



UNIVERSIDAD  
DE PIURA

REPOSITORIO INSTITUCIONAL  
PIRHUA

# ESTRATEGIA DEL NEGOCIO HIPOTECARIO INMOBILIARIO PARA SCOTIABANK PERÚ

Ingrid Del Solar-Knell

Lima, octubre de 2016

PAD Escuela de Dirección

Máster en Dirección de Empresas



Esta obra está bajo una licencia  
[Creative Commons Atribución-  
NoComercial-SinDerivadas 2.5 Perú](#)

[Repositorio institucional PIRHUA – Universidad de Piura](#)



**PROGRAMA  
SENIOR EXECUTIVE MBA**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO DE  
MASTER EN DIRECCION DE EMPRESAS**

**ESTRATEGIA DEL NEGOCIO HIPOTECARIO  
INMOBILIARIO PARA SCOTIABANK PERU**

**INGRID ELIZABETH DEL SOLAR KNELL**

Lima, 12 de Setiembre del 2016

## Prólogo

Le dedico la Tesis a mi mamá Rosa por ser la persona más excepcional que conozco y quien a sus 103 años sigue desbordando bondad y sabiduría.

Elegí trabajar en la Estrategia del Negocio Hipotecario Inmobiliario para Scotiabank Perú porque es el negocio que dirijo hace cuatro años y veo gran oportunidad en poder seguir creciendo en el mercado y poder mejorar la vida de las personas a través del crédito hipotecario. Quisiera agradecer a Scotiabank por brindarme la oportunidad de realizar el Senior Executive MBA y brindarme las facilidades para lograrlo; a mi familia y mi equipo por su constante apoyo y motivación.

También quiero agradecer Gracia Muller mi asesora de tesis, a Jose Ricardo Stock director del programa, a los profesores Miguel Bazan y Miguel Ferre por su apoyo en la elaboración de mi tesis y a todos mis compañeros por el tiempo compartido, por sus aportes y su cariño, finalmente muchas gracias a todo el staff de profesores y administrativo del SEMBA por sus enseñanzas y atención.

“Para llegar a algo que tenga  
Significado lo primero es el deseo de la calidad  
Sin eso no hay posibilidad de encontrar nada  
Se trata de un profundo anhelo de hacer  
las cosas bien, Siempre mejor”

AMO LO QUE HAGO

Fernando Botero

Índice General

**Capítulo 1 - Análisis del Sector Inmobiliario en el Perú**

**1.1 Demanda de Viviendas**

**1.1.1 Lima Metropolitana y Callao**

**a) Demanda Efectiva - Lima Metropolitana y Callao**

**1.1.2 Déficit de Vivienda en el Lima y Provincias**

**1.2 Oferta Disponible de Vivienda**

**1.2.1 Lima Metropolitana y Callao**

**1.2.2 Lima Provincias y Provincias**

**1.3 Oferta de productos financieros para el sector inmobiliario**

**1.3.1 Modelo de Financiamiento de Proyectos Inmobiliarios**

**a) Estudio comparado con países de la región**

**b) Modelo peruano**

**1.3.2 Perú: Acceso a financiamiento para el comprador de la vivienda**

**a) Programas Sociales - Fondo Mivivienda**

**1.3 Ley de AFPs**

#### **1.4.1 Demanda potencial de primera vivienda**

#### **1.4.2 Potencial de amortizaciones potencial**

#### **1.5 Desafíos del Sector**

### **Capítulo 2 Análisis Interno y Estrategia**

#### **2.1 Análisis comparativo del Mercado Hipotecario**

##### **2.1.1 Colocaciones de Créditos Hipotecarios**

##### **2.1.2 Colocaciones de Mivivienda**

##### **2.1.3 Colocaciones por Moneda**

##### **2.1.4 Tasas de interés de las colocaciones**

##### **2.1.5 Mora y Segmentación de la cartera hipotecaria**

#### **2.2 Metas para el 2017**

#### **2.3 Estrategia Producto Hipotecario**

### **Capítulo 3 : Estructura propuesta para cumplimiento de objetivos**

#### **3.1 Estructura Actual**

##### **3.1.1 Negocio Inmobiliario**

##### **3.1.2 Negocio Hipotecario**

**3.1.3 Negocio Vehicular**

**3.2. Estructura Propuesta.**

**3.2.1 Gerencia de Negocios Inmobiliarios:**

**3. 2.2 Gerencia Principal de Producto Hipotecario y Vehicular**

**3.2.3 Gerencia Principal de Soporte a Canales y Campañas Hipotecario y Vehicular**

**3. 2.4 Unidad de Planeamiento Financiero Hipotecario y Vehicular**

Conclusiones

Anexos

Relación de Cuadros y Gráficos

Bibliografía