esmeraldas presentan debilidad en los procesos, lo que dificulta el normal desenvolvimiento de las actividades cotidianas que exige esta actividad empresarial.

De igual manera, se hace mención del proyecto elaborado por Pantoja, R (2014), con el título: *Estructura y Dinámica del Mercado Inmobiliario en la ciudad de la Paz, en Bolivia*, elaborada en la Universidad Mayor de San Andrés, en la facultad de Ciencias Económicas y

Financieras, para optar por la carrera de Economía. La importancia de dicho proyecto, es validar a través de estudios, cómo se movilizaría el mercado inmobiliario en un lugar o zona específica.

La definición de su objetivo general se basa en cuantificar la incidencia de los principales atributos físicos, factores de ubicación y factores ambientales, sobre el precio de los inmuebles en cada uno de los distritos del municipio de La Paz, para lo cual, va a requerir, tal como lo menciona en sus objetivos específicos, la elaboración de modelos de precios idóneos, determinar los factores que inciden en la oferta y la demanda y a su vez, proponer mejorar el sistema de valoración inmobiliaria municipal, con el fin de lograr un mejor precio de colocación en la ciudad citada.

La investigación obtiene como conclusiones, primero los procesos de configuración urbana reflejan las particularidades del espacio donde se desarrollan. Seguidamente, el precio de la tierra en la ciudad de La Paz es actualmente excluyente para los estratos económicos más bajos y estos deben encontrar sus soluciones habitacionales en los municipios colindantes de La Paz (área metropolitana) o acceder a soluciones de alquiler dentro de la ciudad de La Paz. Por último, la vivienda en la misma ciudad (La Paz) cuenta con niveles altos de dotación de servicios básicos, pero con niveles aún bajos de servicios complementarios, en un proceso de expansión.

Como resumen general de esta primera etapa de los antecedentes de la investigación, se puede determinar como necesaria, la creación de modelos de implementación comercial, buscar alianzas estratégicas con entidades financieras para la colocación y financiamientos de créditos, así como soluciones donde se abarquen todos los sectores sociales de las ciudades; de esta manera, habría un mayor alcance posible en la colocación o venta de inmuebles.

A nivel de Costa Rica, el sector inmobiliario es considerado también un sector atractivo para muchas empresas, las cuales ven, adicional a una oportunidad de negocio, un campo donde desenvolver la activación económica del país,

Muñoz, L. (2014), en *Mercado inmobiliario y su crecimiento. Inteligencia inmobiliaria* (sexta edición), cita: “La reducción de la Inversión extranjera en Costa Rica ha generado cambios para el mercado inmobiliario durante los últimos años. El principal efecto ha sido una sobre oferta, en especial para los espacios Clase A”.

Mucho de lo que permite el movimiento constante del sector inmobiliario, es la inversión extranjera directa, de la cual el país no solo depende para colocación de dineros en los mercados bursátiles, sino, para la compra y venta de activos en diferentes zonas del país.

Por ello, una baja en dicha inversión hace que el sector, como tal, deba recurrir también a buscar estrategias necesarias para mitigar posibles pérdidas a mediano o largo plazo. Se cuenta con el apoyo y financiamientos de las entidades financieras en diferentes tipos de monedas (colones, dólares, udes), aun así, muchas de las condiciones pueden verse mermadas por las diferentes capacidades de pago de los demandantes del sector.

Se analizarán, tres proyectos elaborados por estudiantes los cuales llevan una sinopsis muy enfocada al tema en estudio, donde se analizaron perspectivas tanto de optimización de la rentabilidad y mercado, como los posibles riesgos financieros del sector inmobiliario generados en Costa Rica.

Por otro lado, se citaron algunos puntos de mercadeo en la apertura de un producto. Sin embargo, para este último trabajo en particular, no se habla precisamente del sector inmobiliario, si lo presenta una perspectiva de mercadeo de un producto en particular, por lo cual, se puede tomar como ejemplo lo citado por la expositora, estrategias que permitan realizar un benchmarking en la colocación de los bienes inmuebles.

Gamboa, K. (2020), realiza la investigación titulada: *Guía para la valoración de bienes inmuebles mediante los métodos de rentabilidad y mercado*, realizada en el Instituto Tecnológico de Costa Rica, para optar por el grado de Licenciatura en Ingeniería en Construcción.

Cita en su objetivo general: “Elaborar una guía para la valoración de bienes inmuebles; vía rentabilidad y vía mercado, para los estudiantes de Ingeniería en Construcción del Instituto Tecnológico de Costa Rica”, profundiza en la citación de los objetivos específicos, donde busca explorar los principios económicos, identificar las técnicas de valoración, describir los métodos de servidumbres y expropiaciones, todo en la valuación de los bienes inmuebles en Costa Rica.

Como medida de conclusión, el exponente indica que se logró explorar los principios económicos, éticos y normativos aplicables a la valuación de bienes inmuebles en Costa Rica, y se halla que no existe aún un reglamento unificador de todos estos aspectos; caso contrario, el

valuador debe apoyarse en todas las normas existentes aplicables a la ingeniería y a los bienes inmuebles, inclusive, en las Normas Internacionales de Valuación.

Se recomienda en el trabajo invertir en la formación de bases de datos para la aplicación del método de valoración por niveles socioeconómicos, al considerar para ello, su ubicación geográfica, valor por metro cuadrado, naturaleza y vocación. profundizar en el método multicriterio y la fórmula multifactorial para el cálculo del daño al remanente, requerido para la valoración de servidumbres y expropiaciones y por último investigar con profundidad el concepto de lucro cesante y fondo de comercio, así como los métodos para su estimación cuantitativa, para el caso de valoración de expropiaciones.

Otro estudio, es el realizado por Calderón S, (2017), titulado: *Propuesta de inversión de capital en Gardini Inversiones de Centroamérica, S.A. conforme con un modelo de optimización de rentabilidad y la gestión del riesgo financiero del sector inmobiliario costarricense para el tercer cuatrimestre del año 2017*, realizado en la Ciudad Universitaria Rodrigo Facio para optar por el grado de Maestría Profesional en Administración de Empresas con énfasis en Banca y Finanzas.

Como objetivo general de la investigación se menciona: Diseñar una propuesta de inversión de capital en Gardini conforme con una herramienta de análisis y planificación financiera en dos escenarios para el apoyo a la toma de decisiones que optimicen la rentabilidad y gestionen el riesgo financiero por parte de la administración, para el tercer cuatrimestre del 2017.

Dentro del marco de los objetivos específicos, detalla que se debe definir el fundamento teórico y el contexto del entorno, así como describir la historia, las características operativas, jurídicas y financieras de Gardini, la importancia de realizar un análisis financiero de Gardini con una perspectiva vertical, horizontal, razones financieras de los estados financieros al 30 de setiembre de 2016, así como elaborar la propuesta del modelo de inversión de capital de los dos escenarios financieros para Gardini que optimice su rentabilidad y gestione su riesgo financiero al tercer cuatrimestre de 2017.

Finalmente, este proyecto concluye que la diversidad de productos y servicios de una empresa inmobiliaria en el mercado afín, conlleva a un alto impacto social, pues su fin es el de

satisfacer una necesidad básica como lo es la vivienda. Así como la importancia de la gestión financiera resulta de la necesidad de velar por la correcta estructura de ingresos y egresos.

Por último, concluye que el nuevo proyecto genera valor, pero se debe tener en cuenta cual será la perspectiva de crecimiento que requerirá mayor inversión: las áreas de mercadeo, tecnología y recurso humano, lo cual hace preciso mantener al máximo el control de las cuentas de egresos para afrontar este tipo de acción.

Calderón S, (2017), recomienda una mejora en cuanto a la estructura organizacional, dado que esto potencia el crecimiento empresarial de Gardini Inversiones de Centroamérica, S.A. De igual manera, desarrollar una estrategia orientada integralmente, de las cuentas contables y financieras de una forma más estricta. Además, implementar una estrategia orientada a la mejora de la rentabilidad sobre activos (ROA total), y, por último, desarrollar procedimientos para determinar las metas propuestas de la organización. Preparación de una evaluación de riesgos de negocio integral de la operación de la firma para establecer qué y cuáles situaciones afectan en forma negativa a la empresa.

Para finalizar este informe de antecedentes ligados al proyecto de investigación, se expone la propuesta citada por Alpízar, K. (2018), con su tema: *Desarrollo del plan de mercadeo para la apertura y lanzamiento de un pub en la zona de San Rafael de Escazú en el tercer cuatrimestre del 2019*, elaborada en la Universidad Interamericana de las Américas.

Su objetivo general establece desarrollar un plan de mercadeo para la apertura y lanzamiento de un Pub en la zona de San Rafael de Escazú en el tercer cuatrimestre de 2019, para lo cual se respalda en los otros objetivos específicos tales como: Identificar el público meta y los factores que influyen para el lanzamiento del Pub en la zona de San Rafael de Escazú. Definir las variables del mercado que afecten el plan de con el objetivo de establecer las estrategias para la expansión y lanzamiento del pub. Y, por último, desarrollar las variables que interfieran en la estrategia final para la apertura y lanzamiento del Pub.

Ante esto, se pueden resumir como las conclusiones más fundamentales de este trabajo: en cuanto a las características que valoran los clientes están presentes la calidad de los productos y el ambiente del lugar; aspectos que se deben considerar como primordiales al momento de establecer

un nuevo negocio. Seguidamente, el servicio, la ubicación del lugar y el precio, constituyen el último factor que se toma en cuenta como característica importante, al momento de asistir al lugar, pues lo compensan con los demás aspectos valorados.

Finalmente, una segunda conclusión se indica: uno de los factores que se toman en consideración es la temática o estilo del lugar. Cuando un negocio toma en cuenta las características y gustos del cliente y proyecta un estilo acorde con la percepción del cliente y de esa fidelización que pueda existir, el nivel de visita puede aumentar.

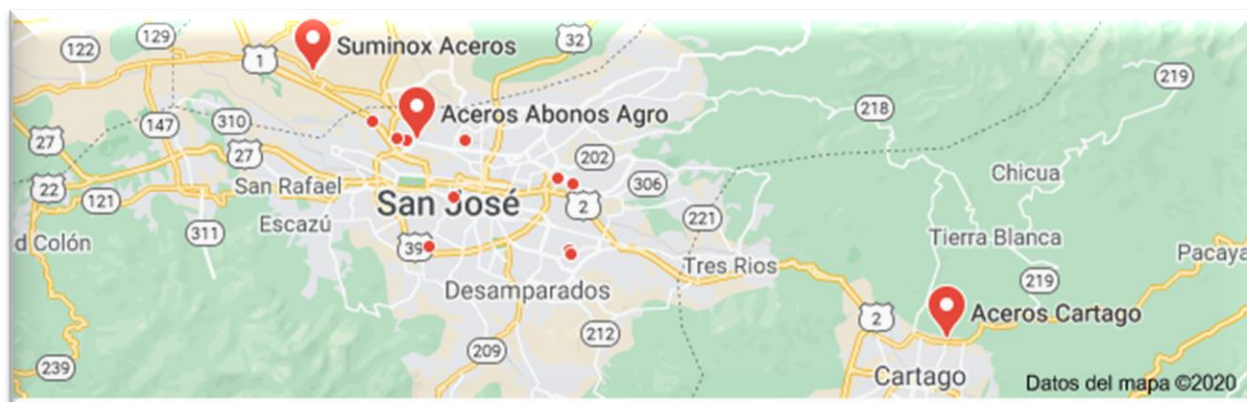
Como recomendaciones que se indican en el proyecto de mercadeo, se aflora la siguiente: a nivel de segmentación psicográficas que corresponde a los hábitos, gustos y preferencias de los consumidores, este perfil busca un ambiente hospitalario y acogedor que ofrezcan un sitio para relajarse y poder, en donde pueda, pasar un rato a gusto con sus familiares o amigos. Adicional a esto, los medios digitales con mayor afluencia entre la población, corresponden a Facebook e Instagram; es indispensable hacer uso de estas herramientas para crear contenido de calidad, con el fin de atender, darle seguimiento y fidelizar a los clientes potenciales.

Como resumen de lo mencionado en los antecedentes anteriores, sobre el sector inmobiliario y de mercadeo en Costa Rica, se puede citar que será tomado como un parámetro para lo que se desea desarrollar en el proyecto actual, y será una fuerte referencia para lo que se desea plantear en la investigación y su contenido completo, desde los análisis por desarrollar de rentabilidad y/o financieros, así como los métodos de investigación para cumplir con el objetivo general, el cual consiste en ver la viabilidad para diseñar o establecer una unidad inmobiliaria para las Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro.

El sector solidarista tiene un músculo financiero bastante fuerte. Es importante hacer ver y creer que tienen la capacidad de brindar más y mejores beneficios de bienestar a sus asociados, principalmente en el sector vivienda y construcción, para lo cual se desea realizar este proyecto.

De igual manera, se espera que al proyecto o a la misma unidad de bienes inmuebles, conforme vaya avanzando en el tiempo, se le puedan ir haciendo las mejoras y estudios suficientes, a través de las nuevas oportunidades de crecimiento económico que le mismo país o el asociado puedan presentar.

La asociación actualmente se encuentra ubicada en la provincia de San José, cantón Central, distrito la Uruca y se espera que la unidad inmobiliaria tenga su oficina en el mismo lugar de la solidarista.



CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Hernández et al. (2014, pág. 60), plantean que su objetivo es “exponer y analizar las teorías y las conceptualizaciones que se consideren válidas para encuadrar el estudio”. Los contenidos seleccionados para desarrollar el capítulo deben estar hilados entre sí, es decir, tener una secuencia lógica y conformar un engranaje en su totalidad.

Por tal razón, el proyecto de investigación al cual se hará referencia, ahondará en conceptos muy generales del sector inmobiliario, tales como bienes raíces, el mercado al cual tendrá alcance, los diferentes tipos de fondos inmobiliarios que tiene ese nicho, su alcance, así como el público meta para este trabajo, constituido por el sector solidarista, toda sus ramas y alcances.

1. Unidad de inversión

Hernández, S. (2012), en su tesis sobre unidades inmobiliarias, define una unidad de inversión, como: “Departamento o división administrativa, encargada del desarrollo de la actividad económica para la adquisición y negociación de bienes inmuebles (propiedades), con el objetivo de generar utilidades” (sin página).

2. Costarricense de Corredores de Bienes Raíces

La Cámara Costarricense de Corredores de Bienes Raíces – CCCBR, en su reseña histórica, cita: “es una institución creada por asociados para ellos mismos y sus colegas con el fin de que está vele y abogue por la concertación gremial y cuyo objetivo fundamental es la defensa de los intereses de los asociados y del gremio en general” (párrafo 1).

En la página web de la cámara, directamente en su reseña histórica, cita:

“Creada el 29 de marzo del año 1974, por un grupo de corredores de bienes raíces, que se unen para crear la Asociación Cámara Costarricense de Corredores de Bienes Raíces

(CCCBR), con el fin de unir esfuerzos para velar por reglas claras en las transacciones del mercado inmobiliario en Costa Rica” (párrafo 3).

Esta nace como una asociación privada sin fines de lucro, expediente 255, en el mes de julio de 1974. La Cámara Costarricense de Corredores de Bienes Raíces, es la primera y más importante institución de bienes raíces a nivel nacional (párrafo 3).

La Cámara Costarricense de Corredores de Bienes Raíces ha venido gestando grandes cambios en la industria inmobiliaria, como es el proyecto de Ley Reguladora de los Contratos Inmobiliarios y de la Correduría de Bienes Raíces.

3. Bienes inmuebles (bienes raíces)

La legislación de Costa Rica, en el artículo 1, de la ley N° 63 del Código Civil, cita: “Las leyes costarricenses rigen los bienes inmuebles situados en la República, aunque pertenezcan a extranjeros ya se consideren dichos bienes aisladamente en sí mismos, y en relación con los derechos del propietario como parte de una herencia o de otra universalidad”.

Hernández, S. (2012), en su tesis: *Rentabilidad en la creación de una unidad de Bienes Raíces para la Asociación Solidarista de los Colaboradores de Kimberly Clark*, habla sobre los bienes inmuebles que por su naturaleza no se pueden mover, tales como terrenos, lotes, suelos, edificios y casas, o bien, todos aquellos que se pueden trasladar. Adicional, este tipo de activos se denominan de esa manera al estar íntimamente unidos al suelo, ya sea de forma física o jurídica (son inseparables legalmente). También, a los mismos efectos, los buques y aeronaves acuáticas son considerados bienes raíces, pues su funcionalidad está en la superficie marítima y son inútiles si se desligan de este.

Los bienes inmuebles pueden ser inscritos, hipotecados, traspasados, donados y más, siempre y cuando cumplan con todas las normativas que el Registro Nacional y el Colegio de Abogados y Notarios permitan en pro de la ley y el cuidado de los beneficiarios.

Sin embargo, los bienes raíces siempre van a requerir de personal preparado y calificado ante las futuras demandas y ofertas que los clientes vayan a necesitar. En Costa Rica, existe la empresa llamada la Cámara Costarricense de Corredores de Bienes Raíces, CCCBR, la cual se

creó para preparar, asesorar, ayudar y brindar capacitaciones a todas las personas que deseen certificarse como agentes de bienes raíces.

En su página web, principal, de cursos, la Cámara Costarricense de Corredores de Bienes Raíces (2020), afirma: “el objetivo principal del programa de estudios es dar a los estudiantes los instrumentos necesarios para ser líderes en el desarrollo de la Correduría de Bienes Raíces y la defensa de los derechos que comprende la materia en beneficio de la sociedad costarricense” (pág.1).

4. Plusvalía

La página web eco-finanzas, (2011), cita la plusvalía como: “Es el incremento en el valor de los activos y de la tierra que se deriva de causas ajenas al control de sus propietarios, y que significa una Ganancia de Capital. Ejemplo de ello puede ser el aumento de valor de un terreno o edificio debido al mejoramiento de caminos o calles adyacentes” (párrafo 1).

El Diccionario de la Real Academia Española (RAE), se refiere a la plusvalía como: “el aumento del valor de un objeto o cosa por motivos extrínsecos a ellos. El concepto, también conocido con el nombre de plusvalor, fue desarrollado por el alemán Karl Marx (1818–1883)” (párrafo 1).

Un par de ejemplos de variaciones en la plusvalía serían:

- El aumento de valor de un edificio debido a la mejora de las carreteras.
- Incremento del valor del suelo que sufre con el paso del tiempo.

5. Corredor de bienes raíces

La razón de ser de un corredor de bienes raíces es ser un agente de ventas, certificado para administrar una compañía de bienes raíces y contratar a otros agentes que trabajen para él o para su compañía. También se puede determinar que es una persona dedicada a la comercialización de bienes raíces, y a su vez, busca ayudar a sus clientes a negociar y arreglar la compra, venta y renta de bienes inmuebles.

Para la Cámara Costarricense de Corredores de Bienes Raíces (CCCBR), la principal función del corredor es: “Ser objetivo y velar por los intereses de ambas partes, es decir, por el propietario vendedor y por el cliente comprador, cuando está atendiendo a los dos, así como asesorar, suministrar información veraz, y ser un facilitador de las transacciones inmobiliarias” (sin página, párrafo 1).

Como complemento, ser representante de la CCCBR, otorga a sus asociados una serie de requisitos fundamentales que deben cumplir con el objetivo no solo de asesorar, sino de satisfacer a los clientes de la mejor manera, por tal razón, lo detalla de la siguiente manera:

- Comprender a los clientes, sus necesidades y deseos, en lo que la Cámara brinda asesoría.
- Conocer y facilitar toda la información del mercado que le ocupe, tanto en materia de precios como, productos y características, para poder ofrecer a sus clientes una amplia gama de opciones, en lo que la Cámara brinda asistencia a sus asociados.
- Conociendo las necesidades del cliente, ayudarlo a encontrar el bien que realmente le satisfaga.
- Trabajar de forma cumplida y responsable, para recibir honorarios proporcionalmente.

Con estos elementos se crea un círculo de satisfacción en donde todos ganan y el Corredor Profesional se ve motivado a seguir trabajando y buscar más clientes complacidos.

Ante ello, es necesario asociar y encuadrar los bienes raíces y a sus corredores, a un mercado inmobiliario, donde se permita, a través de estudios del mismo mercado, conocer el alcance que estos necesitan tener para lograr y cumplir sus metas ante las ofertas y demandas, tanto de las personas como de las empresas que requieran la compra y venta de activos.

6. Comitente

Para diferentes autores, el comitente es quien contrata al comisionista para que realice, por su cuenta, ciertos negocios u operaciones mercantiles, quien puede ser comerciante o no serlo.

La Enciclopedia Jurídica, en su página web (2020), menciona la descripción del comitente como: “Es la parte contratante del contrato de comisión mercantil que encarga un acto o gestión

de comercio y debe abonar al comisionista el precio pactado como cuota. El comitente ha de satisfacer al comisionista, mediante cuenta justificada, el importe de todos los gastos y desembolsos realizados en la gestión de la comisión más interés legal desde el día en que se efectuaron los gastos hasta su total reintegro” (párrafo 1).

7. Comisionista

Es quien, por cuenta del comitente o en su representación, realiza los actos u operaciones de comercio; debe ser comerciante.

La Enciclopedia Jurídica, en su página web (2020), menciona la descripción del comisionista como:

“Parte contratante del contrato de comisión mercantil a quien se le encarga y acepta un acto o gestión de comercio recibiendo una retribución a cambio. El mandatario (comisionista) está obligado a gestionar el negocio conforme a las instrucciones del mandante (comitente) y, en caso que estuviere autorizado a actuar a su arbitrio, deberá desempeñar el acto de comercio con prudencia y conforme al uso de comercio, cuidando del negocio como si fuere propio. Asimismo, está obligado a rendir cuentas de su gestión de comercio” (párrafo 1).

De igual manera, agrega: “El comisionista puede ejercer la comisión contratando en nombre del comitente o en su propio nombre. En este último caso, responde personalmente con las personas con quien contratare, quedando a salvo las acciones que correspondan al comitente y comisionista entre sí” (párrafo 1).

8. Mercado inmobiliario

El mercado inmobiliario ha sido definido por diferentes autores y empresas afines, como un conjunto de acciones en la oferta y demanda de bienes inmuebles. La naturaleza de estos bienes se diferencia entre bienes de naturaleza residencial, comercial, industrial, urbano, otros. Todas las operaciones que se produzcan relacionadas con la compra y venta de este tipo de inmuebles, forman el sector inmobiliario, esencial para el desarrollo de una economía sostenible de un país.

Lachner, K. (2017), directora de Mercadeo de la Coalición de Iniciativas de Desarrollo (CINDE), en nota periodística de Fernández, E. en El Financiero, sobre el artículo: *Mercado inmobiliario de Costa Rica mantiene buena Salud*, cita: “En los últimos cinco años se ha mantenido un flujo promedio anual de 40 proyectos de inversión atraídos, la gran mayoría en el sector de servicios, así como en ciencias de la vida, lo cual indica que la tendencia de los próximos años sería similar” (párrafo 23).

9. Tipos de mercado inmobiliario

Reyes, J. (2020), de Alquiler y venta de inmuebles, a razón de clasificar el mercado inmobiliario, señala que este puede estar representado por tres tipos:

El mercado residencial

Son activos que proporcionan alojamiento, vivienda, pisos, casas.

Mercado industrial

Son activos cuyo uso tiene por finalidad llevar a cabo operaciones, reparación, manipulación, almacenaje y distribución de productos materiales.

El mercado comercial

Estos activos tienen por finalidad la prestación de servicios al público, tales como, comercio, administración, actividades de intermediación financiera u otras.

De igual manera, así como existen mercados inmobiliarios, que permiten clasificar los diferentes tipos de activos en una zona, se brindará una breve explicación de lo que representan los fondos inmobiliarios, los cuales son parte de un mercado inmobiliario, pero bajo la administración de una empresa (principalmente bancaria).

10. Fondos Inmobiliarios

Como opinión de varios expertos en el tema, los fondos tienen por objeto fundamental la inversión del patrimonio en la compra de inmuebles (viviendas, oficinas, locales y naves industriales, otros) para explotarlos en régimen de alquiler. Por tanto, obtienen sus rendimientos

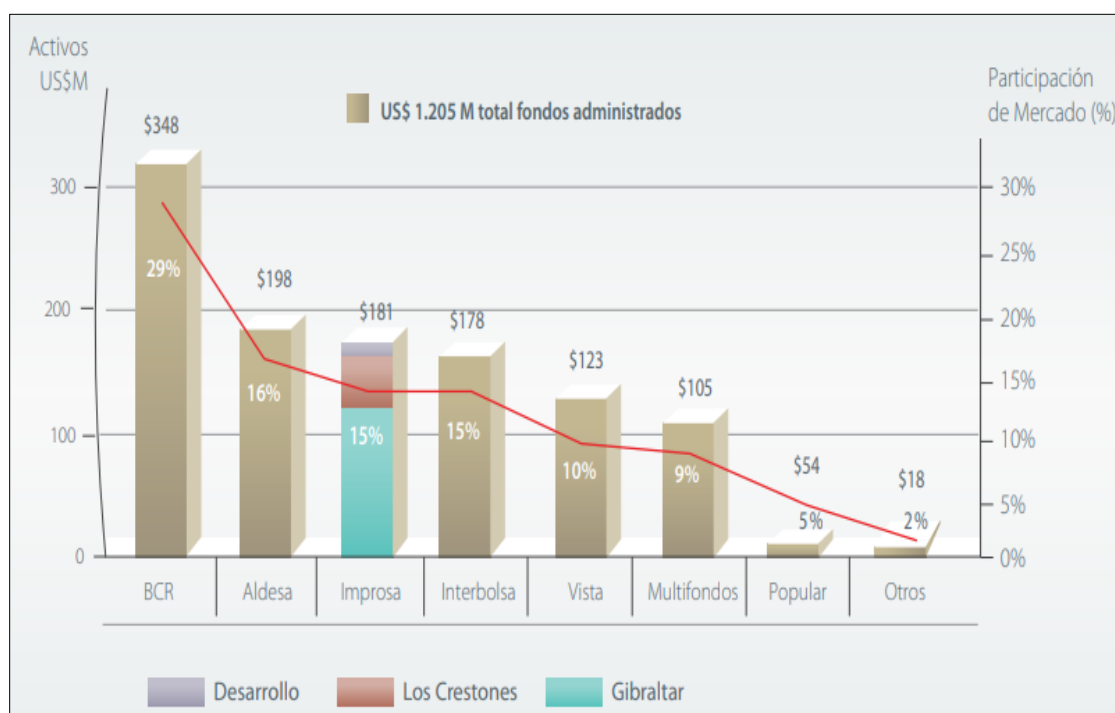
tanto de las rentas que obtienen por alquilar los inmuebles como por la evolución de los precios. El patrimonio proviene de un grupo de inversionistas, quienes solicitan a la entidad encargada del fondo, les administre el capital, en la colocación de inmuebles y recibir un rendimiento a cambio.

El Banco de Costa Rica, a través del área de fondos inmobiliarios cita: “Los Fondos Inmobiliarios se especializan en la compra de bienes inmuebles para la explotación en arrendamiento y eventual venta. El plazo mínimo recomendado de la inversión es de 3 años, y sus participaciones se compran y venden a través de un Puesto de Bolsa” (BCR, 2020).

La Superintendencia General de Valores en Costa Rica (SUGEVAL), en su boletín: *Lo que a usted le conviene saber sobre Fondos de Inversión Inmobiliarios (2012)*, cita una serie de beneficios en la inversión de estos:

- Son administrados profesionalmente: el inversionista deja en manos de especialistas la escogencia de los inmuebles y su administración.
- No ponen todos los huevos en la misma canasta: al comprar el fondo diferentes propiedades y arrendarlas a diferentes inquilinos (diversificación), como usted invierte proporcionalmente en todas ellas, podrá enfrentar menores riesgos.
- La unión hace la fuerza: al ser formas de inversión colectivas, la cantidad de recursos brinda un mayor poder de negociación a la sociedad administradora, permitiendo mayor acceso a opciones inmobiliarias.

Figura 2. Fondo inmobiliarios CR



Fuente: Fondos inmobiliarios BCR, (2015)

Otra manera en que se obtienen negocios inmobiliarios, es a través de rutas fiduciarias, por medio de contratos físicos o jurídicos.

A continuación, se definirán los conceptos de fideicomiso, fideicomitente, fiduciario y el fideicomisario.

11. Fideicomiso

Parreaguirre, F. (2016), en artículo periodístico de La República: *BCR lanza "Esfera" nueva marca para Fideicomisos de Obra Pública*, define el fideicomiso como:

“Acto jurídico por medio del cual una persona física o jurídica legalmente facultada, que se denomina fideicomitente transfiere bienes o derechos a un patrimonio autónomo administrado por un fiduciario para que éste los emplee de forma prudente y diligente en la consecución de fines

lícitos y predeterminados en un contrato, a favor del mismo fideicomitente o de un tercero llamado fideicomisario” (párrafo 5).

Como complemento a lo citado, el Banco de Costa Rica en su página web *Fideicomisos Empresariales (2020)*, expone las diferencias entre fideicomitente, fiduciario y fideicomisario o beneficiario, así como los beneficios del fideicomiso. Obsérvese:

El fideicomitente

“Es la persona física o jurídica que constituye el contrato de fideicomiso y que traspasa bienes de su patrimonio, en propiedad fiduciaria, al fiduciario, para el cumplimiento de los fines para los cuales fue creado el fideicomiso” (BCR, *Fideicomisos Empresariales*, párrafo 3).

El fiduciario

“Es la persona física o jurídica a la cual le traspasan los bienes en propiedad fiduciaria, por parte del fideicomitente, para que los administre y cumpla los fines del fideicomiso, establecidos de previo en el contrato suscrito” Este asume respecto del patrimonio fideicomitado, las obligaciones de “un buen padre de familia con bienes propios. Puede tratarse de una persona física o una persona jurídica” (BCR, *Fideicomisos Empresariales*, párrafo 4).

El fideicomisario o beneficiario

“Es la persona física o jurídica a favor de la cual se constituye el contrato de fideicomiso. El Fiduciario se obliga a entregar los frutos y/o bienes del fideicomiso, en el momento que el contrato lo establezca” (BCR, *Fideicomisos Empresariales*, párrafo 5).

Patiño, S. (2017), Procuradora adjunta, en opinión Jurídica OJ-087-2017, en el Sistema Costarricense de Información Jurídica, establece: “El contrato de fideicomiso es un negocio traslativo de la propiedad para disponer de bienes o derechos y cumplir con determinados fines. Con este tipo de contrato se crea un patrimonio autónomo pero imperfecto, pues quien lo administra tiene una capacidad de disposición reducida y limitada a los fines previamente establecidos en el contrato” (párrafo 1).

Beneficios del producto – Fideicomiso

Fideicomisos Centroamericanos S.A., Ficentrust (2011), brinda una serie de beneficios para los fideicomisos, los cuales se citan a continuación:

- Los fideicomisos son negocios cuya administración se basa en la fidelidad y la confianza.
- El negocio se acondiciona de acuerdo con las necesidades de quien lo solicite.
- Se formaliza mediante un contrato.
- Separación total entre los bienes del fiduciario y el fideicomitente.
- Se brinda una adecuada rendición de cuentas.
- Los bienes que conforman el patrimonio del fideicomiso son inembargables.
- Manejo profesional y personalizado de las inversiones, registros contables y custodia de valores.
- Disponible tanto en colones como en dólares.

El Código de Comercio, Capítulo XII, Art.633, establece: “Por medio del fideicomiso, el fideicomitente transmite al fiduciario la propiedad de bienes o derechos; el fiduciario queda obligado a emplearlos para la realización de fines lícitos y predeterminados en el acto constitutivo” (párrafo 1).

Un corredor de bienes raíces puede hacer crecer su negocio, creando e implementando un portafolio de clientes que le permita conocer más a su público meta, tanto en las oportunidades que requieran como en sus necesidades; también, es importante que el corredor de bienes raíces conozca el ciclo de vida del producto que ofrece.

12. Portafolio de clientes

Para diferentes autores, los portafolios de clientes, servicios o productos, son un documento dentro del cual se debe incluir toda información fundamental sobre la empresa, aspectos como

historia y objetivos, así como la información de los clientes interesados que se vayan recopilando, de los productos, propiedades y servicios que se ofrecerán en el mercado.

Sin embargo, esos portafolios de clientes también tienen su ciclo de vida, tal como lo muestra la figura 3. Fases del ciclo de vida del cliente

Figura 3. Fases del ciclo de vida del cliente

Autores	Fases				
Kandampully y Duddy (1999)	Atraer	Desarrollar	Retener		
Reinartz et al. (2004) citado por Valenzuela et al. (2007)	Iniciación	Mantención	Terminación		
Hoyos(2008)	Adquirir	Mantener	Maximizar	Fidelizar	Retener
Jim Sterne(2009)	Contacto	Enganche	Conversión	Retención	Lealtad
Lobato (2013)	Selección	Captación	Fidelización	Interrelación	
QUISMA(2014)	Adquisición	Retención	Reactivación		
León del Apio (2017)	Adquisición	Conversión	Crecimiento	Retención	Reactivación

Fuente: Investigación & Negocios. Revista digital

Como bien se aprecia en la Figura 3, para el primer ejemplo (1999), las fases del ciclo de vida de un cliente van desde atraer, desarrollar y retener. Como fueron pasando los años, (León 2017), las fases del ciclo de vida del cliente son: adquisición, conversión, crecimiento, retención y reactivación.

Continuando con el estudio de investigación conceptual, de interés para el trabajo de investigación, se procederá a explicar cuál será el público meta, el sector solidarista, y sus beneficios y fuentes de negocio como el crédito hipotecario.

13. Asociación Solidarista - Solidarismo

Hernández, S. (2020), señala que las asociaciones solidaristas son un modelo de negocio a copiar dentro y fuera del país, constituyen una coyuntura muy positiva que se puede generar entre los patronos y colaboradores de una empresa, con el fin de asegurar garantías laborales, como lo es la cesantía patronal en caso de salida de la empresa (independientemente que sea por una renuncia, o despido con o sin responsabilidad patronal), así como dar la opción de realizar ahorros personales dentro de la misma asociación.

De igual manera, para Hernández, S. et al. (2020), el solidarismo, es una herramienta en la cual, muchas familias se han visto beneficiadas a lo largo de los años y con el esfuerzo de asociados, al mantener siempre un ahorro fijo y constante por cada salario recibido. En Costa Rica, esta práctica es pionera gracias al Lic. Alberto Martén Chavarría, quien, con su visión en la época de los años cincuenta, logró asegurar muchas garantías a los colaboradores.

La trayectoria política del señor Martén es muy respetada en el sector del solidarismo, esto debido a que, gracias a él, hoy las asociaciones, aparte de garantías laborales, son generadoras de fuentes de empleo a muchos costarricenses, realizan negocios con proveedores internos y externos y son de las empresas más rentables que puede haber en el mercado financiero; todo, gracias al aporte de cada uno de los asociados

La Ley de Asociaciones Solidaristas, n°6970, en su Art.1, cita: “Las asociaciones solidaristas son organizaciones sociales que se inspiran en una actitud humana, por medio de la cual el hombre se identifica con las necesidades y aspiraciones de sus semejantes, comprometiendo el aporte de sus recursos y esfuerzos para satisfacer esas necesidades y aspiraciones de manera justa y pacífica” (párrafo 1).

La Confederación Nacional de Asociaciones Solidaristas (CONALSOL), en su página web, cita: “El solidarismo es un sistema que fomenta la producción, democratiza el capital y satisface las aspiraciones o necesidades de empresarios (as) y trabajadores (as). demás considera que debe unirse el capital y el trabajo, el patrono y el trabajador, para juntos incrementar la producción y mejorar las condiciones socioeconómicas de los trabajadores (as)” (párrafo 3).

Las asociaciones solidaristas, son empresas que pueden realizar todo tipo de negocios lícitos en beneficio de sus asociados. Así lo estipula la Ley 6970, la cual lo define en el capítulo 1, Disposiciones generales, artículo 4°, el cual cita:

“Las asociaciones solidaristas son entidades de duración indefinida, con personalidad jurídica propia, que, para lograr sus objetivos, podrán adquirir toda clase de bienes, celebrar contratos de toda índole y realizar toda especie de operaciones lícitas encaminadas al mejoramiento socioeconómico de sus afiliados, en procura de dignificar y elevar su nivel de vida. En tal sentido podrán efectuar operaciones de ahorro, de crédito y de inversión, así como cualesquiera otras que sean rentables. Asimismo, podrán desarrollar programas de vivienda, científicos, deportivos, artísticos, educativos, y recreativos, culturales, espirituales, sociales, económicos, lo mismo que cualquier otro que lícitamente fomente los vínculos de unión y cooperación entre los trabajadores, y entre éstos y sus patronos” (página 1).

De igual manera, el artículo 4° agrega: “Las asociaciones solidaristas podrán realizar las actividades señaladas en este artículo, siempre y cuando no comprometan los fondos necesarios para realizar las devoluciones y pagos de cesantía que establece esta ley” (Página 1, párrafo 2).

14. Asociados solidaristas

El artículo 14 de la Ley de Asociaciones Solidaristas 6970, indica para este concepto: “Podrán ser afiliados a las asociaciones solidaristas, de acuerdo con el artículo 5° de esta ley, los trabajadores mayores de dieciséis años. No obstante, para ocupar cualquier cargo de elección será requisito indispensable ser mayor de edad” (párrafo 1).

Adicional, menciona: “En todo caso, la junta de cada asociación deberá integrarse únicamente con trabajadores, incluidos aquellos, que posean acciones o que tengan alguna participación en la propiedad de la empresa. No podrán ocupar cargo alguno en la junta directiva los que ostenten la condición de representantes patronales, entendidos éstos como directores, gerentes, auditores, administradores o apoderados de la empresa” (párrafo 2).

Por último, menciona: “El patrono podrá designar un representante, con derecho a voz, pero sin voto, que podrá asistir a las asambleas generales y a las sesiones de la junta directiva, salvo que éstas, por simple mayoría, manifiesten lo contrario” (párrafo 3).

Por su parte, el artículo 5° de la Ley de Asociaciones Solidaristas 6970, indica: “El derecho de asociación podrá ejercerse libremente por todos los trabajadores que laboren en una empresa, en tanto cumplan con los requisitos señalados en esta ley. Asimismo, los trabajadores podrán formar federaciones y confederaciones de asociaciones solidaristas. El reglamento de esta ley definirá cada uno de estos aspectos e indicará los procedimientos aplicables en cada caso”.

15. Patrimonio de las asociaciones solidaristas

Los recursos de los cuales se alimentan las asociaciones solidaristas, provienen de dos fuentes principales, respaldadas en la Ley 6970 de Asociaciones Solidaristas (1984): “El ahorro personal de los asociados, mismo que va entre un 3% hasta un 5% del salario bruto de los colaboradores y del aporte patronal o bien auxilio de cesantía, el cual será fijado en común acuerdo entre los trabajadores y el patrono en conformidad con los principios solidaristas” (Art. 18. párrafo 1).

En conocimiento personal, el aporte patronal representa un adelanto de la cesantía correspondiente, o bien, como parte de los derechos laborales que el asociado adquiere al estar incorporado al solidarismo, más no se debe utilizar hasta que la relación laboral termine entre ambas partes, independientemente de los motivos que se hayan suscitado.

Al igual que el aporte patronal, el ahorro personal es entregado al asociado al momento de su finalización de contrato laboral. En caso de tener pendientes dentro de la asociación, la misma Ley 6970 le respalda la cancelación de sus compromisos de los aportes ahorrados y la devolución del remanente.

Ley de Asociaciones Solidaristas N° 6970, (Art. 20) cita: “Los ahorros personales podrán ser utilizados por la asociación solidarista para el desarrollo de sus fines, pero deberán ser devueltos a los asociados en caso de renuncia o retiro de la misma por cualquier causa. En estos casos la asociación podrá deducir de dichos ahorros los saldos y obligaciones que el asociado esté en deberle” (párrafo 1).

16. Fuentes de negocio en el solidarismo

Las asociaciones solidaritas se pueden catalogar cómo empresas independientes, pues poseen cédula jurídica propia, están inscritas en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, MTSS, están reguladas por la Ley 6970; para ello, requieren trabajar y administrar de la manera más profesional y transparente los fondos recaudados por los ahorros personales y aportes patronales, esto, con el fin de maximizar las utilidades y rendimientos que deben presentar cada año en una asamblea general ordinaria a todos los asociados.

Es importante mencionar, que la ley permite a las asociaciones solidaristas realizar toda especie de operaciones físicas y comerciales, siempre que estas sean lícitas dentro del marco jurídico. Tal como lo indica la Ley de Asociaciones Solidaristas n° 6970, en su Art. 4:

“Las asociaciones solidaristas son entidades de duración indefinida, con personalidad jurídica propia, que, para lograr sus objetivos, podrán adquirir toda clase de bienes, celebrar contratos de toda índole y realizar toda especie de operaciones lícitas encaminadas al mejoramiento socioeconómico de sus afiliados, en procura de dignificar y elevar su nivel de vida. En tal sentido podrán efectuar operaciones de ahorro, de crédito y de inversión, así como cualesquiera otras que sean rentables” (párrafo 1).

De igual manera, la ley n°6970, en su Art. 23, señala: “Las asociaciones solidaristas deberán invertir en programas de vivienda y en actividades reproductivas, y podrán usar hasta un diez por ciento de su disponibilidad en educación de los socios o de sus familiares. En todo caso deberán mantener las reservas necesarias para cancelar la parte correspondiente cuando se produzcan cesantías”.

A raíz de estos artículos previamente citados, se toma la iniciativa, gracias a la apertura de invertir en programas de vivienda, de analizar y valorar la opción de implementar un departamento o unidad inmobiliaria en la Asociación Solidarista de Aceros Abonos Agro, sector la Uruca, a través de las mismas fuentes de negocio de la asociación, como lo sería el crédito hipotecario, con previo análisis de avalúos y liquidez de los asociados.

Es importante mencionar, que las asociaciones también pueden invertir en otras fuentes de negocio, tales como créditos personales, créditos fiduciarios, descuentos de facturas a proveedores

de la empresa, principalmente comedores institucionales, compra de activos para uso de sus asociados, entre otros, siempre que sean aprobados por los mismos asociados o los estatutos de la empresa lo avale.

Hoy, una de las prioridades de las personas es la compra o adquisición de una vivienda o terreno para construir; a sabiendas de que la situación económica no es la más estable, tener un espacio en familia o personal hace que esta opción de invertir en bienes inmuebles sea una constante pregunta relativa a cómo lograrlo y cómo sostenerlo en el tiempo.

Aun así, la realidad en la vivienda en Costa Rica es muy marcada según la clase social en la que las personas están clasificadas por sus ingresos. Por ello, a través de los censos se logra medir el déficit habitacional real y el déficit habitacional tradicional, para determinar el margen en que el país se encuentra estancado.

Figura 4: Tipo de vivienda

Costa Rica: Total de viviendas ocupadas y total de ocupantes								
Por tipo de vivienda								
Según zona y región de planificación								
Julio 2019								
Zona y región de planificación	Casa en condominio o residencial cerrado		Casa independiente		En fila o contigua		En edificio ^{1/}	
	Viviendas	Ocupantes	Viviendas	Ocupantes	Viviendas	Ocupantes	Viviendas	Ocupantes
Total	39 981	114 257	880 567	2 816 849	615 776	2 015 509	37 023	97 205
Zona								
Urbana	39 311	111 329	497 593	1 595 627	565 492	1 855 031	36 174	94 617
Rural	670	2 928	382 974	1 221 222	50 284	160 478	849	2 588
Región de planificación								
Central	39 333	112 141	416 963	1 339 487	482 072	1 589 217	31 820	86 011
Chorotega	119	238	93 934	309 164	22 748	77 560	618	856
Pacífico Central	226	948	58 631	181 538	34 377	108 575	1 412	2 762
Brunca			103 466	310 621	18 828	53 696	1 369	3 153
Huetar Caribe			110 056	353 837	30 294	98 845	565	1 523
Huetar Norte	303	930	97 517	322 202	27 457	87 616	1 239	2 900

Fuente: Fuente: INEC-Costa Rica. Encuesta Nacional de Hogares, 2019.

Dentro de la recolección de datos nacionales que hace el Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC), precisamente para el año 2019, se recopila información referente a las personas

que viven en hacinamientos, así como aquellos que cuentan con servicio sanitario; de igual manera, qué tipo de proveedor de servicio de agua hay, la cantidad de gente en estos y por proveedor de servicio de electricidad.

Con ello, el gobierno busca la manera de tener identificados los puntos más saturados de personas, así como resolver los problemas sea de agua, electricidad u otros y determinar qué alcances debería tener el gobierno para ayudar y/o liberar los estanques existentes.

En las figuras n°5, n°6, n°7 y n°8 y n°9, se brinda un resumen de los datos obtenidos por el INEC, para el año 2019, con respecto a los hacinamientos, servicio sanitario, agua y luz.

Figura 5: Hacinamiento en la vivienda

Costa Rica: Total de viviendas ocupadas y total de ocupantes								
Por hacinamiento ^{1/} en la vivienda								
Según zona y región de planificación								
Julio 2019								
Zona y región de planificación	Hacinamiento por dormitorio				Hacinamiento por aposentos			
	Vivienda hacinada		Vivienda no hacinada		Vivienda hacinada		Vivienda no hacinada	
	Viviendas	Ocupantes	Viviendas	Ocupantes	Viviendas	Ocupantes	Viviendas	Ocupantes
Total	33 201	193 947	1 544 960	4 865 783	16 365	101 967	1 561 796	4 957 763
Zona								
Urbana	22 388	129 370	1 120 378	3 540 804	10 221	64 212	1 132 545	3 605 962
Rural	10 813	64 577	424 582	1 324 979	6 144	37 755	429 251	1 351 801
Región de planificación								
Central	13 221	74 234	959 398	3 060 187	6 063	36 059	966 556	3 098 362
Chorotega	3 570	24 122	114 060	364 540	2 553	18 124	115 077	370 538
Pacífico Central	3 101	16 593	92 817	281 514	1 464	8 155	94 454	289 952
Brunca	2 139	11 522	121 761	356 774	942	5 283	122 958	363 013
Huetar Caribe	5 723	33 636	135 459	421 508	2 267	14 366	138 915	440 778
Huetar Norte	5 447	33 840	121 465	381 260	3 076	19 980	123 836	395 120

Fuente: Fuente: INEC-Costa Rica. Encuesta Nacional de Hogares, 2019.

En la figura n°6, habla del total de viviendas ocupadas y total de ocupantes por tendencia de servicio sanitario.

Figura 6: Por tendencia servicio sanitario

Costa Rica: Total de viviendas ocupadas y total de ocupantes Por tenencia de servicio sanitario Según zona y región de planificación Julio 2019								
Zona y región de planificación	Conectado a tanque séptico ^{1/}		Conectado a alcantarilla o cloaca		Otro ^{2/}		No tiene	
	Viviendas	Ocupantes	Viviendas	Ocupantes	Viviendas	Ocupantes	Viviendas	Ocupantes
Total	1 205 061	3 874 832	352 326	1 109 504	15 458	58 308	5 316	17 086
Zona								
Urbana	802 846	2 591 131	330 629	1 043 878	6 273	24 821	3 018	10 344
Rural	402 215	1 283 701	21 697	65 626	9 185	33 487	2 298	6 742
Región de planificación								
Central	655 370	2 127 960	309 828	976 426	5 196	21 843	2 225	8 192
Chorotega	107 233	355 420	7 881	24 727	2 061	6 966	455	1 549
Pacífico Central	79 562	244 129	13 864	46 235	1 539	5 437	953	2 306
Brunca	115 352	342 989	6 919	19 663	1 407	5 200	222	444
Huetar Caribe	127 798	414 907	9 766	28 388	2 744	8 565	874	3 284
Huetar Norte	119 746	389 427	4 068	14 065	2 511	10 297	587	1 311

Fuente: Fuente: INEC-Costa Rica. Encuesta Nacional de Hogares, 2019.

La figura n°7, habla del total de viviendas ocupadas y total de ocupantes por forma de abastecimiento de agua.

Figura 7: Abastecimiento de agua

Costa Rica: Total de viviendas ocupadas y total de ocupantes Por forma de abastecimiento de agua Según zona y región de planificación Julio 2019						
Zona y región de planificación	Tubería dentro de la vivienda		Tubería fuera de la vivienda ^{1/}		No tiene por tubería	
	Viviendas	Ocupantes	Viviendas	Ocupantes	Viviendas	Ocupantes
Total	1 542 826	4 946 095	28 919	92 253	6 416	21 382
Zona						
Urbana	1 129 083	3 625 579	13 289	43 130	394	1 465
Rural	413 743	1 320 516	15 630	49 123	6 022	19 917
Región de planificación						
Central	960 364	3 097 656	12 126	36 636	129	129
Chorotega	115 320	380 852	2 016	6 536	294	1 274
Pacífico Central	94 482	293 063	1 312	4 672	124	372
Brunca	120 582	358 025	3 178	9 711	140	560
Huetar Caribe	132 322	425 770	6 573	21 210	2 287	8 164
Huetar Norte	119 756	390 729	3 714	13 488	3 442	10 883

Fuente: Fuente: INEC-Costa Rica. Encuesta Nacional de Hogares, 2019.

La figura n°8, habla del total de viviendas ocupadas y el total de ocupantes por proveedor de servicio de agua.

Figura 8: Servicio de agua

Costa Rica: Total de viviendas ocupadas y total de ocupantes Por proveedor de servicio de agua Según zona y región de planificación Julio 2019										
Zona y región de planificación	A y A		Acueducto rural		Acueducto municipal		Empresa o cooperativa		No tiene ^{1/}	
	Viviendas	Ocupantes	Viviendas	Ocupantes	Viviendas	Ocupantes	Viviendas	Ocupantes	Viviendas	Ocupantes
Total	874 430	2 804 898	345 816	1 096 559	234 141	760 700	56 503	175 320	67 271	222 253
Zona										
Urbana	741 160	2 380 310	132 433	422 079	207 191	673 560	52 421	160 918	9 561	33 307
Rural	133 270	424 588	213 383	674 480	26 950	87 140	4 082	14 402	57 710	188 946
Región de planificación										
Central	560 682	1 802 393	140 505	456 063	201 651	655 633	53 021	162 541	16 760	57 791
Chorotega	60 806	211 826	48 551	152 709	2 891	9 592	237	474	5 145	14 061
Pacífico Central	57 448	182 668	20 943	62 808	12 627	38 038	488	2 712	4 412	11 881
Brunca	75 297	220 769	35 890	108 972	286	918	122	488	12 305	37 149
Huetar Caribe	96 321	308 008	24 878	77 516	1 580	5 169	405	523	17 998	63 928
Huetar Norte	23 876	79 234	75 049	238 491	15 106	51 350	2 230	8 582	10 651	37 443

Fuente: Fuente: INEC-Costa Rica. Encuesta Nacional de Hogares, 2019.

La figura n°8, habla del total de viviendas ocupadas y total de ocupantes por proveedor de servicio de electricidad.

Figura 9: Servicio de electricidad

Costa Rica: Total de viviendas ocupadas y total de ocupantes Por proveedor de servicio de electricidad Según zona y región de planificación Julio 2019								
Zona y región de planificación	ICE		CNFL		Otra entidad ¹⁾		No tiene	
	Viviendas	Ocupantes	Viviendas	Ocupantes	Viviendas	Ocupantes	Viviendas	Ocupantes
Total	780 927	2 483 932	451 681	1 439 510	340 622	1 121 800	4 931	14 488
Zona								
Urbana	482 690	1 539 826	439 944	1 404 210	219 138	723 225	994	2 913
Rural	298 237	944 106	11 737	35 300	121 484	398 575	3 937	11 575
Región de planificación								
Central	321 005	1 030 679	450 014	1 434 994	201 080	667 965	520	783
Chorotega	57 906	195 507	113	226	58 567	189 477	1 044	3 452
Pacífico Central	88 843	275 917	348	1 210	6 492	20 612	235	368
Brunca	123 202	366 759	236	586	126	504	336	447
Huetar Caribe	139 900	451 518	138	414	236	590	908	2 622
Huetar Norte	50 071	163 552	832	2 080	74 121	242 652	1 888	6 816

Fuente: Fuente: INEC-Costa Rica. Encuesta Nacional de Hogares, 2019.

Seguidamente, se definirán los conceptos *déficit habitacional real* y también el *déficit habitacional tradicional*, ligados a los estados de las viviendas con hacinamiento, así como a las características de los estados de las propiedades.

17. Déficit Habitacional Real

Grupo Nación (2018), en su edición: *Mitad de casas de Costa Rica requiere mejoras*, señala: “Considera la sumatoria del “déficit cuantitativo” o faltante de hogares más el déficit cualitativo (el estado de las casas)” (párrafo 5).

Figura 10: Viviendas ocupadas y desocupadas por región

Costa Rica: Total de viviendas ocupadas y total de ocupantes								
Por tenencia de la vivienda								
Según zona y región de planificación								
Julio 2019								
Zona y región de planificación	Propia totalmente pagada		Propia pagando a plazos		Alquilada		En precario	
	Viviendas	Ocupantes	Viviendas	Ocupantes	Viviendas	Ocupantes	Viviendas	Ocupantes
Total	954 972	3 014 013	164 799	559 593	294 464	948 770	24 287	96 217
Zona								
Urbana	658 608	2 076 345	136 196	465 539	250 887	801 562	20 083	80 871
Rural	296 364	937 668	28 603	94 054	43 577	147 208	4 204	15 346
Región de planificación								
Central	572 000	1 795 782	122 589	422 568	199 778	653 458	15 883	66 139
Chorotega	81 781	271 399	8 643	29 068	15 581	49 698	1 167	5 476
Pacífico Central	57 311	178 452	7 102	22 451	16 304	52 022	2 802	10 206
Brunca	80 014	242 902	7 734	24 751	17 192	48 326	462	1 271
Huetar Caribe	87 445	278 337	8 507	27 724	24 212	76 544	2 217	6 720
Huetar Norte	76 421	247 141	10 224	33 031	21 397	68 722	1 756	6 405

Fuente: Fuente: INEC-Costa Rica. Encuesta Nacional de Hogares, 2019.

18. Déficit habitacional tradicional

El Financiero (2013), en su edición 09 de octubre del 2013, lo define como: “cantidad de viviendas en estado regular y con hacinamiento” (párrafo 2).

Varios autores, entre ellos, Bouillon, C. (2012), Tornago, M. (2013), lo refieren de forma general como: “No es solo la ausencia o falta de vivienda, sino el conjunto de carencias o precariedad en la vivienda y las condiciones del entorno que determinan las condiciones en que habita la población en un territorio determinado”.

Figura 11: Estado físico de la vivienda

Costa Rica: Total de viviendas ocupadas y total de ocupantes Por estado físico de la vivienda Según zona y región de planificación Julio 2019						
Zona y región de planificación	Bueno		Regular		Malo	
	Viviendas	Ocupantes	Viviendas	Ocupantes	Viviendas	Ocupantes
Total	907 110	2 815 131	529 431	1 767 686	141 620	476 913
Zona						
Urbana	703 955	2 184 826	350 919	1 185 403	87 892	299 945
Rural	203 155	630 305	178 512	582 283	53 728	176 968
Región de planificación						
Central	625 875	1 958 441	284 748	968 713	61 996	207 267
Chorotega	57 835	180 994	50 490	172 519	9 305	35 149
Pacífico Central	46 388	140 711	38 376	122 401	11 154	34 995
Brunca	58 560	171 599	47 612	142 863	17 728	53 834
Huetar Caribe	61 127	185 115	57 100	192 053	22 955	77 976
Huetar Norte	57 325	178 271	51 105	169 137	18 482	67 692

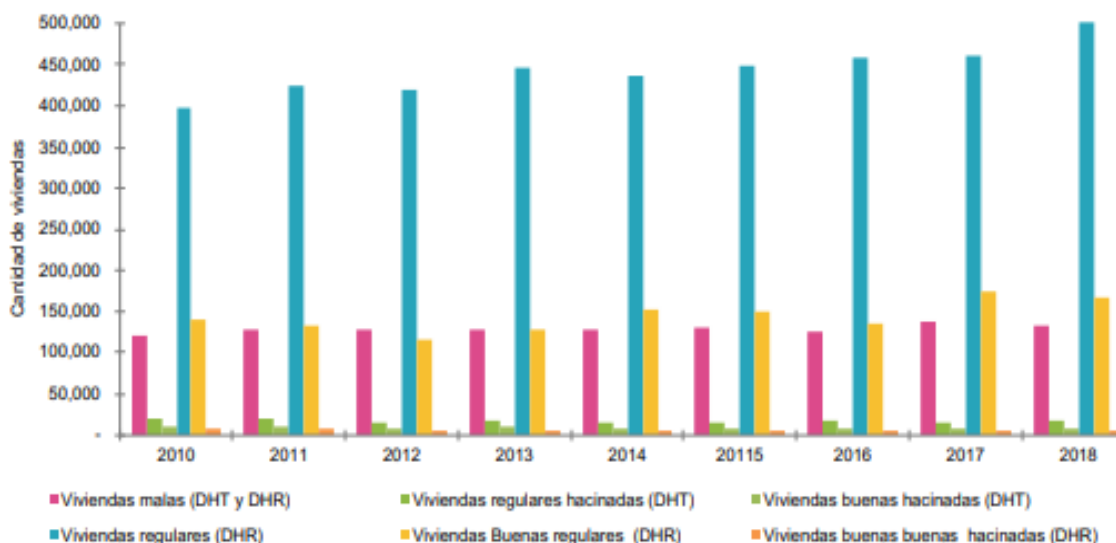
Fuente: Fuente: INEC-Costa Rica. Encuesta Nacional de Hogares, 2019.

En el informe nacional del INEC, en referencia a la Situación de Vivienda y Desarrollo Urbano en Costa Rica, para el período 2014 – 2018, refleja, a través de diversos gráficos, la realidad y necesidad de la vivienda en Costa Rica, donde dejan ver el Déficit Habitacional Tradicional (DHT) y el Déficit Habitacional Real (DHR) en el que Costa Rica está enfrascada.

Solano, F., Aguilar, J. Valverde, J., Cambrero, A., García, S. (2018), de la Fundación Promotora de Vivienda – FUPROVI, en su informe nacional: *Situación de Vivienda y Desarrollo Urbano en Costa Rica*, citan: “El Déficit Habitacional Real de los últimos años muestra una tendencia a mantenerse estable en términos porcentuales en relación con el total de hogares del país: entre un 52% y un 53%. Sin embargo, esta estabilidad en términos porcentuales invisibiliza el comportamiento en términos absolutos, ya que en la práctica éste ha venido creciendo de manera sostenida, por el crecimiento en la cantidad de viviendas regulares” (pág. 27).

Tal como lo muestra la gráfica n°1, se identifica la cantidad de viviendas como las condiciones de ellas durante el período 2010 al 2018.

Gráfico 1 - Componentes del Déficit Habitacional Tradicional y Real, 2010-2018



Fuente: Fundación Promotora de Vivienda (FUPROVI) – 2018

19. Créditos hipotecarios

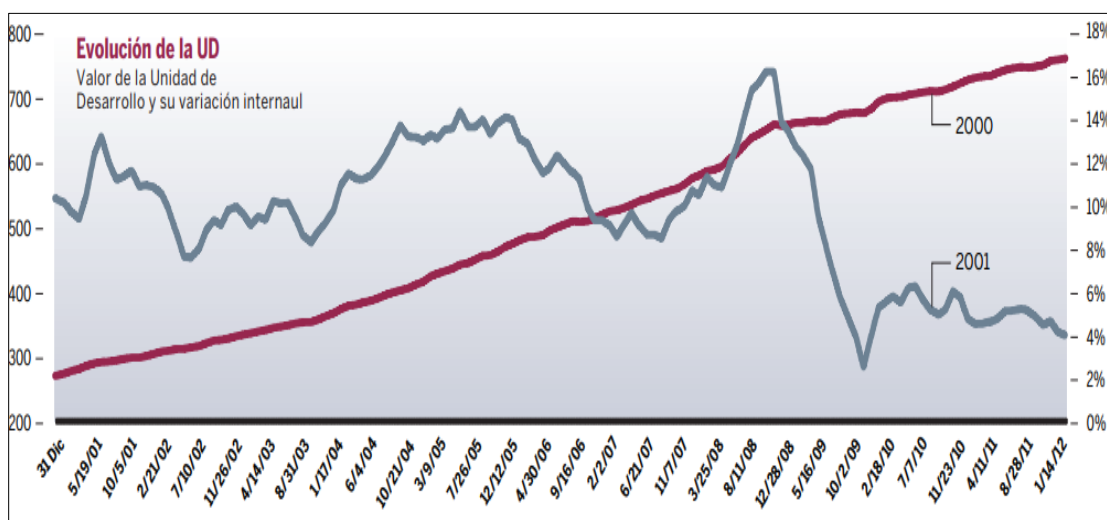
Coopealianza, en su página web *Finanzas* cita: “Mediante la modalidad de préstamo hipotecario, la propiedad es la que facilita al interesado la oportunidad de conseguir el préstamo y la que respalda a la entidad financiera. El crédito hipotecario es un compromiso de mediano o largo plazo, y a su vez, es un medio que ofrece diversos beneficios” (párrafo 2).

Los créditos hipotecarios se pueden gestionar a través de líneas de crédito con financieras públicas o privadas, dejando como respaldo la garantía del bien, y en caso más específicos, a través de un fideicomiso.

En Costa Rica, es normal ver este tipo de créditos hipotecarios en unidades monetarias como los colones, los dólares e incluso en UDES (unidades de desarrollo). Estas se diferencian en:

- **Colones:** Para Global Exchange: “El colón costarricense ha sido la moneda de Costa Rica desde 1896 ya que, previamente, la divisa de cambio en el país fue el peso. Actualmente, existen seis títulos en billetes y siete tipos de monedas distintas en circulación” (párrafo 1)
- **Dólares:** Para Global Exchange, “El dólar es la moneda oficial de los Estados Unidos - lugar en el que se emite- pero también de otros países como Ecuador, El Salvador o Zimbabwe. Además, el dólar estadounidense es la divisa más utilizada por los turistas” (párrafo 1).
- **UDES:** Leitón (2017), en reportaje para Grupo Nación del 16 octubre, lo cita: “La unidad de desarrollo es una unidad de cuenta, creada por decreto ejecutivo publicado en La Gaceta, el 7 de abril de 1993, la cual se actualiza con el índice de precios al consumidor (según la inflación)” (página.1, párrafo 2).

Figura 12. Evolución de la UD al 2012



Fuente: BCCR – El financiero, año 2012

20. IVA en propiedades en Costa Rica

La entrada en vigencia del IVA (Impuesto de Valor Agregado) en Costa Rica, trae muchas dudas sobre los impuestos en propiedades que se alquilan o venden en el país. Para la página, *For Sale by Owner Costa Rica* (2019), se habla sobre las ganancias de capital que empiezan a regir a partir del 1° de julio 2019 en las ventas de bienes inmuebles, en el país; las propiedades que se

vendan pagarán el impuesto de ganancias de capital. Este impuesto equivale al 15% sobre la ganancia (párrafo 1).

La primera vez que se venda la propiedad después del 1 de julio, 2019, podrá escoger si pagar el 2.25% del valor de la propiedad o el 15% sobre la ganancia. Todas las ventas posteriores pagarán el 15% sobre la ganancia.

Seguidamente, *For Sale by Owner Costa Rica* (2019), da una explicación de los impuestos del IVA que afectan más al sector inmobiliario:

Impuestos en alquileres residenciales

En cuanto a alquileres de vivienda, pagarán un 13% IVA, los alquileres que sean por un monto superior a ₡669,000.00 (seiscientos sesenta y nueve mil) colones mensuales aproximadamente (el equivalente a 1.5 salario base). Aplica sobre la totalidad del monto cancelado mensualmente (párrafo 3).

Para los alquileres comerciales

En el caso de alquileres de propiedades comerciales, aplica el 13% IVA a la totalidad del alquiler sin excepciones. Pequeñas y medianas empresas podrán tener un trato diferenciado si están registrados ante el MEIC (párrafo 4).

Impuestos de Traspaso

El impuesto de traspaso seguirá siendo el mismo, 1.5% sobre el valor de la transacción (párrafo 5).

Los honorarios de abogado

Permanecerán iguales, entre 1% - 2% del valor de venta de la propiedad.

Impuestos a comisión de corredor de bienes raíces

El pago de la comisión del corredor de bienes raíces también está sujeta al pago del 13% del IVA sobre la comisión. Por ejemplo, si la comisión es \$1000, entonces sería \$1000+13%IVA para un total de \$1130 (párrafo 6).

21. Avalúo

El ingeniero Anchía, Juan (2020), expresidente del Instituto Costarricense de Valuación (ICOVAL), cita, de esta práctica, en la página web principal de la empresa: “El ejercicio de la valuación, inició en Costa Rica tanto dentro del Sistema Bancario como dentro de Tributación Directa. Si bien no está debidamente documentado cual ha sido la historia de esta profesión en nuestro país Valuadores como Roberto Loría, Oscar Bonilla y Ronny González, han investigado y señalado los hechos más relevantes que han definido y encausado la actividad valuatoria nacional” (párrafo 1).

Para poder adquirir el estatus de asociado en el ICOVAL, deberán cumplir los siguientes requisitos que los avalen:

- Los profesionales pertenezcan a un Colegio Profesional.
- Que al menos hayan participado en un curso de avalúos, seminario, o congreso específico sobre valuación.

Avalúos y Asesoría Inmobiliaria (2020), lo define como: “Un avalúo es la estimación del valor comercial de un inmueble o artículo reflejado en cifras monetarias por medio de un dictamen técnico imparcial, a través de sus características físicas, de uso, de investigación y el análisis de mercado, tomando en cuenta las condiciones físicas y urbanas del inmueble” (párrafo 1).

De igual manera, la página web *Avalúos y Asesoría Inmobiliaria*, cita los beneficios de realizar un avalúo para las propiedades, de la siguiente manera:

- Es una estimación precisa, detallada e informativa del valor de los bienes muebles e inmuebles.
- Es un documento personal y confidencial, por lo tanto, es exclusivo del propietario.
- Es un proceso técnico y práctico para estimar un valor determinado.
- Son realizados por personas profesionales en el ramo.
- Tienen un enfoque uniforme y definido sin barreras.

Bonilla citado por Camacho (2013) en nota periodística para *El Financiero*, sobre la valoración de propiedades que podría contar pronto con reglamentación, cita la opinión del valuador Óscar Bonilla, de la siguiente manera: “En un mercado en constante evolución, es importante contar con las bases de datos de transacciones inmobiliarias reales. Para ello se requiere información fidedigna de bancos privados, públicos, mutuales, valuadores, corredores de bienes raíces, revistas especializadas y avisos clasificados, dijo el experto” (párrafo 3 y 4).

Diferentes autores, citados en la misma nota periodística de Camacho (2013), mencionan sus criterios respecto del tema de la valoración de propiedades:

- Bonilla, directora ejecutiva de la Cámara de Corredores (2013), comentó: “A falta de un marco jurídico que regule la valoración de propiedades, los intermediarios informales – algunos de ellos extranjeros– seguirán inflando precios artificialmente y afectando la salud del mercado (párrafo 7).
- Ramos, viceministro de Ingresos, explicó: “La entidad cuenta con la potestad para la valoración con efectos fiscales y que le permite hacerlo utilizando el método comparativo y fundamentado por zonas homogéneas. La idea ahora con Icoval, es poder desarrollar un procedimiento general de valoración pericial que se pueda usar a nivel privado” (párrafo 13).
- Castro, valuadora, cita con respecto a la misma nota del periódico *El Financiero*: “Ya un grupo de ingenieros y arquitectos que nos hemos dedicado a la valuación, hemos empezado a usar herramientas propias de metodologías y técnicas para determinar ese valor más probable” (párrafo 15).
- Laurent señala: “Es necesario que se entienda que la valoración es una especialidad y, por lo tanto, debería ser ejercida por profesionales preocupados por prepararse académicamente”.

22. Liquidez

La Enciclopedia Jurídica, en su página web (2020), la define como: Evaluación de cantidad de dinero como reserva o disponibilidad. Concepción propia del dinero en tanto y en cuanto reserva de valor.

Hernández, (2020), define la liquidez como “la facilidad con la que un activo puede convertirse en efectivo” (sin página).

Seguidamente, en la figura n°13, se muestra una pirámide de como deberían las personas obtener un control de liquidez personal.

Figura 13. Administración financiera



Fuente: Revista de la Facultad de Ciencias Contables

23. Salario en Costa Rica

El Código de Trabajo, mediante su artículo 162, define el salario como: “la retribución que el patrono debe pagar al trabajador en virtud del contrato de trabajo” (párr. 1).

En resolución DAJ-AE-082-09, el Ministerio de trabajo y Seguridad Social, Área de Asuntos Jurídicos, define el salario como:

“la compensación que recibe el obrero o empleado a cambio de ceder al patrono todos sus derechos sobre el trabajo realizado. Comprende la totalidad de los beneficios que el trabajador obtiene por sus servicios u obras, no sólo la parte que recibe en metálico o especies, como retribución inmediata y directa de su labor; sino también las indemnizaciones por espera, por impedimento o interrupciones del trabajo, cotizaciones del patrono por los seguros y bienestar, beneficios a los herederos y conceptos semejantes” (párrafo 2).

De igual manera, el Art. 177, Código de Trabajo, cita: “Todo trabajador tiene derecho a devengar un salario mínimo que cubra las necesidades normales de su hogar en el orden material, moral y cultural, el cual se fijará periódicamente atendiendo a las modalidades de cada trabajo, a las particulares condiciones de cada región y de cada actividad intelectual, industrial, comercial, ganadera o agrícola” (párrafo 1).

A partir de ahí, existen diferentes tipos de salarios, según sea su naturaleza o su forma de pago. Entre los más utilizados por los patronos, están el salario en efectivo, el salario en especies y el salario por comisiones. De igual manera, el Código de Trabajo faculta a los patronos para usar otros medios de pago, siempre y cuando estén facultados por la ley.

Efectivo

“El salario deberá pagarse en moneda de curso legal siempre que se estipule en dinero. Queda absolutamente prohibido hacerlo en mercaderías, vales, fichas, cupones o cualquier otro signo representativo con que se pretenda sustituir la moneda” (Art. 165, Código de Trabajo).

Salario en Especie

“Por salario en especie se entiende únicamente lo que reciba el trabajador o su familia en alimentos, habitación, vestidos y demás artículos destinados a su consumo personal inmediato” (Art. 166, Código de Trabajo).

Salario por comisión

El salario puede pagarse por unidad de tiempo (mes, quincena, semana, día u hora); por pieza, por tarea o por destajo; en dinero y especie; y por participación en las utilidades, ventas o cobros que haga el patrono" (Art. 164, Código. de Trabajo, párrafo 10).

El Art. 168, del Código de Trabajo en su párrafo 2, menciona: "Si el salario consistiere en participación en las utilidades, ventas o cobros que haga el patrono, se señalará una suma quincenal o mensual que debe recibir el trabajador, la cuál será proporcionada a las necesidades de éste y al monto probable de las ganancias que correspondieren. La liquidación definitiva se hará por lo menos anualmente".

El Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS), Área de Asuntos Jurídicos, en resolución DAJ-AE-082-09, para el pago de los salarios por comisiones, menciona: "En la práctica y con el fin de incentivar la gestión de ventas, al agente se le reconoce un salario, por lo general, superior al mínimo legal conformado por un "salario base" (pág. 3, párrafo 2) y las comisiones, que vienen a ser estipendios porcentuales en relación con las ventas realizadas.

De igual maneral, el MTSS, cita:

"Por ende la forma lógica de pagar las comisiones a los vendedores, es a partir del momento en que se realiza la venta, no obstante desde hace bastante tiempo se ha instaurado la práctica de pagar las comisiones hasta que la venta sea cancelada por el cliente, evitando así el reconocimiento económico de las "ventas caídas", con el correspondiente perjuicio económico para los trabajadores que ya habían hecho su gestión de venta, situación que resulta a todas luces ilegal pues estaría trasladando un riesgo de empresa a sus trabajadores" (pág. 4, párrafo 3).

24. Remuneración

Chiavenato (2011), cita la remuneración de la siguiente manera:

"La remuneración se refiere a la recompensa que recibe el individuo a cambio de realizar las tareas organizacionales. Se trata, básicamente, de una relación de intercambio entre las

personas y la organización. Cada empleado negocia su trabajo para obtener un pago económico y extraeconómico. La remuneración económica puede ser directa o indirecta” (pág. 252).

La tabla 1, señala aquello que contribuye como materias primas, capital, conocimiento, bienes y servicios y lo que esperan a cambio los proveedores, inversionistas, empleados y clientes, que son utilidades, salarios, satisfacción de la mercadería, entre otros.

Tabla 1 Los asociados de la organización

Asociados de la organización			
Contribuyen con:			Esperan a cambio:
Materias primas, servicios, tecnologías	● —	Proveedores	— ● Utilidades y nuevos negocios
Capital y créditos	● —	Inversionistas y accionistas	— ● Utilidades y dividendos
Conocimientos, esfuerzos y habilidades	● —	Empleados	— ● Salarios, prestaciones y remuneraciones
Adquisición de los bienes o servicios	● —	Clientes	— ● Calidad, precio y satisfacción

Fuente: Chiavenato, I. (2011, pág. 234)

Existen dos tipos de remuneraciones económicas para los empleados de una empresa, los cuales cita Chiavenato:

Remuneración económica directa

Chiavenato (2011), cita: “Es la paga que cada empleado recibe en forma de salarios, bonos, premios y comisiones. El salario representa el elemento más importante. El termino salario se

entiende como la remuneración monetaria o la paga que el empleador entrega al empleado en función del puesto que ocupa y de los servicios que presta durante determinado tiempo” (pág. 234).

De igual manera, Chiavenato, et al. (2011), mencionan: “Salario directo es el dinero que se percibe como contraprestación por el servicio brindado en el puesto ocupado. En el caso de los empleados por horas, el salario equivale al número real de horas que hayan laborado durante el mes (con la exclusión del descanso semanal remunerado); en el caso de los empleados por mes, corresponde al salario mensual que perciben” (pág. 235).

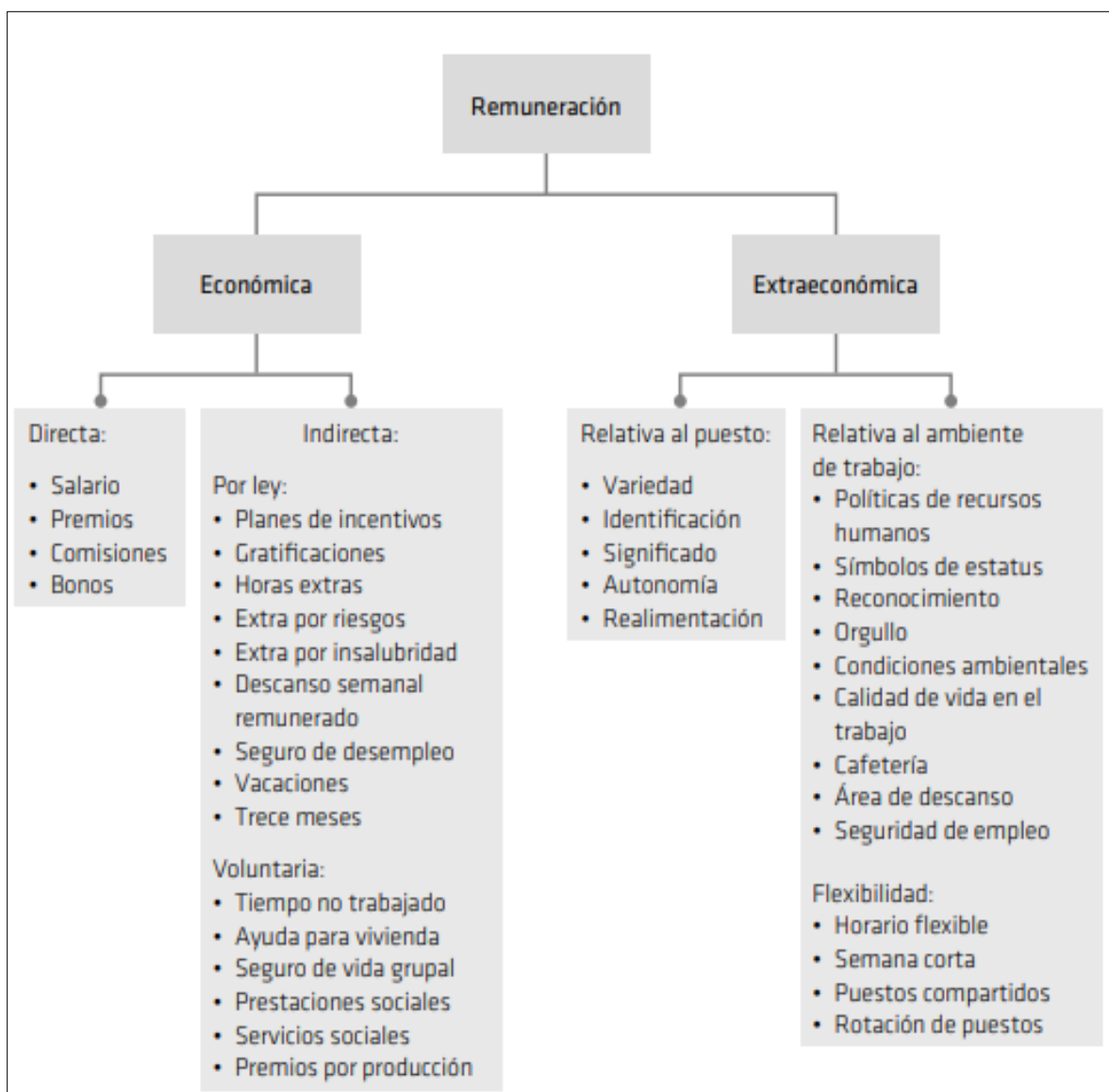
Remuneración económica indirecta:

Chiavenato, et al. (2011), describe:

“Es el salario indirecto que se desprende de las cláusulas del contrato colectivo de trabajo y del plan de prestaciones y servicios sociales que ofrece la organización. El salario indirecto incluye vacaciones, gratificaciones, bonos, extras (riesgos, insalubridad, turno nocturno, años de servicio, etc.), participación de utilidades, horas extras, así como el dinero correspondiente a los servicios y prestaciones sociales que ofrece la organización (como subsidios para alimentación y transporte, seguro de vida grupal, etcétera) (pág. 235).

Para la tabla n°2, se muestra un organigrama que representa los tipos de remuneración, los cuales se brindan en el libro Administración de Recursos Humano, por I. Chiavenato.

Tabla 2: Organigrama remuneración



Fuente: Chiavenato, I. (2011, pág. 236)

A continuación, se explicará en detalle qué son y para qué sirven los modelos de negocios, aplicados por muchas empresas a nivel local e internacional, con el objetivo de buscar, a través de ellos, la reactivación económica, la sostenibilidad en el mercado, la lucha por mantener la competencia entre los oferentes, estudios estadígrafos, el análisis de datos, entre otros.

25. Modelos de negocio digitales

García, P. (2020), en su blog digital llamado: *Nuevos modelos de negocio inmobiliario*, habla de cómo utilizar la tecnología para aumentar la rentabilidad en los espacios físicos.

En los últimos años, los negocios digitales han ido perfeccionando la manera en que el tiempo que pasan las personas en sus sitios o aplicaciones es monetizado; sus modelos de negocio son lo suficientemente eficientes para permitirse proveer una variedad de servicios de manera gratuita (párrafo 7).

Algunos de los modelos de negocio digitales más comunes son:

Publicidad

Lo que permite a los usuarios pasar el mayor tiempo posible en las páginas o aplicaciones, sin ningún costo a cambio de estar expuestos a publicidad.

Freemium:

Este es un modelo compuesto de las palabras Premium y Free (gratis), lo cual quiere decir que proveen el acceso limitado a ciertas funciones del producto sin ningún costo, pero para utilizar más o todas las funciones, se debe realizar un pago.

Afiliados (Referidos)

En este modelo se proporciona contenido o herramientas que facilitan la venta de productos o servicios de un tercero, que, a cambio, paga una comisión por cada referido que recibe.

Venta de add-ons

El modelo se basa en ofrecer un producto principal de manera gratuita que incentiva a los usuarios a pagar por diversos componentes adicionales, como activos virtuales, créditos o capacidades/herramientas especiales.

Precio asimétrico

Con este modelo se cobra únicamente a algunos usuarios para tenerlos como anzuelo para atraer a otros clientes que paguen. Este modelo es común en algunas aplicaciones de citas, o incluso en el mundo físico, en lugares como bares/discotecas, en donde las mujeres entran gratis y los hombres generalmente deben pagar un cover de acceso y gastarán más en bebidas.

26. Modelos de negocio inmobiliarios

Gómez, (2019), vicepresidente inmobiliario y constructor del Grupo Bancolombia, cita: “El mercado inmobiliario es el negocio más humano que hay porque se ajusta a la forma en que la gente quiere vivir y trabajar” (sin página).

En su página web, Gómez, J (2019), cita: “El sector inmobiliario y la construcción se están reinventando y esto cambia la forma en la que se hacen los negocios. Hoy va en aumento el coworking, el cohousing y los student housing” (sin página).

Coworking

El coworking es un espacio compartido para trabajar y formar relaciones empresariales. Tanto las oficinas como los equipos son usados por los diferentes emprendedores o profesionales que estén ocupando el lugar. Una de sus diferencias con otro tipo de espacios para emprendedores es que el coworking fomenta el trabajo en red entre los profesionales, para la creación y ejecución de proyectos o negocios, más conocido como el networking (párrafo 1).

Cohousing

Gómez, (2019), del Grupo Bancolombia, lo cita: “La covivienda o cohousing es un espacio en el que varias familias unipersonales comparten una vivienda, bien sea un apartamento o una casa. Incluso han empezado a darse tendencias en donde se compran terrenos campestres para construir pequeñas unidades de espacios privados y disfrutar de zonas compartidas más espaciales como la cocina, la sala de estar, el comedor y el salón de lectura” (párrafo 7).

Student housing

Gómez, (2019), de Grupo Bancolombia, lo cita: “Los student housing son edificios de conocimiento en donde los estudiantes encuentran todo lo que necesitan para resolver sus necesidades académicas y personales. Entre las facilidades que ofrece un edificio de conocimiento están el servicio de aseo, salas de estudio, conectividad a internet, salón de juegos, gimnasio, restaurantes y otro tipo de ventajas que hacen más amable la vida de los universitarios, permitiéndoles compartir con sus pares en espacios seguros” (párrafo 13).

La figura 14, representa los tres tipos de modelos de negocios inmobiliarios que actualmente se utilizan en el mercado como fuente de negocio

Figura 14: Modelos de negocios inmobiliarios



Fuente: Grupo Bancolombia, (2019)

Seguidamente, se hablará del modelo de negocio Canvas, el cual es una herramienta para analizar de forma más simplificada pero global, otro tipo de modelos a través de la propuesta de valor que se ofrece.

27. Modelo de Negocio Canvas

Osterwalder, A., Pigneur, Y., (2010), en *Generación de modelos de negocio*, cita: “Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor” (pág. 14).

Además, Osterwalder et al. (2010) mencionan: “Este concepto podría convertirse en un lenguaje compartido que permita fácilmente describir y gestionar modelos de negocio con el fin de desarrollar nuevas alternativas estratégicas” (pág. 15, párrafo: 3).

El modelo de negocios propuesto por Osterwalder et al., también conocido como modelo Canvas, se subdivide en una serie de segmentos que al unirlos bajo un mismo canal, permitirían establecer la guía del modelo de negocio para la empresa.

A continuación, por medio del libro, *Generación de modelos de negocio*, se citarán los componentes que ayudarán a explicar en qué consiste dicho modelo para la empresa y la importancia de cada uno de ellos:

Segmentos de mercado

En este módulo se definen los diferentes grupos de personas o entidades a los cuales se dirige una empresa. Los clientes son el centro de cualquier modelo de negocio, pues ninguna empresa puede sobrevivir durante mucho tiempo si no tiene clientes (rentables); es posible aumentar la satisfacción de estos agrupándolos en varios segmentos con necesidades, comportamientos y atributos comunes (Osterwalder, 2010, pág. 20).

Propuestas de valor

En este módulo se describe el conjunto de productos y servicios que crean valor para un segmento de mercado específico. La propuesta de valor es el factor por el cual un cliente se decanta por una u otra empresa; su finalidad es solucionar un problema o satisfacer una necesidad del cliente. En este sentido, la propuesta de valor constituye una serie de ventajas que una empresa ofrece a los clientes (Osterwalder, 2010, pág. 22).

Canales

Los canales de comunicación, distribución y venta establecen el contacto entre la empresa y los clientes. Son puntos de contacto con el cliente que desempeñan un papel primordial en su experiencia y relaciones con clientes. (Osterwalder, 2010, pág. 26).

Relación con clientes

Las empresas deben definir el tipo de relación que desean establecer con cada segmento de mercado. La relación puede ser personal o automatizada. Las relaciones con los clientes pueden estar basadas en los fundamentos siguientes: captación de clientes, fidelización de clientes, estimulación de las ventas (Osterwalder, 2010, pág. 28).

Fuentes de ingreso

El presente módulo se refiere al flujo de caja que genera una empresa en los diferentes segmentos de mercado. Para calcular los beneficios, es necesario restar los gastos a los ingresos. (Osterwalder, 2010, pág. 30).

Un modelo de negocio puede implicar dos tipos diferentes de fuentes de ingresos:

- Ingresos por transacciones derivados de pagos puntuales de clientes.

- Ingresos recurrentes derivados de pagos periódicos realizados a cambio del suministro de una propuesta de valor o del servicio posventa de atención al cliente.

Adicional, Osterwalder, et al. (2010), citan varias formas de generar fuentes de ingresos (pág. 30). Entre ellas:

- Venta de activos
- Cuota por uso
- Cuota de suscripción
- Préstamo/alquiler/leasing
- Concesión de licencias
- Gastos de corretaje
- Publicidad

Recursos clave

Todos los modelos de negocio requieren recursos clave que permiten a las empresas crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados, establecer relaciones con segmentos de mercado y percibir ingresos.

Los recursos clave pueden ser físicos, económicos, intelectuales o humanos. Además, la empresa puede tenerlos en propiedad, alquilarlos u obtenerlos de sus socios clave (Osterwalder, 2010, pág. 34).

Osterwalder, et al. (2010), señalan que “los recursos claves se pueden dividir en las siguientes categorías:

- Físicos
- Intelectuales
- Humanos
- Económicos” (pág. 35).

Actividades clave

En el presente módulo se describen las acciones más importantes que debe emprender una empresa para el funcionamiento de su modelo de negocio. Todos los modelos de negocio requieren una serie de actividades clave. Estas actividades son las acciones más importantes por emprender una empresa para tener éxito y al igual que los recursos clave, son necesarias para crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados, establecer relaciones con clientes y percibir ingresos (Osterwalder, 2010, pág. 36).

Asociaciones clave

En este módulo se describe la red de proveedores y socios que contribuyen al funcionamiento de un modelo de negocio. Las empresas se asocian por múltiples motivos y estas asociaciones son cada vez más importantes para muchos modelos de negocio. Las empresas crean alianzas para optimizar sus modelos de negocio, reducir riesgos o adquirir recursos (Osterwalder, 2010, pág.38).

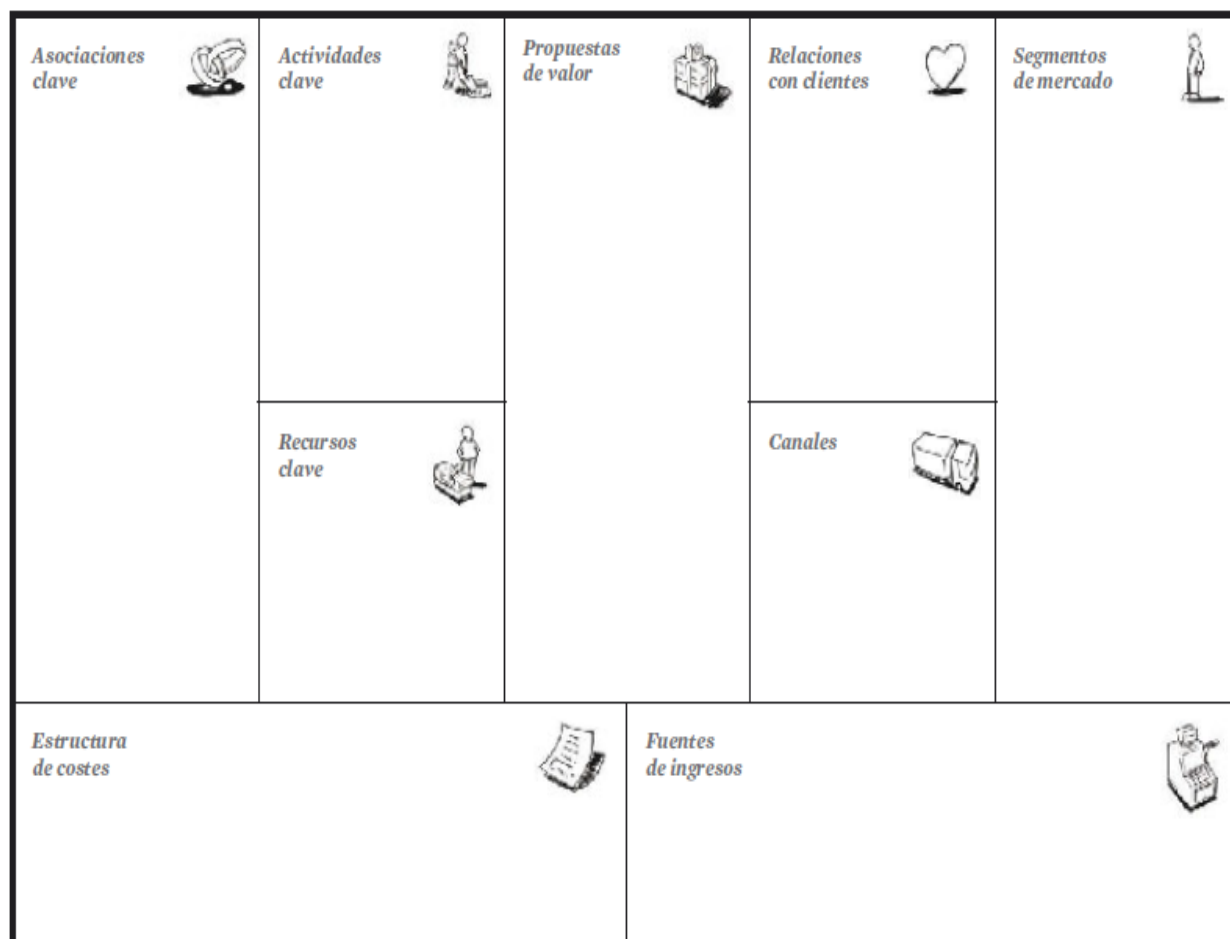
Estructura de Costes

En este último módulo, Osterwalder, et al. (2010), describen todos los costes que implica la puesta en marcha de un modelo de negocio. Se describen los principales costes en los que incurre el trabajar con un modelo de negocio determinado.

Tanto la creación y la entrega de valor como el mantenimiento de las relaciones con los clientes o la generación de ingresos, tienen un coste. Estos costes son relativamente fáciles de calcular una vez que se han definido los recursos clave, las actividades clave y las asociaciones clave (pág. 40).

En la figura nº15, se muestra cómo se deben colocar las diferentes estructuras que componen el modelo Canvas:

Figura 15: Plantilla para el lienzo del modelo de negocio



Fuente: Generación de modelos de negocio, Osterwalder (2010)

A todo bien y servicio ofrecido en el mercado, también se le debe clasificar en un cuadrante en el ciclo de vida del producto. Dependiendo en la etapa que este se encuentre, es necesario que las proyecciones o estrategias deban ser ajustadas para lograr una reactivación o bien, darle de baja y no asumir más costos indirectos en su colocación.

Por ello, seguidamente, se hablará del ciclo de vida de un producto en el mercado desde su introducción hasta su declinación.

28. Ciclo de vida de un producto en el Mercado

Quiñones, (2012) indica: “Entenderemos por ciclo de vida del producto a la evolución que tienen las ventas del mismo a lo largo de su permanencia en el mercado. Este ciclo presenta cuatro etapas que son: Introducción, Crecimiento, Madurez, Declinación” (pág.91).

Introducción

Quiñones et al. (2012) se refieren a la introducción: “Esta inicia desde que el producto aparece por primera vez en el mercado y sus características son: Costos altos, Nivel de ventas bajo, Pérdidas netas (pág. 91).

Crecimiento

Para Quiñones et al. (2012):

“En esta etapa, como su nombre lo indica, las ventas toman un nivel de crecimiento que hacen que los costos en materia de promoción y publicidad disminuyan hasta que el surgimiento de las actividades de la competencia nos obligue a retomar algunas de las actividades de promocionales para fortalecer la permanencia de esta etapa del ciclo, ya que es la más rentable. Se vislumbra en la búsqueda de lugares, propiedades, terrenos, para la venta o segregación” (pág. 92).

Madurez

En referencia al proceso de madurez, Quiñones et al. (2012), indican: “Esta etapa incluye tres fases: una inicial, donde las ventas siguen en incremento un poco más lento, la fase intermedia donde las ventas alcanzan un nivel estable y la fase final, donde las ventas inician su decadencia y las ventas decrecen” (pág. 92).

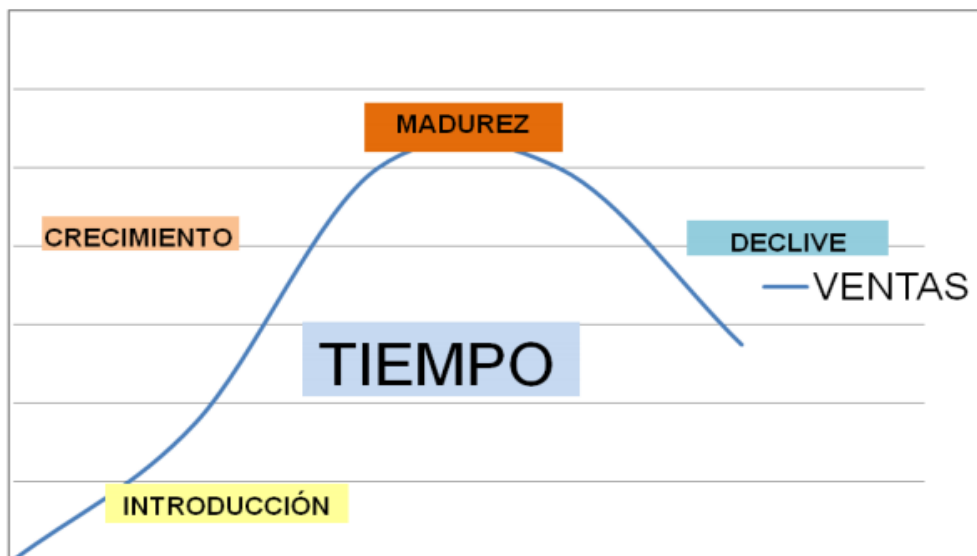
Declinación

Quiñones et al. (2012), indican: “El principal indicador de que un producto ha llegado a esta etapa es la caída permanente de las ventas. Ante esta situación hay tres posibilidades para el

producto: eliminar el producto, Descontinuar de manera gradual su producción o revitalizarlo mediante alguna modificación o readecuación del mismo” (pág. 93).

En la figura 16, se muestra el ciclo de vida del producto en todo su proceso: la introducción, crecimiento, madurez y declive.

Figura 16: Ciclo de vida de un producto



Fuente: Quiñones et al. (2012)

Los conceptos brindados en este capítulo, le dieron un preámbulo al lector de los aspectos fundamentales en bienes inmuebles, así como lo que representan y los alcances en el mercado.

Dentro de los alcances se pueden determinar:

- Conocimiento del mercado inmobiliario
- Modelos de negocio a implementar en el proyecto
- Tipos de financiamientos activos en el mercado financiero

Las limitaciones a las que se pueden enfrentar la asociación son:

- Gastos administrativos
- Costo financiero
- Liquidez de los asociados.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Tradicionalmente, existen dos enfoques de investigación: el cualitativo y el cuantitativo, cada uno basado en sus propios paradigmas en relación con la realidad y el conocimiento.

Hernández et al. (2014, pág. 4), indican: “La investigación cuantitativa considera que el conocimiento debe ser objetivo, y que este se genera a partir de un proceso deductivo en el que, a través de la medición numérica y el análisis estadístico inferencial, se prueban hipótesis previamente formuladas. Este enfoque comúnmente se asocia con prácticas y normas de las ciencias naturales y del positivismo”.

Además, Hernández, et al., (2014), mencionan: “El análisis cualitativo, es inductivo, lo que implica que utiliza la recolección de datos para finar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación” (pág. 7). A diferencia de la investigación cuantitativa, que se basa en una hipótesis, la cualitativa suele partir de una pregunta de investigación, que deberá formularse en concordancia con la metodología que se pretende utilizar.

Basado en lo anterior, el trabajo por desarrollar sobre la investigación inmobiliaria en Costa Rica, especialmente para la Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro, sector la Uruca, será con un enfoque cuantitativo, con el fin de realizar una recopilación de datos referentes al ámbito de bienes raíces. A su vez, este trabajo incluye una serie de conceptos, tipos de negociación, requisitos, tramitología legal, toma de la muestra, entrevistas, entre otras características, que permitirán durante el proceso, obtener los resultados correspondientes acorde con la realidad de la empresa y su público meta esperado.

Seguidamente, se brindará una explicación de los principales enfoques con los que se pueden desarrollar investigaciones, el cualitativo, el cuantitativo y el enfoque mixto.

Yanes, D. (2013), en su artículo: *Enfoque de la investigación: tipos y características*, en su página web Lifer.com, cita los enfoques de la siguiente manera:

Enfoque cualitativo

“El enfoque cualitativo, permite alcanzar un análisis sistemático de información más subjetiva. A diferencia de lo cuantitativo, en este caso el conocimiento que se produce es más generalizado y se orienta de lo particular a lo general” (párrafo 5).

“La forma de recolección e interpretación de los datos suele ser más dinámica, puesto que no obedece a un estándar en esos procesos. Este enfoque favorece la comparación de resultados y la interpretación” (párrafo 8).

Las principales características que lo describen son:

- Sus planteamientos son más generales.
- Las preguntas de investigación se descubren y se refinan en el transcurso de estudio.
- El objetivo no suele ser probar una hipótesis.
- La recolección de datos no sigue procedimientos estandarizados y su análisis no es estadístico.
- Emociones, sensaciones, anécdotas y vivencias están en el foco del investigador.
- Las vías para recolectar datos suelen ser observación, entrevistas, discusiones grupales e investigación documental.
- Sus resultados pueden ser discutidos en las comunidades científicas por el componente subjetivo que implica y no suelen ser replicables ni comparables.

Enfoque cuantitativo

En el enfoque cuantitativo el análisis de la información se basa en cantidades y/o dimensiones (numérico).

Yanes, D (2013), cita: “Cuando en una investigación se usa un enfoque cuantitativo, las hipótesis del investigador se someten a mediciones numéricas y sus resultados se analizan de forma estadística. La comprobación de las hipótesis suele ser más rápida” (párrafo 17).

Las principales características que lo describen son:

- Se ocupa de un problema concreto, delimitado y específico.
- Las hipótesis surgen antes de la recolección y el análisis de los datos.

- La medición de cantidades y/o dimensiones rige el proceso de recolección de datos.
- Usa procedimientos estandarizados y validados por investigaciones previas o por otros investigadores.
- Los resultados se interpretan a la luz de las hipótesis iniciales y se fragmentan para facilitar su interpretación.
- La incertidumbre y el error deben ser mínimos.

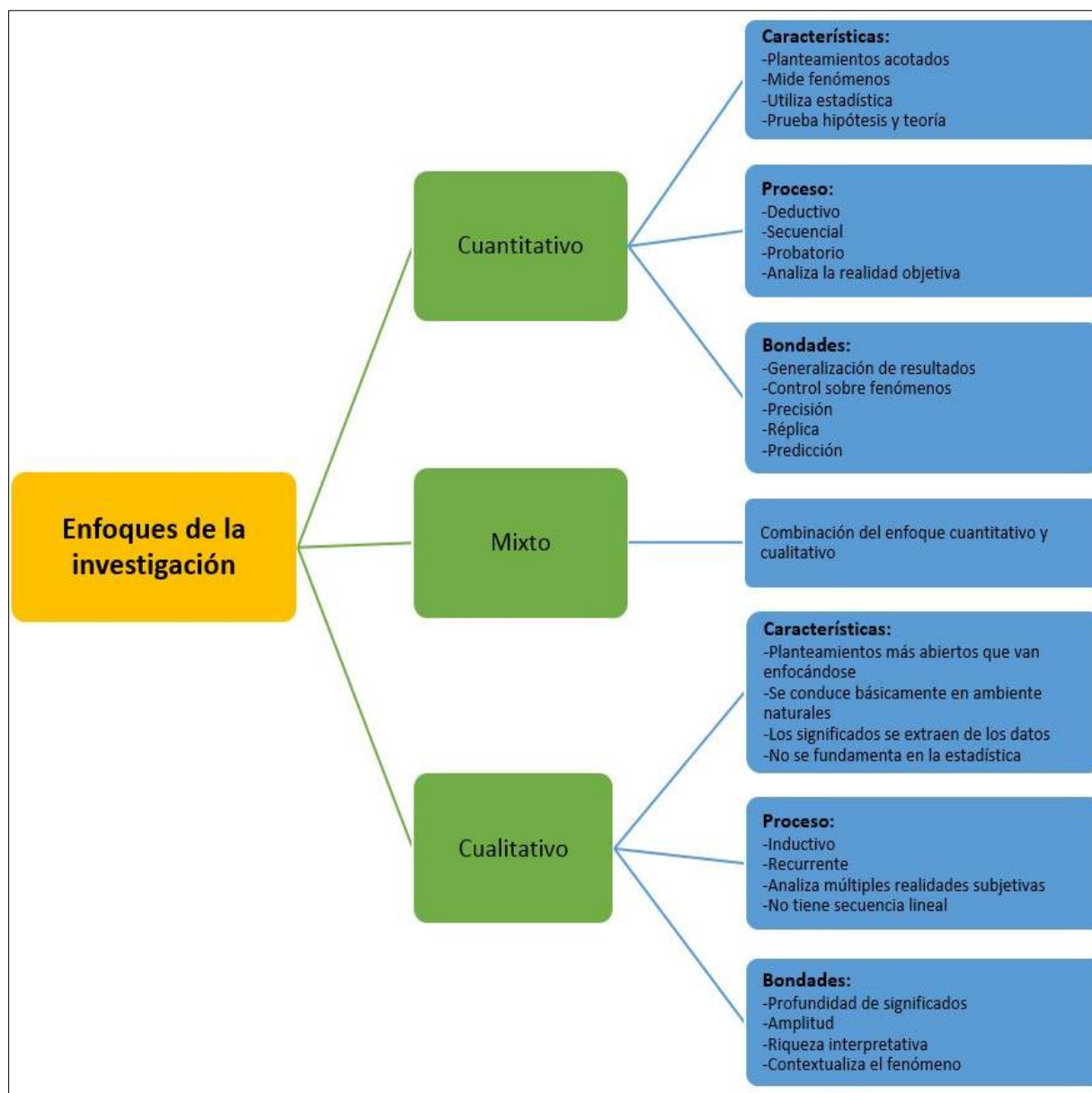
Enfoque mixto

Por último, Yanes, D. (2013) se refiere al enfoque mixto: “Se trata de un paradigma relativamente reciente que combina los enfoques cuantitativo y cualitativo en un mismo estudio. Aunque no es muy popular entre los científicos, ha encontrado acogida en algunos estudios relacionados con las ciencias sociales” (párrafo 28).

“La recolección y el análisis de los datos combinan los métodos estandarizados e interpretativos. Se cruzan resultados de uno u otro enfoque” (párrafo 29).

Como muestra la figura 17, se brinda un resumen de las principales características de los diferentes enfoques de la investigación, cuantitativos, mixtos y cualitativos.

Figura 17: Definición de enfoques de investigación



Fuente: Hernández, Fernández y Baptista, 2014. Pág. 3.

La investigación es clasificada dependiendo del objetivo en estudio, pues busca un avance científico para comprobar o descartar las diferentes hipótesis presentes.

Para este proyecto, el tipo clasificado de investigación se explicará, según diferentes autores, de la siguiente manera:

Investigación aplicada

El objetivo es encontrar estrategias que puedan ser empleadas en el abordaje de un problema específico. La investigación aplicada se nutre de la teoría para generar conocimiento práctico. Este tipo de investigación se subdivide en dos tipos:

Investigación aplicada tecnológica

“Sirve para generar conocimientos que se puedan poner en práctica en el sector productivo, con el fin de impulsar un impacto positivo en la vida cotidiana” (sin página).

Investigación aplicada científica

“Tiene fines predictivos. A través de este tipo de investigación se pueden medir ciertas variables para pronosticar comportamientos que son útiles al sector de bienes y servicios, como patrones de consumo, viabilidad de proyectos comerciales, etc.” (sin página).

SUJETOS Y FUENTES DE INVESTIGACIÓN

Fuentes de Información

Maranto, González, (2015), en su bloc virtual: *Fuentes de Información*, cita: “Una fuente de información es todo aquello que nos proporciona datos para reconstruir hechos y las bases del conocimiento. Las fuentes de información son un instrumento para el conocimiento, la búsqueda y el acceso de a la información. Las fuentes de información son un instrumento para el conocimiento, la búsqueda y el acceso de a la información” (pág. 1).

Toda investigación se compone de diferentes públicos, de los cuales un segmento va a ser objeto del presente trabajo, con el fin de determinar los posibles escenarios durante el avance del proyecto. Las fuentes de información permitirán a la asociación, previamente, analizar las tomas de decisiones, principalmente en el ámbito de las inversiones.

Las principales fuentes de información por consultar son:

Fuentes de Información Primarias

Maranto ed. al (2015), cita:

“Este tipo de fuentes contienen información original, son de primera mano, son el resultado de ideas, conceptos, teorías y resultados de investigaciones. Contienen información directa antes de ser interpretada, o evaluado por otra persona. Las principales fuentes de información primaria son los libros, monografías, publicaciones periódicas, documentos oficiales o informe técnicos de instituciones públicas o privadas, tesis, trabajos presentados en conferencias o seminarios, testimonios de expertos, artículos periodísticos, videos documentales, foros” (pág. 2).

Fuentes Secundarias

De igual manera, Maranto et al. (2015), en su aporte a las fuentes de información secundarias, indica: “Este tipo de fuentes son las que ya han procesado información de una fuente primaria. El proceso de esta información se pudo dar por una interpretación, un análisis, así como la extracción y reorganización de la información de la fuente primaria” (pág. 2).

Adicionalmente, Maranto, et al. (2015), citan los procedimientos para elegir fuentes de información adecuadas para llevar a cabo una investigación:

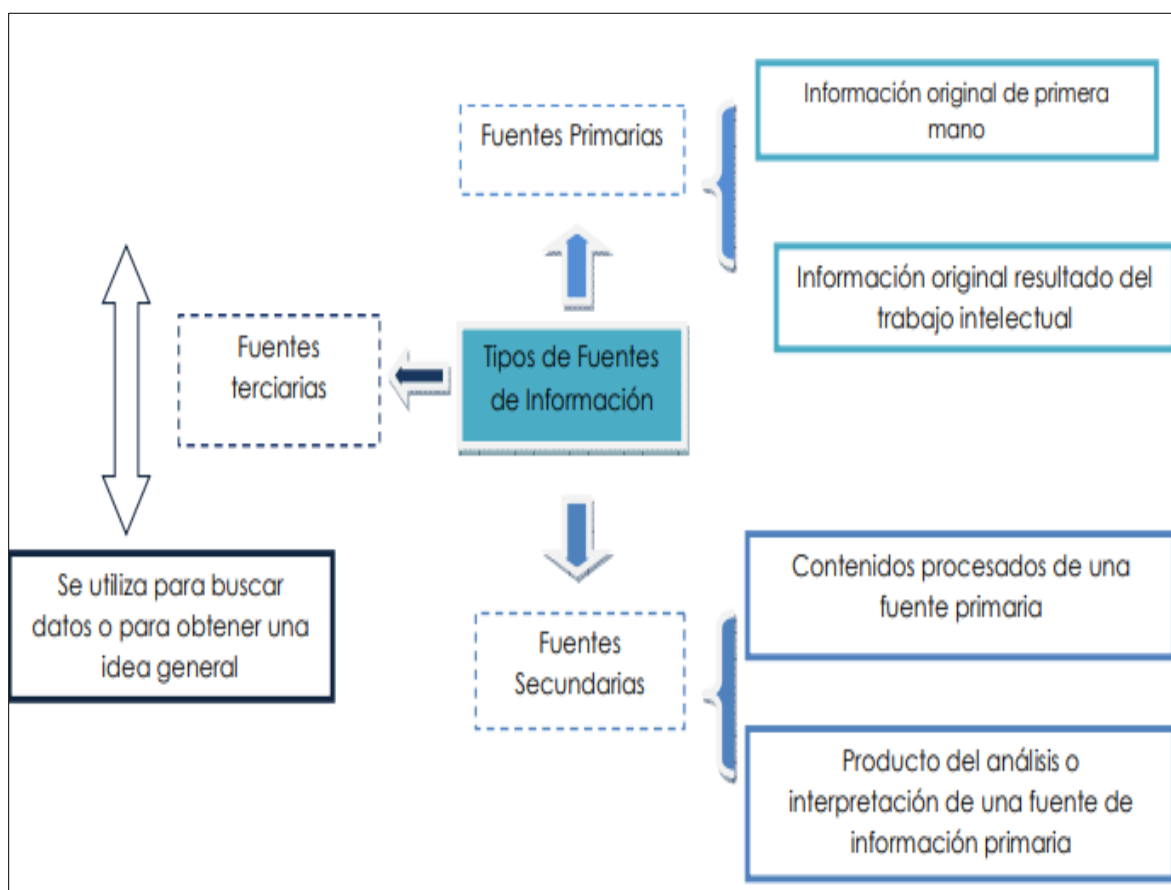
- Leer, entender, comparar y evaluar la información seleccionada para verificar si es coherente, pertinente, suficiente e imparcial; si existen sobre ella planteamientos o puntos de vista contrarios entre uno o más autores.
- Expresar conclusiones o respuestas a la necesidad de información que se pretendía resolver.
- Quienes elaboran fuentes secundarias o terciarias son especialistas en las áreas o que estas corresponden, por ende, se debe aprovechar al máximo el esfuerzo. Elegir fuentes de información requiere apertura, observación, y análisis.

Por lo anterior, el presente trabajo tendrá como principales fuentes de información las adjuntas:

- Entrevistas
- Encuesta
- Páginas webs de empresas inmobiliarias
- Periódicos de circulación nacional

Entre las fuentes más destacadas que se usan en un trabajo de investigación, están las fuentes primarias y las secundarias, las cuales se detallarán tanto en la figura n°18 como en el avance de la investigación.

Figura 18. Tipos de fuentes de información



Fuente: MCE. Maranto, González (2015)

Procesos para la recolección y Análisis de Datos

Hernández, et al. (2014, pág.196), citan:

“Recolectar los datos implica elaborar un plan detallado de procedimientos que nos conduzcan a reunir datos con un propósito específico. Una vez que seleccionamos el diseño de investigación apropiado y la muestra adecuada de acuerdo con nuestro problema de estudio e hipótesis (si es que se establecieron), la siguiente etapa consiste en recolectar los datos pertinentes sobre los atributos, conceptos o variables de las unidades de muestreo/ análisis o casos (participantes, grupos, fenómenos, procesos, organizaciones, etcétera)”.

Arias, (2012), en su libro: *El Proyecto de la Investigación, introducción a la metodología científica*, menciona: “una técnica de investigación es el procedimiento o forma particular de obtener datos o información” (pág. 67).

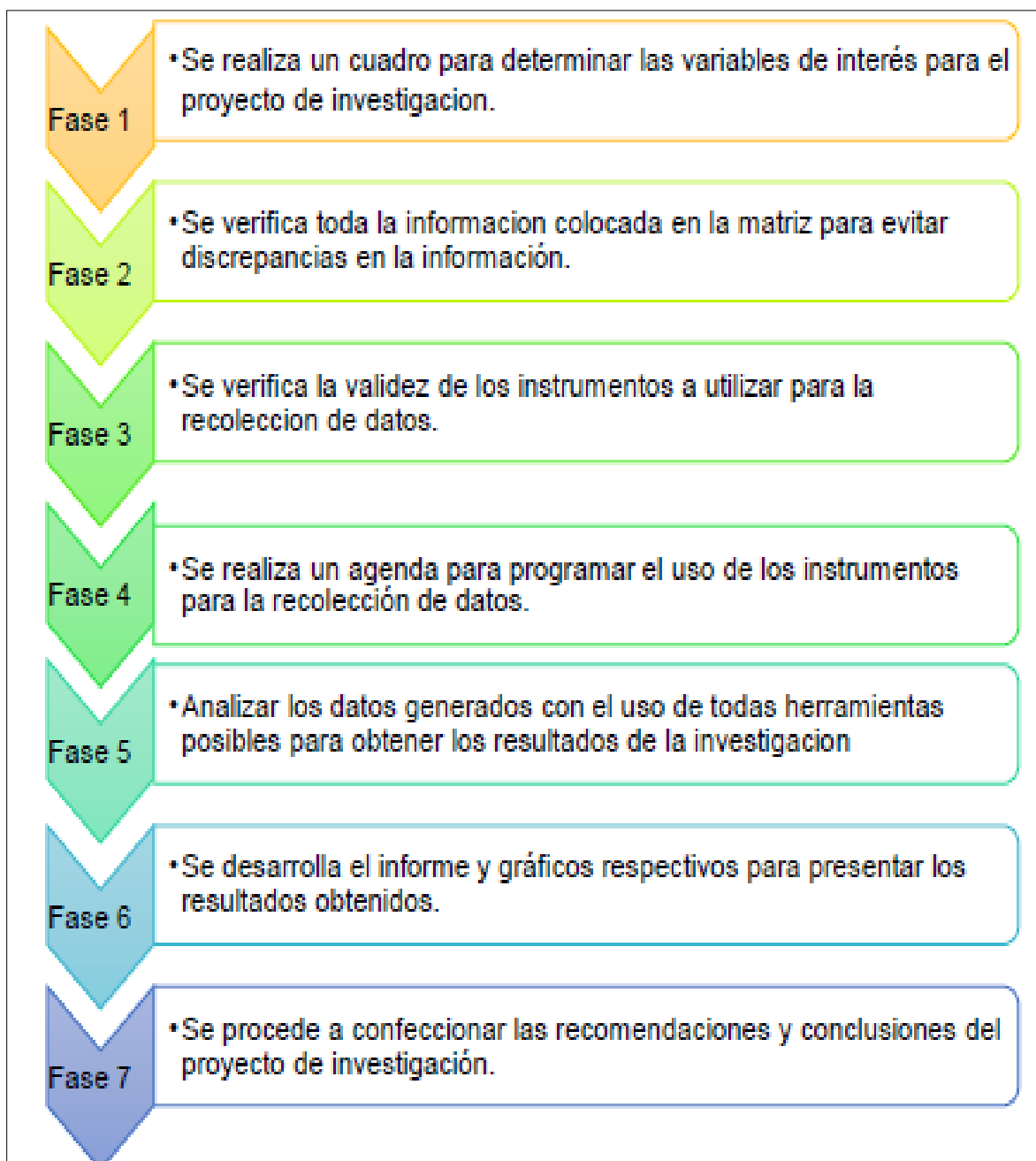
Adicional, Arias et al. (2012) cita: “Un instrumento de recolección de datos es cualquier recurso, dispositivo o formato (en papel o digital), que se utiliza para obtener, registrar o almacenar información” (pág.68).

Estos instrumentos deben tener tres características importantes:

- Confiabilidad
- Validez
- Objetividad

Como se muestra en la figura n°19, se establece un resumen general del proceso de recolección de datos y análisis en un proyecto de investigación.

Figura 19: Proceso de recolección de datos y análisis



Fuente: Alpizar (2019), citando a Hernández, ed. (2014, pág.210)

Instrumentos

Para la presente investigación, se utilizará, como instrumento para la recolección y análisis de datos, la entrevista a expertos en el negocio de los bienes raíces, con el fin de conocer el manejo, y negocio del sector inmobiliario en Costa Rica, y para determinar el mejor camino competitivo, rentable y atractivo para la asociación solidaria.

De igual manera, se realizará un procedimiento de encuesta a una muestra no menor del 50% del total de asociados de la Asociación Solidaria de Empleados de Aceros Abonos Agro, Uruca, con el propósito de determinar las necesidades, alcances, interés y demás, que se pueden obtener a través de esta, para brindar un mejor servicio en la unidad inmobiliaria que se desea implementar.

Por último, se tomará como referencia para la recolección y análisis de datos, todo lo que abarque estadísticas de empresas dedicadas a los bienes raíces, eso ayudará a conocer más las ventajas y desventajas que puede la asociación obtener en el momento de crear la unidad de inversión.

En la tabla n°3 se muestran los profesionales y expertos en el campo inmobiliario, a quienes se les aplicará una entrevista vía virtual, para conocer sus alcances, conocimiento y lo esperado para el sector en el primer semestre de 2021.

Tabla 3. Cuadro de expertos

Nombre	Profesión	Objetivo de la validación	Preguntas y alcance
Sra. Mariela Araya Venegas	Arquitecta	Realidad del mercado inmobiliario en Costa Rica para el 1er semestre 2021	¿Cómo se proyectan los bienes raíces en CR? ¿Afectaciones del sector inmobiliario por Covid-19? Proyecciones para el primer semestre 2021 Proyectos actuales y nuevos para la zona del GAM Conclusiones y Recomendacione
Sr. Marco Piedra Romero	Ingeniero Civil	Realidad del mercado inmobiliario en Costa Rica para el 1er semestre 2021	¿Cómo se proyectan los bienes raíces en CR? ¿Afectaciones del sector inmobiliario por Covid-19? Proyecciones para el primer semestre 2021 Proyectos actuales y nuevos para la zona del GAM Conclusiones y Recomendacione
Sra. Joseline Ballesterero Mejía	Licenciado RH	Compensaciones salariales según la legislación Laboral en Costa Rica	Salarios en Costa Rica Legislación laboroal en una unidad de bienes raíces Conclusiones y Recomendacione

Fuente: Hernández B. (2020)

De igual manera, se tendrá el criterio de una experta en legislación laboral, quien ayudará a tener un alcance de las obligaciones y derechos de los colaboradores y el patrono en el momento de crear una relación obrero – patronal.

Población

Para efectos de este estudio, se cuenta con una población de 195 (ciento noventa y cinco) colaboradores de la empresa Aceros Abonos Agro, sector la Uruca, de los cuales el 85% son asociados activos (ciento sesenta y cinco), quienes serán, en primera instancia, los que se beneficiarán de la entrada a la unidad de bienes raíces por constituir.

Muestra

El tamaño de la muestra por utilizar en este proyecto se fundamenta en recolectar información de los asociados activos de la Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro, sector la Uruca, para determinar la demanda y necesidad de crear la unidad de bienes raíces.

En esta investigación se utiliza una población finita, la cual permite tener un estudio acertado en un margen importante para los objetivos planteados.

Hernández et al. (2014) señala: “La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población” (pág. 175).

Cálculo de la muestra

Con el fin de conocer el número de personas a quienes se les aplicará el instrumento de recolección de datos, se trabajará con un nivel de confianza del 95% y un error de muestra del 5%.

Fórmula seleccionada:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q}{e^2}$$

$$e = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q}{n}$$

Donde se distinguen las siguientes variables:

n= Tamaño de la muestra aceptada dentro de una confiabilidad del 90%.

N= Tamaño de la población o universo de estudio total

Z= Nivel de confianza fijado en 90%, con un valor del intervalo de confianza del 1,69, esta constante describe el nivel de probabilidad de certeza de los resultados del estudio.

P= Máxima proporción de probabilidad de éxito: 0.5 debido a que las proporciones de probabilidad de éxito son desconocidas.

Q= Máxima proporción de probabilidad de fracaso 0.5 debido a que las proporciones de probabilidad de fracaso son desconocidas.

e = Error de muestreo aceptado es de 10%, al aceptar un 90% de confianza

Se hace referencia a que la población es un total de ciento sesenta y cinco asociados activos de la Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro, con un nivel de confianza del 95% y un margen de error permisible del 5%. La muestra para este estudio es de 116 asociados.

Variables de Análisis

Las variables, según Hernández et al. (2014), constituyen “una propiedad que puede fluctuar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse” (pág.105).

Seguidamente, se presenta un cuadro donde se detallan las variables de la investigación, según los objetivos específicos planteados para realizar el estudio. Para la tabla n°4, Variables de análisis, se muestra un resumen general de los objetivos, su definición conceptual, así como la definición operación e instrumental.

Tabla 4. Variables de análisis

Objetivo general	Objetivo específico	Indicadores	Definición Conceptual	Definición Operacional	Definición Instrumental
Diseñar una propuesta para la creación e implementación de una unidad de bienes raíces para la Asociación Solidarista de empleados de Aceros Abonos Agro, sector la Uruca, como fuente de negocio, durante el primer semestre del año 2021	Evaluar la factibilidad para inversión de capital en una unidad de bienes raíces para la Asociación Solidarista de empleados de Aceros Abonos Agro la Uruca	Análisis con indicadores financieros, económicos, internos (FODA) y su público meta al que va dirigida la unidad inmobiliario	Schermerhorn y Bachrach, (2015), indican: "El análisis FODA es una técnica ampliamente utilizada por los gerentes para crear una fácil referencia de la situación estratégica de la organización, que funge como primer paso en el análisis de la organización y su ambiente"	Realizar un análisis interno total de la asociación y su público meta (asociados) para determinar todas sus necesidades y alcances.	Entrevista a experto en el mercado inmobiliario. Encuesta de la pregunta 1 a la 8
	Realizar un diagnóstico interno en Asociación Solidarista de empleados de Aceros Abonos Agro la Uruca que permita determinar una guía de trabajo de la unidad inmobiliaria y su valoración para la incursión en el mercado de bienes inmuebles	Desarrollo de la estrategia empresarial y su competencia en el mercado inmueble	Then, Pimentel, Olivero (2014) citan: "El modelo de las cinco fuerzas de Porter propone un marco de reflexión estratégica y sistemática para determinar la rentabilidad de un sector en específico, normalmente con el fin de evaluar el valor y la proyección futura de empresas o unidades de negocio que operan en dicho sector"	Se analizará las estrategias y competencias a través de un modelo de negocio estable que permita evaluar el mercado y los alcances de la unidad inmobiliaria.	Entrevista a experto en el mercado inmobiliario. Encuesta de la pregunta 9 a la 14
	Diseñar la estructura de la unidad de bienes raíces para la Asociación Solidarista de empleados de Aceros Abonos Agro la Uruca en el primer semestre del 2021	Beneficios y alcances para el personal interno de la unidad, así como los alcances que tendrán quienes hagan uso de la unidad de bienes raíces	Código trabajo de Costa Rica, en su artículo 1, cita: "El presente Código regula los derechos y obligaciones de patronos y trabajadores con ocasión del trabajo, de acuerdo con los principios cristianos de Justicia Social"	Se contemplará un plan de compensación y beneficios para los colaboradores de la unidad, con una evaluación de funciones.	Entrevista a experto en legislación laboral y contrato de trabajo.

Fuente: Hernández B. (2020)

La investigación consta de la aplicación de una encuesta al personal asociado de la empresa Aceros Abonos Agro, sector Uruca, para determinar sus principales necesidades en vivienda. De igual manera, se tendrá la opinión de expertos quienes, con su experiencia, serán guía para la culminación de la unidad inmobiliaria.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE RESULTADOS

En el siguiente capítulo, se procede a realizar el análisis de los datos obtenidos en la investigación con base en los objetivos planteados al inicio del proyecto. Los resultados de la recolección de la información fueron clasificados en dos partes, ambas como fuentes primarias.

Se inició con una encuesta al mercado meta, los asociados de la Asociación Solidarista de Aceros Abonos Agro. Seguidamente, se realizaron entrevistas a dos expertos en el mercado inmobiliario y uno en el mercado de la legislación laboral costarricense, para determinar la realidad a la cual se enfrenta el sector de bienes raíces, así como la compensación salarial que deberán percibir los agentes a cargo de la unidad.

Por último, se les pidió una conclusión respecto de la unidad, así como recomendaciones.

La encuesta fue realizada electrónicamente y enviada a través de un link vía correo electrónico y por la plataforma digital WhatsApp al personal asociado, suficiente, según la cantidad calculada en la muestra. Esto permitió tener un alcance de la realidad actual de los asociados, tanto en sus condiciones como en necesidades del sector vivienda. El cuestionario consta de 14 preguntas cerradas para los asociados.

El instrumento empleado permitió determinar los asociados con vivienda propia (sin deuda), los que tienen una propiedad con deuda activa (hipoteca), así como aquellos que actualmente alquilan o bien, viven con algún familiar. De igual manera, el costo en el cual deben incurrir aquellos que tienen una deuda o un compromiso de pago por el espacio habitable.

Por medio del cuestionario, se vislumbra, en su mayoría, la buena actitud de los asociados al considerar importante la creación de una unidad de bienes inmobiliaria, para la asociación solidarista y los beneficios que esta pueda traer consigo.

Es importante mencionar que a los asociados, a pesar de contar con vivienda propia (con o sin deuda), el departamento de bienes raíces interno les puede funcionar como puente para mejorar

sus condiciones actuales, así como obtener una segunda opción o mejorar las condiciones de la vivienda actual.

Las preguntas del cuestionario fueron puntuales en las condiciones actuales de vivienda de cada asociado, gastos e importancia de una unidad inmobiliaria.

Por su parte, las entrevistas realizadas a los expertos dan un escenario más claro de como se está comportando el mercado actualmente y cómo se espera sea para el primer semestre del año 2021, tanto por su afectación por el Covid-19, como por el impacto generado en la construcción y activación del mercado inmobiliario en la población costarricense, en viviendas, oficentros y otros.

De igual manera, se contó con los aportes de expertos en el área de recursos humanos, los cuales colaboraron en la legislación laboral, principalmente en la parte de compensación salarial para los agentes vendedores y sus respectivas comisiones por la colocación de productos de la empresa, en caso de hacer una cartera de clientes para la asociación solidarista.

Las entrevistas realizadas a los expertos se hicieron de manera virtual y/o teléfono, debido a la emergencia nacional, donde se buscó respetar un distanciamiento social; de esa manera, fueron utilizadas las plataformas tecnológicas de Zoom y WhatsApp. Así mismo, los audios de los encuestados serán utilizados como transcripción al documento con su previa autorización.

La tabla n°5, detalla los expertos entrevistados, quienes, con base en su experiencia en el campo inmobiliario y la legislación laboral, explicarán los alcances positivos y realidades que el sector actualmente afronta.

Tabla 5: Expertos entrevistados

Nombre	Profesión	Lugar de trabajo
Sr. Marco Piedra Romero	Ingeniero Civil	Desarrollador Inmobiliario
Sra. Mariela Araya Venegas	Arquitectura	Constructora Arquinsa
Sra. Yoselyn Ballesteros Mejía	Analista en Recursos humanos	Mayoreo Ferretería y Acabado - Abonos Agro

Fuente: Hernández B. (2020)

La opinión de los expertos permite trazar una línea entre la expectativa que se tiene al momento de implementar una unidad de bienes raíces dentro de la asociación, versus la realidad inmobiliaria costarricense al día de hoy, como al primer semestre de 2021, sumados también los costos y gastos que esta implicaría mantener o deberían sopesar durante la creación.

En Costa Rica, siempre ha sido súper importante la necesidad de vivienda, sin embargo, la facilidad económica que pueden tener muchas familias no es la misma para todas, esto, porque depende principalmente de los ingresos que se perciben en el hogar, sin contar los compromisos obligatorios como la alimentación, servicios públicos, entre otros. En este caso, al hablar de vivienda, se recurre a los indicadores reales brindados por el Estado para tener una clara visión de lo que se requiere.

Para la experta, Mariela Araya, antes del Covid-19, todo funcionaba a la perfección, era un negocio redondo para el sector de bienes raíces, en la construcción de torres, condominios de pared con pared, las cuales eran construidas en serie, por lo que generaba más economía de costos y en su defecto, más utilidad a la empresa desarrolladora.

Araya, M. (2020), señala que realizar un análisis a futuro de este tipo de viviendas, no traerá muy buenas noticias, principalmente para el 2021, porque muchas de las personas que se han visto afectadas por la situación económica (entre ellas, reducción de jornadas o recálculo de

las tasas de interés), proyectan empezar a deshacerse de este tipo de inmuebles, principalmente por su alto costo económico para el deudor.

De igual manera, debido a que ahora se pide estar más en confinamiento por parte de las autoridades de salud, este tipo de casas elaboradas en serie o en torres, son casas muy pequeñas, incluso, algunas hasta de 50 metros cuadrados, donde, al no poder salir a zonas abiertas o al mismo lugar donde están ubicadas, las familias no ven atractivo estar en dicho lugar.

Dentro de su visión y lo cual se ve como guía para los intereses de la asociación solidarista, se busca la manera de comprar lotes grandes, de más de 500 metros cuadrados, con el fin de servir como una casa normal, pero con área verde dentro del mismo hogar, para uso de la familia general, usada para áreas comunes; esto, a diferencia de las torres, donde, a pesar de tener salones multiusos, centros, amenidades y otros, ya no se pueden usar en grupo, más bien deben ser solicitadas por medio de reservas y por espacios determinados, donde a su vez, deben ser desinfectadas, con un protocolo más estricto y un costo más alto debido al alza en la limpieza.

Araya, M. (2020), plantea que, para una asociación solidarista, es necesario e importante tener un conocimiento amplio sobre los ingresos de los colaboradores asociados, porque no todas las solidaristas tienen el músculo financiero tan fuerte para poder soportar una demanda tan alta en la colocación de créditos para vivienda, dentro de sus asociados. Cita de ejemplo que un ingreso familiar de un millón de colones, optaría por un crédito aproximado de 40 millones de colones, para una casa de una planta (sin terreno), con tres dormitorios, comedor y cuarto de pilas, sencilla y sin acabados, a un plazo a 30 años, y una cuota de ¢400,000.00

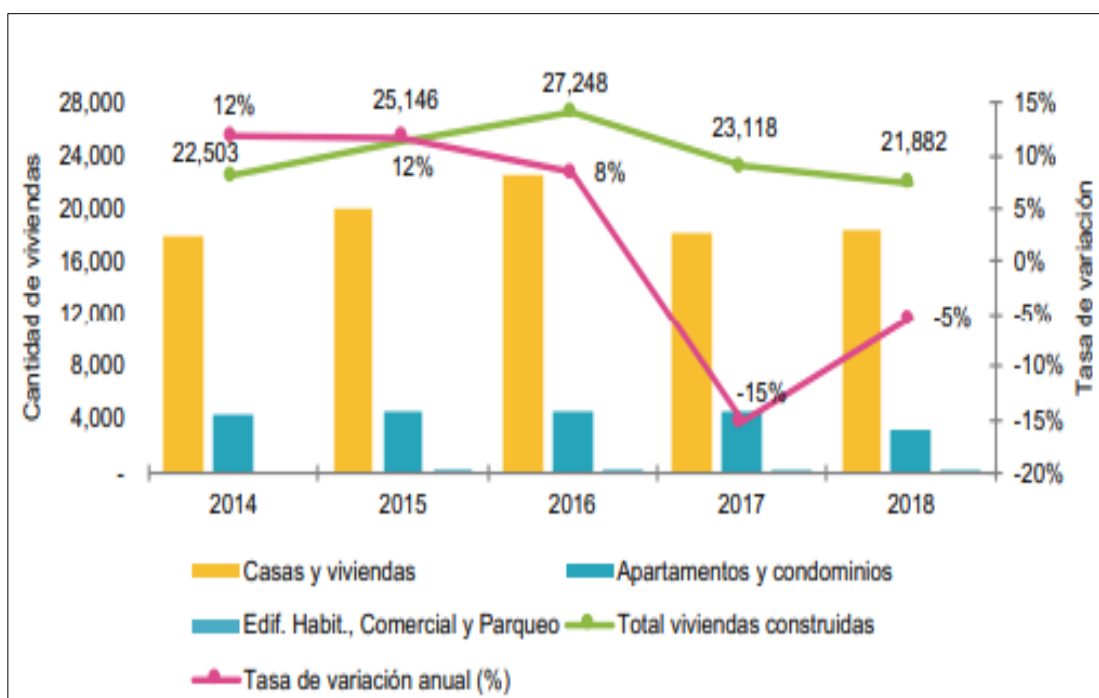
Dentro de sus recomendaciones cita:

- Para perfiles con ingresos iguales o mayores a ¢1,500,000.00 (un millón quinientos mil colones), desarrollar casas con lotes entre 250 y 350 metros cuadrados, amplios y casas con una huella ambiental de un 70% del lote para que quede buena área verde, es lo que ahora buscan las personas.
- Para perfiles con ingresos igual o menores a ¢1,000,000.00 (un millón de colones), lo usual es comprar lotes de 200 metros cuadrados y construir casas entre 90 y 100 metros cuadrados, con sistemas de mampostería integral block y no prefabricadas.

Lo mencionado por Solano ed. al (2018), en el gráfico 2, coincide con lo mencionado por Araya M. (2020) que cita: “Llama la atención la pérdida de participación de las construcciones residenciales tipo “apartamentos y condominios”. Durante los últimos años, tanto en las ciudades principales como en algunas zonas costeras, se ha incrementado la construcción de condominios verticales como una forma de optimizar el uso del suelo” (pág. 29).

La información del gráfico en mención, concuerda con lo citado por la experta Araya Venegas (2020), en que, para antes de la pandemia, la construcción de torres (condominios verticales) era un negocio redondo para las constructoras, tal como lo representa la información brindada por FUPROVI, para el corte del año 2018, donde optimizaron el uso de suelo como un atractivo para la venta de inmuebles.

Gráfico 2 Cantidad de viviendas construidas y tasa de variación anual



Fuente: Fundación Promotora de Vivienda (FUPROVI) – 2018

De igual manera, para Araya, M. (2020), lo importante es realizar un análisis de las ubicaciones de los lotes o casas que se desean adquirir por parte de los clientes a través de la asociación, esto al indicar que una compra en la Grane Área Metropolitana es una opción sumamente costosa comparada con el área rural.

A su vez cita dos ejemplos:

- Comprar un lote en Turrialba de 300 metros cuadrados, ronda el precio entre quince y veinte millones de colones, y un lote con la misma medida en San José o alrededores, ronda entre cincuenta y setenta millones de colones.
- Un lote en Guanacaste, Liberia de 600 metros cuadrados, tiene un precio similar a los veinte millones de colones, pero en el área metropolitana, asciende a setenta o noventa millones de colones, solamente el terreno.

De igual manera, Araya indica: “A pesar de haber una diferencia tan abismal en los precios de un lote con las mismas medidas entre un área y otra (metropolitana y rural), es por ello la necesidad de analizar la ubicación exacta al momento de realizar un desarrollo inmobiliario para sus asociados”.

Como conclusión, reitera la importancia de tener la capacidad económica estable por parte de la asociación solidarista, donde le permita construir las casas con pequeños acabados, con el fin de tener un mejor precio al momento de vender los inmuebles.

Por último, recomienda medir, con todos los controles posibles, la capacidad económica de los interesados que desean adquirir una vivienda a través de un financiamiento con la asociación; más allá de venderlas, que las puedan sostener.

Seguidamente, el desarrollador inmobiliario, Ing. Marco Piedra, hace eco de la situación general del sector inmobiliario, su afectación directamente en el año 2020, alega diversas razones más allá del sector residencial y lo extiende al sector comercial e industrial.

En este sentido, para Piedra, M. (2020), el sector residencial sufrió diferentes efectos que se pueden enumerar:

- Afectación por el plan fiscal. Muchas empresas se vieron golpeadas por la entrada del plan fiscal y sus efectos en los servicios profesionales, lo que incrementó el costo de los proyectos.
- Pandemia: El sector se afectó por el impacto de las restricciones aplicadas en temas de distanciamiento social, así como restricción vehicular entre otros efectos de la pandemia. La afectación por pandemia ha sido menor que la afectación por el plan fiscal.
- Exceso de oferta en ciertos sectores de la GAM, específicamente en San José.

Piedra, M. (2020), en su opinión de mercado, cita: “De acuerdo con las desarrolladoras más consolidadas, existe un efecto contrario ya que a partir de la entrada del plan fiscal y este año la pandemia, los pequeños competidores, se han tenido que retirar del negocio, permitiendo que los más consolidadas se afiancen en el mercado, pudiendo abarcar un rango mayor del mismo. Con productos diferenciados y dirigidos a los sectores meta, las empresas más consolidadas han podido mantenerse en el mercado creciendo de forma discreta”.

De igual manera, Piedra, M. (2020) indica:

- La afectación mayor es para los sectores más vulnerables, pues el sector de clase alta más bien encuentra la oportunidad de adquirir bienes inmuebles a un menor costo, producto de las afectaciones antes mencionadas. Obtiene, por tanto, mayores beneficios que los obtenidos en épocas de bonanza o de desarrollo inmobiliario creciente.
- En cuanto al sector de banca y de créditos hipotecarios, existe disponibilidad de créditos para los candidatos que apliquen o cumplan con los requisitos para ser sujetos de crédito. Por tal motivo, este sector sufre más por un tema de especulación que de impacto directo producto de la reforma fiscal o de la pandemia.
- En relación con el sector comercial, se puede decir que ha sido uno de los más afectados en temas de alquileres. Los cambios implementados en la Ley de fortalecimiento de las finanzas del Estado con la entrada del IVA, golpeó fuertemente al sector y muchos proyectos comerciales, como plazas, malls y oficentros, los cuales han sufrido una baja

considerable en su ocupación. Los incrementos de impuestos en temas de alquiler, afectaron directamente los negocios en general.

- El tema de la Pandemia llegó a complicar más el sector, pues las restricciones provocaron que los negocios tampoco pudieran mantener su dinámica y por el contrario, en la mayoría de los casos debieron cerrar tiendas.

Seguidamente, Piedra, M. (2020) indica: “En el caso de los oficentros, el efecto es similar, si tomamos en cuenta que el teletrabajo producto del distanciamiento social, se convirtió en una solución muy bien aceptada por las empresas para mantener su personal trabajando sin necesidad de visitar las instalaciones, lo que permitió que las empresas valoren la posibilidad de bajar sus costos directos por alquiler”.

Para el sector industrial, el ingeniero Marco Piedra, indica: “La industria, es más puntualmente de grandes almacenes y tiendas de consumo masivo. Se tuvo un efecto de desaceleración en el crecimiento. Las empresas son más cautelosas con la definición del crecimiento y sus prioridades en cuanto a la ubicación de sus puntos de venta.

Dentro de sus conclusiones Piedra, M. (2020) señala:

- El impacto en el sector inmobiliario es importante y como en todo negocio, la posibilidad de adaptarse al cambio es vital.
- Es claro que los más preparados y consolidados se han mantenido y los más informales se han ido retirando del escenario.
- En el ámbito comercial, de igual manera, debe existir un cambio más adaptado a los nuevos requerimientos del mercado y las necesidades actuales del negocio en general.
- Para el sector industrial las condiciones no son diferentes, sin embargo, este al relacionarse directamente con consumo masivo, puede acomodarse con mayor facilidad y tomar decisiones a mediano y largo plazo.

Dentro de sus recomendaciones, Piedra, M. también señala:

- El que cuenta con la solidez para mantenerse debe fortalecer sus productos, cambiar su estrategia de mercadeo y reinventarse cada día para mejorar el rendimiento de su operación.
- El que tiene los recursos para adquirir bienes inmuebles, enfrenta un buen momento para comprar más barato que en otras épocas, entendiendo que los bienes inmuebles ganan valor en el tiempo, con algunas excepciones.

Para el sector vertical, existen pioneros en este campo, pues cuentan con estrategias marcadas, pero que no está demás indicar que existe saturación de oferta en ciertos sectores del GAM y el mercado meta puede redireccionarse.

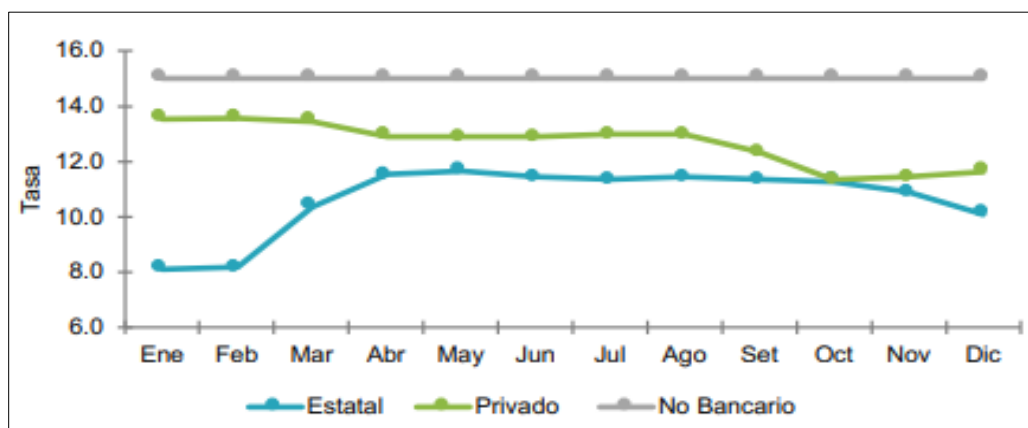
- Para el sector más vulnerable, es importante la existencia de políticas estatales que promuevan el desarrollo inmobiliario a través de cooperativas, asociaciones solidaristas, banca estatal, entre otros actores, con proyectos adecuados para esa población que no es sujeta de bono, bono crédito y que tampoco es sujeta de crédito para proyectos de más de \$80 mil dólares.

Como cualquier crisis, trae aspectos negativos pero los positivos dependen de los actores involucrados en el sector afectado.

Así, como complemento a lo citado por los expertos, se presenta en el gráfico n°3, un comportamiento del promedio mensual de las tasas de interés en colones para préstamos de vivienda para el año 2018, según la Fundación Promotora de vivienda, en su informe anual; esto puede ser un determinante para medir a la asociación solidarista en su alcance de colocar mejores tasas de interés a los créditos hipotecarios.

Gráfico 3

Promedio mensual de las tasas de interés en colones para préstamos de vivienda, 2018



Fuente: Fundación Promotora de Vivienda (FUPROVI) – (2018, pág. 18)

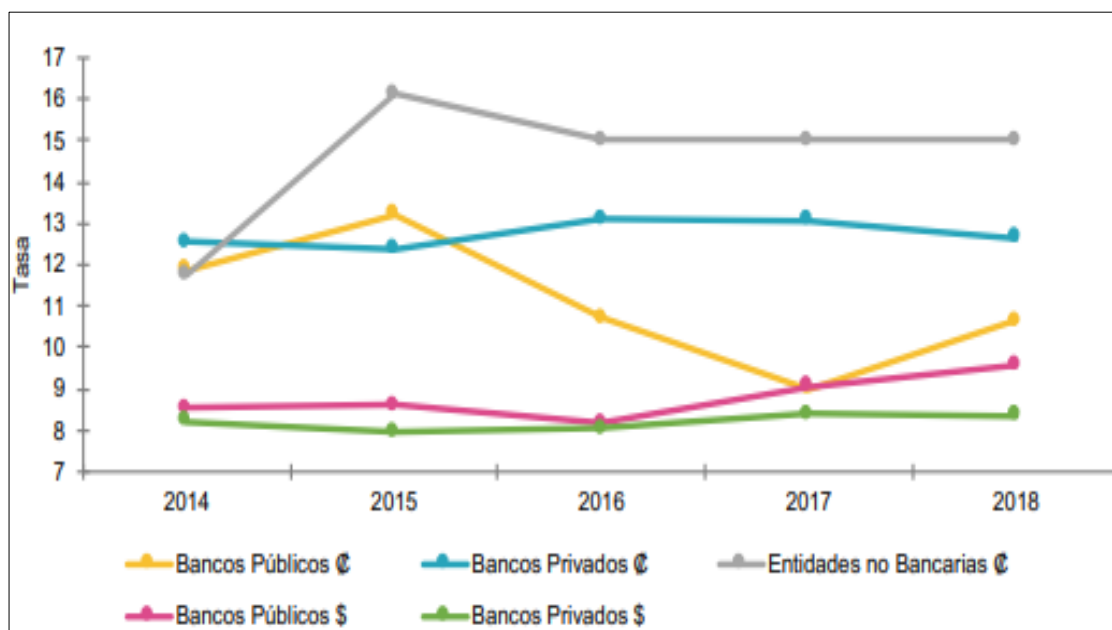
Solano et al. (2018), con base al gráfico 3, citan: “se puede observar cómo hay una mayor estabilidad en las tasas en colones de los bancos privados, cuyos movimientos se marcaron hacia la baja, a diferencia de las tasas de los bancos públicos, que mostraron un incremento de más de tres puntos porcentuales, teniendo una disminución aproximada de un punto y cerrando en diciembre del 2018” (pág.17).

El gráfico 4 muestra el comportamiento anual durante cuatro años consecutivos (2014 – 2018), dado por la fundación Promotora de la Vivienda, donde se aprecia la estabilidad de las tasas del sector financiero privado (bancos), comparado con las disminuciones de las tasas en colones de los bancos públicos con ciertos picos de alza.

La razón de dicho análisis es llegar a ser un comparativo de las tasas de interés que maneja el mercado costarricense, para poder brindarles mejores opciones a los asociados de Aceros Abonos Agro.

Gráfico 4

Promedio anual de las tasas de interés para préstamos en vivienda por año, 2014-2018



Fuente: Fundación Promotora de Vivienda (FUPROVI) – (2018)

En la tabla 6, se procederá a mostrar un comparativo de las tasas de interés para vivienda en el mercado del sector solidarista, dedicado a colocar créditos hipotecarios entre sus asociados bajo un esquema de reglamento de crédito.

Se establece el plazo, la tasa de interés aprobada, el financiamiento máximo aprobado y las condiciones del crédito.

Tabla 6: Comparativo tasas de interés vivienda asociaciones solidaristas

Asociación	Plazo máximo	Tasa	Condiciones	Financiamiento
ASEMOPT	15 años	10.00%	Liquidez del socio 25%	90% del avalúo
ASEIMO (Grupo Monge)	15 años	10.00%		85% del avalúo
ASOBANCOSTA	25 años	7.75%	Compra de casa habitable. Liquidez del socio 30%	90% del avalúo
ASOGEDE (AMPM)	15 años	11.00%	Compra de vivienda	85% del avalúo
ASEGOSEP (Policía)	20 años	8.00%	Compra de terreno / casa	90% del avalúo
		9.00%	Construcción para vivienda	
ASOKIM (Kimberly Clark)	30 años	11.00%	Primera opción de vivienda.	85% del avalúo
		13.00%	Vivienda patrimonial: Invertir, compra de segundo lote, segunda vivienda, construcción de apartamentos o locales	
ASEIMAS	15 años	9.00%	Vivienda primaria.	80% del avalúo
	7 años	12.00%	Remodelación, ampliación y 2da vivienda.	80% del avalúo
ASOUNA	30 años	9.00%	Compra vivienda	90% del avalúo
	10 años	13.75%	Remodelación: con garantía Fiduciaria. €10 millones	
ASEGRUM (Grupo mutual)		9.00%	Vivienda primera solución. Garantías: Excedentes, ahorros, hipoteca, certificados. €26,714,847.30 (según IPC)	90% del avalúo
		12.00%	Vivienda segunda solución	
		9.25%	Remodelación, ampliación, mejoras	
ASEDP (Dos pinos)	25 años	11.00%	Compra de vivienda. Liquidez del socio: 30%. Monto máximo a prestar €100 millones	90% del avalúo
		9% (3 años) - 11.50% (resto del plazo)	Compra o construcción de casa, mejoras, compra de lote o de hipoteca	

Fuente: Hernández B. (2020)

Por lo general, a las líneas de crédito hipotecarias siempre se les calculan costos adicionales que deben ser asumidos por el asociado, tal es el caso de las pólizas de incendio, pólizas por desempleo o de vida, las cuales son garantías colaterales, en donde la asociación se puede respaldar por algún desastre natural, incendio o fallecimiento del asociado, para recuperar el pago de la

deuda y no el inmueble o terreno. Todo depende del reglamento interno de cada asociación aprobado por la respectiva junta directiva o comité de crédito.

Adicional, muchos de los reglamentos de crédito agregan como limitante la aplicación en las escrituras de la hipoteca, la penalización por pago anticipado o abonos extraordinarios por parte del asociado al saldo de la deuda. Esta penalización ronda, por lo general, entre un 3% y un 5% del saldo abonado, antes de los primeros 3 años.

Seguidamente, se dará información referente a la compensación salarial para el personal que labore para la unidad de bienes raíces, si fuese contratado por medio de planilla. Este factor es trascendental al momento de medir los costos de la operación, para determinar como parte de las inversiones iniciales que se deben contemplar.

La experta en gestión de talento humano, la señora Yoselyn Ballestero Mejía (2020), y a su vez, analista de nómina para la empresa Mayoreo Ferretería y Acabados - Abonos Agro, a través de reunión virtual cita respecto del concepto de compensación para los agentes de ventas: “Las comisiones son incentivos que se ofrecen a los trabajadores para que puedan aumentar los ingresos de la compañía y de paso cumplir a los objetivos de la empresa”.

Ballestero, plantea que los incentivos en los agentes de ventas deben tener una estructura de pago y pueden estar acompañados con indicadores de desempeño que ayudan a proporcionar el monto de las comisiones. De igual manera, los indicadores pueden estar definidos, por ejemplo, con el salario base, el cual está definido por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS).




Para el año 2020, la lista de salarios emitida por el MTSS, para un agente de ventas, es por la suma de ₡358,468.86 (trescientos cincuenta y ocho mil cuatrocientos sesenta y ocho colones con 86/100) mensuales brutos; un indicador de desempeño por considerar como primera parte.

Seguidamente, Ballestero Mejía comenta sobre la importancia de sumar los salarios variables, que se calculan a través de cuadros de medición, lo cuales corresponden a un porcentaje del monto de la venta realizada por el agente; en este caso corresponde a un 5% para un corredor de bienes raíces.

Para otros casos, se pueden agregar más indicadores, por ejemplo: cumplimiento de las metas durante el mes, clientes atendidos, recuperación de cuentas, solicitud de trámites para apertura de estudio de crédito, entre otros indicadores, según las necesidades de la compañía o asociación.

Para la experta, los indicadores de desempeño deben tener un porcentaje asignado sobre la venta para el cálculo de la comisión, lo cual ayudará en la evaluación individual y general del personal de ventas, lo que permite saber si se cumplen los objetivos de la empresa.

Figura 20: Indicadores desempeño

Cuadro de Mando: Agente de ventas				
Noviembre -2020				
<i>Indicador</i>	<i>Forma de Cálculo</i>	<i>Real (m)</i>	<i>Meta (m)</i>	<i>Alc% Meta</i>
Asociados Activos	Cantidad de clientes de crédito con ventas en el mes	1.00	2.00	 50%
Cartera cuentas por cobrar	% de cumplimiento de cartera	90%	100%	 90%
Volumen de Ventas Netas	% de alcance de presupuesto de ventas del mes	€50,000,000	€50,000,000	 100%

Indicadores Comision	
<i>Comision Inicio</i>	€ 50,000,000
<i>Nota Cuadro Mando</i>	5%
<i>Incentivo Mensual Base</i>	€ 2,500,000

Fuente: Hernández B. (2020)

La figura n°20, indicadores de desempeño, presenta un ejemplo de cómo puede ser medido, a través de indicadores de desempeño, el corredor de bienes raíces y así lograr una medición de su salario ante las posibles colocaciones de créditos y su respectiva recuperación de cuenta.

Dentro de las recomendaciones brindadas por la señorita Ballestero, los indicadores que más se recomienda citar dentro de cálculo de compensación salarial para un agente de ventas, son:

- Indicador de asociados activos
- Cartera cuentas por cobrar
- Volumen de ventas netas

Cada uno de ellos tiene un valor por tomar en cuenta al momento del cálculo salarial del agente, sea por comisión o salario variable, el cual va de la mano con las metas mensuales que se le deben asignar previamente y por medio de un contrato. La meta real y la meta alcanzada deben ser siempre acordes con la realidad del mercado y se recomienda ser calculada mes a mes.

Paralelamente, siempre se hace una negociación por una comisión entre el vendedor y comprador al momento de una colocación por venta de un bien inmueble, no menor de un 5% entre el monto tazado. Sin embargo, este tipo de negociaciones se hacen por lo general entre aquellos corredores de bienes raíces dedicados a brindar los servicios profesionales; en el caso de tener al vendedor a través de planilla, se debe calcular su salario con todas las cargas de ley.

Por último, Ballestero Mejía, hace mención sobre la legislación laboral costarricense, la cual es regulada por el Código de Trabajo, donde, a su vez, se establecen los derechos de los trabajadores y obligaciones de los patronos, por igual para todas las empresas.

El Código de Trabajo establece la responsabilidad por parte del patrono de crear un contrato laboral que respalde tanto a la compañía, como al mismo colaborador. En caso de los agentes de ventas, quienes reciben montos por comisiones a raíz de sus colocaciones de productos, debe quedar establecida la forma de pago y su compensación.

Dentro del contrato laboral, se deben definir las políticas internas de la compañía, así como sus protocolos para establecer la relación entre el trabajador y patrono.

Tal como lo muestran las figuras N°21 y N°22, es un extracto de un contrato de trabajo para un agente de ventas, con delimitación de las principales funciones por realizar.

Figura 21: Contrato de trabajo

CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO
<p>Entre nosotros _____, representada en este acto por el señor _____, costarricense, cedula de identidad _____, mayor, casado una vez, profesión, vecino de _____, en su calidad de Gerente General, denominado en lo sucesivo LA EMPRESA y _____, costarricense, cedula de identidad _____, mayor, casado dos veces, vecino de _____, denominado en lo sucesivo EL TRABAJADOR, convenimos en celebrar el presente contrato de trabajo que se regirá por las por las disposiciones del Código de Trabajo en general y en particular por las convenciones que a continuación se enumera, en virtud del consentimiento de ambas partes, dado que existe pleno acuerdo en los términos y condiciones contractuales indicados en el presente documento.</p>
<p>PRIMERA: En virtud del presente contrato, LA EMPRESA contrata, de acuerdo con la legislación laboral, a EL TRABAJADOR, quien acepta, para la prestación de sus servicios como <u>Agente de Ventas</u>, debiendo cumplir las siguientes obligaciones:</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Tratar que los clientes tengan las cuentas al día e influir en las negociaciones para un pago responsable por parte del cliente. 2. Diseñar la ruta en base a las necesidades de cliente. 3. Recoger toda la documentación que se van a recoger durante la semana en la ruta que se visita. 4. Realizar la gestión de cobro a los clientes que se visitan (según corresponde). 5. Efectuar las ventas. 6. Realizar los depósitos cuando corresponda. 7. Participar de las reuniones de ventas y capacitaciones. 8. Revisar con el supervisor todo lo relacionado con el cumplimiento de las metas. 9. Ejecutar otras funciones afines al puesto.
<p>Las responsabilidades indicadas las cumplirá EL TRABAJADOR en forma eficiente, con lealtad y según las indicaciones, instrucciones, directrices u órdenes que reciba de los personeros de LA EMPRESA o de los representantes que ésta designe, procurando cumplir en forma idónea las regulaciones específicas adoptadas por LA EMPRESA para la adecuada prestación del servicio, conforme a las aptitudes personales ofrecidas al momento de la contratación.</p>

Fuente: Ballester, Y (2020)

Los contratos de trabajo deben garantizar el horario, el salario por percibir y cualquier otro detalle en que el trabajador y/o patrono puedan defenderse en caso de incumplimiento; deben estar firmados por ambas partes como un acuerdo responsable.

Figura 22: Cláusulas del contrato de trabajo (horario / salario)

CUARTO: El horario de trabajo diario será de las 07:00 horas a las 17:30 horas, con los siguientes periodos para almuerzo: una hora, en una jornada semanal que va del día lunes al día viernes. Lo anterior no excluye la prestación del servicio en las horas extras permitidas por la ley, cuando sea requerido a tal efecto, según con las necesidades diarias requeridas para la adecuada administración.

QUINTA: EL TRABAJADOR se obliga durante su jornada a realizar las labores propias de su puesto y aquellas afines para lo cual se le contrato, de conformidad con las indicaciones que ella le establezca.

SEXTA: El salario acordado por las partes se conforma de la siguiente manera: Salario mínimo es la suma de 358,468.86 colones mensuales brutos el cual se pagará los días 13 y 28 de cada mes, adelanto proporcional al 40% de las ventas y recuperación del día 01 al día 15 del mes en curso el cual se pagará los días 28, remanente de comisión el cual se pagará los días 13 del siguiente mes (entiéndase que tanto el salario mínimo, adelanto, y remanente constituyen el total de la comisión generada de acuerdo a las ventas y recuperación logrados en el mes) por medio de depósito, el cual cubrirá el pago de los servicios por la jornada ordinaria del período respectivo. El pago de las jornadas extraordinarias deberá contar con la autorización previa y expresa del representante patronal respectivo. El pago del salario se efectuará en el lugar de trabajo, sin perjuicio de establecerse otros sitios de pago o medio electrónicos para ello, lo cual será comunicado anticipadamente al servidor. Al pago salarial se le aplicarán las deducciones y retenciones obligadas a autorizar por ley.

SETIMA: El monto del salario que se indica en la cláusula anterior, estará sujeta a la revisión periódica según las regulaciones en materia de salario mínimo y las determinaciones que al respecto establezca el Consejo Nacional de Salarios.

DÉCIMO OCTAVA: LA EMPRESA sufragará, cada vez que se vea obligado a viajar, los gastos razonables de ida y regreso (VIATICO) en que incurra **EL TRABAJADOR**, siempre que haya diez o más kilómetros de separación entre ambos sitios (punto del centro de trabajo al lugar de destino), tal y como se establece en el artículo 38 del Código de Trabajo.

DÉCIMO NOVENA: Los aspectos no contemplados en este contrato, se regirán por lo que en cada caso contemple el Código de Trabajo y sus leyes supletorias o conexas, así como el manual de políticas de _____, el cual conoce y acepta **EL TRABAJADOR**.

VIGESIMA: En caso de que el patrono emitiera formalmente un Reglamento Interior de Trabajo los contratos firmados a esa fecha se adecuarán, en lo que corresponda legalmente, a las estipulaciones que en ese Reglamento se disponga.

En fe de lo anterior, firmamos y ratificamos este contrato en el domicilio del centro de trabajo, ubicado en San José, San José, La Uruca de Grupo Q 200 metros al norte y 150 metros al este, el día 14 del mes de octubre del año 2020.

XXXXXXXXX XXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXX
Gerente General
Aso _____

XXXXXXXXX XXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXX
Cédula _____
EL TRABAJADOR

La tabla 7 “Costo del patrono por un agente vendedor”, determina cuánto es el coste salarial de un vendedor. Establece en cuánto incurriría un patrono por contratar un colaborador en el puesto de agente de ventas, con experiencia en bienes raíces, bajo el concepto de planilla. Los datos son tomados de la lista de salarios del MTSS para el año 2020.

La tabla N°7 muestra el indicador por desempeño relacionado con el salario bruto para un agente de ventas, más todas las cargas sociales por ley y las respectivas prestaciones legales, las cuales son aproximadamente de un 47% del salario del colaborador.

Dentro del 47% total de las cargas patronales, se incluye la porción del aguinaldo (8.33%), vacaciones (4.33%), cesantía (5.33%) y póliza por riesgos de trabajo (2.91%), con provisión de las garantías del trabajador.

Tabla 7: Costo patrono por un agente vendedor

Componentes	%	CCSS
Planilla de la empresa 1/2 TIEMPO		₡ 358,468.86
Base imponible Cargas Sociales		₡ 358,468.86
Aporte del Patrono		
Cargas Sociales	26.33%	₡ 94,384.85
Régimen de Invalidez, Vejez y Muerte	5.08%	₡ 18,210.22
Régimen de Enfermedad y Maternidad	9.25%	₡ 33,158.37
Fondo de Desarrollo Social y Asig. Familiares	5.00%	₡ 17,923.44
Cuota Banco Popular	0.25%	₡ 896.17
Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS)	0.50%	₡ 1,792.34
Instituto Nacional de Aprendizaje	1.50%	₡ 5,377.03
Aporte Patrono Banco Popular	0.25%	₡ 896.17
Fondo de capitalización laboral (FCL)	3.00%	₡ 10,754.07
Fondo de pensiones complementarias obligatorio - INS	1.50%	₡ 5,377.03
Prestaciones Legales	20.73%	₡ 74,310.59
Aguinaldo	8.33%	₡ 29,860.46
Poliza RT	2.91%	₡ 10,431.44
Vacaciones	4.16%	₡ 14,912.30
Cesantía	5.33%	₡ 19,106.39
Total cargas, cuotas y gastos obrero patronales	47.06%	₡ 168,695.45
Costo final empresa		₡ 527,164.31

Fuente: Hernández B. (2020)

No se muestra un cálculo incluyendo la comisión, debido a que las propiedades inmobiliarias tienen diferentes precios, sin embargo, al momento de efectuar los cálculos respectivos con la venta de una propiedad o la colocación de un crédito hipotecario, se debe contemplar el porcentaje por comisión del agente, el cual no deberá ser mayor al 5% establecido entre las partes.

La tabla 8, por su parte, establece el salario que percibe un agente de ventas con experiencia en bienes raíces, menos las cargas sociales, las cuales corresponden a los aportes de ley que debe asumir y los compromisos existentes o tomados al momento de su contratación (por ejemplo: asociación solidarista).

Tabla 8: Cálculo salarial colaborador bienes raíces

SALARIO COLABORADOR BIENES RAÍCES		
Salario Mensual Bruto		₡ 358,468.86
Cuotas obrero patronales		₡ (37,639.23)
Salario Mensual Neto		₡ 320,829.63
Salario Quincenal Neto		₡ 160,414.81
Asociación Solidarista	5%	₡ (8,020.74)
Fondo de ayuda solidaria	₡ 500.00	₡ (500.00)
Neto quincenal		₡ 151,894.07
Aporte del Colaborador		
Cuotas Obreras	10.50%	37,639.23
Régimen de Enfermedad y Maternidad	5.50%	19,715.79
Régimen de Invalidez, Vejez y Muerte	4.00%	14,338.75
Banco Popular	1.00%	3,584.69

Fuente: Hernández B. (2020)

De igual manera, en caso de recibir el colaborador una comisión por venta de una propiedad o colocación de un bien inmueble, al salario se le debe sumar el porcentaje por remuneración adicional, y al total de este, se le deben restar todas las cargas sociales y tributarias en que se incurra.

Seguidamente, se dispondrá de una segunda parte enfocada a una encuesta realizada a 116 asociados de la Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro, Uruca, a través de preguntas enfocadas principalmente a vivienda y la oportunidad de tener una unidad inmobiliaria dentro de la asociación.

Los resultados obtenidos son considerados un alcance importante para la toma de decisiones a corto plazo en dicha unidad.

Las primeras dos preguntas se enfocan en el género actual de los asociados de Aceros Abonos Agro, Uruca, considerados como público meta, así como el rango de edad.

Las preguntas tres y cuatro, estarán relacionadas con las condiciones actuales y satisfacción de los asociados en la vivienda actual.

Las preguntas cinco y seis estarán unidas a los costos promedios que cancelan los asociados por el lugar donde viven, caso contrario quienes tienen vivienda propia, pasan a la pregunta nueve.

Las preguntas siete y ocho buscan determinar entre aquellos asociados que alquilan, cuál es la principal razón y el tiempo que llevan viviendo en el lugar; con ello, se mide la estabilidad de los asociados en el lugar de residencia.

Las preguntas finales, las cuales van desde la nueve hasta la catorce, buscan identificar el interés de los asociados en la creación de una unidad inmobiliaria para su asociación, a su vez, qué esperan tener a cambio de dicho departamento, por qué tipo de inmueble les interesaría optar en caso de recurrir a un corredor de bienes raíces. Se desea determinar si el proyecto será del agrado para los potenciales clientes al inicio, así como del interés por mejorar sus condiciones de vivienda o querer buscar una segunda vivienda en caso de tener una.

Con la información de las preguntas a los asociados, se pueden empezar a desarrollar planes estratégicos que permitan a la unidad desenvolverse en el mercado interno de bienes raíces.

Como primera pregunta, y tal cual se refleja en la tabla n°9, se consultó a los asociados el género de cada uno, con opción a no indicarlo. Con ello, se desea tener una referencia para el inicio del proyecto o unidad inmobiliaria de la cantidad de hombres y mujeres anuentes a ser parte del portafolio de cliente de la asociación, para proyectos de vivienda.

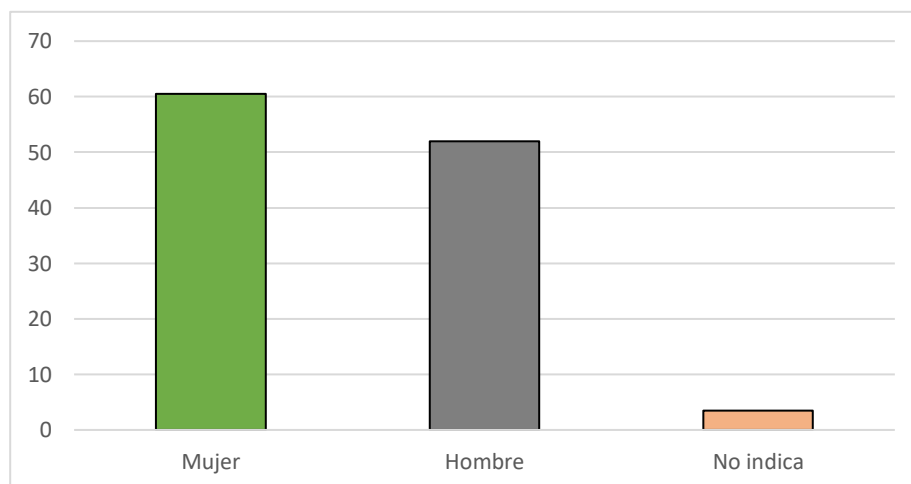
Es importante mencionar, que no es obligación tener la misma cantidad de personal al momento de colocación de créditos hipotecarios dentro de un portafolio de clientes, esto porque dependerá de la capacidad de pago de cada asociado.

Tabla 9: Género

Datos	Valor	Porcentaje
Mujer	61	52%
Hombre	52	45%
No indica	3	3%

Fuente: Hernández B. (2020)

Gráfico 5. Género



Fuente: Hernández B. (2020)

En el gráfico n°5, se preguntó el género de los asociados, para determinar la cantidad promedio de hombres y mujeres dispuestos a ser potenciales clientes para la unidad inmobiliaria. Al tener un promedio del 39% de cada uno de los géneros, se puede cumplir como un principio de equidad dentro del portafolio interno de clientes de la asociación.

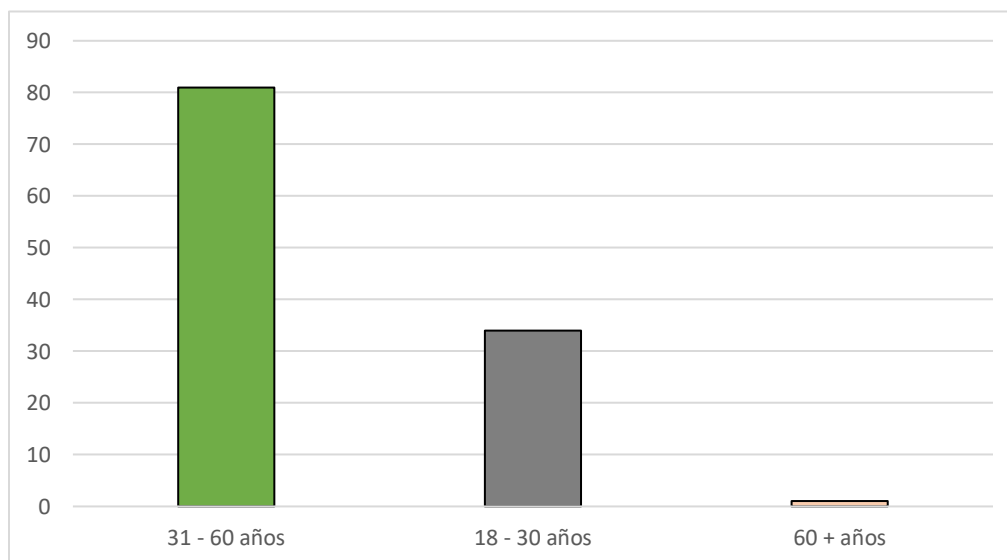
La segunda pregunta, representada tanto en la tabla n°10, como en el gráfico n°6, determinó el rango de edad dentro de los socios activos de Aceros Abonos Agro.

Tabla 10 Rango de edad

Datos	Valor	Porcentaje
18 - 30 años	34	29%
31 - 60 años	81	70%
60 + años	1	1%

Fuente: Hernández B. (2020)

Gráfico 6 Rango de edad



Fuente: Hernández B. (2020)

Este parámetro es importante de medir al momento de colocar un crédito hipotecario a un plazo mayor de pago. La edad laboral donde se encuentran los asociados, con un porcentaje más alto, señala entre 30 años y menores de 60.

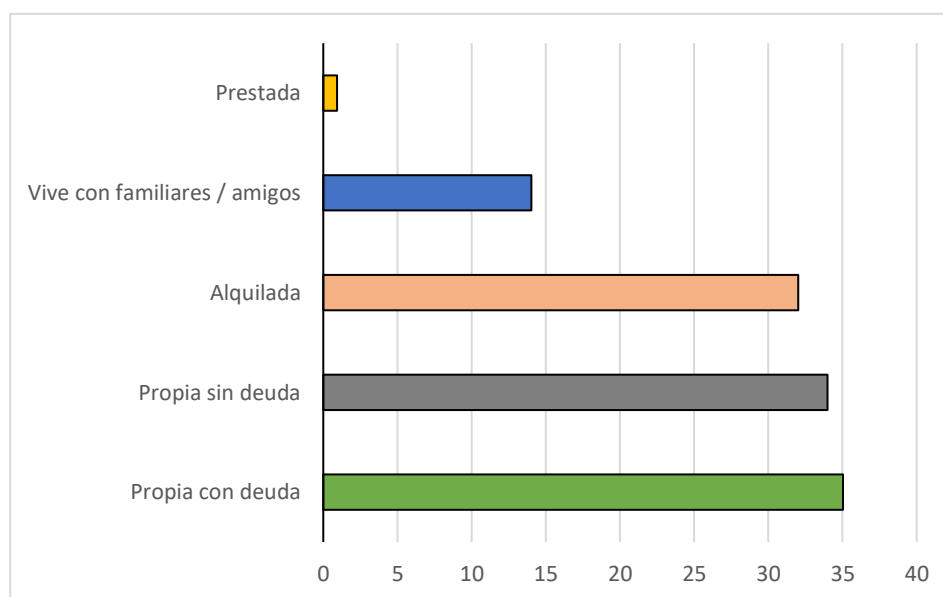
Para la siguiente tabla n°11 y su gráfico n°7, se determinó saber si la vivienda dentro de la cual se encuentran actualmente los asociados, cumple con las condiciones sobre: propia con deuda o sin ella, alquilada, prestada o en caso de vivir con familiares, la importancia de mencionarlo.

Tabla 11 Lugar de habitación

Datos	Valor	Porcentaje
Propia con deuda	35	30%
Propia sin deuda	34	29%
Alquilada	32	28%
Vive con familiares / amigos	14	12%
Prestada	1	1%

Fuente: Hernández B. (2020)

Gráfico 7. Lugar de habitación



Fuente: Hernández B. (2020)

Aproximadamente una tercera parte tiene vivienda propia con deuda, seguidamente, aquellos con vivienda propia sin deuda. Uno de los puntos que más interesa analizar, es el 27.6% de la población que actualmente alquila y el 12.1% que vive con familiares y amigos.

Con respecto al gráfico octavo y tabla 12, se quiso indagar el grado de satisfacción respecto de la vivienda actual, para lo cual se propusieron las principales opciones como satisfacción alta, aceptable buena, regular y mala. La segunda opción obtuvo la mayor en cantidad de votos.

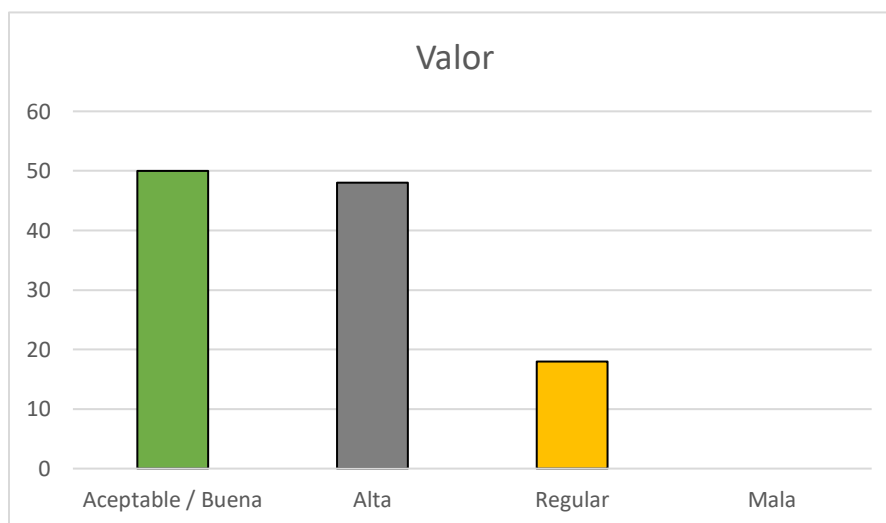
El motivo principal de dicha pregunta es identificar las condiciones de satisfacción habitacional, con el fin de determinar un posible margen de interés de los asociados actuales en mejorar sus condiciones de vivienda.

Tabla 12: Satisfacción vivienda

Datos	Valor	Porcentaje
Aceptable / Buena	50	43%
Alta	48	41%
Regular	18	16%
Mala	0	0%

Fuente: Hernández B. (2020)

Gráfico 8 Grado satisfacción de la vivienda



Fuente: Hernández B. (2020)

Dentro de la unidad de bienes raíces, se pueden aprovechar esos asociados que señalan: “Aceptable / Buena” para brindarles algún tipo de asesoría que acompañe a buscar la satisfacción con muy buenas condiciones.

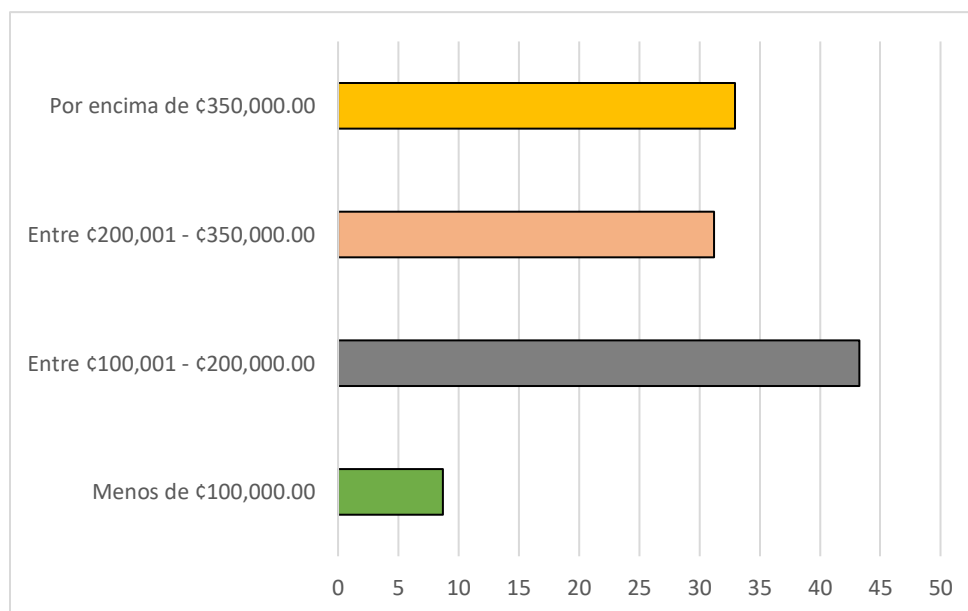
La siguiente tabla N°13 y su gráfico N°9, consulta el costo mensual de pago en que un asociado incurre por el espacio o vivienda donde se encuentra. Actualmente, la capacidad de pago de cada asociado es muy inestable de determinar bajo un solo parámetro, al depender mucho de los compromisos externos que cada persona mantenga.

Tabla 13: Costo mensual

Datos	Valor	Porcentaje
Menos de €100,000.00	9	8%
Entre €100,001 - €200,000.00	43	37%
Entre €200,001 - €350,000.00	31	27%
Por encima de €350,000.00	33	28%

Fuente: Hernández B. (2020)

Gráfico 9: Costo mensual



Fuente: Hernández B. (2020)

Para los presentes estudios, el promedio de mayor pago ronda entre los $\text{¢}100,001.00$ y $\text{¢}200,000.00$ mensuales, por ello, las cuotas, plazos y tasas de interés, deben estar acordes con la realidad de las personas. Apenas un 7.5% paga menos de cien mil colones al mes, por lo cual sería considerada la población más vulnerable para optar por un crédito.

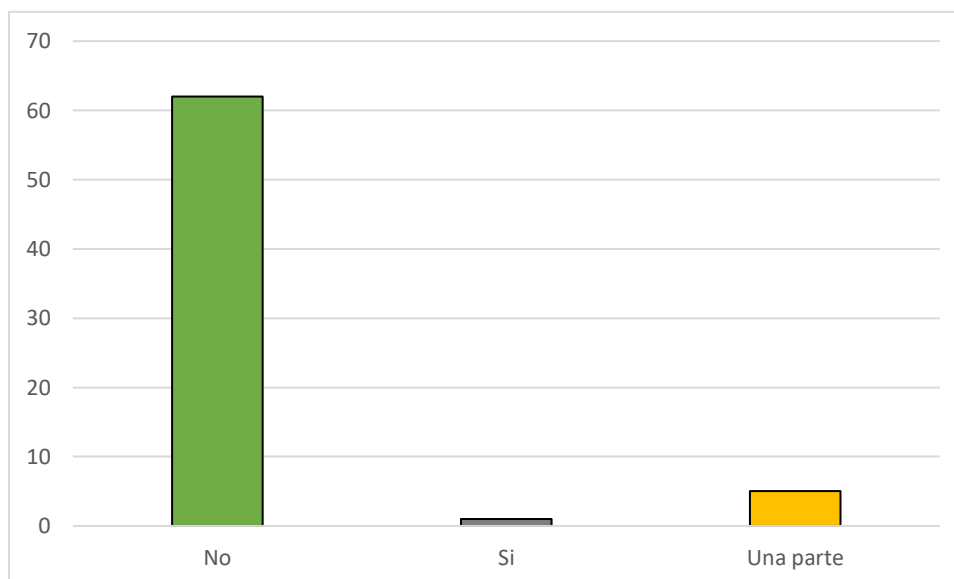
De igual manera, en la tabla n°14 y el gráfico n°10, se muestra si el gasto por servicios públicos estaba incluido en la cuota mensual por los alquileres de la vivienda. El 91% de la población votante debe cancelar los servicios públicos por separado de la cuota de casa y tan solo a un 7.4%, se lo reconocen dentro del pago mensual.

Tabla 14: Servicios públicos incluidos

Datos	Valor	Porcentaje
No	62	91%
Si	1	1%
Una parte	5	7%

Fuente: Hernández B. (2020)

Gráfico 10: Servicios públicos incluidos



Fuente: Hernández B. (2020)

Es necesario para los análisis de pago de los asociados tener un rubro que implique el pago de los servicios públicos, esto como prevención al gasto que generan mensualmente.

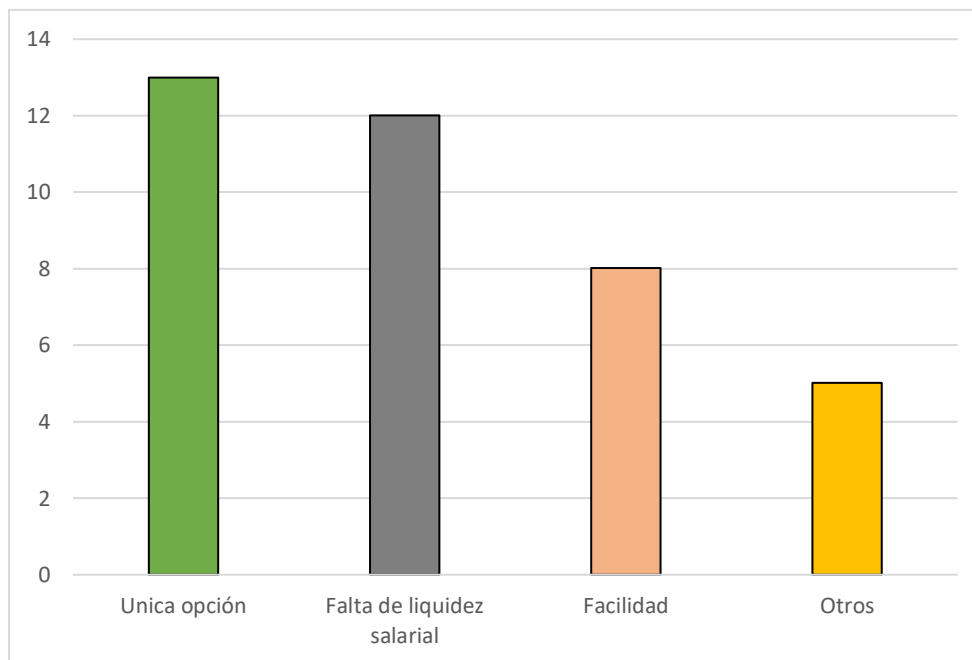
Para los encuestados que actualmente no poseen vivienda propia (con o sin deuda), una de las principales razones para buscar un alquiler de vivienda es la falta de liquidez, o bien, porque es la única opción para vivienda, también por facilidad u otros motivos.

Tabla 15: Principal razón por alquiler de vivienda

Datos	Valor	Porcentaje
Unica opción	13	34%
Falta de liquidez salarial	12	32%
Facilidad	8	21%
Otros	5	13%

Fuente: Hernández B. (2020)

Gráfico 11: Principal razón por alquiler de vivienda



Fuente: Hernández B. (2020)

La tabla anterior N°15 y el gráfico N°11, muestran ese comportamiento dentro de los asociados que deben vivir entre alquilar o una casa prestada, el 34% lo tiene como única opción, seguido de un 32% por falta de liquidez salarial y un 21% por facilidad.

Otra de las consultas a los asociados que actualmente viven en casa alquilada, es el tiempo que llevan permaneciendo en esta.

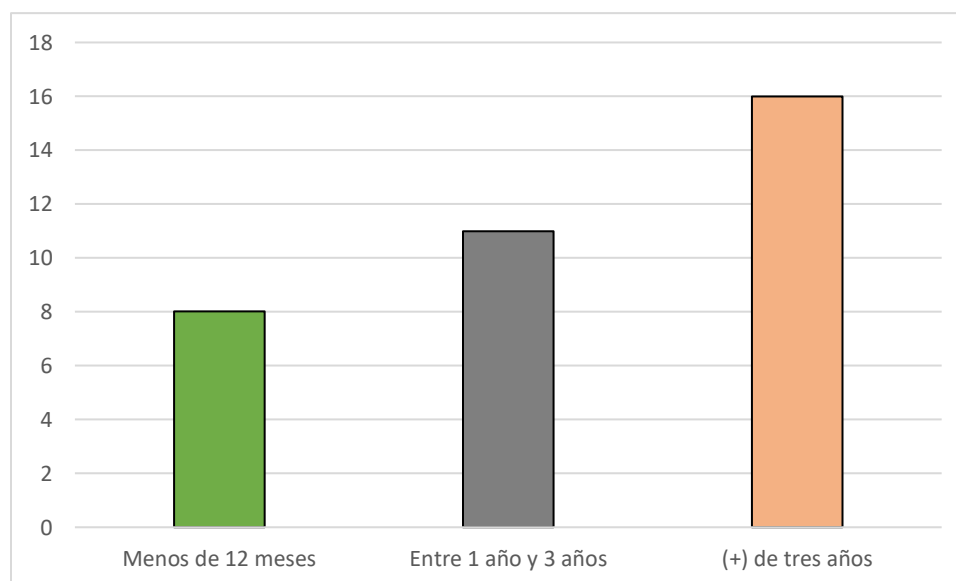
La razón de dicha pregunta es determinar, como un parámetro la estabilidad del asociado, al momento de asumir un compromiso de pago.

Tabla 16: Tiempo de vivir en casa alquilada

Datos	Valor	Porcentaje
Menos de 12 meses	8	23%
Entre 1 año y 3 años	11	31%
(+) de tres años	16	46%

Fuente: Hernández B. (2020)

Gráfico 12: Tiempo de vivir en casa alquilada



Fuente: Hernández B. (2020)

De la mayoría de las personas que viven con el método de alquilar una vivienda, el 46% lleva más de 3 años en el lugar, un 31% lo hace entre uno y tres años y un 23% con menos de 12 meses. Esto resume que al menos la mitad de las personas con esta forma de vivir, sean potenciales clientes en busca de una vivienda propia.

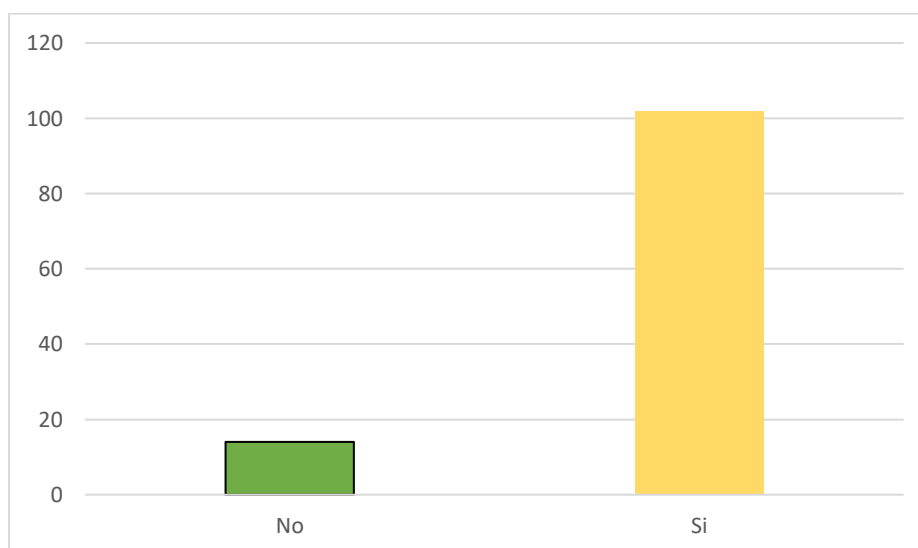
En la pregunta N°9, representada por la tabla N°17, gráfico N°13, se explicaba a los asociados, en resumen, que una unidad de bienes raíces es un departamento que permite a las personas optar por una vivienda propia. A su vez, se les preguntó si era de interés contar con una de ellas para la asociación.

Tabla 17: Importancia de una unidad inmobiliaria

Datos	Valor	Porcentaje
No	14	12%
Si	102	88%
Respuestas	116	100%

Fuente: Hernández B. (2020)

Gráfico 13: Importancia de una unidad inmobiliaria



Fuente: Hernández B. (2020)

Los resultados fueron muy positivos, pues el 88% del total de encuestados vieron atractiva la opción de tener una unidad inmobiliaria dentro de la asociación solidarista y tan solo un 12% descartó la opción.

Ligado a la pregunta anterior, se consultó a los interesados en tener una unidad de bienes raíces dentro de la asociación, qué esperan de dicho departamento como oportunidades para su propia satisfacción.

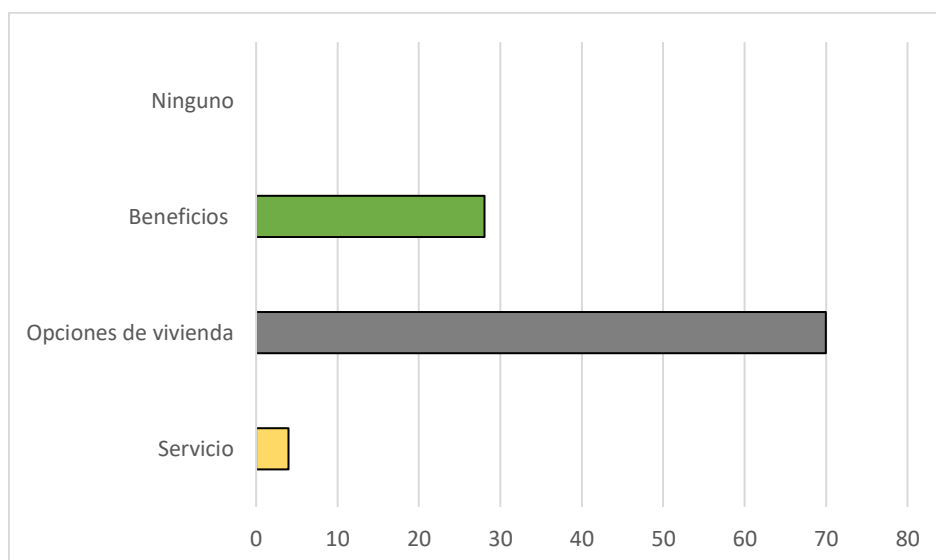
La pregunta busca medir dónde debe la asociación comenzar a trabajar más fuertemente, con el fin que lo asociados puedan sentirse familiarizados con lo que buscaban al aceptar la unidad de bienes raíces.

Tabla 18: Qué espera de una unidad de bienes raíces

Datos	Valor	Porcentaje
Servicio	4	4%
Opciones de vivienda	70	69%
Beneficios	28	28%
Ninguno	0	0%

Fuente: Hernández B. (2020)

Gráfico 14: Qué espera de una unidad de bienes raíces



Fuente: Hernández B. (2020)

En la tabla N°18, así como en el gráfico N°14, se refleja que un 69% esperan opciones de vivienda, lote o comercio y un 28% algún tipo de beneficios adicionales que la misma unidad pueda ir desarrollando en el camino o bien, ofreciendo a sus clientes, como remodelaciones, acabados, mantenimientos, entre otros; un 4% solamente servicios de información.

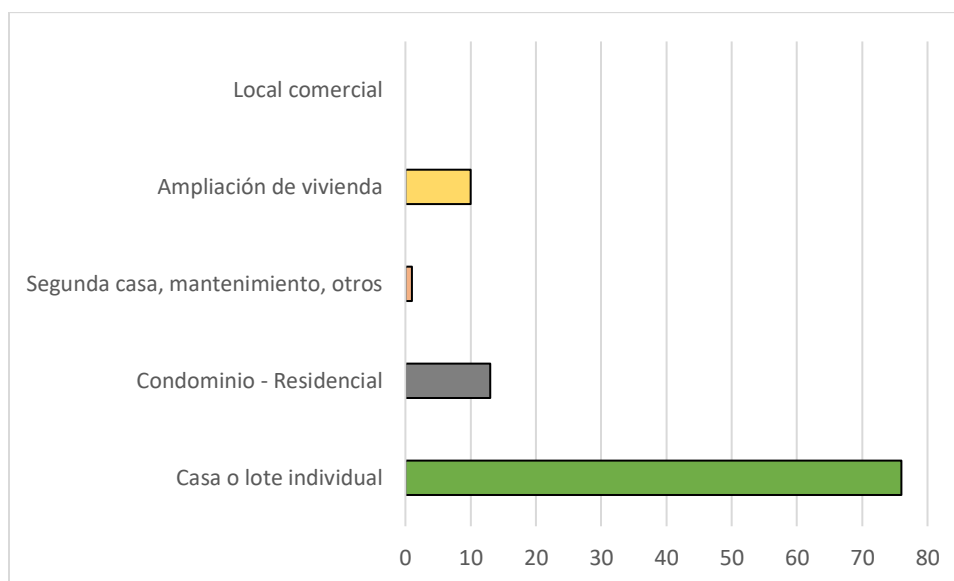
Con el fin de ahondar en los gustos e intereses de los asociados, se les consultó por medio de pregunta cerrada, qué tipo de bienes inmuebles les gustaría obtener a través de la unidad que se desea crear.

Tabla 19: Tipo de bien inmueble para adquirir a través de la unidad

Datos	Valor	Porcentaje
Casa o lote individual	76	76%
Condominio - Residencial	13	13%
Local comercial	0	0%
Ampliación de vivienda	10	10%
Segunda casa, mantenimiento, otros	1	1%

Fuente: Hernández B. (2020)

Gráfico 15: Tipo de bien para adquirir a través de la unidad



Fuente: Hernández B. (2020)

En el gráfico N°15, se menciona que en su mayoría el 76% de los asociados prefieren adquirir una casa o lote individual, tan solo al 13% les gustaría comprar en condominio / residencial y por último, un 10% ve necesario aprovechar la unidad inmobiliaria para realizar ampliaciones a la vivienda.

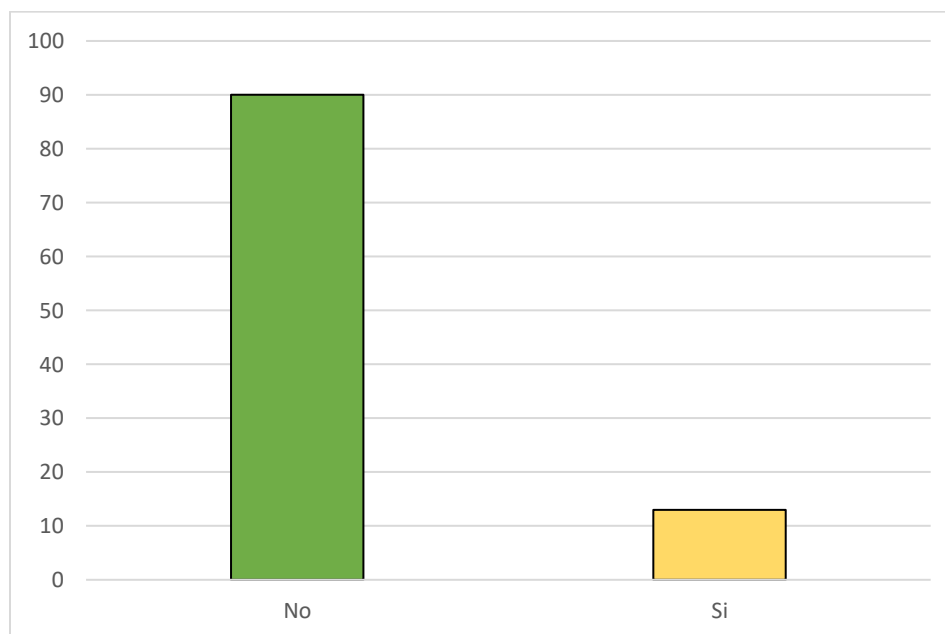
En la pregunta #12 se quiso indagar si alguna vez los asociados había utilizado los servicios de un corredor de bienes raíces para obtener, cotizar o preguntar sobre una vivienda en específico, lo cual brindó como resultado que el 87.4% nunca había adquirido dichos servicios y tan solo un 12.6% sí los utilizó para alguna diligencia.

Tabla 20: Uso de un corredor de bienes raíces

Datos	Valor	Porcentaje
No	90	87%
Si	13	13%

Fuente: Hernández B. (2020)

Gráfico 16: Uso de un corredor de bienes raíces



Fuente: Hernández B. (2020)

Como bien se muestra en el gráfico N°16, un corredor de bienes raíces podrá ser una experiencia nueva para muchas personas que nunca lo han utilizado y aquellas que ya han hecho uso de sus servicios, podrían aprovechar su experiencia para adquirir nuevos conocimientos o bien, recomendaciones del experto.

La pregunta N°13 de la encuesta iba muy de la mano con los costos de comisión que cobraría un corredor de bienes raíces en el mercado inmobiliario. Por ello, se consulta si contratarían el servicio, a sabiendas que un corredor de bienes raíces cobra una comisión entre un 3% y un 5%, pero garantiza la satisfacción del 100% de la necesidad del cliente.

La mayoría de los asociados encuestados que aceptan pagar un porcentaje de comisión al corredor de bienes raíces o en su defecto, a la unidad inmobiliaria, lo hacen para recibir a cambio la satisfacción entre lo ofrecido por el agente y lo necesitado por el ellos (cliente).

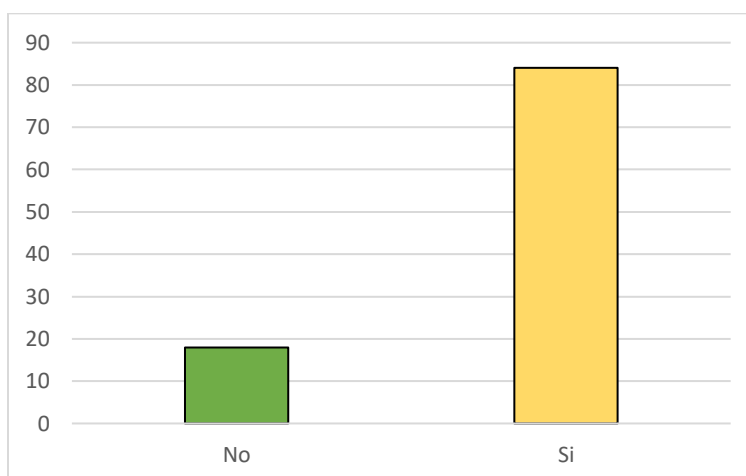
Quienes no están de acuerdo, es porque en su mayoría ya cuentan con una vivienda propia o bien, si desean solo una remodelación a través de la asociación, no ven apropiado pagar montos adicionales.

Tabla 21: Comisiones bienes raíces

Datos	Valor	Porcentaje
No	18	18%
Si	84	82%

Fuente: Hernández B. (2020)

Gráfico 17: Comisión bienes raíces



Fuente: Hernández B. (2020)

En el gráfico N°17 se determinó que un 82% de la población encuestada estaría anuente en aceptar dicho costo, con el fin de satisfacerse con la adquisición del servicio. El 18% de los encuestados no considera oportuno pagar el porcentaje al corredor inmobiliario o bien, a la unidad de bienes raíces.

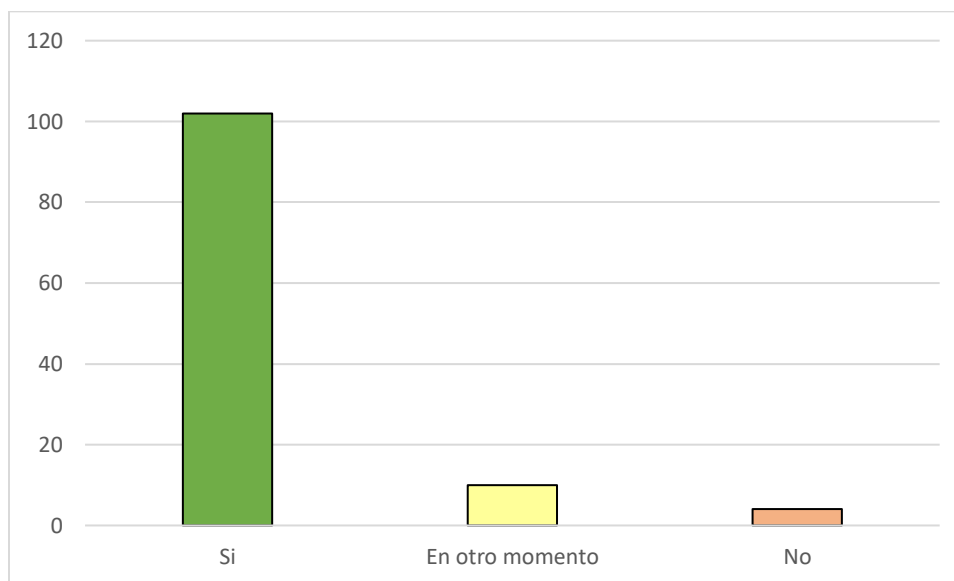
Para finalizar, en el cuestionario a los asociados se indicó que la unidad de bienes raíces ayudaría a obtener excedentes económicos, sociales, entre otros, para la misma asociación solidaria, y para beneficio de ellos mismos, por lo cual, se quería medir si consideraban importante, aun así, tener dicho departamento dentro de la asociación.

Tabla 22: Importancia de una unidad de bienes raíces

Datos	Valor	Porcentaje
Si	102	88%
En otro momento	10	9%
No	4	4%
Respuestas	116	100%

Fuente: Hernández B. (2020)

Gráfico 18: Importancia de una unidad de bienes raíces



Fuente: Hernández B. (2020)

En el gráfico N°18, el 88% de las personas encuestadas aprueban o ven bien contar con un servicio de estos dentro de la asociación, y en menor escala, un 9% del total de asociados que respondieron la preguntas, consideran que es mejor en otro momento.

Los asociados ven importante maximizar los rendimientos de la asociación a través de las diferentes fuentes de negocio con los que esta cuenta, sin embargo, saben que la unidad inmobiliaria podría ayudar a crecer las utilidades del período. Aún aquellos asociados que, a pesar de no participar en las solicitudes de líneas de crédito para la compra de un activo inmobiliario, ven viable, como asociados que son, recibir réditos de dicha unidad.

Por último, quienes no lo ven oportuno, es porque no están seguros que la unidad sea factible al colocar los fondos a largo plazo, pues esperan repuntes en las tasas de interés de inversiones a plazos de un año máximo.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El estudio sobre cómo crear e implementar una unidad de bienes raíces para la Asociación Solidarista de Empleados Aceros Abonos Agro, sector Uruca, abarcó una serie de investigaciones, conceptos, opiniones, antecedentes, análisis financieros e internos de la asociación, encuestas, cálculos a través de modelos de negocios, entre muchos otros, lo cual constituye un fundamento que permitirá a la asociación aceptar o rechazar la viabilidad del proyecto.

A través de las recomendaciones, se desea que aquellos puntos frágiles observados y estudiados durante la investigación, puedan ser corregidos durante el avance del proyecto; de esa manera, se busca mitigar las posibles limitaciones o inconvenientes con que la asociación se puede topar durante su implementación.

Seguidamente, se explican las conclusiones relacionadas con cada objetivo específico citado al inicio del proyecto de investigación:

Conclusiones

En el siguiente capítulo, se realizará la presentación de las conclusiones y recomendaciones como respuesta a los resultados obtenidos durante el proyecto de investigación, los cuales están ligados a los objetivos específicos trazados desde el inicio.

Toda la estructura del trabajo cumplió a cabalidad con una serie de pasos que se fueron armando entre sí para determinar los diferentes enfoques por elaborar, entre ellos, el planteamiento del problema, los objetivos tanto general como específicos, la justificación y los posibles antecedentes que ayudarán a sustentar la creación de una unidad inmobiliaria.

Adicionalmente, se realizó una estructura general del marco teórico para dar una razonable explicación de cada concepto por presentar durante el trabajo y de paso, ser una guía para el lector que lo requiera para sus fines. Adicionalmente, se realizó un marco metodológico en donde se tuvo

como fin un esquema cuantitativo para medir y a su vez, cuantificar las variables más relevantes que interfieren en la creación y desarrollo de una unidad de bienes raíces.

A continuación, se desglosan las conclusiones respectivas pertenecientes a cada objetivo específico proyectado.

Evaluar la factibilidad para inversión de capital en una unidad de bienes raíces para la Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro la Uruca

El sector inmobiliario, durante muchos años, se ha sido identificado como una gran oportunidad de negocio entre aquellos que se dedican a la compra y venta de bienes inmuebles; indistintamente de las crisis a las cuales se ha visto afectado en años anteriores, las personas siempre van a necesitar un lugar para vivir, un espacio para construir o un local para ofrecer sus productos.

Los bienes raíces han sido una herramienta de muchos ingresos para los grandes desarrolladores de proyectos de vivienda; los más importantes contemplan la construcción de edificaciones en torres verticales, los residenciales, centros comerciales grandes, ofiencentros, entre otros, a cambio de un de una inversión inicial por parte de un grupo de socios, quienes reciben, a futuro, una participación o rendimientos por dicha colocación de flujo.

La inversión inicial muchas veces puede variar, según sea el proyecto al cual se desea colocar los dineros, sin embargo, para la Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro la Uruca lo más relevante es desarrollar un proyecto habitacional social para sus asociados, a través de financiamientos con dicha asociación.

Según los datos analizados en todo el proyecto de investigación, a pesar de haber una crisis global en este 2020, a raíz de la pandemia por Covid-19, las proyecciones para el 2021 estiman un levantamiento leve, gracias a la apertura económica que el gobierno ha ido dando al sector comercio, lo cual ha permitido la reactivación a las demás economías, entre ellas la inmobiliaria, que a pesar de todo no se ha estancado al 100%.

Como datos de referencia para el estudio de factibilidad, se cotizó a la empresa costarricense Mi Casa Ideal, ubicada en Alajuela, el precio por la construcción de una vivienda de

condiciones normales. Se indicó que mide aproximadamente 150 m² (metros cuadrados) y casas más amplias, confortables y/o flexibles, miden entre 200m² a 250m². El precio de construcción en block convencional, es por la suma de ¢300,000.00 (trescientos mil colones) por metro cuadrado.

Con los datos de referencia cotizados en la empresa Mi Casa Ideal, la asociación podrá barajar los tamaños de las viviendas, con el fin de evitar un aumento significativo en el precio del lote + la construcción de la propiedad, para, de esa manera, abaratar los costos en beneficio de los asociados con interés.

Se considera, por ello, factible y viable, la creación de una unidad de bienes raíces para la Asociación Solidarista de Acero Abonos Agro. Las inversiones económicas iniciales irán de la mano con la demanda que se vaya alcanzando por medio del agente inmobiliario, más la presentación de los documentos, estudios crediticios, capacidades de pago y demás, que el asociado deberá cumplir para comenzar su sueño de una vivienda o lote.

Realizar un diagnóstico interno en Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro la Uruca que permita determinar una guía de trabajo de la unidad inmobiliaria y su valoración para la incursión en el mercado de bienes inmuebles

Los diagnósticos internos dentro de una empresa, en este caso, la Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro, Uruca, permitirán determinar sus posibles limitaciones o alcances que ya tiene, y de igual manera, los que se enfrentará en el mercado inmobiliario.

Adicional, a través de este se permite conocer las fortalezas y debilidades de los recursos fundamentales de toda compañía, con los cuales la asociación deberá contar para comenzar su plan de inversión inicial, entre ellos, el factor humano, el comercial, el financiero y el tecnológico de ser necesario.

La importancia de trabajar previamente cada uno de ellos, implica la ayuda a la asociación solidaria, no solo de medir el gasto de operación al momento de apertura, sino, proyectarse a los

siguientes meses en caso de eventualidades. Para ello, la recomendación de expertos es realizar una previa de preguntas e ideas que den soporte a la idea de la asociación, entre ellas:

- ¿Como producir?
 - Productos, servicios, necesidades del mercado, imagen.
- ¿Para quién producir?
 - Clientes / usuarios, responsabilidad social, competencia.
- ¿Con qué producir?
 - Personas, tecnología, recursos, proveedores.

Confeccionar un cuadro con una lluvia de ideas relacionadas con el mercado inmobiliario y cómo internamente afectará o beneficiará a la asociación, puede llegar a ser el mejor camino al momento de constituir el plan estratégico de trabajo y de igual manera, ayudará a determinar su cadena de valor al menor gasto posible.

Es importante considerar que las casas por construir se ajusten al tipo de necesidad que se intente ofrecer con base en el segmento de mercado; de igual manera, ofrecer lo mejor al mejor precio, o bien, al precio que mejor se ajuste.

El precio de venta de las propiedades de vivienda se debe establecer luego del análisis que incluye los costos reales y el margen de utilidad esperado por la asociación solidarista, tomando en cuenta la capacidad de endeudamiento de los asociados.

Diseñar la estructura de la unidad de bienes raíces para la Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro la Uruca en el primer semestre de 2021

Contar con capital propio, infraestructura, tecnología alcanzable y entes facilitadores en bienes raíces, como las Cámaras de corredores y construcción, y personal calificado, brinda confianza a la asociación para ingresar al negocio de bienes raíces de forma efectiva, lograr la diversificación de negocios y una mayor rentabilidad en utilidades para beneficio de los asociados

De igual manera, al tener una estructura organizacional dentro del departamento, los casos por realizar serán trabajados de la forma más eficiente y eficaz posible por parte del personal, así

como la atención que recibirán los potenciales clientes al tener mayor información, que permita a su vez, el logro de inversiones lo más apropiadas posible.

La unidad inmobiliaria, deberá a su vez, tener un manual de procedimiento y una correcta distribución de las tareas y funciones asignadas al personal.

El administrador será quien a su vez esté encargado de la dirección, tanto de la asociación como del área de bienes raíces y, de paso, vela por el cumplimiento de los presupuestos del departamento y los indicadores que medirán el desempeño del agente de ventas.

Inicialmente, no se va a requerir de un organigrama completo de la unidad inmobiliaria, porque dará inicio como un proyecto para el primer semestre de 2021.

Recomendaciones

A continuación, se presentan las recomendaciones para la Unidad Inmobiliaria de la Asociación Solidarista de Aceros Abonos Agro, Uruca, las cuales serán de ayuda ante la creación del Departamento de bienes raíces. Estas se presentan según cada objetivo específico citado con antelación.

Jiménez, E. (2017), gerente de auditoría Deloitte Costa Rica, en su bloc web: *Algunas recomendaciones para la contabilidad de inversiones inmobiliarias*, cita: “Una vez tomada la decisión del modelo de valoración se presentan situaciones que deben considerarse a nivel gerencial pues va muy en línea con el giro del negocio” (párrafo 5).

De ahí que recomienda a las gerencias analizar temas relacionados con la valoración, tales como:

- Forma de valorar propiedades de inversión en construcción: Se permite que las propiedades de inversión en construcción se midan al costo, hasta que el valor razonable pueda determinarse con fiabilidad o la construcción esté terminada.

- Clasificación como propiedades de inversión o como propiedades ocupadas por el propietario: Si al finalizar un desarrollo inmobiliario parte de los inmuebles son ocupados para la operación de la compañía, esa proporción debe ser reconocida como elementos de propiedad, planta y equipo, de acuerdo con la NIC 16 “Propiedades, Planta y Equipo”.
- Determinación del impuesto sobre la renta diferido sobre los activos depreciables valuados a valor razonable: De conformidad con la legislación fiscal vigente en Costa Rica, las ganancias de capital sobre edificaciones están sujetas a impuesto de renta en caso de venta (los terrenos de igual forma, sí se demuestra que forman parte del giro de negocio de la compañía), por lo que la actualización de valor razonable posiblemente originará un impuesto sobre la renta diferido (diferencia entre la base fiscal -costo histórico y la base financiera- valor razonable).
- Elementos de propiedades de inversión que posteriormente serán reclasificados como activos disponibles para la venta: Las compañías inmobiliarias y desarrolladores deben considerar en las diferentes etapas del proyecto los inmuebles que se mantendrán como propiedades de inversión, así como los inmuebles disponibles para la venta. Esto toma relevancia cuando se tienen proyectos con unidades de diferentes dimensiones (m²), para lo cual se debe disponer del costeo para cada unidad independiente.

Jiménez, E. (2017), recomienda: “Los aspectos mencionados requieren la adecuada planificación contable financiera que abarca desde recursos internos, capacitaciones, recursos externos, diseño e implementación de controles, cambios a nivel de sistemas de información, por enumerar algunos” (párrafo 10).

Jiménez, E. (2017), cita: “La adopción de nuevas normas, enmiendas y políticas contables pueden tener un impacto significativo a nivel de los estados financieros de las compañías y esto afectaría directamente indicadores, rendimientos, cumplimientos de “covenants”, entre otros, por lo que la administración debe ser proactiva en su actuar con el fin de no afectar la operación normal del negocio” (párrafo 11).

Los diseños web ligados a los bienes raíces, son sitios que se pueden catalogar como males necesarios, esto, porque generan un gasto mantenerlos, sin embargo, son un alcance para los clientes. Las personas, han usado la tecnología como una herramienta de colocación de productos y servicios, dentro de lo cual, el sector inmobiliario no debe quedarse atrás; por ello, el bloc *Consejos SEO para Diseño Web de Bienes Raíces*, cita una serie de recomendaciones que se deben cumplir al momento de tener una publicidad por internet; estas son:

- Si su sitio web está proporcionando viviendas en las listas de venta de una Internet Data Exchange (IDX) y si está limitando a la cuenta, se están creando páginas y páginas de contenido duplicado. Por lo tanto, los motores de búsqueda que alinearán a su sitio web serán muy bajos.
- Los principales agentes de bienes raíces están gastando una enorme cantidad de recursos para dominar los resultados de búsqueda locales. La razón por la que hacen esto es para obligar a los agentes de bienes raíces a comprar espacio publicitario o los leads de ellos.
- La mayoría de los agentes de bienes raíces con experiencia saben el valor de la participación de la comunidad. Es una forma de red, crear buena voluntad y obtener su nombre en el público. No se debe subestimar el valor de convertirse en una fuente de información de la comunidad.
- Añadir Cornerstone Páginas – Estos son artículos de larga duración (900 palabras o más) y no se centran en una palabra clave específica. Los motores de búsqueda están buscando contenido altamente autorizado. Cornerstone páginas es para un desarrollo habitacional, barrio, pueblo o condado, de alto rango en los resultados de búsqueda.
- Seleccionar un buen Dominio – Muchos agentes inmobiliarios eligen un nombre de dominio como realtorjohndoe.com. Sin embargo, este tipo de nombre de dominio solo tiene valor si los clientes potenciales están buscando de la inmobiliaria llamado John Doe.

- Incluya sus datos personales en todas las páginas – Su nombre, dirección y número de teléfono es un aspecto esencial del diseño local. Si usted trabaja fuera de las oficinas múltiples, por lo menos necesitará una página para cada ubicación, la dirección completa y número de teléfono. Incluso, puede tener sentido para crear subdominios separados.
- Hacer uso de los datos de esquema estructurado – Un motor de búsqueda no tiene por qué suponer su nombre, que usted es un agente de bienes raíces, su número de teléfono, u otros datos importantes. Le está diciendo al buscador específicamente qué busca.

Seguidamente, se dará una serie de recomendaciones unidas a los objetivos de la empresa, tanto con la información brindada por los expertos como la recopilada durante todo el trabajo de investigación.

Evaluar la factibilidad para inversión de capital en una unidad de bienes raíces para la Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro la Uruca

Al momento de invertir por medio de una unidad de bienes raíces, se debe tomar en cuenta por parte de la asociación y del mismo asociado, una serie de recomendaciones que le permitan una mejor perspectiva sobre la decisión correcta al momento de adquirir un inmueble. Para que sea factible la unidad, se requiere:

- Lograr motivación en el mercado inmobiliario, por medio de los agentes intermediarios, compradores y vendedores, con el fin de incentivar el negocio de manera que se vea alcanzable, principalmente para el deudor. La activación del sector y muy especialmente para la asociación, dará como resultado el aumento de las utilidades anuales, las cuales, por lo general y si los estatutos lo respaldan, se distribuyen entre los mismos asociados.
- Las estrategias por utilizar deberán ser, en la mayoría de los casos, fácilmente interpretadas por los oferentes y demandantes. Esto ayudará a brindar confianza desde lo interno de la asociación y cumplir con las expectativas de los demandantes del mercado.

- Abarcar y ampliar todos los sectores sociales en los que se encuentren los asociados de Aceros Abonos Agro. Las clases baja y media, también deberán ser consideradas dentro de las negociaciones del mercado inmobiliario, con planes de bien social, donde les cubran las cuotas crediticias según su liquidez. Para los asociados que cumplan con los sectores de clase media – alta y clase alta, se brindarán las condiciones iniciales con que la asociación empezará a negociar con los clientes.
- Como recomendación general para todo el sector inmobiliario, es bueno que las negociaciones entre los bancos públicos, privados y entidades no financieras con los interesados en adquirir propiedades, sean más abiertas con la solicitud de requisitos, las formas de pago y las tasas de interés.

Realizar un diagnóstico interno en Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro, La Uruca, que permita determinar una guía de trabajo de la unidad inmobiliaria y su valoración para la incursión en el mercado de bienes inmuebles

Una recomendación importante es la asesoría constante, seminarios, inducciones, capacitaciones al personal, con el propósito de conocer las últimas actualizaciones y formas de negociar en el mercado.

Esto permitiría a la Asociación darse a conocer más entre las mismas empresas y personas y ser considerado un ente reconocido por la fortaleza en el mercado y transparente, con el fin de ser recomendado y más ser rentable.

Confeccionar un diagnóstico interno debe implicar una misión, visión, objetivos y alcances solamente para la unidad inmobiliaria, independiente de la asociación. De esa forma, el departamento tendrá su propia identidad y sus decisiones, aunque financieramente dependa de la misma solidarista.

La asociación deberá aprovechar todos los instrumentos que tiene a favor para la implementación del negocio, con mención de la infraestructura, capital, tecnología, rentabilidad, entre otros aspectos, para realizar la mayor cantidad de intermediaciones o créditos (como negocio

interno), y así cumplir con los rangos de rentabilidad mayores a los de las inversiones, de donde saldrá el dinero en caso de requerirse.

Según se muestra en la tabla N° 23, se recomienda que la asociación, al realizar un diagnóstico interno, valore colocar fondos en la unidad inmobiliaria y no tanto invertir en el mercado financiero.

Las inversiones anuales en colones en el mercado financiero costarricense, exclusivamente en certificados de depósito a plazo (CDP), rondan entre un 5,5% (cinco puntos cinco por ciento) y un 8,5% (ocho puntos cinco por ciento).

Las tasas en colones para créditos hipotecarios en las asociaciones solidaristas (ver tabla 6), rondan entre el 9% (nueve por ciento) para compra de vivienda y un 13,5% (trece puntos cinco por ciento) para remodelaciones.

Citado lo anterior, se recomienda, con base en el diagnóstico interno que se realice en la asociación, colocar los dineros donde se genere mejor rendimiento y seguridad.

Tabla 23 Comparativo tasas de interés CDP

Entidad	Colones
BAC San José	5,9
Banco de Costa Rica	Materializado: 6,25 Desmaterializado: 6,35
Banco Nacional	Materializado: 6,3 Desmaterializado: 6,40 Ahorro sostenible: 6,70
Banco Popular	Materializado: 5,85 Desmaterializado: 5,94
Bancrédito	6,30
Coope Ande	8,25
Coopeservidores	8,5
Grupo Mutual	5,7 a 5,85
Lafise	6,10
Mucap	5,60
Scotiabank	5,5

Fuente: El Financiero (2019)

Diseñar la estructura de la Unidad de Bienes Raíces para la Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro la Uruca en el primer semestre de 2021

Dentro de las recomendaciones para diseñar la estructura de la unidad, se debe tener presente no realizar un esquema de tareas y proyecciones a tan corto plazo, porque el mercado requiere de al menos seis meses para madurar el proyecto y que, a su vez, las propiedades por vender estén a un precio conveniente para ambas partes.

Hendrix, S. (2012), directora comercial de Coldwell Banker, en nota de Mendoza, V. (2012) de la página web *Expansión*, cita: “Para empezar a ver un aumento en el precio de las casas, departamentos o terrenos, el comprador debe esperar al menos dos años” (párrafo 9).

De igual manera, según los expertos entrevistados en el trabajo, es oportuno comenzar con una dinámica de menos a más, tanto para el corredor inmobiliario como para la misma unidad de bienes raíces. Entre ellas están:

- Comenzar con un portafolio pequeño de propiedades si el interés es solo comprar y vender. Si el interés es desarrollar, comenzar con la construcción por medio de etapas, en un terreno donde las propiedades por realizar ya cuenten con los clientes preaprobados.
- Conocer las condiciones de la zona por desarrollar e implementarlo en el portafolio de propiedades, esto, con el objetivo que las personas puedan referenciar las condiciones del lugar.
- Tener una red de canales de comunicación y notificar sobre la unidad inmobiliaria, por medio de redes sociales, informativos semanales, mensuales, a través de las bases de datos de correos electrónicos y vía WhatsApp enviar mensajes sobre ofertas y oportunidades a los clientes.
- Estar en plena capacitación tanto el personal administrativo, como de los ejecutivos de ventas que trabajarán en la unidad inmobiliaria. Esto les permitirá estar al tanto de cómo se va moviendo el mercado tanto en el corto como en el mediano plazo. Estas capacitaciones se pueden aprovechar inscribiéndose en la Cámara Costarricense de Corredores de Bienes Raíces, donde se puede aprovechar y lograr alianzas con otros desarrolladores y corredores inmobiliarios, y a su vez, adquirir nuevos conocimientos para implementar dentro de la nueva estructura inmobiliaria.

Por último, se recomienda, conforme se vayan colocando los fondos y suba la demanda, proyectar una ampliación del departamento como tal, tanto en colocación de fondos, como en el desarrollo inmobiliario.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

Introducción

Con la información recopilada en los capítulos anteriores, seguidamente se procederá a realizar la propuesta del trabajo para la Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro su unidad de bienes raíces, para el sector de la Uruca.

El fin es permitir que los fondos con los cuales trabaja la asociación solidarista, sean trabajados de tal manera que generen rendimientos positivos a través de créditos sociales entre los mismos asociados. Se busca brindar a los socios una herramienta para adquirir vivienda propia, una segunda opción de mejora o crecimiento inmobiliario.

Aceros Abonos Agro surge como una división de Abonos Agro, la empresa con mayor volumen de ventas y distribución de acero, materiales ferreteros y materiales pesados para la construcción en Costa Rica. Nació en 1943 como una fábrica de abono orgánico para uso agrícola. En 1946 se inicia en el sector de los materiales para construcción, con importaciones principalmente de Europa.

En 1982 se decide eliminar la línea agrícola en su totalidad, para dedicarse de lleno a los materiales para la construcción, condición que con el paso del tiempo creció, para fortalecerse y se tecnificó para beneficio de sus clientes y la economía del país.

La división de Aceros Abonos Agro es una de las principales familias del grupo; esta cuenta con gran variedad de productos como el acero refuerzo, láminas para techo, tuberías, vigas, platinas, clavos, armadura electrosoldada, hierro negro, hierro pulido, zinc, aluminio, alambres; todo esto en sus presentaciones y medidas para la construcción, siempre adecuados a los proyectos y necesidades de sus clientes; además, atendiendo segmentos de construcción más especializados.

Por su parte, la Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro – Asoaceros, nace en agosto de 2018, tras la separación accionaria de la empresa Abonos Agro en el mismo año.

Esto permitió una migración de los saldos acumulados que cada asociado mantenía en la asociación de Abonos Agro, para la nueva Asociación Solidarista de Aceros Abonos Agro.

En asamblea realizada por los colaboradores de la empresa, representantes patronales y el Movimiento Solidarista Costarricense, en conjunto toman los acuerdos correspondientes y crean los estatutos con los cuales se va a regular la asociación, entre ellos:

- Creación de una junta directiva compuesta por cinco miembros
- Creación de un órgano de fiscalía y un suplemente de este.
- Plazo máximo de dos años en los puestos de la junta directiva, con la oportunidad de ser reelegidos indefinidamente
- Aprobación de la retención de un 5% del salario bruto de los colaboradores como ahorro personal, el cual será devuelto al asociado al momento de su salida de la empresa o por renuncia interna a la asociación.
- Aporte por parte del patrono de un 5.33% del salario bruto del colaborador, como auxilio de cesantía de cada asociado activo, el cual será administrado por la asociación solidarista.
- Regulación según la ley 6970 (Asociaciones Solidaristas).

Actualmente, la asociación cuenta con 198 colaboradores, distribuidos principalmente en la zona de la Uruca. Cuenta con un patrimonio que asciende a los ochocientos millones de colones y posee un 95% de asociados activos.

Su parte operativa está compuesta por un solo colaborador, quien se encarga de la toda la parte administrativa, financiera, contable y de servicio al cliente. El trabajo será revisado por una auditoría externa que brinda dos reportes semestrales de la situación financiera de la asociación, el cual deberá ser entregado a la asamblea anual celebrada para los asociados.

Planeamiento estratégico

La asociación actualmente no cuenta con una visión, misión, ni valores que la caractericen y represente ante sus asociados, por ello, al crear esta unidad inmobiliaria, también se desea crear dicho contenido axiológico, de tal manera que el propósito de la asociación, como del mismo departamento de bienes raíces, tenga un mismo alcance.

De igual manera, se plantearán nuevos objetivos generales y específicos, así como estrategias de negocio, metas, políticas y una evaluación de resultados de forma semestral, como parte del seguimiento requerido, tanto para la asociación como para su personal administrativo, para que así sus potenciales clientes tengan como guía los alcances propios de toda la unidad y la misma asociación solidaria.

Objetivo general

Proponer un plan estratégico que brinde confianza a los asociados en crear una unidad inmobiliaria dentro de la Asociación Solidarista de Aceros Abonos Agro, en cumplimiento de las expectativas, tanto del mercado como las rentables, para los asociados, al finalizar cada periodo.

Objetivos específicos

- Realizar un análisis interno de la asociación, con el propósito de tener una sana administración de los recursos financieros, de servicios, y rentables para la creación e implementación de la unidad de desarrollo. Análisis FODA.
- Analizar, a través del modelo de negocio Canvas, una estrategia para la Junta Directiva y la Administración, donde se brinden opciones para sustentar la colocación de fondos en el mercado inmobiliario.

- Crear un análisis financiero en el manejo de los fondos de la asociación solidarista para determinar la capacidad de inversión en el mercado inmobiliario.

Visión

Ser la mejor opción para nuestros asociados al brindar soluciones integrales de bienestar personal, donde busque el equilibrio de tipo social y financiero, ofreciendo mejores oportunidades de desarrollo humano y ampliando la cobertura, hasta las familias de cada uno de sus integrantes, permitiendo lograr el bienestar social a través de servicios eficientes y oportunos, mediante una excelente comunicación efectiva, con un equipo de trabajo integro, ágil y competente.

Misión

Satisfacer y solventar las necesidades de apoyo a los socios y su núcleo familiar, mediante un trabajo de compromiso, honestidad y seriedad, buscando, a su vez, maximizar el rendimiento de nuestro patrimonio, ofreciendo servicios solidarios y financieros, con la efectiva administración de sus fondos y recursos.

Los valores serán aquellos mediante los cuales el asociado se sienta identificado con la asociación de su empresa, que se sienta orgullo de pertenecer a esta por los alcances y beneficios posibles de obtener.

Valores

- Eficiencia
- Excelencia
- Solidaridad
- Transparencia
- Integridad laboral
- Orientación al cliente
- Responsabilidad social
- Competitividad e Innovación

Estrategias competitivas

- Brindar servicios personalizados tanto en las oficinas de la asociación como de la unidad inmobiliaria, en cualquier lugar y momento dentro del área metropolitana y con cita previa fuera de esta.
- Extender un excelente servicio por parte del personal administrativo, donde se brinde a los clientes toda la información necesaria, clara y mínima requerida para activar y motivar el interés.
- Plan de compensación de cuotas, plazo, tasas, como una herramienta de atracción para los asociados con interés.
- Informar, a través de las herramientas tecnológicas actuales y canales de distribución disponibles por parte de la asociación, sobre opciones de compra / venta.
- Crear relaciones comerciales entre la empresa Aceros Abonos Agro y la asociación solidaria, con el fin de promocionar los materiales de construcción de la compañía a mejores precios para los asociados y familiares.
- Crear un *benchmarking* de las unidades inmobiliarias privadas, con el fin de tomar lo mejor de ellas y promocionarlo, o bien, aplicarlo en el departamento de bienes raíces de la asociación solidaria.

Metas

- Desarrollo de una aplicación y página web exclusiva para la oferta y demanda del producto.
- Capacitación constante al personal administrativo por medio de la Cámara de Bienes Raíces y expertos en el mercado.
- Crecimiento mediante la atracción de clientes y fidelización por medio de información veraz y alcanzable para la población.
- Apertura de un fideicomiso bancario para la colocación de créditos hipotecarios en caso de agotarse los fondos propios.

- Proyecto de compra de terreno amplio para la segregación de lotes y construcción de viviendas con medidas acordes con la capacidad de pago de los clientes.

Políticas internas

- Servicio personalizado, adaptado a las necesidades de cada cliente.
- Solo pago mediante deducción de planilla o efectivo (en caso de no alcanzarle la deducción)
- Las citas en firme para visitar una propiedad pueden ser canceladas por el cliente, pero tendrían una penalización (costos operativos por traslado).
- Los trabajadores que brinden un servicio profesional a la asociación deberán cumplir con los siguientes requisitos:
 - Sigilo
 - Trato amable
 - Responsabilidad
 - Buena disposición al cliente
 - Facturación electrónica a título personal

Evaluación

Se realizará una evaluación general, tanto financiera como administrativa, al cumplirse el primer semestre del período 2021, y así determinar la importancia de colocar más fondos o bien, comenzar a recuperar únicamente lo colocado en el momento.

Análisis FODA

La matriz FODA permite realizar un análisis del estado actual y real de la situación interna y externa en la cual se encuentra una empresa. A través de ella, busca una visión clara, la cual le permita planear o ajustar sus estrategias de mercado o financieras a futuro.

Seguidamente, se muestra un cuadro con las principales fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la Asociación Solidarista de Aceros Abonos Agro y su creación de unidad inmobiliaria.

Tabla 24: Análisis FODA

<u>Análisis interno</u>	Fortalezas	<ul style="list-style-type: none"> Músculo financiero Personal capacitado en el mercado crediticio y financiero Asociados actuales con deseos de vivienda Trato personalizado del asesor inmobiliario
	Debilidades	<ul style="list-style-type: none"> El solidarismo no es reconocido en el mercado inmobiliario Clientes limitados: los asociados de Asoaceros Competencia en el mercado financiero. Mayor alcance de las financieras Capacidades de pago de los potenciales clientes
<u>Análisis externo</u>	Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> Necesidad de vivienda en los asociados Nueva fuente de negocio para la asociación Tasas de interés bajas y cuotas accesibles deducidas de planilla Relación comercial con materiales de la misma empresa
	Amenazas	<ul style="list-style-type: none"> Gobierno: restricciones económicas y comerciales (Covid 19) Inestabilidad política actual Impuestos por ventas de capitales, IVA, Requisitos y permisos Tipo de cambio

Fuente: Hernández, S. (2020). Elaboración propia

A través del análisis FODA, se puede determinar que la fortaleza más importante con la cual cuenta la asociación solidarista es su músculo financiero, el cual está compuesto por el

patrimonio de los asociados activos, que, a su vez, le da como oportunidad la creación de fuentes de negocio para un mejor rendimiento al del mercado financiero.

Su principal debilidad, es limitarse a la colocación de créditos hipotecarios únicamente a los asociados activos de la solidarista de Aceros Abonos Agro, esto, porque no se pueden exponer los fondos de la asociación ante terceras personas, por el riesgo de no pago y empezar el proceso de adjudicación de las propiedades a través de las garantías hipotecarias puede generar costos más altos.

Como mayor amenaza, se determina que son las restricciones económicas y comerciales interpuestas por el Gobierno, debido a la Pandemia por Covid-19, la cual se estima consuma algunos meses más para bajar la curva de casos activos.

Modelo Canvas

Seguidamente, se mostrará una matriz que conducirá a la asociación a implementar una estrategia de negocio con el modelo Canvas, el cual, ayudará a alcanzar las metas y objetivos trazados al menor costo posible.

Tabla 25: Modelo Canvas Inmobiliaria Asoaceros

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACION CON CLIENTES	CONSUMIDOR META
* La compañía Aceros Abonos Agro * Ferreterías cerca de las zonas de construcción * Cámara Costarricense de Bienes Raíces * Profesionales en el campo: Ingenieros, Arquitectos	* Asesorías * Servicios a domicilio y oficina * Administración de portafolio * Remodelación y * Compra y venta de inmuebles	Ofrecer una mejor comodidad de vida a todos aquellos que deseen contruir sus sueños a través de una unidad inmobiliaria. Brindar oportunidades de servicio general y financiamiento a los asociados en adquirir los servicios inmobiliarios	* Servicio personalizado y especializado * Relación a largo plazo (duración del crédito) * Convenio corporativo con Aceros Abonos Agro	* Todos los asociados activos de la empresa Aceros Abonos Agro * Familiares de los asociados activos de la empresa Aceros Abonos Agro
	RECURSOS CLAVES		CANALES	
	* Agentes inmobiliarios * Seguros de vida y empleo * Plataformas digitales interna * Portafolios de vivienda * Revista digital		* Comunicación Web propia * Banners en web afines * Redes sociales * WhatsApp	
ESTRUCTURA DE COSTOS		FUENTES DE INGRESO		
Costos fijos: * Salario mensual + cargas sociales * Depreciación mensual por adquisición de terrenos Costos variables: * Viáticos (celular, gasolina / alimentación) * Servicios profesionales, pólizas		* Comisión por venta de inmuebles * Comisión por remodelación de vivienda * Ingresos por créditos * Publicación compra / venta		

Fuente: Hernández, S. (2020). Elaboración propia

Análisis financiero

A continuación, se presentará un análisis de rentabilidad financiero, en el cual demostrará de forma básica, que la creación de una unidad de bienes raíces para la Asociación Solidarista de Empleados de Aceros Abonos Agro, es de resultado positivo en la colocación de los fondos.

Los dineros por utilizar, corresponden al capital de trabajo de la asociación, los cuales están colocados en los diferentes mercados bursátiles. El análisis, mostrará los gastos operativos (fijos y variables) en los cuales debe incurrir la unidad inmobiliaria, esto, porque deben ser cubiertos por el mismo margen de ganancia que se obtendrá de la intermediación, o en su defecto, de la colocación del crédito en la asociación.

La primera opción de la asociación es ser intermediario comisionista en el mercado inmobiliario; como segunda opción, refinanciará las propiedades, lotes o casas que entren por medio de la Unidad de Bienes Raíces, siempre y cuando los asociados tengan las capacidades mínimas de pago.

Costos Fijos, Variables y asesorías legales

Seguidamente, se van a considerar los gastos operativos que la asociación va a invertir en la Unidad de Bienes Raíces, entre ellos, los gastos fijos, variables, servicios profesionales, entre otros. Este tipo de gastos, representan un margen que se le debe restar a la rentabilidad obtenida por la inversión del proyecto.

En la tabla n°26, se muestra cuánto costará contar con dos personas en la Unidad de Bienes Raíces. El agente inmobiliario se pretende esté a tiempo completo y tenga el soporte de un asistente administrativo a medio tiempo, con el fin de agendarle citas y brindar información a los asociados cuando el corredor esté de gira o fuera de la oficina,

Tabla 26: Costo operativo - Planilla

Concepto	Carga social	Agente de ventas "Bienes Raices"	Asistente de operaciones
Salario devengado mensual		₡ 358,468.86	₡ 250,000.00
Cargas Patronales	26.33%	₡ 94,384.85	₡ 65,825.00
Póliza Riesgos del Trabajo	2.91%	₡ 10,431.44	₡ 7,275.00
Aguinaldo	8.33%	₡ 29,860.46	₡ 20,825.00
Vacaciones	4.16%	₡ 14,912.30	₡ 10,400.00
Cesantía	5.33%	₡ 19,106.39	₡ 13,325.00
Costo Mensual personal inmobiliario		₡ 527,164.31	₡ 367,650.00
		Total	894,814.31

Fuente: Hernández, S. (2020). Elaboración propia

En la tabla n°27, se muestran los costos fijos, donde se debe contemplar la compra de mobiliario y equipo de oficina, así como equipo tecnológico para el personal que trabajará en la

unidad inmobiliaria. De igual manera, el gasto mensual por depreciación, al cual se debe incurrir de forma mensual.

Tabla 27: Costos fijos

ASOCIACION SOLIDARISTA DE ACEROS ABONOS AGRO

Estructura de Costos Operativos

Detalle de Costos Fijos

Equipo de oficina	Inversión inicial	Factor de Depreciación	Depreciación Mensual	Gasto mensual	Gasto anual
Computadora portátil (2 unidades) (LAPTOP DELL INSPIRON (CORE I3, 14 PULG.))	₡ 709,980.00	5 años (línea recta)	₡ 11,833.00	₡ 11,833.00	₡ 141,996.00
Escritorios estandar con arturito (2 unidades) (ESCRITORIO EN L VIDRIO)	₡ 620,000.00	10 años (línea recta)	₡ 5,166.67	₡ 5,166.67	₡ 62,000.00
Sillas de oficina (2) (SILLA SECRETARIAL MESH)	₡ 165,980.00	Gasto directo			
Silla de espera (2) (SILLA DE ESPERA MESH Y TELA)	₡ 68,000.00	Gasto directo			
Teléfono Celular (TELEFONO CELULAR SAMSUNG S)	₡ 199,990.00	Gasto directo			
Total costos:	₡ 1,763,950.00			₡ 16,999.67	₡ 203,996.00

Fuente: Hernández, S. (2020). Elaboración propia

Los costos variables estarán identificados como aquellos gastos en los que la asociación debe incurrir para satisfacer las necesidades de la operación. Estos gastos, al no tener un monto fijo de consumo, implican realizar una proyección aproximada de lo que realmente se puede consumir.

La tabla n°28, representa los costos variables, dentro de los cuales se encuentran, como más representativos: la papelería y útiles de oficina y viáticos (kilometraje y telefonía). Dependiendo de la zona, el gasto por kilometraje puede ser aún mayor. De igual manera, el gasto por alimentación deberá ser cancelado al agente en caso de incurrir en este.

Tabla 28: Costos Variables

ASOCIACION SOLIDARISTA DE ACEROS ABONOS AGRO

Estructura de Costos Operativos

Detalle de Costos Variables

Costos Variables	Unidad de Medición	Monto Mensual	Monto anual
Papelería y útiles de oficina	Papelería	₡ 12,000.00	₡ 144,000.00
Viáticos (Kilometraje = 210 cls/km)	Kilómetros	₡ 40,000.00	₡ 480,000.00
Viáticos (Telefonía)	Minutos	₡ 28,000.00	₡ 336,000.00
Total costos Variables		₡ 80,000.00	₡ 960,000.00

Fuente: Hernández, S. (2020). Elaboración propia

Por último, dentro de los gastos operativos se considera estar cancelando una asesoría legal mensual, con el fin colaborar con todo lo relacionado a contratos, investigaciones, o bien, solamente como consultas en pro de la asociación.

Con respecto a los gastos por honorarios profesionales, hablese de escrituras, avalúos, levantamiento de hipotecas, timbres, entre otros, serán asumidos por el cliente al momento de aprobado el trámite. La tabla n°29, muestra lo citado.

Tabla 29: Honorarios profesionales

ASOCIACION SOLIDARISTA DE ACEROS ABONOS AGRO

Estructura de Costos Operativos

Detalle de Costos Servicios Profesionales

Soporte Técnico	Unidad de Medición	Monto Mensual	Monto anual
Ingeniero (avalúos)	Servicios profesionales	-	-
Asesor legal (abogado)	Servicios profesionales	₡ 60,000.00	₡ 720,000.00
Total Costos Servicios Profesionales			₡ 720,000.00

Nota: El costo por avalúo corre por cuenta del cliente, así como todo trámite legal (inscripción hipoteca, timbres, etc)

Fuente: Hernández, S. (2020). Elaboración propia

Como resumen, la inversión total por parte de la asociación, tanto al momento de la apertura como de forma mensual, se citan en el tabla n°30, la cual se muestra seguidamente:

Tabla 30: Resumen costos operativos

ASOCIACION SOLIDARISTA DE ACEROS ABONOS AGRO

Cuadro resumen

Concepto	Monto inicial	Monto mensual	Monto anual
Planilla empleados	₡ 894,814.31	₡ 894,814.31	₡10,737,771.67
Costos fijos asignados	₡ 1,763,950.00	₡ 16,999.67	₡ 203,996.00
Costos variables asignados	₡ 80,000.00	₡ 80,000.00	₡ 960,000.00
Asesoría legal	₡ 60,000.00	₡ 60,000.00	₡ 720,000.00
Total inversión inicial y costos	₡ 2,798,764.31	₡ 1,051,813.97	₡12,621,767.67

Fuente: Hernández, S. (2020). Elaboración propia

Tal como se mostró anteriormente, la inversión inicial de la asociación corresponde a ₡2,798,764.31 (dos millones setecientos noventa y ocho mil setecientos sesenta y cuatro colones con 31/100), lo que corresponderá a la salida de dinero principalmente para la compra de los equipos para la oficina, así como el primer mes de planilla del personal. Para los siguientes meses, el gasto mensual disminuirá a ₡1,051,813.97 (un millón cincuenta y un mil ochocientos trece colones con 97/100), incluyendo el gasto por planilla.

En la tabla n°31, se muestran los lugares donde actualmente están invertidos los dineros de la asociación solidarista, sus fechas de vencimiento, tasas de interés netas y los intereses ganados. Lo importante de las fechas por vencimiento de los títulos, es porque coinciden con las fechas en donde la asociación desea abrir la unidad inmobiliaria, lo cual permite no salir a vender ningún título valor que genere alguna pérdida.

Tabla 31: Vencimiento inversiones

ASOCIACION SOLIDARISTA DE ACEROS ABONOS AGRO**Vencimiento de Títulos Valores (Inversiones)**

Banco / Concepto	BAC	SCOTIA	COOPENAE	Totales
Principal invertido	₡ 52,160,416.67	₡ 100,000,000.00	₡ 400,050,000.00	₡552,210,416.67
Vencimiento	27-Oct-21	14-Jan-21	22-Jan-21	
Tasa Anual BRUTA	8.50%	6.35%	9.05%	
Tasa Anual NETA	7.23%	5.40%	8.42%	
Int. Brutos	₡ 4,433,635.42	₡ 6,352,900.00	₡ 36,204,525.00	₡ 46,991,060.42
Renta	15%	15%	7%	
(-) Impuesto Renta	-₡ 665,045.31	-₡ 952,935.00	-₡ 2,534,316.75	-₡ 4,152,297.06
Interés neto al vencimiento	₡ 3,768,590.10	₡ 5,399,965.00	₡ 33,670,208.25	₡ 42,838,763.35
Interés mensual	₡ 314,049.18	₡ 449,997.08	₡ 2,805,850.69	₡ 3,569,896.95

Fuente: Hernández, S. (2020). Elaboración propia

Seguidamente se muestra el flujo de caja disponible por parte de la asociación para la inversión en la actividad de bienes raíces, proyectado para el primer semestre del año 2021, en la colocación del 100% de los fondos.

En caso de no darse la colocación inmediata (independientemente del motivo), se tomarán los dineros y serán colocados en el mercado financiero nacional o en alguna otra fuente de negocio a corto plazo, con el fin que estén disponibles en el momento oportuno para utilizarlos. A pesar de que las inversiones vencen en una fecha establecida en enero 2021, los dineros se irán liquidando conforme el plan de flujo de caja establecido en la tabla n°32.

Tabla 32: Flujo de caja

ASOCIACION SOLIDARISTA DE ACEROS ABONOS AGRO**Flujo de caja de disponible para inversion en la actividad de bienes raices**

Emisor	Fecha vencimiento	Enero 2021	Febrero 2021	Marzo 2021
SCOTIABANK	14/01/2021	₡ 100,000,000.00		
COOPENAE	22/01/2021		₡ 100,000,000.00	
COOPENAE	22/01/2021			₡ 100,000,000.00
TOTAL		₡ 100,000,000.00	₡ 100,000,000.00	₡ 100,000,000.00

Emisor	Fecha vencimiento	Abril 2021	Mayo 2021	Junio 2021
COOPENAE	22/01/2021	₡ 75,000,000.00		
COOPENAE	22/01/2021		₡ 75,000,000.00	
COOPENAE	22/01/2021			₡ 50,050,000.00
TOTAL		₡ 75,000,000.00	₡ 75,000,000.00	₡ 50,050,000.00

Total montos Asoaceros ₡ 500,050,000.00

Fuente: Hernández, S. (2020). Elaboración propia

La única inversión que no se tomará como capital de trabajo inmobiliario, será la colocada en el BAC San José por ₡52,160,416.67 (cincuenta y dos millones ciento sesenta mil cuatrocientos dieciséis colones con 67/100), porque representa una reserva de liquidez que debe tener la asociación como respaldo ante la Sugef.

Por último, la tabla n°33 y la tabla n°34, muestran un comparativo de las tasas de interés actuales en el mercado financiero y/o bursátil, versus la tasa efectiva del monto mínimo en que se deben colocar los créditos en el mercado inmobiliario por parte de la asociación solidarista.

Dicho comparativo muestra que es más rentable tener los fondos colocados en mercado crediticio que en inversiones.

Tabla 33: Tasas inversiones Asoaceros

Financiamiento de viviendas o lotes
Estructura tasas de inversión

Concepto	Capital	Interés actual sin costos operativos	Plazo anual	Intereses anuales
Financiamiento de viviendas o lotes	₡ 100,000,000.00	5.40%	12	₡ 5,400,000.00
Financiamiento de viviendas o lotes	₡ 100,000,000.00	8.42%	12	₡ 8,420,000.00
Financiamiento de viviendas o lotes	₡ 100,000,000.00	8.42%	12	₡ 8,420,000.00
Financiamiento de viviendas o lotes	₡ 75,000,000.00	8.42%	12	₡ 6,315,000.00
Financiamiento de vivienda patrimonial	₡ 75,000,000.00	8.42%	12	₡ 6,315,000.00
Financiamiento de negocios individuales	₡ 50,050,000.00	8.42%	12	₡ 4,214,210.00
*Tasas anuales				
Totales	₡ 500,050,000.00			₡ 39,084,210.00

Fuente: Hernández, S. (2020). Elaboración propia

La tabla n°34 muestra el mismo capital por invertir de la tabla n°33, así como la tasa promedio de vivienda en el mercado financiero actual (según estudio previamente realizado); con ello, se calcula la tasa efectiva real mínima, en la que Asoaceros debería colocar sus créditos hipotecarios a los asociados o clientes.

Tabla 34: Tasa efectiva mercado crediticio Asoaceros

ASOACEROS

Estructura tasa efectiva créditos

Concepto	Capital	Plazo anual	Tasa promedio vivienda	Tasa real mensual	Interés real mensual	Tasa efectiva real	Intereses anuales
Financiamiento de viviendas o lotes	₪ 100,000,000.00	12	9.38%	0.78%	₪ 781,666.67	9.79%	₪ 9,793,956.17
Financiamiento de viviendas o lotes	₪ 100,000,000.00	12	9.38%	0.78%	₪ 781,666.67	9.79%	₪ 9,793,956.17
Financiamiento de viviendas o lotes	₪ 100,000,000.00	12	9.38%	0.78%	₪ 781,666.67	9.79%	₪ 9,793,956.17
Financiamiento de viviendas o lotes	₪ 75,000,000.00	12	9.38%	0.78%	₪ 586,250.00	9.79%	₪ 7,345,467.13
Financiamiento de vivienda patrimonial	₪ 75,000,000.00	12	9.38%	0.78%	₪ 586,250.00	9.79%	₪ 7,345,467.13
Financiamiento de negocios individuales	₪ 50,050,000.00	12	9.38%	0.78%	₪ 391,224.17	9.79%	₪ 4,901,875.06
*Tasas anuales							
Totales	₪ 500,050,000.00				₪ 3,908,724.17		₪ 48,974,677.84

Fuente: Hernández, S. (2020). Elaboración propia

Por último, la tabla n°35 expresa un resumen financiero comparativo para Asoaceros donde se muestra el monto final por percibir (considerando los mismos gastos operativos) por la colocación de los fondos en crédito de vivienda versus en mercado financiero.

Es importante mencionar que los gastos operativos de la asociación solidarista como tal, pueden ser mayores a los gastos operativos de la unidad inmobiliaria y generar, de esa manera, que el monto por percibir sea aún menor en caso de tener solamente los fondos en el mercado bursátil.

Tabla 35: Resumen financiero Asoceros

ASOACEROS		
Resumen financiero		
Colocar en mercado financiero	₡	500,050,000.00
Tasa promedio aproximada		7.92%
Inter. ganado aproximada	₡	39,084,210.00
Gasto operativo aproximado	-₡	12,621,767.67
Ingreso Neto	₡	26,462,442.33
ASOACEROS		
Resumen financiero		
Mercado crediticio	₡	500,050,000.00
Tasa promedio aprox. Vivienda		9.38%
Tasa efectiva real aplicar		9.79%
Inter. ganado aproximada	₡	48,974,677.84
Gasto operativo aproximado	-₡	12,621,767.67
Ingreso Neto	₡	36,352,910.17
Diferencia positiva	₡	9,890,467.84

Fuente: Hernández, S. (2020). Elaboración propia

Seguidamente, se mostrará un diagrama de las actividades y fechas semanales / mensuales durante los próximos seis meses en los que se proyecta la apertura y colocación de los fondos en la unidad inmobiliaria, así como la intención de compra de un terreno para la segregación y construcción de viviendas pre fabricadas, para financiamiento a los mismos asociados de menos ingresos. La tabla n°36 muestra lo citado:

Tabla 36: Cronograma de actividades

Actividades año 2021	Mes	Enero				Febrero				Marzo				Abril					Mayo					Junio				
	Semana	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
Presentación del proyecto a la Junta directiva de la asociación y Gerencia de Aceros Abonos Agro para la comercialización y venta de sus materiales de construcción																												
Entrevista al nuevo personal de la unidad inmobiliaria, firma de los contratos por convenios entre la asociación y las empresas con relación comercial. Iniciar publicidad en Asoaceros referentes al mercado inmobiliario																												
Negociar con los bancos los vencimientos de las inversiones y solicitar un nuevo plan de vencimientos mensuales / trimestrales para los fondos que no se van a estar ocupando al inicio del proyecto.																												
Apertura de la unidad inmobiliaria con información física, electrónica y presencial, así como brindar y promociones en descuentos de materiales y costos por honorarios. Se proyecta colocar mínimo entre 2 o 3 créditos en el primer mes, que abarque al menos 100 millones de colones.																												
Colocación de otros 100 millones de colones en créditos hipotecarios a los asociado. Análisis del portafolio de clientes interesados para la nueva solicitud de fondos al banco																												
Negociar la compra de un terreno amplio para segregar. Solicitar los permisos municipales, legales y las gestiones correspondientes para el proyecto de una primera etapa de construcción de viviendas																												
Promocionar la venta de casa Pre fabricadas. Compra de terreno y comenzar la construcción de la primera etapa de al menos cuatro viviendas ya con dueño respectivo. En caso de no proceder a la compra, se estima colocar los fondos restantes en los mismos asociados (remodelación y compra																												

Fuente: Hernández, S. (2020). Elaboración propia

Conclusiones de la propuesta

La administración, venta, compra e intermediación de bienes inmobiliarios desde la asociación, será de gran reto y mucho trabajo a nivel interno, pues la competencia en el mercado es fuerte y hay mucho ejecutivo de venta y constructores que también desean fortalecer los capitales propios.

El motivo principal de crear la unidad de bienes raíces, es con el fin de consolidar aún más los márgenes de utilidad de la Asociación Solidarista de Aceros Abonos Agro, los cuales están colocados en las inversiones del sector financiero bursátil.

Por la crisis actual de 2020 en todos los sectores financieros y comerciales, los porcentajes de ganancia en la bolsa de valores o inversiones en ventanilla de los bancos, no son tan atractivos como sí lo puede ser el negocio de bienes raíces, el cual siempre será de interés para las personas.

Tal como se mostró en los gráficos del proyecto de investigación, una de las fuentes de negocio más atractivas que tiene el sector financiero siempre es el crédito; independientemente que sea personal, fiduciario, prendario o bien, hipotecario, las personas siempre van a requerirlo para suplir sus necesidades. Para este trabajo en particular, la línea de crédito por utilizar fue para el sector vivienda, la cual tiene, como una de sus mejores ventajas y beneficios, la tasa de interés por financiar, que por lo general es accesible.

Uno de los beneficios que tiene un crédito hipotecario, es la adquisición del inmueble por parte del deudor al finalizar la cancelación de la deuda, lo que permite, de esa manera, un activo fijo a largo plazo.

Citado lo anterior, a pesar que el plan de inversión al que la asociación de Aceros Abonos Agro desea apostar, más allá de ser a largo plazo y dure su tiempo en recuperar el 100% del principal, se logran dos principios solidaristas, los cuales son:

- Brindar beneficios a sus asociados y familias, al optar por una vivienda, una mejora a la propiedad, adquirir un terreno o local.
- Solventar un poco la liquidez de los asociados a través de una tasa de interés.

Este proyecto se considera viable pues a la inversión, tanto a nivel de intermediario como de negocio, la hace importante que la tasa efectiva sea rentable.

Los agentes intermediarios, compradores y vendedores, deben incentivar el negocio de manera alcanzable para todo el sector interesado y las estrategias por utilizar sea fácilmente adaptadas por los demandantes, con el fin de abarcar todos los sectores sociales (principalmente clase baja y media).

Recomendaciones de la propuesta

Dentro de los principales argumentos para la asociación solidarista al momento de invertir en la unidad de bienes raíces, están:

- **Espacio físico:** Para este caso en particular, se recomienda aprovechar las instalaciones de la empresa Aceros Abonos Agro, o en su defecto, el espacio en donde se encuentra ubicada la asociación solidarista, con el fin de ahorrar en la inversión de una oficina completamente aislada del fin inicial.
- **Gastos administrativos (Planilla):** Los corredores y ejecutivos de ventas están acostumbrados a la remuneración por comisión al momento de colocar un producto o bien un inmueble, por ello, al contratar personal con esta figura, la asociación se estaría ahorrando todas las cargas obrero patronales, las cuales, al pagarlas encarecerían los costos de la operación. Sin embargo, una de las limitantes, sería el horario del corredor de bienes raíces, pues no se le podría imponer un horario fijo para la atención del personal.

- Intermediación financiera: La asociación solidarista debería aprovechar su unidad inmobiliaria para realizar intermediación financiera a través de los mismos asociados, al momento que ellos deseen comprar / vender algún inmueble a su alcance o necesidad, sin que esto implique mayores costos. La intermediación financiera inmobiliaria, puede perfectamente trabajar por medio de cobro de comisiones y fungir de puente entre un comprador y un vendedor
- Cobros por comisión por compra/venta: Una de las recomendaciones a la asociación es cobrar una comisión no mayor al 3% por la compra/venta de algún inmueble que involucre un interés para un asociado. Esto le ayudaría a minimizar los gastos a los asociados y de paso, generar un ingreso adicional.
- Exasociados con créditos hipotecarios: En caso de que un asociado requiera el financiamiento a través de la asociación para la compra de una propiedad, se debe dejar plasmado en la escritura el aumento de la tasa de interés en caso de que la persona deje de laborar para el patrono de Aceros Abonos Agro, o bien, no le alcance la cuota para deducir de planilla. Aplicar esta técnica le permitiría a la asociación recuperar más rápido esos créditos de largo plazo, pues se le recomendaría al exasociado, busque un financiamiento más bajo en el mercado financiero nacional
- Por último, se recomienda cobrar una comisión no mayor al 3% sobre el principal de la deuda, por pago anticipado durante los primeros 5 años del crédito hipotecarios, así como cobrar de igual manera, un monto no mayor al 3% por abonos extraordinarios al principal del crédito.

Dadas las conclusiones y recomendaciones anteriores, se espera que la asociación pueda cubrirse en todo aquello que le pueda generar una deuda incobrable, o bien, adjudicarse el(los) inmueble(s) por falta de pago por parte de los asociados, lo cual genera luego mayores costos financieros, gastos por mantenimiento y posiblemente una venta de este por un monto menor.

ANEXOS

Anexo N° 1: Encuesta asociados Aceros Abonos Agro – Uruca

ENCUESTA

Objetivo: Medir el impacto en los asociados para determinar sus necesidades para optar por una unidad de bienes raíces dentro de la asociación solidarista.

1. Género:

F M No Indica

2. Rango de edad:

18 – 34 años 35 – 60 años 61 + años

3. Actualmente el lugar donde vive es:

Propia Alquilada Prestada Con familiares/amigos

4. En términos generales, ¿cuál es su grado de satisfacción con la vivienda?

Alta Aceptable Regular Mala

5. Si la vivienda es propia, pase a la pregunta #9. Si la vivienda es alquilada ¿cuánto es el costo mensual aproximado que cancela?

menos de ¢100,000.00 entre ¢100,000 - ¢200,000 más de ¢200,000

6. ¿El costo por alquiler incluye el pago de los servicios públicos?

SÍ NO UNA PARTE

7. ¿Cuál es la principal razón para alquilar vivienda?

Única opción Endeudamiento Facilidad Otros

8. ¿Cuánto tiempo tiene de vivir en la casa alquilada / prestada?

Menos de 12 meses entre 1 año y 3 años + de 3 años

9. Una unidad de bienes raíces es un departamento que busca ayudar a crear sueños para que las personas puedan optar por una vivienda propia ¿Le interesaría que su asociación tenga una unidad de bienes raíces?

SÍ NO – pasar a la pregunta #14 .

10. ¿Qué espera de una agencia de bienes raíces dentro de la asociación?

Servicio Opciones Beneficios Ninguno

11. ¿Cuál es el tipo de vivienda que le gustaría optar a través de una unidad de bienes raíces?

Casa/lote individual Condominio Torre Otros

12. ¿Alguna vez ha utilizado a un profesional de bienes raíces para comprar, vender o alquilar una casa?

SÍ NO

13. Sabiendo que un agente de bienes raíces cobra una comisión correspondiente al 5%-8% del valor de la propiedad comprada ¿contrataría el servicio?

SÍ NO

14. La unidad de bienes raíces dentro de la asociación solidaria, ayudaría a obtener más excedentes económicos, sociales, oportunidades de vivienda, terreno, otros; sabiendo esto ¿ve importante tener dicho departamento inmobiliario?

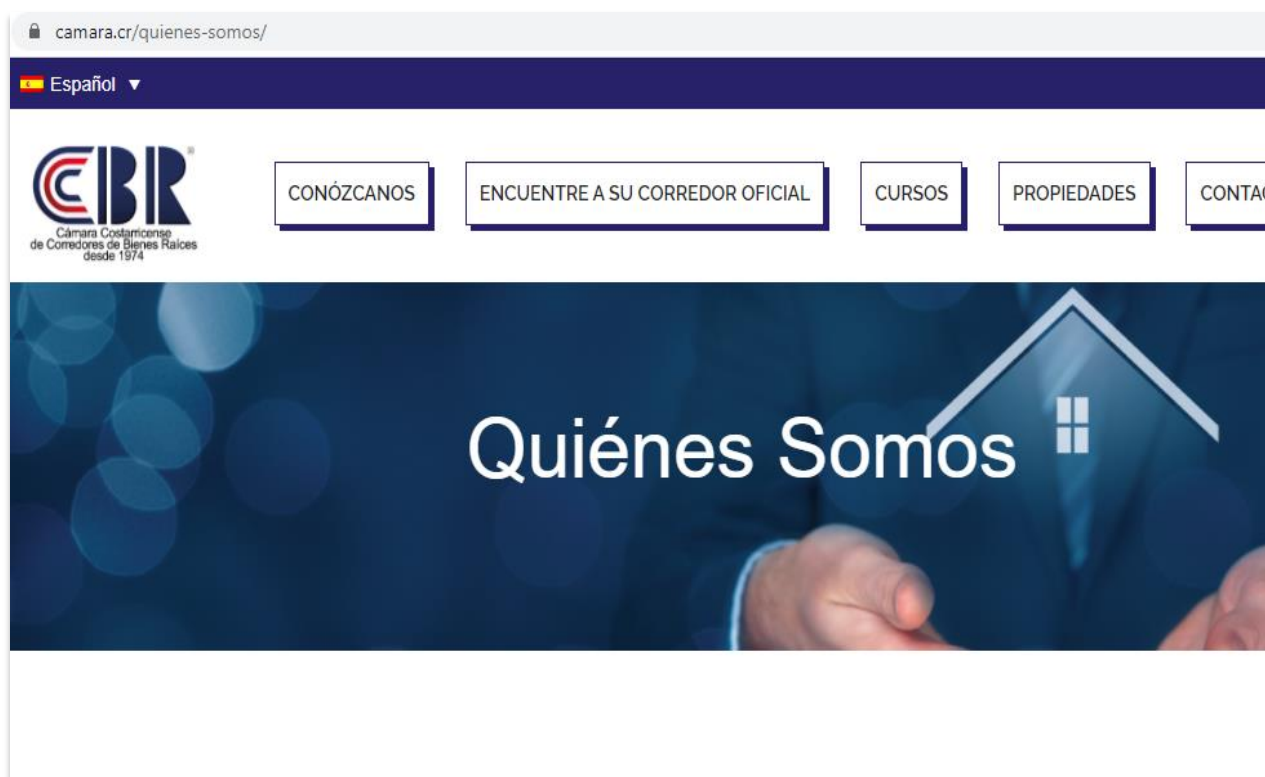
SÍ NO

Muchas gracias.

Anexo 2: Páginas Web



Anexo N°3: Cámara Costarricense de Corredores de Bienes Raíces



Anexo N°4: Cámara Nacional del Solidarismo y Movimiento Solidarista Costarricense

← → ↻ conasol.cr/quienes-somos/que-es-solidarismo/

CONASOL **MSC**

Quienes somos ▾ CONASOL Servicios Iniciar Sesión Registro 

Inicio Periódico ▾ Bolsa de Empleo Tienda Guía Solidarista Calendario Contacto

Antecedentes

Costa Rica es un país especial: fue el primer país latinoamericano en abolir el ejército y dedica una cuarta parte del territorio nacional a parques nacionales, reservas biológicas, y áreas protegidas, con el fin de tutelar la naturaleza. Por esta causa, instituciones costarricenses, personajes y científicos nacionales, han conseguido galardones y homenajes a nivel internacional y mundial, que le han deparado al país un notable prestigio a nivel global.

El país, de manera pacífica, universalizó el sistema de salud y de educación, la protección contra enfermedades y riesgos laborales (salud laboral), y creó un régimen obligatorio de pensiones complementarias. También se concibió y se desarrolló una organización social laboral innovadora, que ha contribuido y contribuirá en el futuro en la ampliación y profundización de la democracia económica y social de la colectividad. Esta entidad social laboral se denomina "asociación solidarista"; al sistema se le llama movimiento o sector solidarista.

¿Qué es el solidarismo?

El solidarismo es un sistema que fomenta la producción, democratiza el capital y satisface las aspiraciones o necesidades de empresarios (as) y trabajadores (as). Además considera que debe unirse el capital y el trabajo, el patrono y el trabajador, para juntos incrementar la producción y mejorar las condiciones socioeconómicas de los trabajadores (as).

Según la Ley de Asociaciones Solidaristas N° 6970: "las asociaciones solidaristas son organizaciones sociales que se inspiran en una actitud humana, por medio de la cual el hombre se identifica con las necesidades y aspiraciones de sus semejantes, comprometiendo el aporte de sus recursos y esfuerzos para satisfacer esas necesidades y aspiraciones de manera justa y pacífica" (Artículo 1). Para organizar una asociación se requiere un mínimo de 12 trabajadores.

Ver documental: [70 años ininterrumpidos del Solidarismo en Costa Rica](#)

Anexo N°5: Noticias periodísticas inmobiliarias – El Financiero

elfinancierocr.com/economia-y-politica/desciende-deficit-habitacional-de-costa-rica-al-138/ITJ7GSBCDRGMDCSDEBPNAYS4A/story/

Secciones **EL FINANCIERO** Ingre

ECONOMÍA Y POLÍTICA

Desciende déficit habitacional de Costa Rica al 13,8%

El Déficit Habitacional Real también disminuyó, pero hubo menos entrega de bonos para la construcción de viviendas

Anexo N°6: Noticias periodísticas inmobiliarias – Grupo Nación

nacion.com/el-pais/vivienda/mitad-de-las-casas-del-pais-requiere-mejoras/5U6JJUEIMNBCBASFURDHPOLX3U/story/#:~:text=El%20déficit%20habitacional%

Secciones

LA NACIÓN

Mitad de las casas de Costa Rica requiere mejoras

Estado de las viviendas empeoró en el último año

5 julio, 2018



Según el informe de Fuprovi la mitad de las casas del país requieren remodelaciones. Foto: Albert Marín.

Anexo N°7: Página de búsqueda – Encuentre su hogar

Encuentra Su Hogar

Palabra clave

de Propiedad

Zona

Ciudad

Barrio / Condo

Estado Tipo

Min. Habitaciones Min. Precio

Max. Precio Min. Construcción (m2)

Max Area (m2)

Anexo N°8: Tabla cálculo honorarios avalúos

Fecha .	November 1, 2020		
Srs :	"Asoaceros"		
Numero :	1		
Solicitud de préstamo para :			
Recibo por concepto de Honorarios Profesionales			
según el siguiente desglose :			
			%
Valor lote	₡ 20,000,000.00		50%
Valor Edificaciones:	₡ 15,000,000.00		38%
Valor otras obras	₡ 5,000,000.00		13%
Valor total	₡ 40,000,000.00		
Monto prestado	₡ 35,000,000.00		87.50%
Cálculo Kilometraje			
Kilometros recorridos:			
Precio por Kilometro	₡ 176.24		
	Monto	IVA	SUB-TOTAL
Honorarios avalúo :	₡ 246,389.7	₡ 32,030.7	₡ 278,420.4
Kilometraje	₡ -	₡ -	₡ -
TOTAL HONORARIOS :	₡ 246,389.7	₡ 32,030.7	₡ 278,420.4
Saldo al formalizar :	₡ 246,389.7	₡ 32,030.7	₡ 278,420.4
Atte :			

Ing.			

REFERENCIAS

- Alpízar, K. (2018). *Desarrollo del plan de mercadeo para la apertura y lanzamiento de un pub en la zona de San Rafael de Escazú en el tercer cuatrimestre del 2019*. Universidad Interamericana de las Américas. Tesis.
- Arias, F. (2012). *El proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica* (Sexta ed.). Editorial Episteme, C.A. Caracas - República Bolivariana de Venezuela. [Versión PDF].
- Avalúos y Asesoría Inmobiliaria (2020). *Avalúos inmobiliarios*. Recuperado de <http://www.avaluosinmobiliarios.com.mx.tem.databasemart.net/Aval%C3%BAos-Inmobiliarios/Qu%C3%A9-es-un-Aval%C3%BAo>
- Banco Central de Costa Rica (2019). *Informa de inflación diciembre 2019*.
- Banco de Costa Rica, (2020), *Fideicomisos empresariales*. Recuperado de https://www.bancobcr.com/wps/portal/bcr/bancobcr/empresas/fideicomisos_empresariales/#:~:text=El%20fideicomitente%3A%20Es%20la%20persona,cuales%20fue%20creado%20el%20fideicomiso.
- Barquero, M. (2018a) - *Asociaciones solidaristas administran ahorro de \$2.583 millones: el 4,5% del PIB de Costa Rica* – Periódico costarricense La Nación. Recuperado de <https://www.nacion.com/economia/indicadores/asociaciones-solidaristas-administran-ahorro-de/GAGEFVEBC5AXZGNBE4OXJDQPKY/story/>
- Barquero, M., Monge G. (2018b) - *Asociaciones solidaristas administran ahorro de \$2.583 millones: el 4,5% del PIB de Costa Rica* – Periódico costarricense La Nación. Recupera de <https://www.nacion.com/economia/indicadores/asociaciones-solidaristas-administran-ahorro-de/GAGEFVEBC5AXZGNBE4OXJDQPKY/story/>
- Blog *La compra de propiedades en Costa Rica* (2020). Recuperado de <https://therealestate.net/es/compra-de-propiedades-en-costa-rica/>
- Calderón, S. (2017). *Propuesta de inversión de capital en Gardini Inversiones de Centroamérica, S.A. conforme con un modelo de optimización de rentabilidad y la gestión del riesgo financiero del sector inmobiliario costarricense para el tercer cuatrimestre del año 2017*. Tesis. Recuperado de <http://www.kerwa.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/74167/Trabajo%20Final%20de%20Graduaci%C3%B3n%20Sonia%20Esmeralda%20Calder%C3%B3n%20Ramos.pdf?sequence=1>
- Camacho, A. (2013). *Valoración de propiedades podría contar pronto con reglamentación*. Nota periodística El Financiero. Recuperado de

- <https://www.elfinancierocr.com/negocios/valoracion-de-propiedades-podria-contar-pronto-con-reglamentacion/GIFJN2F2NVDPXM25FBWOWVCAX4/story/>
- Cámara Costarricense de Corredores de Bienes Raíces (2020). *¿Quiénes somos?* Recuperado de <https://camara.cr/quienes-somos/>
- Chiavenato, I. (2011). *Administración de Recursos Humanos. El Capital humano de las organizaciones* (Novena ed.) McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V. [Versión PDF]
- Coopealianza (2019). Página web *¿Dónde obtener un préstamo hipotecario en Costa Rica?*. Recuperado de <https://coopealianza.fi.cr/2019/10/07/donde-obtener-un-prestamo-hipotecario-en-costa-rica/>
- Código de Comercio. *Capítulo XII, Del Fideicomiso*. Recuperado de http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=6239&nValor3=89980&strTipM=TC
- Confederación Nacional de Asociaciones solidaristas (2020). *¿Quiénes somos?* Recuperado de <https://conasol.cr/quienes-somos/que-es-solidarismo/>
- Enciclopedia Jurídica. Página web La enciclopedia jurídica. Recuperado de <http://www.encyclopedia-juridica.com/d/comitente/comitente.htm#:~:text=%5BDMer%5D%20Parte%20contratante%20del%20contrato,el%20precio%20pactado%20como%20cuota.&text=Es%20la%20parte%20en%20el,cambio%20de%20pagarle%20una%20retribuci%C3%B3n>.
- Escuela de Administración, Finanzas e Instituto Tecnológico EAFIT (2020). Recuperado de https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/12959/Daniel_ValenciaUpegui_2018.pdf?sequence=2
- El Financiero (2013). *Desciende déficit habitacional de Costa Rica al 13,8%*. Recuperado de <https://www.elfinancierocr.com/economia-y-politica/desciende-deficit-habitacional-de-costa-rica-al-138/ITJ7GSBCDRGMDCSDEBPNAYSR4A/story/>
- Fideicomisos Centroamericanos S.A., Ficentrust (2011). *Fideicomiso*. Recuperado de <https://ficentrust.com/fideicomiso/>
- Fondos inmobiliarios Banco de Costa Rica, (2020). *Nuestros fondos*. Recuperado de <https://bcrfondos.com/wps/portal/safi/web/inicio/nuestros-fondos/inmobiliarios>

- For Sale by Owner Costa Rica (2019). *IVA en propiedades en Costa Rica*. Recuperado de <https://forsalebyownercostarica.com/en/blog/570-iva-en-propiedades-en-costa-rica.html>
- Gamboa, K. (2018). *Guía para la valoración de bienes inmuebles mediante los métodos de rentabilidad y mercado*. Instituto Tecnológico de Costa Rica, para optar por el grado de Licenciatura en Ingeniería en Construcción. Tesis.
- Garza, J (2020). *Panorama 2021 Costa Rica* – Periódico costarricense La República. Recuperado de <https://www.larepublica.net/noticia/costa-rica-tiene-el-cuarto-peor-panorama-de-crecimiento-en-latinoamerica-para-2021>
- García, P. (2020). *Cómo utilizar la tecnología para aumentar la rentabilidad de los espacios físicos Nuevos modelos de negocio inmobiliario*. Recuperado de <https://pedroadolfogarcia.com/nuevos-modelos-de-negocio-inmobiliario-como-utilizar-la-tecnologia-para-aumentar-la-rentabilidad-de-los-espacios-fisicos/>
- Gómez, J. (2019). *3 nuevos modelos de negocio en el sector inmobiliario*. Grupo Bancolombia. Recuperado de <https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/negocios/actualizate/tendencias/3-nuevos-modelos-de-negocio-en-sector-inmobiliario>
- Grupo Nación, (2018). *Mitad de casa de Costa Rica requiere mejoras*. Recuperado de <https://www.nacion.com/el-pais/vivienda/mitad-de-las-casas-del-pais-requiere-mejoras/5U6JJUEIMNBCBASFURDHPOLX3U/story/#:~:text=El%2022d%C3%A9fici%20habitacional%20real%22%20%2C,el%20estado%20de%20las%20casas>
- Hendrix, S. (2012). *Coldwell Banker. Expansión*. Recuperado de <https://expansion.mx/mi-dinero/2012/02/01/conviene-invertir-en-bienes-raices>
- Hernández Sampieri, Fernández Collado, C y Baptista a. Lucio, M. (2014). *Metodología de la investigación*. Sexta edición. México: Mc Graw Hill Education. [Versión PDF]
- Hernández, Fernández, y Baptista (2017). *Metodología de la investigación*. Decimosexta edición. México. Mc Graw Hill Education. [Versión PDF]
- Hernandez, S. (2012)- *Rentabilidad en la creación de una unidad de Bienes Raíces para la Asociación Solidarista de los Colaboradores de Kimberly Clark*. Tesis.
- Investigación y Negocios* (2020). Recuperado de <https://www.ingcomercial.edu.bo/revistainvestigacionynegocios/index.php/revista>
- Instituto Costarricense de Valuación. *¿Quiénes somos?* Recuperado de <https://www.icoval.com/historia.html>

Instituto Nacional de estadística y Censo (2019). *Encuesta Nacional de Hogares*. Recopilado de <https://www.inec.cr/estadisticas>

Jiménez, E. (2017). *Deloitte. Algunas recomendaciones para la contabilidad de inversiones inmobiliarias*. Recuperado de <https://www2.deloitte.com/cr/es/pages/audit/articulos/algunas-recomendaciones-para-la-contabilidad-de-inversiones-inmobiliarias.html#>

Lachner, K. (2017). *Mercado inmobiliario de Costa Rica mantiene buena Salud – Periódico costarricense El Financiero*. Recuperado de <https://www.elfinancierocr.com/negocios/mercado-inmobiliario-de-costa-rica-mantiene-buena-salud/O2PSAO2XP5AMJBFQGUFGUFCRBYLE/story/>

Ley 6970, *Asociaciones Solidaristas*. Sistema costarricense de información jurídica. Recuperado de http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=35047&nValor3=83260&strTipM=TC

Maranto, M., González, M. (2015). *Fuentes de información*. Recuperado de <https://repository.uaeh.edu.mx/bitstream/bitstream/handle/123456789/16700/LECT132.pdf>

Medrano, G (2014). *Modelo de gestión de crédito para la compra de bienes inmuebles con intermediación de corredores de bienes raíces o empresas inmobiliarias, de la ciudad de Esmeraldas, Ecuador*. Recuperado de <https://repositorio.pucese.edu.ec/bitstream/123456789/283/1/MEDRADO%20JACOME%20GUSTAVO.pdf>

Ministerio de Trabajo y Seguro Social (MTSS). *Lista de salarios mínimos por ocupación Año 2020*. Recuperado de http://www.mtss.go.cr/temas-laborales/salarios/Documentos-Salarios/lista_salarios_2020.pdf

Monferrer, D. (2013). *Fundamentos de marketing*. (Primera ed). Publicacions de la Universitat Jaume I. Servei de Comunicació i Publicacions. [Versión PDF]

Muñoz, L. (2014). *Mercado inmobiliario y su crecimiento. Inteligencia inmobiliaria* (sexta edición), 24 páginas. Recuperado de <http://online.fliphtml5.com/fgyw/lqzg/#p=2>

Osterwalder, A y Pigneur, Y (2012). *Generación de un modelo de negocio*. [Versión PDF], Recuperado de <http://www.convergenciamultimedial.com/landau/documentos/bibliografia-2016/osterwalder.pdf>

- Pantoja, R. (2015). *Estructura y Dinámica del Mercado Inmobiliario en la ciudad de la Paz, en Bolivia, donde la misma que fue elaborada en la Universidad Mayor de San Andrés, en la facultad de Ciencias Económicas y Financieras, para optar por la carrera de Economía*. Recuperado de <https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/5444/T-2015.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Pardo, V (2019). *Construcción se mantiene estable mientras bienes raíces desaceleran ritmo – iDeal Costa Rica Real Estate*. Tomado de <https://adiariocr.com/economia/construccion-se-mantiene-estable-mientras-bienes-raices-desaceleran-ritmo/>
- Parreaguirre, F. (2016). *BCR lanza “Esfera” nueva marca para Fideicomisos de Obra Pública*. Periódico costarricense La República. Recuperado de <https://www.larepublica.net/noticia/bcr-lanza-esfera-nueva-marca-para-fideicomisos-de-obra-publica#:~:text=El%20Fideicomiso%20en%20un%20acto,consecuci%C3%B3n%20de%20fines%201%C3%ADcitos%20y>
- Patiño, S. (2017). Sistema Costarricense de información Jurídica. Recuperado de http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Pronunciamiento/pro_ficha.aspx?param1=PRD¶m6=1&nDictamen=20029&strTipM=T
- Philip Kotler, Keller Kevin, (2012). *Dirección de Marketing*, (Decimocuarta ed.) Pearson Education.
- Quiñones, R. (2012). *Mercadotecnia Internacional*. RED TERCER MILENIO S.C. (Primera ed.)
- Real Academia Española (RAE) (2020). Conceptos. Recuperado de <https://dle.rae.es/>
- Reyes, J. (2020). *Blog, Alquiler y venta de inmuebles*. Recuperado de <https://www.alquilerprotegido.es/consultas-alquilar-seguro-y-portegido/3-tipos-de-mercado-inmobiliario/>
- Rodriguez, C. (2018). *Blog Gran Oportunidad para crecer económicamente – Panorama (2018)* <https://www.panoramadigital.co.cr/solidarismo-gran-oportunidad-para-crecer-economicamente/>
- Roubini & Mihm (2010). *El sector inmobiliario y las crisis económicas*. Artículo. Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, Chile. Recuperado de https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?pid=S0250-71612013000300003&script=sci_arttext&tlng=n

- Solano, F., Aguilar, J. Valverde, J., Cambronero, A., García, S. (2018). *Fundación Promotora de Vivienda. Situación de Vivienda y Desarrollo Urbano en Costa Rica*. Recuperado de <https://www.fuprovi.org/wp-content/uploads/2018/02/Situacio%CC%81n-de-la-Vivienda-y-Desarrollo-Urbano-en-Costa-Rica-2018-1.pdf>
- Superintendencia General de Valores en Costa Rica, (2012). *Lo que a usted le conviene saber sobre Fondos de inversión inmobiliaria*. Recuperado de <https://www.sugeval.fi.cr/MercadoValores/Documents/Fondos%20de%20Inversi%C3%B3n%20Inmobiliarios.pdf>
- Valencia, D. (2018). *Formulación de un modelo de negocio para la comercialización de bienes inmuebles sobre planos, en la ciudad de Medellín, Colombia*. Universidad.
- Varela, R. (2013). *Administración de la compensación, sueldos, salarios y prestaciones* (Segunda ed.). México: Pearson Educación. [Versión PDF]
- Yanes, D. (2013). *Enfoque de la investigación: tipos y características*. Recuperado de <https://www.lifeder.com/enfoque-investigacion/>