

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES



TESIS

**“ANÁLISIS DEL PROCESO DE CONSTITUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE LA EMPRESA INMOBILIARIA FÉNIX E. I. R. Ltda. 2017.”**

PRESENTADO POR:

GERMAN LUCIO PUMA APAZA

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

PUNO – PERÚ

2019

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES**

TESIS

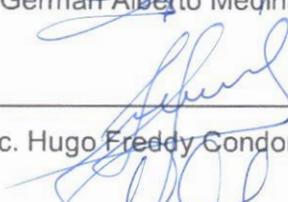
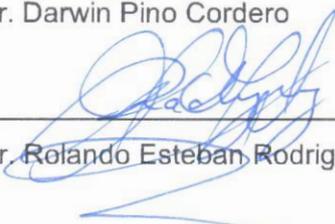
**“ANÁLISIS DEL PROCESO DE CONSTITUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE LA EMPRESA INMOBILIARIA FÉNIX E. I. R. Ltda. 2017.”**

**PRESENTADO POR:
GERMAN LUCIO PUMA APAZA**



**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

APROBADO POR EL JURADO REVISOR CONFORMADO:

PRESIDENTE	:	 _____
		Dr. German Alberto Medina Colque
PRIMER MIEMBRO	:	 _____
		M.Sc. Hugo Freddy Condori Manzano
SEGUNDO MIEMBRO	:	 _____
		Dr. Darwin Pino Cordero
DIRECTOR DE TESIS	:	 _____
		Dr. Rolando Esteban Rodriguez Huamani

Línea de Investigación: Análisis Económico Financiero
Tema: Constitución de Empresas
Fecha de Sustentación: 13 de mayo de 2019

DEDICATORIA

A mi querida hija Zaida y mi nieta
Luciana; por su gran apoyo y
motivación por ser fuente de mi
inspiración.

En Honor De Mis Queridos Padres De
Quienes En Vida Fueron Félix Zenón Y
Paulina, Que Me Han Incentivado Con
Amor Y Cariño

AGRADECIMIENTO

A la **Universidad Nacional del Altiplano** por ser el alma mater del saber puneño.

A los Profesores de la facultad de Ciencias Contables y Administrativas, que me han transmitido sus grandes conocimientos, por la cual pude llegar a este logro, de ser profesional.

ÍNDICE GENERAL

Caratula	i
resumen	ix
abstract	x
introducción.....	xi

CAPITULO I

**PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, ANTECEDENTES Y OBJETIVOS DE
LA INVESTIGACION**

1.1. Planteamiento del problema	1
1.2. Formulación del problema	2
1.3. Antecedentes de la investigación.....	2
1.4. Objetivos de la investigación	6
1.4.1. Objetivo general	6
1.4.2. Objetivos específicos	6
1.5. Justificación del trabajo de investigación	7

CAPITULO II

**MARCO TEÓRICO, MARCO CONCEPTUAL E HIPÓTESIS DE LA
INVESTIGACIÓN**

2.1. Marco teorico	8
2.1.1. Clasificación de modelos empresariales:	8
2.1.2. Información para el proceso de constitución de una empresa: ...	12
2.1.3. Ventajas de la constitución de empresas formales y su influencia en las ventas.....	22
2.2. Marco conceptual.....	27
2.3. Hipótesis de la investigación.....	30
2.3.1. Hipótesis general:	30

2.3.2. Hipótesis específica:	30
2.4. Variables	30
2.5. Indicadores	31

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Método:	32
3.2. Técnicas de recolección de información:	33
3.3. Población y muestra.....	34
3.4. Analisis de la información:	34

CAPITULO IV

EXPOSICIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

4.1. Objetivo general, hipótesis general	36
4.2. Análisis situacional de la empresa	45
4.3. Objetivo específico n0. 1	52
4.4. Objetivo específico n0 2: conocer el sistema de comercializacion de la empresa inmobiliaria y su incidencia en el nivel de ventas.	58
4.5. Objetivo específico no. 3	61
4.6. Contrastación de hipótesis.....	67
4.6.1. Hipótesis específica 1	67
4.6.2. Hipótesis general.....	68
Conclusiones.....	71
Recomendaciones.....	73
Bibliografía	75
Anexos	78

INDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1	
Preferencia De Los Emprendedores Por Las Distintas Modalidades Empresariales:	43
Cuadro N° 2	
Análisis De Las Áreas Internas De Las Empresas. Foda: Fd	47
Cuadro N° 3	
Capacidad De Respuesta De La Empresa	49
Cuadro N° 4	
Aspectos Macro Y Micro- Ambiente: Foda: Oa	51

ÍNDICE DE ACRÓNIMOS

IPM	: Impuesto de Promoción Municipal
LIR	: Ley del Impuesto a la Renta
REMYPE	: Régimen Mype Tributario
RUC	: Registro Único del Contribuyente
SUNARP	: Superintendencia Nacional de Registros Públicos
SUNAT	: Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria
TUO	: Texto Único Ordenado
UIT	: Unidad Impositiva Tributaria
TUPA.....	: Texto Único de Procedimientos Administrativos

RESUMEN

El trabajo de investigación titulado: “ANÁLISIS DEL PROCESO DE CONSTITUCION Y COMERCIALIZACIÓN DE LA EMPRESA INMOBILIARIA FÉNIX E. I. R. Ltda. 2017.” Tiene por objetivos describir el proceso de constitución y la operatividad de la empresa inmobiliaria Fénix. Conocer el sistema de comercialización de una empresa de bienes inmuebles y su incidencia en el nivel de ventas y proponer alternativas tendientes a mejorar el sistema de comercialización para mejorar el nivel de ventas de los bienes inmuebles. Luego de procesar la información se ha llegado a las siguientes conclusiones: que el proceso de constitución de la empresa se ha implementado en forma regular de acuerdo a las normas legales vigentes, cuenta con la documentación completa; escritura pública de su constitución, personería jurídica (SUNARP), Registro Único del Contribuyente (RUC - SUNAT), para poder ejercer el comercio de los bienes inmuebles, asimismo tiene mejores ventajas en su constitución formal como persona jurídica, mayores posibilidades de ingresar al mercado para ofertar bienes inmuebles. Es una Empresa Inmobiliaria constituida formal y legalmente que estará al servicio de la colectividad a nivel Provincial, Regional y Nacional. Desde luego la Empresa Inmobiliaria Fénix E. I. R. Ltda. Tiene las posibilidades de acceso hacia las entidades financieras; por lo tanto, ofrece las mejores garantías de confianza, seguridad hacia los clientes, que son los compradores de sus lotes de terrenos, con una buena visión en el futuro de convertirse Empresa Constructora Contratista.

Palabras clave: Proceso de constitución, comercialización y empresa.

ABSTRACT

The research work entitled: "ANALYSIS OF THE PROCESS OF CONSTITUTION AND MARKETING OF THE FENIX REAL ESTATE COMPANY E. I. R. Ltda. 2017." It aims to describe the incorporation and operation process of the Fenix real estate company. The marketing system of a real estate company and its impact on the level of sales and suggest alternatives aimed at improving the marketing system to improve the level of sales of real estate. After processing the information has reached the following conclusions: The establishment process of the company has been implemented in form adjusted according to current legal standards has the complete documentation public deed of constitution, legal personality (SUNARP), National Register of Taxpayers (RUC - SUNAT), also has advantages in its incorporation as a legal entity, more possibilities of entering the market to offer real estate. It is a formal and legally real estate company that will be at the service of community at the provincial, regional and national level. Of course, the Fenix real estate company E.I.R.Ltda has access possibilities to financial institutions; therefore, it offers the best confidence guarantees, security to customers who are the buyers of their plots of land, with a good view into the future of becoming Construction Company Contractor.

Keywords: Constitution, commercialization and company process.

INTRODUCCIÓN

Las sociedades anónimas permiten una adecuada organización de trabajo y así compartir los riesgos y beneficios de la empresa. Nuestro país con las características de la economía contemporánea, facilita la creación de estas empresas así como contribuir a la economía y el desarrollo del país.

La razón de una EIRL es siempre comercial y cuenta con un patrimonio propio, distinto al del titular. El propietario de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada responde con su patrimonio sólo de los aportes efectuados a la empresa. La EIRL por su parte, responde con todos sus bienes de las obligaciones contraídas dentro de su giro, dando de esta manera cumplimiento al objetivo establecido por la ley.

Existe una necesidad casi se podría decir vital y de supervivencia, de preocuparnos intensamente del desarrollo económico nacional si no queremos que en nuestro país, dentro de un término, no muy distante, la indigencia, y no simplemente como hay pobreza, sea el más común denominador.

El primer capítulo está referido al planteamiento del problema, el segundo capítulo al marco teórico y marco conceptual, el tercer capítulo comprende la metodología de investigación, el capítulo cuarto está referido a la exposición y el análisis de los resultados de la investigación, seguidamente conclusiones y recomendaciones del informe final.



CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, ANTECEDENTES Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En nuestra región existe bastante informalidad en la gestión empresarial de los bienes inmuebles y muchas de estas entidades no cuentan con todas las normas legales para su funcionamiento y esto hace que estas estén en una desventaja competitiva. Los resultados de las acciones tomadas por combatirlos han sido infructuosos en los últimos años, por ello la puesta en marcha de la ley que sanciona al comercio informal, pone en alerta entre empresarios y gobierno las expectativas alentadoras para formalizar esta actividad, en los periodos actuales se han convertido en un factor crítico en la promoción empresarial.

La Distribución y la comercialización es un factor importante, sin embargo, no se utiliza adecuadamente en la empresa objeto de esta investigación; de tal forma no influye en mayor crecimiento de la empresa.

En el sector de bienes inmuebles, es una necesidad de prioridad en la población en su conjunto, las esperanzas para los próximos años sean mayores el crecimiento de la demanda de los bienes inmuebles.

El objetivo de todo empresario es ver un crecimiento sostenido y favorable a su inversión, para el cual necesita asesoría y capacitación en el rubro. Por tanto hay la confianza de aumentar su producción en ventas mayores al 5%, con relación a los años anteriores, dada la coyuntura económica que vive nuestros País.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿De qué manera influye el proceso de constitución y la comercialización de la empresa Inmobiliaria Fénix E. I. R. Ltda.?

Sistematización del problema, ¿Cuál sería el proceso más eficiente en la organización de estas empresas inmobiliarias por constituirse?

1.3. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Existe pocos trabajos de investigación, en tema de constitución y comercialización inmobiliaria, por ende la presente investigación de la constitución de empresas inmobiliarias, esta será una referencia y materia de consulta para quienes se interesen en este sector económico tan dinámico en la actualidad.

Sacachipana, E. (2017) manifiesta en su tesis: que “nuestro actual sistema de transferencia de bienes inmuebles, llegamos a la siguiente

conclusión i) el sistema de transferencia de propiedad inmueble que ha adoptado nuestro país (solo consensos de las partes), propio de los sistemas jurídicos francés e italiano no es adecuado para nuestro país, no garantiza la seguridad jurídica, y más aún si tenemos un sistema registral facultativo en nuestro país, el cual incrementa la problemática puesto que el sistema facultativo constituye una de las principales limitaciones para acceso, desarrollo y actualización del Registro. Por tal motivo, es vital contar con un Registro que inspire confianza y seguridad en la ciudadanía, a fin que ésta acceda al Registro y, ii) un sistema de transferencia de propiedad inmueble bajo el simple consenso, implica clandestinidad, desincentivo de inversión económica, inseguridad. 2. Respecto a lo vertido por la legislación comparada, tenemos que existe una inclinación por hacer prevalecer los principios registrales y la buena fe. Por ello, la protección de la propiedad inmueble a nivel de la legislación comparada es mayor cauteloso en comparación con nuestra legislación nacional, el cual inspira una mayor dinámica y seguridad al momento de realizarse transferencias de propiedad. 3. Respecto a la proposición de medidas para contar con un sistema de transferencia de propiedad inmueble que genere mayor, decimos que existe una eminente necesidad de establecer Sistema Transferencia de Propiedad basado en la inscripción registral. Es necesario tener un sistema registras constitutivo de derechos, así la publicidad que en él se ofrece, otorga presunción de certeza del derecho inscrito, es decir, lo que aparece en él, es lo que en la realidad se presenta eso evitará problemas tan graves, como es el caso de la doble venta, o

del tráfico de predios, pues como está estipulado en nuestro ordenamiento jurídico actual, aquellos que adquieren de quien aparece con derecho para hacerlo en los registros públicos, y no inscriben su derecho, corren el riesgo de que el primero vuelva a contratar con un tercero sobre el mismo derecho”

Vásquez, J. (2015) El fenómeno de la creación de empresas se ha consolidado como un área de creciente desarrollo en el marco de la investigación científica. El interés académico, empresarial y de políticas gubernamentales se basa en la evidencia de su contribución al desarrollo económico, a su integración con los procesos innovadores, al fortalecimiento de espacios regionales y las implicaciones que tiene para los individuos y la sociedad. Para poder fomentar adecuadamente las iniciativas emprendedoras de los alumnos dentro de la universidad, se requiere un conocimiento de los diferentes aspectos del proceso de creación de empresas de los egresados, analizando y aportando evidencia sobre la figura del empresario, el medioambiente que lo rodea y las características de las empresas que establece. Adicionalmente señalaremos las implicaciones prácticas que tiene esta investigación, algunas limitaciones del estudio, así como futuras líneas de investigación que se abren a partir de este trabajo realizado. 1. El propósito de este estudio presentado en el objetivo general es lograr entender los diferentes factores asociados que han impulsado la actividad emprendedora de los ex alumnos del ITESO a través del tiempo. Los resultados presentados muestran que los siguientes factores han tenido una influencia creciente

con el paso del tiempo: 1.1 El capital social del emprendedor, el cual se refiere a los recursos que impulsan a una persona a crear una nueva empresa en un momento determinado y que se obtienen del apoyo familiar, de las diferentes experiencias emprendedoras a que está expuesto el individuo, el conjuntar un equipo que colabore en los procesos iniciales de la empresa y del conocimiento de otras personas que han creado empresas. Dentro del capital social una variable determinante para la creación de empresas obtenida en el estudio es formar una red de contactos a través del conocimiento de personas clave para la operación del negocio, de las competencias sociales y del nivel de educación los cuales permiten a los emprendedores ganar accesos y disponibilidad de recursos.

García, J.; Cañon Vega, V. (2009) La implementación de lo propio para satisfacer los requisitos del montaje y establecimiento de la empresa, por pequeña o grande que esta sea, responde a varios factores que superan la mecánica de lo comercial, a la búsqueda de la satisfacción de las necesidades de los participantes involucrados. La creación de esta propuesta para crear empresa responde a nuestros anhelos de realización integral como personas, ya que la empresa – si en verdad es parte fundamental del proyecto de vida del empresario – involucrará todos y cada uno de los elementos y dimensiones de la persona. En la elaboración del estudio del entorno externo se identificaron oportunidades y amenazas que rodean a la empresa, las cuales se aprovechan para entrar a competir en el mercado, posicionarse y promocionar a los clientes productos de alta

calidad; utilizando tecnología avanzada para optimizar tiempos de producción reduciendo los riesgos de contaminación del ambiente y de los productos. En el desarrollo de la encuesta, se pudo evidenciar que el proyecto tiene gran viabilidad para la producción y venta de productos panaderos y pasteleros en el sector que se ha seleccionado, ya que la población encuestada tiene gran aceptación y consumo diario de estos productos. La competencia que enfrentará la empresa en el sector de Modelia, se reduce en un caso a la venta de solo productos pasteleros, y en el otro caso a la venta de diferentes tipos de productos, lo que facilita a nuestra empresa con sus estrategias saber llegar cómodamente a las necesidades de los clientes.

1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1. OBJETIVO GENERAL

Analizar el proceso de constitución y operaciones, su influencia en la comercialización de bienes Inmuebles.

1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1) Describir el proceso de constitución y su operatividad en la comercialización y determinar la incidencia de la empresa inmobiliaria Fénix E I R Ltda. 2017
- 2) Determinar el sistema de comercialización de la empresa inmobiliaria y su incidencia en el nivel de ventas.
- 3) Proponer alternativas tendientes a mejorar el sistema de

comercialización para mejorar el nivel de ventas de inmuebles.

1.5. JUSTIFICACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

La importancia de esta actividad, que genera un movimiento económico de diferentes sectores, como son la industria metálica, madera, agregados, mano de obra y otras actividades y un correcto manejo administrativo se espera contribuir al desarrollo de la misma. Los resultados de la investigación contribuirán a conocer los procedimientos de constitución de una empresa inmobiliaria y sus operaciones comerciales. Que permitirá a los directivos de la inmobiliaria utilizar las herramientas del marketing para lograr los objetivos de la empresa y de esta manera mejorar el posicionamiento en el mercado. Debido al incremento de la competencia es necesario conocer estrategias para surgir en el mercado con imagen y mejor rentabilidad, por lo que se formulara previo al estudio un análisis estratégico. Para así poder establecer la estrategia más adecuada para la empresa.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO, MARCO CONCEPTUAL E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. MARCO TEÓRICO

2.1.1. CLASIFICACIÓN DE MODELOS EMPRESARIALES:

2.1.1.1. FORMAS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL:

- a. **PERSONAS NATURALES:** Se entiende por persona natural, al ser humano o a la persona humana. Para ser sujeto de derechos y obligaciones de carácter mercantil, comercial o societario, se requiera que tenga capacidad jurídica.
- b. **PERSONAS JURÍDICAS:** Aquellas organizaciones de personas naturales o jurídicas, que la ley les concede existencia legal. No tienen existencia física como la persona natural. Son representadas por una o más personas naturales.

2.1.1.2. TIPOS DE EMPRESAS COMO PERSONAS JURÍDICAS

a. EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA:

Características: es una persona jurídica de derecho privado, constituida por voluntad unipersonal (un solo propietario), con patrimonio distinto al de su Titular, que se constituye para el desarrollo exclusivo de actividades económicas de pequeña empresa.

Capital Social: Generalmente, el patrimonio de la empresa está constituido inicialmente por los bienes que aporta quien la constituye y es determinado por el titular. Estos pueden ser: bienes dinerarios (efectivo), bienes no dinerarios (muebles, enseres, maquinas, equipos, etc.), o bienes mixtos (efectivo y no dinerarios). El titular no compromete su patrimonio personal.

b. SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA:

Características: Es una forma societaria cuyo origen y algunas de sus características son propias de las sociedades personalistas, la responsabilidad de los socios está limitada a su aporte. El capital está dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles, que no pueden ser incorporados en títulos valores, ni denominarse acciones. El número de socios no puede exceder de veinte (20) y no responde personalmente por las obligaciones sociales.

Capital Social: Está representado por acciones y se integra a los aportes de cada uno de los socios quienes no responden personalmente de las deudas sociales. El aporte puede ser en y/o en bienes (muebles, enseres, maquinarias, y equipos).

c. SOCIEDAD ANÓNIMA S.A.

Características: Es una persona jurídica de derecho privado, de naturaleza comercial o mercantil, cualquiera sea su objeto social. Es una sociedad de capitales, con responsabilidad limitada, en la que el capital social se encuentra representado por títulos negociables y que posee un mecanismo jurídico propio y dinámico orientado a separar la propiedad de la administración de la sociedad. El capital está representado por acciones nominativas y se integra por aporte de los accionistas.

Capital Social: Está representado por acciones y se integra a los aportes de cada uno de los socios, quienes no responden personalmente de las deudas sociales. El aporte puede ser en efectivo y/o en bienes (muebles, enseres, maquinarias, y equipos).

Acciones: Las acciones que representan partes alícuotas del capital social son indivisibles, tienen el mismo valor nominal y dan derecho a un voto. No podrán emitirse acciones por sumas inferiores a su valor nominal. La sociedad considerara propietario de la acción a quien aparezca como tal en tal matricula de acciones. La acción confiere a su Titular legítimo la calidad de socio y le atribuye los derechos a participar e intervenir en la sociedad. Las acciones emitidas, cualquiera que sea su clase, se representan por certificados, por anotaciones en cuenta o cualquier otra forma que permita la ley.

d. SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA S.A.C.:

Características: Es una persona jurídica de derecho privado, de naturaleza mercantil, cualquiera sea su objeto social, conformada por socios, mínimo 2 y máximo 20, poseedores de ACCIONES, con responsabilidad circunscrita al capital que estos aportan. El patrimonio personal de los socios no está afecto.

Denominación: Podrá adoptar cualquier denominación pero figurando “Sociedad Anónima Cerrada O Las Siglas S.A.C.”. **Capital Social:** Está representado por acciones y se integra por aportes de cada uno de los socios, quienes no responden personalmente de las deudas sociales. El patrimonio personal de los socios no está afecto. Los socios tienen el derecho de adquisición preferente de acciones, salvo que el estatuto establezca lo contrario. Sus acciones no pueden ser inscritas en el Registro Público Del Mercado De Valores. La S.A.C. se registrará en forma supletoria por las normas de la s.a., en cuanto le sean aplicables.

Aportes: Está constituido por los aportes de los socios que constituyan los primeros activos con que la S.A.C. inicia el desarrollo de las actividades económicas para los cuales fue creada. El capital social está integrado por los aportes de los socios, el mismo que está dividido en participaciones sociales.

2.1.2. INFORMACIÓN PARA EL PROCESO DE CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA:

CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD: La constitución de una sociedad, es un acto formal, que debe constar por escrito. Debe existir un acuerdo expreso de las personas que lo conformen. Debe cumplirse con algunos requisitos, sin los cuales, no se puede formalizar la empresa.

CAPITAL SOCIAL: El capital social de la sociedad es el aporte o inversión que efectúan los socios. Puede ser en efectivo o en bienes. Debe establecerse el monto del capital antes de la constitución.

SOCIOS: Los socios son las personas que constituirán la sociedad o que se integraran luego de su constitución. Pueden ser fundadores. Simplemente socios.

a. ETAPAS DE LA CONSTITUCIÓN:

MINUTA DE CONSTITUCIÓN: Documento que se redacta por Abogado que establece el pacto social. Incluye: estatutos, designación de representantes, duración de los cargos.

ESCRITURA PUBLICA: Documento que realiza un notario público en el que se incluye o inserta, la minuta de constitución y los estatutos. Se le conoce también como testimonio de constitución.

INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO: El notario, luego de que la escritura pública ha sido suscrita por los socios, elabora los partes y envía a los registros públicos para su debida inscripción.

REPRESENTANTES LEGALES: Son los personas que ejercen la representación de las sociedades. Pueden ser: accionistas, socios, directores, gerentes o aportadores.

OBTENCIÓN DEL R.U.C.: Inscrita la sociedad, se procede a solicitar la inscripción en la SUNAT para la obtención del R.U.C.

LICENCIA MUNICIPAL DE FUNCIONAMIENTO: La licencia municipal de funcionamiento se requiere para la sociedad puede funcionar en un determinado local. Puede ser provisional o indefinida.

b. CARACTERÍSTICAS DE UNA SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA

Es una persona jurídica de derecho privado, de naturaleza comercial o mercantil, cualquiera sea su objeto social.

CAPITAL SOCIAL: Está representado por acciones y se integra a los aportes de cada uno de los socios, quienes no responden personalmente de las deudas sociales. El aporte puede ser en efectivo y/o en bienes (muebles, enseres, maquinarias y equipos).

OBJETO SOCIAL: Actividad de comercio, manufactura, servicio, extracción y otros.

ÓRGANOS DE LA EMPRESA: Junta general de accionistas es el órgano superior de la sociedad, está integrado por el total de socios.

DIRECTORIO: Es el órgano colegiado, elegido por la junta general de Accionistas. En ningún caso el número de directores es menor de tres

(3). **GERENTE:** Es nombrado por el directorio, es el representante legal y administrador de la empresa.

SUB-GERENTE: Reemplazara al gerente en caso de ausencia.

FACTURA COMERCIAL

Es el documento que sirve para detallar las características de la mercancía objeto de la compra-venta. Normalmente se expide en original y varias copias.

La información de la factura comercial debe coincidir con la contenida en los otros documentos de embarque y con las condiciones de la carta de crédito y/o contrato.

Entre otros debe contener:

- Nombre o razón social del remitente.
- Numero de factura, lugar y fecha de su formulación.
- Número y fecha del pedido (s) que se atiende (n).
- Número y fecha de la carta de crédito, si la hubiera.
- Nombre o razón social y domicilio legal del comprador.
- Marca y numero de bultos; peso y clase de bultos.
- Descripción detallada de las mercancías y valor de cada una de ellas.

- Origen de las mercancías.
- Valor FOB unitario por medida, peso, unidad, etc.
- Otros datos requeridos por el comprador.

MANIFIESTO DE CARGA

Documento en el cual se detalla la relación de la mercancía que constituye la carga de un medio o de una unidad de transporte, y expresa los datos comerciales de las mercancías.

CERTIFICACIÓN DE INSPECCIÓN

Documento expedido por un organismo especializado y/o empresa debidamente autorizado y reconocida por ley, quien o quienes harán entrega enumerando las pruebas realizadas en virtud de instrucciones recibidas, en determinadas mercancías que se encuentren generalmente en fábrica o en almacén en tránsito, puerto/muelle, aeropuerto (internacional), etc. A las cuales además de lo indicado también lo valuaran debidamente.

COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS

Las empresas que operan en un mercado exterior o en varios deben decidir cuánto adaptaran, en su caso, las mezclas de mercadotecnia a las condiciones locales. En un extremo están las empresas que usan una mezcla de mercadotecnia estándar para todo el mundo. Los partidarios de la estandarización mundial afirman que así se pueden reducir costos de producción, distribución,

comercialización, y administración, y que esta permite que las empresas ofrezcan a los consumidores productos de más calidad, confiables y a precios más bajos.

En el otro extremo está la mezcla de mercadotecnia adaptada. En este caso, el productor adapta los elementos de la mezcla de mercadotecnia a cada uno de los mercados que tiene en la mira, generalmente está basado en los costos más altos, pero con la esperanza de obtener una mayor participación en el mercado, así como rendimiento. Por ejemplo, Nestlé cambia su línea de productos y su publicidad para diferentes países. Los partidarios de esta corriente afirman que los consumidores de diferentes países arrojan muchas diferencias en cuanto a características geográficas, demográficas, económicas y culturales, las cuales producen diferentes necesidades y preferencias, poder de compra, gusto por determinados productos y patrones de compra. Por tanto, las empresas deben adaptar sus estrategias y programas de mercadotecnia para que se ciñan a sus necesidades singulares de los consumidores de cada país.

En años recientes, se ha discutido mucho si la mezcla de mercadotecnia se debe adaptar o si debe ser estándar. Sin embargo, la estandarización mundial no propone un todo-o-nada, sino más bien se trata de una cuestión de grado. Las empresas deben pretender su estandarización, con objeto de frenar costos y precios y de conseguir

que su marca tenga más peso mundial. Empero, no deben cambiar su razonamiento mercadotécnico a largo plazo, por un pensamiento financiero a corto plazo. Si bien la estandarización permite ahorrar dinero de los mercado logos deben estar seguros de que están ofreciendo lo que quieren los consumidores de cada país.

ESTRUCTURA DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN

La estructura típica de los canales de distribución es:

Mayorista>Distribuidor>Agente>Detallista>Consumidor

La distribución integrada o moderna distribución es el resultado de un profundo cambio de los tradicionales sistemas de distribución y de los hábitos de compra. Con esta evolución las diferencias más destacadas entre la moderna distribución y la tradicional son:

- El autoservicio como fórmula de compra
- Un importante ahorro de costos y, en consecuencia, unos precios de venta significativamente más bajos
- Un notable aumento del tamaño medio de los intermediarios
- Un cambio de filosofía empresarial: estrategias propias de cara a clientes y proveedores y diversificación hacia arriba
- El ahorro de costos, la innovación comercial y tecnológica y el d=cambio de vida de estilo familiar ha estado y sigue estando en la base de la mencionada evolución.

ESTRATEGIA DE VENTA

Otro tipo de estrategia es la exclusividad, que sirve para tipos de productos semejantes a la anterior, pero para los cuales se ha pactado distribuir por esos canales y no por otros.

- Selección exclusiva de canales
- Alta diferenciación
- Estrecha colaboración fabricante-distribuidor
- Estrecha colaboración entre los proveedores y compradores
- Estrecha relación con las identidades financieras

Los empresarios individuales se encuentran a diario en la disyuntiva de tener que formalizar su negocio, creando una sociedad con dicho propósito de crear una sociedad radica en que se da forma a patrimonios separados entre la persona y la sociedad, y así, no se debe responder con el patrimonio personal frente a las deudas y actos de la sociedad.

Usualmente, y a falta de un tipo social *ad hoc*, cuando un empresario individual quería formalizar su emprendimiento lo hacía creando una sociedad de responsabilidad limitada o SRL. Un requisito de la SRL es que debe tener a lo menos dos socios, viéndose el empresario individual en la necesidad de invitar a un tercero, generalmente su cónyuge, algún hijo o amigo cercano, como socio minoritario o “de papel”. Ahora bien, ciertas decisiones

importantes referentes a la SRL, como, por ejemplo, cambiar su giro o aumentar su capital, deben acordarse por la unanimidad de los socios. En tales casos, obtener el consentimiento del minoritario puede ser una pesadilla si es que el cónyuge ahora es “ex”, el amigo dejó de serlo, el socio se fue a vivir a otra ciudad o, todavía peor, ha muerto y se debe lidiar con sus múltiples herederos.

La EIRL necesariamente debe ser creada por una sola persona natural. Con el objetivo de crear un vehículo jurídico específico para los empresarios individuales, es que en el año 2003 se crea la llamada Empresa Individual de Responsabilidad Limitada o EIRL. La EIRL es una persona jurídica, con patrimonio propio distinto al de su titular, razón por la cual, el empresario individual no responde, salvo excepcionalmente, de las deudas que la EIRL haya contraído, obligándose únicamente a enterar el capital comprometido en la escritura de constitución. Una de dichas excepciones, en que el empresario sí responderá, es cuando se contrae una obligación fuera del giro de la EIRL. La incertidumbre jurídica que crea lo anterior ha sido una de las principales críticas a la normativa que regula la EIRL.

La EIRL necesariamente debe ser creada por una sola persona natural, es decir, no puede ser creada por una sociedad o por dos o más personas naturales. En este hecho radica la principal innovación de la EIRL frente a los tipos de sociedades tradicionales, en donde, como ya dijimos, se requería al menos dos socios. Por otro

lado, implica una de sus limitaciones al no permitir que terceras personas ingresen como co-inversionistas en calidad de socios ni que se usen vehículos de inversión societarios. A este respecto cabe mencionarse que en el 2007 se incorporó un nuevo tipo social, la sociedad por acción, que permitió por primera en nuestro ordenamiento jurídico que una sociedad tenga uno o más accionistas, sean personas naturales o jurídicas.

Constitución de una EIRL

Una EIRL se crea mediante el otorgamiento de una escritura pública, cuyo extracto o resumen debe inscribirse en el Registro de Comercio del domicilio de la empresa y publicarse en el Diario Oficial, en ambos casos dentro del plazo de 60 días contados desde la fecha de la escritura. Para más detalle sobre estos trámites y sus costos. Es importante tener presente que la escritura de constitución debe incluir ciertas menciones obligatorias. Entre ellas, el giro que tendrá la EIRL y su nombre, el cual debe contener el nombre y apellido del titular o un nombre de fantasía y las actividades económicas que constituirán su objeto y terminar con las palabras “empresa individual de responsabilidad limitada” o la sigla “E.I.R.L.”

Administración de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.

La administración de la EIRL corresponde al titular de la empresa, es decir, al empresario que la constituyó. Sin perjuicio de

lo anterior, este último podrá otorgar mandatos generales o especiales a una o más personas, lo que podrá hacerse en la misma escritura de constitución o una escritura pública posterior.

Tributación de la EIRL

La EIRL está sujeta a las normas tributarias que rigen la SRL, por lo que tributan en Primera Categoría. En cuanto a las utilidades que perciba el titular (retiros), éstas estarán grabadas por el Impuesto Global Complementario o el Impuesto Adicional, según sea el caso, sin perjuicio que las utilidades retiradas pueden ser reinvertidas sin gatillar los impuestos personales, cumpliendo con los requisitos legales. La EIRL debe tributar, por regla general, sobre la base de renta efectiva, acreditada mediante contabilidad completa, y es sujeto pasivo del impuesto denominado “patente municipal”.

Cesión de los derechos sobre la EIRL

Uno de los inconvenientes que tiene la EIRL es que su titular no puede ceder a un tercero libremente sus derechos sobre la misma, a diferencia del socio o accionista de una sociedad que sí puede ceder sus derechos sociales o acciones, respectivamente.

Transformación de la EIRL

La limitación anterior se suple, en parte, al permitir la ley que el empresario individual transforme su EIRL en una sociedad de cualquier tipo, en cuyo caso, debe cumplirse con los requisitos y

formalidades referentes a la constitución del tipo de sociedad a la cual se transforme. Esta transformación no implica la disolución de la EIRL y, por tanto, la sociedad a la cual se transforma será su continuadora legal.

En caso que el titular de la EIRL fallezca, los herederos podrán designar un gerente común para la continuación de su giro hasta por el plazo de un año, transcurrido éste, la EIRL se terminará. Lo anterior, es otra de las limitaciones de la EIRL, las que deben tener presente quienes quisieran optar por constituirla frente a otras alternativas.

2.1.3. VENTAJAS DE LA CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS FORMALES Y SU INFLUENCIA EN LAS VENTAS

- a) La persona jurídica, responde en casos fortuitos (perdidas) ante terceros solo por el monto del capital aportado.
- b) Tiene mayores posibilidades de ingreso al mercado para ofertar productos y servicios y competir.
- c) Accede sin mayores restricciones a los concursos públicos y adjudicaciones directas como proveedor de bienes y servicios.
- d) Opciones de acceder a los servicios financieros y de desarrollo empresarial del sistema formal.
- e) El propietario o socios trabajadores de la empresa acceden a los beneficios sociales y seguro.

- f) Los propietarios conocen del rendimiento de sus inversiones a través de la evaluación de sus resultados económicos contables.
- g) Pueden ampliar el capital social, incluir nuevos socios estratégicos o abrir nuevas filiales.
- h) Como conclusión podemos afirmar que la persona jurídica es una organización que puede fundar una persona natural; varias personas naturales o varias personas jurídicas. La persona jurídica, a diferencia de la persona natural, tiene existencia legal pero no existencia física y debe ser representada por una o más personas naturales, tampoco depende de la vida de sus fundadores: se constituye como un centro unitario autónomo. La empresa es la que responde por las deudas y no los socios

En contraparte para efectos comparativos debemos mencionar también las limitaciones de iniciarme como persona natural:

- Responsabilidad ilimitada: en caso que los recursos de la empresa sean suficientes para hacer frente a las deudas hay que estar preparado para asumir las deudas de la empresa con todo mi patrimonio personal.
- Disponer de un capital limitado: el capital generalmente está limitado a lo que el propietario pueda invertir. Esto puede representar serios problemas al crecimiento futuro de la empresa.

- Una enfermedad o accidente que pueda impedir participar activamente en el manejo del negocio puede significar una interrupción de las operaciones.

Según la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios del Perú (ADI Perú), la venta de departamentos para este año podría expandirse en un 20%. El optimismo se debe a una ligera recuperación del sector vivienda, que podría marcar una tendencia a lo largo de este año. En enero, se vendieron 900 unidades inmobiliarias. Y en este mismo mes del año pasado, en cambio, fueron 790 departamentos. Es decir, durante el primer mes de este 2018, el sector tuvo un crecimiento de 13,92%. Una buena forma de mirar el futuro.

Este avance se logró debido a la venta de viviendas sociales, tras el impulso del Gobierno en programas como Techo Propio y Mi vivienda. El Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento informó que en enero se vendieron hasta 480 viviendas sociales (unidades inmobiliarias que no superan los S/300 mil). Por otro lado, se han aprobado diversas medidas, como el uso del ahorro de AFP para la inicial del crédito hipotecario, las hipotecas inversas, los subsidios al alquiler de departamentos, las facilidades de tasa para la adquisición de una segunda vivienda, entre otros. Todo esto haría suponer un incremento en la oferta inmobiliaria.

Frente a estos avances, cabe preguntarse qué harán las empresas desarrolladoras de proyectos, para aprovechar lo que podría

ser un segundo boom inmobiliario. Jorge Ruiz, director ejecutivo de Edifica, comenta cuáles serán las principales tendencias respecto de la oferta inmobiliaria para adaptarse a la demanda, cada vez más cambiante y sofisticada.

¿Cuáles son las principales tendencias en el sector inmobiliario?

Se están haciendo departamentos más pequeños. La gente trata de moverse menos, debido a los problemas de Lima en transporte y falta de infraestructura, que no se van a solucionar en el corto plazo. La gente quiere moverse a distritos con mayor conectividad para tener cerca el trabajo de la vivienda. Se busca una vida más urbana, que mezcle la vida privada y profesional cerca. Otra tendencia es que, ahora se viene el bono demográfico, viene una necesidad de vivienda de los millennials, quienes buscan espacios cerca de zonas donde haya comercio, parques y centros de trabajo.

¿Se trata de hacer más edificios mixtos?

Como sucede con las grandes ciudades, Lima tiene suelo cada vez más escaso, por lo que los edificios mixtos permiten un mayor aprovechamiento desde viviendas, comercio, oficinas y hasta hoteles. Se trata de sacarle el mejor provecho al suelo. Esta tendencia estará más presente en Barranco, Miraflores y San Isidro. En San Isidro se acaba de aprobar la Zona C, que permite la construcción de departamentos de áreas pequeñas, desde 45 m². La idea es que, así como hay vida de día en la zona financiera, también haya de noche.

¿Cómo serán los proyectos que combinen vivienda con oficinas?

Edificios como Connect, en San Isidro, con pisos para oficinas boutique, con departamento de vivienda en el resto. Estas oficinas son pequeñas, para médicos o abogados, que necesitan espacios de 20 m² para un despacho o un consultorio. Pueden vivir y tener su espacio de trabajo en el mismo edificio, y ya no necesita ni moverse. La gestión, como en el caso de la administración de los edificios, queda a cargo de un tercero especializado.

¿Qué servicios tendrán las oficinas boutique?

Business Center con lobby para dos recepcionistas que le den soporte. Podrían tener motorizados asignados y espacios de directorio. Y, como habrá cafetería en el primer piso y restaurante, ganas áreas comunes.

¿Cómo serán los espacios para millennials?

Para ellos es importante la ubicación, distritos céntricos donde haya vida urbana, y, además conectividad. Debe tener medios de transporte cercanos y acceso a medios alternativos, ciclo vías, parques. Otra tendencia que veremos, como en otras partes del mundo, como en México, donde la gente usa menos carro, proyectos que ya no vienen con estacionamientos sino con Uber por 10 años. Estos proyectos tendrán más áreas comunes, como piscinas, salas de juego,

sala bar, área de parrilla, incluso hay proyectos en otras partes que viene con coworking. El departamento será más un área de dormir.

¿El metraje de estos departamentos cuál será?

Serán espacios de entre 40 y 45 m². Cocina integrada, sala/comedor, dormitorio. Hablamos de personas que todavía no tienen familia, con acceso a crédito. Para vivir en zona céntrica espacios más pequeños, por un tema de costo.

2.1.4. MARCO CONCEPTUAL

EMPRESA.- Se entiende por empresa a la asociación o agrupación de personas, dedicadas a realizar obras materiales, negocios o proyectos de importancia, concurriendo de manera común a los gastos que origina y participando de las ventajas que reporte.

SOCIEDAD.- Comercialmente se entiende cómo el contrario en que dos o más personas aportan en común bienes o industria, para obtener una ganancia y repartirse los beneficios.

ADUANA.- Organismo responsable de la aplicación de la legislación aduanera y del control de la recaudación de los derechos de aduana y demás tributos; encargados de aplicar, en lo que concierne, la legislación sobre comercio exterior, generaría estadísticas que ese tráfico produce y ejercer las demás funciones que las leyes encomiendan. El término también designa una parte cualquiera de la administración de Aduana, un servicio o una oficina.

AFORO.- Operación único en que el servicio a través del funcionario designado, verifica y determina al examinar la declaración y/o mercancía, que su clasificación arancelaria su evaluación, la fijación de la cuota de los derechos arancelarios e impuestos y la aplicación de las leyes correspondientes haya sido correctamente propuesta por el declarante.

CARTA DE CRÉDITO.- Es una operación comercial, mediante la cual, un banco actuando a solicitud de un cliente comprador se compromete a nombre propio, a pagar a favor de un vendedor a través de un banco local intermediario en un plazo específico, el importe de una compra – venta pactada con anterioridad.

COSTOS COMERCIALES.- La determinación de los costos comerciales es con la siguiente formula:

$$\text{Costo De Ventas} = \text{Existencia (+) Compras (-) Existencia Final}$$

COSTOS.- Se definen como la medición en dinero de los desembolsos para, adquirir o producir un bien o un servicio, relacionándolos siempre a los elementos o recursos que intervienen en su constitución. (Giraldo Jara, D. 1996)

CONTROL DE CALIDAD (quality control).- Cualquiera de las políticas y procedimientos especialmente las relaciones con las características de diseño de planta y del producto respectivo y la inspección de la

operación y la producción, utilizados para determinar y conservar un nivel deseado y satisfactorio en las operaciones o en los productos.

ANÁLISIS.- Capacidad para segmentar, dividir, subdividir, separar un todo o una población estadística con la finalidad de estudiar sus componentes por separado.

MARKETING MIX.- Es una combinación de los cuatro elementos: producto, estructura de precios, sistema de distribución y actividades promocionales que constituyen el centro de un sistema de mercadotecnia de la organización.

PROMOCIÓN DE VENTAS.- Actividad de la comercialización, que permite estimular las compras de los clientes, a través de exhibiciones, demostraciones y todo aquello que este fuera del radio de la publicidad.

ROTACIÓN DEL PRODUCTO.- Se define como el número de producto que sale y vuelve a entrar, en relación con el total de la empresa.

UTILIDAD.- Es el margen de ganancia que se obtiene como resultado de una actividad económica.

VENTA.- Es la transferencia del otro, del dominio sobre una cosa, que puede ser o no, propiedad del vendedor, mediante un contrato donde se fijan las condiciones para su entrega y las formas del pago a que se obliga el comprador.

2.2. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

2.2.1. HIPÓTESIS GENERAL:

La organización es eficiente si se toma en cuenta un adecuado uso de las normas vigentes.

2.2.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICA:

- 1.- la operatividad de estas empresas serán eficientes con una debida gestión en su formación empresarial.
- 2.- Conociendo el sistema de comercialización de la empresa inmobiliaria se podrá determinar la incidencia en el nivel de ventas.
- 2.- Una propuesta de lineamientos influirá positivamente a la comercialización de bienes raíces.

2.3. VARIABLES

Para la Hipótesis Específica 1.

- ✓ Variable independiente - Constitución de empresas
- ✓ Variable Dependiente - comercialización
- ✓ Variable Interviniente - Costo de Oportunidad del Capital

Para la Hipótesis Específica 2.

- ✓ Variable Independiente - procedimientos adecuados
- ✓ Variable Dependiente - eficiencia en la gestión
- ✓ Variable Interviniente - Costo de Oportunidad del Capital

2.4. INDICADORES

- ✓ Para la Hipótesis
- ✓ Cuestionarios y entrevistas
- ✓ Tendencias mercado inmobiliario

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. MÉTODO:

MÉTODO INDUCTIVO.- Se basa, particularmente “en la observación directa de los hechos, en la experimentación de los fenómenos y en el estudio de las relaciones e influencias mutuas que existen entre ellos. La primera operación analítica consiste en separar los conjuntos, en disociar los actos simples o elementales para examinarlos individualmente”. Es decir parte de los específicos a lo general: se aplica desde el momento que se realiza la situación de la empresa, describiendo su proceso de gestión empresarial, análisis de sus áreas internas, formulando sus fortalezas y debilidades, finalmente en base a dicho diagnóstico formular propuestas a nivel general que pueden adaptarse por la empresa e inclusive otras empresas del ramo, transformando los conocimientos específicos en conocimientos de aplicación general.

METODO DEDUCTIVO.- Este método indica que estudio parte de lo general a lo particular, de la ley al hecho. En el presente estudio, tomando en consideración el Reglamento Nacional de Edificaciones y Habilitaciones Urbanas (Lotización) actualización mediante la Ley N° 28988 y la problemática general de las operaciones comerciales para concluir analizando el sistema de comercialización de la Empresa Inmobiliaria Fénix E. I. R. Ltda. Se parte de lo general formulando el marco teórico, con conocimiento de la legislación sobre la constitución de las empresas formales, para posteriormente involucrar el análisis a nivel interno de la empresa objeto de estudio.

MÉTODO DESCRIPTIVO.- El método descriptivo viene a ser el conjunto de procedimientos que permiten el acopio de datos en información sobre un hecho real y actual tendientes a una interpretación correcta en base a los datos o aspectos descubiertos. Este método se aplica al describir las características de la empresa por observación directa, en el proceso de permanencia de la gestión en dicha empresa.

3.2. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN:

Para la actividad de la recolección de información necesaria y suficiente para contrastar las hipótesis, se seleccionaron las siguientes técnicas:

DOCUMENTAL.- Se realizó estudios bibliográficos y análisis de fuentes de información documental, donde se ha logrado compilar que de

la organización objeto de estudio, permitiéndome obtener resultados suficientes.

OBSERVACIÓN DIRECTA: La respuesta de la ejecución del presente trabajo de investigación se aprecia respecto a las variables las vivencias en este tipo de organizaciones en forma directa, oportuna y laboral.

ENTREVISTA PERSONAL.- La entrevista personal se define como una conversación frente a frente, donde el entrevistador interroga al entrevistado y recibe la información pertinente a la hipótesis de la investigación.

CUESTIONARIO.- Es un instrumento de mayor utilización en las investigaciones y está estructurado a base de un conjunto de interrogantes para obtener información sobre el problema que se está investigando. Este instrumento permitió conseguir respuestas a preguntas, utilizando para ello un impreso o formulario que el usuario llenó por sí mismo.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

La población está constituida por el análisis practicada del diagnóstico de la empresa Inmobiliaria FENIX E. I. R. Ltda. Y la muestra está determinada en forma no probabilística.

3.4. ANALISIS DE LA INFORMACIÓN:

En presente proceso se efectuó las siguientes actividades:

- ✓ Control de calidad de información de la recolección de datos.
- ✓ Clasificación de datos obtenidas de las instituciones Públicas y Privadas.

Para la interpretación de la información obtenida, materia de investigación, seguimos el proceso siguiente:

- a) Desarrollo de la recolección de datos
- b) Análisis de los datos
- c) Ordenamiento de las informaciones
- d) Procesamiento de los datos a través del método descriptivo y analítico
- e) Análisis, interpretación y evaluación de los resultados a través de contrastación de las hipótesis planteadas con los resultados obtenidos
- f) Elaboración de las apreciaciones por el método descriptivo y analítico
- g) Conclusiones.

CAPITULO IV

EXPOSICIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

4.1. OBJETIVO GENERAL, HIPÓTESIS GENERAL

En el objetivo general se plantea “Determinar si el proceso de constitución y operaciones influye en la comercialización de una empresa inmobiliaria en el Perú se logra a nivel general mediante la determinación de las ventajas de las características de la personería jurídica por la que empresas formales se constituyen en la modalidad de empresas de sociedad anónima cerrada, que corresponde a la modalidad empresarial de la empresa inmobiliaria Fénix E.I.R. Ltda. y a nivel específico de la empresa mediante la formulación del análisis situacional.”

Aparte de las características propias de toda sociedad: personalidad jurídica propia, puesta de bienes o industria en común, y propósito de lucro, la sociedad anónima tiene notas que le son exclusivas, y otras que, aunque comunes a todas las sociedades, quedan calificadas de manera especial en el caso de ella.

Al examinar estas características podrá apreciarse las ventajas que de ellas se derivan. No me referiré en este punto a las ventajas que no emanen directamente de la naturaleza de la sociedad anónima. Como podrían ser por ejemplo los de índole tributario que podrían derivarse de la conducción de una determinada empresa a través de una sociedad anónima.

(A) Una de las características distintivas de las sociedades anónimas es que constituye sociedades de capitales a diferencia de las sociedades colectivas, o de las sociedades civiles de responsabilidad limitada, por ejemplo, que constituyen sociedades de personas.

Es esta característica de la sociedad anónima tan marcada que se ha llegado a decir: “es ajeno a la sociedad por acciones todo “intuitos personas”; el socio es considerado como fungible; la muerte o incapacidad del mismo es diferente para la sociedad y, del continuo flujo de entrada o salida de los socios. Los órganos sociales (salvo – y hasta cierto punto – que se trate de socios que tengan acciones nominativas) no tienen ni el conocimiento ni el control, e ignoran quienes sean los socios en cada momento de la vida social.

Esta nota propia de la sociedad anónima permite la reunión de varios pequeños capitales para la formación de un gran capital, indispensable para la organización y funcionamiento de gran volumen y larga duración. En virtud de ella, los pequeños capitales han podido y pueden gozar de los beneficios que reportan las grandes empresas.

Al mismo tiempo, la comunidad puede beneficiarse con las empresas que solo pueden ser acometidas mediante la reunión de un indigente capital.

(B) La sociedad anónima tiene personalidad jurídica propia, tanto para los efectos internos, cuanto para los efectos externos. Esta característica se presenta con mayor intensidad en la sociedad anónima que en las otras personas jurídicas. Mientras que en las sociedades de las personas, la persona moral se crea al lado de las personas físicas que son en sí comerciantes, en la sociedad anónima, la personalidad jurídica es completamente independiente de la de los accionistas. Es únicamente la sociedad la que ejerce el comercio y los accionistas, no tienen ninguna obligación después de haber realizado su aporte.

(C) La sociedad anónima no actúa utilizando un nombre colectivo o razón social sino una denominación adecuada a la empresa u objeto a la que destina sus fondos. La denominación puede ser absolutamente impersonal.

(D) En las sociedades anónimas la responsabilidad de los socios o accionistas está limitada al valor nominal de las acciones que hayan suscrito. El accionista arriesga en el peor de los casos su acción, no hay responsabilidad personal del socio sino solamente responsabilidad del patrimonio social.

Estas características representan una importante ventaja para el accionista, no solo para el accionista originario, sino para los accionistas

sucesivos, ya que estos saben, al adquirir la acción, cual es la cifra máxima de sus obligaciones pecuniarias frente a la sociedad. La responsabilidad limitada ha fomentado la negociabilidad de acciones.

La limitación de la responsabilidad es lo que caracteriza a la sociedad anónima y le confiere su sello peculiar. Como veremos más adelante, correlativamente a su responsabilidad limitada, los socios de una sociedad anónima no ejercitan personalmente sino poderes limitados de una administración. Tanto la administración de la sociedad como el control de la marcha de la misma, son diferidos a órganos a propósito. Si no existiese la sociedad anónima con esta característica, muchas grandes iniciativas y, por consiguiente, muchas grandes empresas no surgirían o porque las fuerzas económicas del individuo no bastarían, o porque el individuo – aun cuando dispusiese, por si solo de medios económicos proporcionados consideraría demasiado peligroso emplear todo los propios recursos en una sola gran empresa.

El capital de las sociedades anónimas está dividido en partes o porciones ciertas, figurando por acciones o de otra manera indubitada. La susceptibilidad de sesión constituye uno de los rasgos distintivos de las acciones. Pero es evidente que para la acción circule es preciso que se materialice, que se transforme en cosa mueble. Esta objetivación materialización de los derechos sociales se consigue incorporándolos a un documento – título valor- cuya posesión por si misma o unida a otros requisitos legitimarios, atribuye a su tenedor la cualidad de socio y le

faculta, en consecuencia, para el ejercicio de los derechos políticos y económicos.

Las acciones de las sociedades anónimas son, como hemos visto – por su naturaleza- susceptible de cesión. La sociedad ofrece así la ventaja de permitir al socio desinteresarse de la empresa mediante la enajenación de las acciones, especialmente si estas son acciones al portador y como tales, transmisible por simple tradición manual, e igualmente la posibilidad de recuperar la participación en la empresa mediante nueva adquisición de acciones.

Esta nota distingue a la sociedad anónima de todas las otras formas de sociedad en que la transferencia de la participación solo puede operar con el consentimiento de todo los otros socios, salvo en el caso de la transferencia “mortis causa”, en el que sin embargo hace falta una clausula especial para que la transferencia opere.

Sin embargo, debe advertirse que aunque no puede prohibirse la transferibilidad de las acciones, puede estar sujeta a ciertas restricciones que funcionan solo en el caso de las acciones nominativas.

La administración de las sociedades anónimas está confiada a los propios socios. Puede darse el caso, desde luego, que la administración está confiada a los propios socios. Puede darse el caso, desde luego que la administración de la sociedad está confiada o alguno de los socios o accionistas, pero entonces la representación no la ejerce a título de tal sino como mandatario de la sociedad, con la posibilidad de ser privado de

la administración sin que el contrato de sociedad se vea afectado. El artículo 159 del código de comercio exige que en la escritura social de la sociedad anónima, se haga la designación de la persona o personas que habrán de ejercer la administración y el modo de proveer las vacantes. El análisis profundo de este dispositivo y sus concordantes y la práctica habitual en nuestro país, lleva a la conclusión de que, al menos en ciertos niveles, el régimen de las sociedades anónimas está encargado a órganos sociales que adoptan las decisiones más importantes para la vida de la sociedad. Tal es sin duda el caso de la junta general de accionistas.

También el caso del directorio cuando los estatutos de la sociedad contemplan la existencia de este cuerpo.

(H) Otra característica sumamente importante de la sociedad anónima es su estabilidad. La sociedad anónima permite conciliar el elemento de destino estable de un patrimonio a un fin, con la posible mutación de los participantes en la suerte de tal patrimonio. A diferencia de lo que ocurre en otro tipo de sociedades, como ya se ha visto, el cambio de la persona del accionista, o aun su incapacidad o muerte no afecta la subsistencia de la sociedad anónima como persona jurídica.

La sociedad anónima permite a los accionistas interesarse en otras empresas y aun, en sociedades con objeto idéntico al de la sociedad primitiva. Ello no ocurre con tanta facilidad en las otras clases de sociedades. Bien visto, permite al individuo afectar parte de su patrimonio a las más diversas empresas gozando en todas ellas de las ventajas de la

organización en forma de sociedad anónima y diversificar sus inversiones en forma tal que puedan compensarse los riesgos.

Finalmente, puede verse en la sociedad anónima una entidad que goza del derecho de emitir, títulos valores. Tratándose de acciones, el derecho le es privativo, sin más excepción que el caso de las sociedades en comandita respecto de los socios comanditarios y tratándose de otra clase de títulos valores, comparte el derecho con otras formas de sociedades.

La acción representa ante todo una fracción del capital social. Ahora bien, el capital es una cifra numérica que representa la suma del valor nominal o inicial de las acciones. Este es el valor abstracto de las acciones. Pero el patrimonio e las sociedad como conjunto de valores reales, también está dividido en tantas partes como acciones existan; es decir, la acción tiene, además el anterior valor abstracto o nominal, un valor concreto o real, que se obtiene dividiendo el patrimonio por el número de acciones. Este valor real o concreto se refleja en la cotización de las acciones que se adquieren por su valor nominal, o por encima o debajo del mismo, según las relaciones (aparte de otros motivos que incluyen en su valorización) que existan entre el capital y el patrimonio.

PROGRAMA DE AUTOEMPLEO Y MICROEMPRESAS

Noviembre de 1990 al diciembre 1998

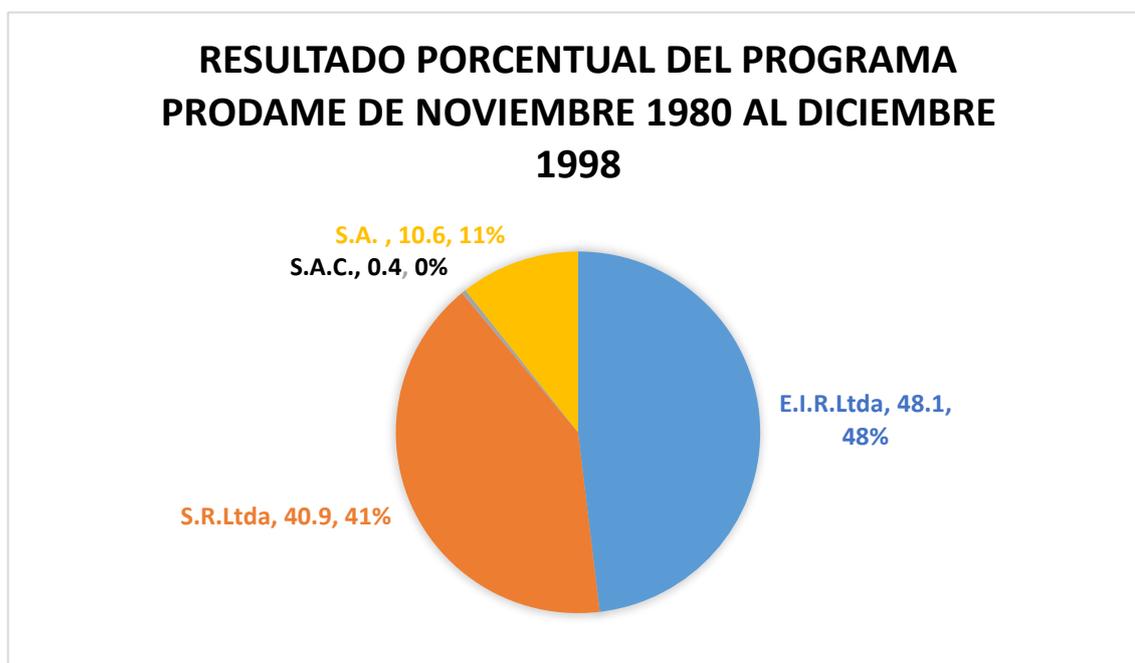
CUADRO N° 1

PREFERENCIA DE LOS EMPRENEDORES POR LAS DISTINTAS MODALIDADES EMPRESARIALES:

	TOTAL	E.I.R.L.	S.R.LTDA	S.A.	S.A.C.
TOTAL NACIONAL	16,631	7,996	6,808	1,754	73
LIMA METROPOLITANA	10,805	5,240	4,135	1,430	0
RESTO DEL PAÍS	5,826	2,756	2,673	324	73

Resultado del programa Prodame:

GRÁFICO 1



Fuente: Prodame, Ministerio de Trabajo:

Desde el mes de Noviembre 1990 a Diciembre 1998, PRODAME ha constituido 16,631 empresas a nivel Nacional, de las cuales las empresas E.I.R.Ltda. Fueron las que predominaron con el 48%, del total de las empresas constituidas, un 41% S.R.Ltda. y solo el 11% S.A., seguida con el 0% S.A.C.

4.2. ANÁLISIS SITUACIONAL DE LA EMPRESA

Estamos inmersos en un mundo en el que la competencia aumenta año tras año. En el mercado cada vez aparecen nuevos ofertantes, ofreciendo mejores productos y a unos precios cada vez más atractivos. Esto en una realidad innegable, pero si todavía hoy, en la primera década del siglo XXI, hay algún sector que se escapa de esta situación, no tardará en ver aparecer por el horizonte una nube indicadora del cambio de tiempos (oferta).

Para una buena gestión comercial y para lograr el incremento de las ventas, que se desarrollara más específicamente a manera de propuesta nos basamos en tres bloques básicos de decisiones interrelacionadas para conocer la situación de gestión empresarial:

- ✓ La PLANIFICACIÓN y ORGANIZACIÓN de los esfuerzos de venta para integrarlos con los restantes elementos de la estrategia de marketing de la empresa.
- ✓ La importancia del programa de ventas que incluye la SELECCIÓN, FORMACIÓN y MOTIVACIÓN del personal de ventas adecuado para alcanzar los objetivos deseados.
- ✓ La EVALUACIÓN y CONTROL del rendimiento del personal de ventas, que posibilite llevar a cabo los ajustes necesarios ante cualquier desviación de resultados que se produzca

BLOQUE DE DECISIÓN 01: LA PLANIFICACIÓN Y LA ORGANIZACIÓN

Para poder establecer una gestión estratégica adecuada, se necesita de información. Por lo tanto el primer paso es RECOPIRAR información de los factores tanto internos como externos que influyen en nuestras actividades, tales como la estructura de la organización, los recursos con que se cuentan, el aspecto demográfico, la competencia, factores sociales, culturales y otros.

Primero, situar a los productos de la empresa en un plano de dos coordenadas: la atracción que tiene el mercado para la empresa; en abscisas, la posición que tiene la empresa en dicho mercado.

Segundo, se deberá EVALUAR todos estos factores y poder ver el panorama general en que se encuentran la empresa. A partir de allí se empieza PLANIFICAR las estrategias que nos permitirán tener éxito en la gestión.

ÁREAS INTERNAS DE LA EMPRESA:

Se debe evaluar cada área que interrelaciona con las ventas y que afectan directa o indirectamente a esta.

En la empresa inmobiliaria Fénix E.I.R.Ltda. Debe contar con áreas definidas sobre todo en la parte administrativa, sin embargo para el análisis inicial se decidió agrupar las funciones que se realizaban las asistencias. Hay que mencionar que la fuerza de ventas está conformada básicamente por tres niveles.

CUADRO N° 2

Análisis de las áreas internas de las empresas. FODA: FD

ÁREA O SECCIÓN	FORTALEZAS	DEBILIDADES
COMERCIAL	<p>*Realizar un pacto de compra y venta de un inmueble, es la decisión más importante porque mejorará la calidad de vida de una familia.</p> <p>*La empresa inmobiliaria Fénix E.I.R.Ltda. Está constituida formal y legalmente.</p> <p>-Mantener buenas relaciones con las instituciones privadas y públicas</p>	<p>° Falta de saneamiento físico lega de los inmuebles (Habilitación urbana y otros).</p> <p>° Falta de una adecuada política de promoción y ventas</p> <p>° Desconfianza y dudas de los clientes.</p>
MARKETING	<p>° Efectuar publicidad en redes sociales, periódicos, canal de televisión y paneles publicitarios.</p>	<p>*falta de un plan de promoción y ventas.</p> <p>° Falta de indicadores de publicidad y resultados de ventas.</p>
CAPACIDAD FINANCIERA	<p>*Mantener buenas relaciones con las entidades financieras (Bancos, Cajas Municipales i otros)</p>	<p>*falta de puntualidad de los pagos de los créditos obtenidos.</p>
RECURSOS HUMANOS	<p>*Personal administrativo competente con habilidades y aptitudes adecuadas</p> <p>° Buena asesoría legal, y de Ing. Civil, competente.</p>	<p>Falta de lineamientos de ventas al personal de confianza.</p> <p>° Ausencia de información al personal de ventas, las políticas y estrategias nuevas.</p>

En el presente cuadro se observa los análisis de sus fortalezas y debilidades de cada una de sus áreas. En el área Comercial las fortalezas de la empresa son: Compra y venta de bienes inmuebles, constitución formal y legal, buenas relaciones con las instituciones privadas y públicas. En

Marketing publicidad en redes sociales, canales de Televisión y paneles publicitarios, Capacidad financiera óptima y personal administrativo competente. Las debilidades se especifican en cada área; Comercial Falta de saneamiento físico legal de los bienes Raíces, inadecuada política de promoción de ventas, impuntualidad de pagos crediticios, falta de orientación a los agentes inmobiliarios.

CAPACIDAD DE RESPUESTA DE LA EMPRESA

Después de evaluar todas las variables que afectan nuestro desempeño, se deberá tener en cuenta la capacidad de respuesta de la empresa. Para ello se analizó: que restricciones tenemos, cuales son los recursos con quien cuenta la empresa, que ventajas competitivas existen. Las ventajas y desventajas que tiene nuestra empresa son muy intervinientes en el funcionamiento de la empresa.

CUADRO N° 3

CAPACIDAD DE RESPUESTA DE LA EMPRESA

RESTRICCIONES	RECURSOS	VENTAJAS
<p>Macro ambiente: El poder adquisitivo de las personas para poder comprar los lotes de terrenos, que son de primera necesidad.</p> <p>Internas: Falta de presupuesto en lo que respecta publicidad y promoción de ventas de lotes de terrenos.</p>	<p>El personal: Existe un dinamismo muy bien desarrollado en nuestro personal de ventas. Posibilidad de llegar al público final a través de nuestras promociones.</p>	<p>Operaciones Comerciales: Capacidad de respuesta rápida a nivel operativo y comercial, ya que es una estructura flexible a comparación de las grandes empresas. Aplicación de estrategias orientado a resultados y metas trazadas de acuerdo a nuestros recursos tanto personales como financiero.</p>

En el presente cuadro se observa que la mayor restricción de la empresa es el poder adquisitivo de la ciudadanía esto a pesar de ser de primera necesidad. La mayor ventaja es la capacidad de respuesta rápida a

nivel operativo y comercial, ya que es una estructura flexible a comparación de las grandes empresas.

Asimismo las siguientes preguntas al administrador:

1. ¿el grado de rivalidad, es alto o bajo?

Alto en el sentido que existen muchas empresas formales e informales, que van ofertando sus lotes de terrenos al mercado, igual o similares que te hacen la competencia y que tienen mayores recursos financieros, con el cual pueden promocionar sus ventas

2. ¿de todas las variables cual es la que influye en la demanda de bienes inmuebles?

Básicamente la migraciones de ciudadanos de distintas provincias de la región, particulares que están ubicados en las ciudades de Juliaca y Puno.

EN CONCLUSIÓN: la empresa a pesar de tener restricciones, puede jugar con los recursos con que cuenta porque a pesar de que a su fuerza de ventas le falta mayor capacitación y motivación, tienen las habilidades necesarias que hacen que actúen de manera rápida y eficaz ante un problema externo.

El análisis DAFO o FODA; determina a nuestra organización y en comparación con nuestro principal competidor, frente a los parámetros de los productos, de los precios y de la empresa como un todo cuales son las debilidades, oportunidades, fortaleza y amenazas que caracterizan en un momento dado nuestra situación.

Este tipo de análisis no solo ha de ser realizado por el Gerente comercial y/o el jefe de ventas, sino también por la propia red de ventas y con la participación de nuestros clientes.

ASPECTOS MACRO Y MICRO- AMBIENTE: FODA: OA

Análisis del entorno externo de la empresa

CUADRO N° 4

ASPECTOS MACRO Y MICRO- AMBIENTE: FODA: OA

MACRO AMBIENTE	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
FACTOR VIVIENDA	*la población y sus necesidades juega un rol importante en las demandas de los bienes inmuebles.	
POLITICO LEGAL		*las normas y burocracia existentes hacen que sean sumamente lento ocasionando demoras innecesarias, en los trámites documentarios.
PROVEEDORES DE DUEÑOS DE INMUEBLES	*El crecimiento de la población, con necesidad de contar con casa propia.	*Capacidad de reposición de bienes inmobiliarios
CLIENTELA	Los compradores prefieren lotes de la mejor ubicación	
COMPETENCIA	*los compradores toman decisión de adquirir cuando se cuenta con los documentos completos.	*En la población hay malos comentarios de nuestra empresa, porque no ofrecemos la seguridad y confianza.

En el presente cuadro podemos observar el entorno externo de la empresa para lo cual el factor población es el primer criterio la oportunidad es que la necesidad de tener casa propia, juega un rol muy importante en nuestro contexto y las amenazas que tienen en este caso solo pudimos ver las oportunidades otro criterio es el marco político legal en la cual se observamos la amenaza que se debe proteger i cuidar los desprestigios que suelen presentarse.

4.3. OBJETIVO ESPECIFICO N° 1

DESCRIBIR EL PROCESO DE CONSTITUCIÓN Y SU OPERATIVIDAD EN LA COMERCIALIZACIÓN Y DETERMINAR LA INCIDENCIA DE LA EMPRESA INMOBILIARIA FÉNIX E. I. R. Ltda.

PROCESO DE CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA DE INMOBILIARIA DE MODELO EMPRESARIAL INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.

Las alternativas son:

Empresa Individual De Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.)

Sociedad Comercial De Responsabilidad Limitada (S.R.L.)

Sociedad anónima cerrada (S.A.C.)

Sociedad anónima (S.A.)

Para que cualquiera de estas formas de organización empresarial adquiriera la calidad de persona jurídica, debe inscribirse en el Registro De Personas Jurídicas O Libro De Sociedades.

MODELO EMPRESARIAL: DE LA EMPRESA INMOBILIARIA FENIX E.I.R.Ltda.

CARACTERÍSTICA: es una persona jurídica de derecho privado, de naturaleza mercantil, cualquiera sea su objetivo comercial. Constituida por una sola persona, con responsabilidad circunscrita al capital que aporta. El patrimonio personal no está afecto.

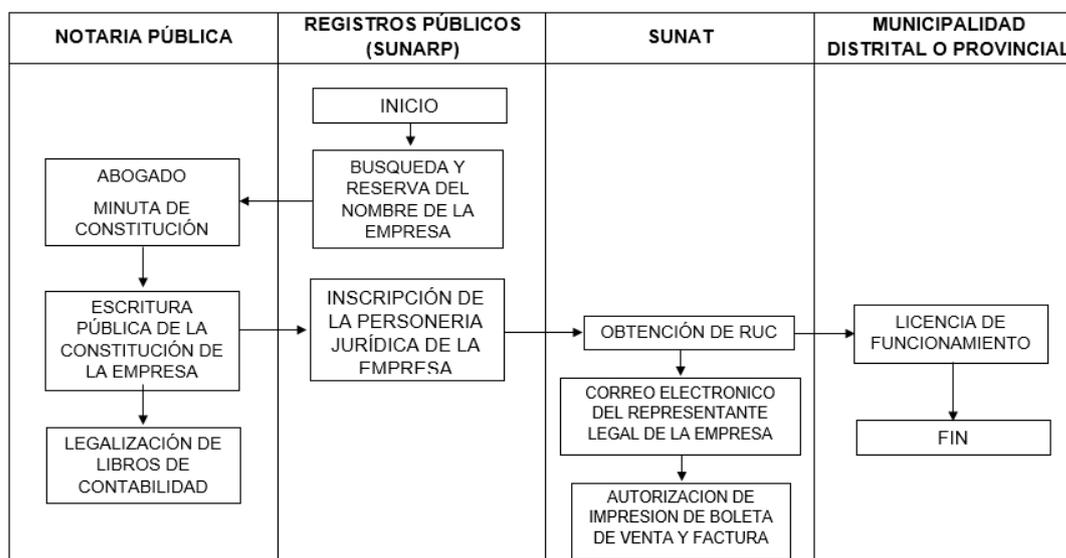
DENOMINACIÓN: podrá adoptar cualquier denominación pero figurando "Empresa individual de responsabilidad limitada o la sigla E. I. R. Ltda.

CAPITAL DE LA EMPRESA.- Está representado por el aporte de una sola persona quien frente a terceros responde solamente con el capital aportado. El patrimonio personal no está afecto, salvo que el estatuto establezca lo contrario. Su aporte puede ser inscrito en el Registro Público De Mercados De Valores.

Aporte: está constituido por una sola persona, que constituye el primer activo con que la E. I. R. Ltda. Inicia el desarrollo de las actividades económicas para lo cual fue creada. El capital personal está integrado por el aporte de una sola persona.

DOCUMENTOS DE CONSTITUCIÓN NECESARIOS PARA FORMALIZAR LA PERSONERÍA JURÍDICA:

FLUJOGRAMA DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA INMOBILIARIA FENIX E.I.R.LTDA 2017



MINUTA DE CONSTITUCIÓN

Documento que es preparado y redactado por un Abogado que establece el pacto de la constitución de la empresa inmobiliaria Fénix E. I. R. Ltda.

Incluye:

Estatuto

Designación de representante

Duración del cargo

ELABORACIÓN DE MINUTA.- Para lo cual necesita lo siguiente:

- a).- Definir el nombre que tendrá la empresa y hacer la BUSQUEDA en el Registro Mercantil de la SUNARP para asegurarse que no haya alguna empresa que tenga el nombre que hemos elegido; y luego hacer la RESERVA de NOMBRE.

b).- Fotocopia simple y legible del Documento Nacional de Identidad DNI.
Del titular.

c).- identificar y describir las actividades que va a desarrollar la empresa a
constituir.

d).- indicar el CAPITAL de la empresa a aportar, especificando el monto. Este
aporte puede ser:

e).- Bienes adinerados (efectivo), con la apertura de un depósito en una
cuenta corriente Bancaria.

f).- Bienes no adinerados (muebles, enseres, maquinarias y equipos),
mediante un informe de Valoración, firmado por un contador público colegia

ESCRITURA PUBLICA.- Documento que realiza un Notario Público en el que
se incluye o inserta, la Minuta de Constitución y el Estatuto. Se le conoce
también como Testimonio de Constitución.

- Elaboración de La Escritura Pública, para lo cual deberá presentar en la
notaria, una copia de la minuta redactada, adjuntando la boleta de búsqueda
mercantil y copia simple del D.N.I. del titular, de la cónyuge en caso de aporte
de bienes muebles como capital para elevarla a Escritura Pública. Solicitar el
número de Kárdex de la minuta, pagar los derechos notariales y registrales.

En el caso de micro y pequeñas empresas bastara con la DECLARACIÓN DE
VOLUNTAD DE CONSTITUCIÓN, la cual sustituirá a la copia de la minuta de
constitución. La ley de la MYPE ha previsto la simplificación del trámite de
formalización. (Ley N0 28015 y su Reglamento, Artículo 34⁰).

INSCRIPCIÓN EN EL REGISTROS PÚBLICOS (SUNARP).- El notario, luego de que la Escritura Pública ha sido suscrita por el representante legal de la empresa, elabora los partes y envía a los Registros Públicos para su debida inscripción.

El representante legal de la empresa, debe presentar en la oficina de registros públicos, parte notarial de la constitución de la empresa más CD. Adjuntando los pagos de derechos de la inscripción, llenando el formulario correspondiente.

REPRESENTANTE LEGAL.- Es la persona que ejercerá la representación de la empresa. Pueden ser gerente o apoderado.

OBTENCIÓN DEL R.U.C.- Una vez inscrita la empresa en (SUNARP), se procede a solicitar la inscripción en la SUNAT para la obtención de R.U.C...

INSCRIPCIÓN EN LA SUNAT.- Dirigirse a las oficinas descentralizadas de la SUNAT, para inscribirse en el Registro Único del contribuyente (RUC.), y solicitar su número correspondiente; presentar los siguientes requisitos:

- a).- Copia del testimonio de constitución de la empresa, debidamente inscrito en los registros públicos (SUNARP).
- b).- Original y copia de DNI. Del representante legal.
- c).- Original y copia de recibo de agua y luz.
- d).- Original y copia partida registral certificada, de la inscripción de la empresa en (SUNARP), ficha o electrónica, dentro del plazo 30 días calendario
- e).- Vigencia de poder otorgado por la oficina de (SUNARP).

f).- Correo electrónico y No. De celular del representante legal de la empresa.

INSCRIBIR A SUS TRABAJADORES EN ESSALUD.- En caso de contar con trabajadores permanentes, y los sueldos sean pagados por planilla.

Solicitar autorización del libro de planillas, en el Ministerio de trabajo y promoción del empleo (MTPE).

Gestionar permisos, autorización o registro especial en el ministerio correspondiente si es necesario. En cumplimiento a los estipulados en la ley N0 26935 – ley sobre simplificación de procedimientos para obtener los registros administrativos y las autorizaciones sectoriales para el inicio de actividades de las empresas estos trámites corresponden a aquellas empresas cuyas actividades a realizar requieran solicitar autorización previa del sector competente entre las principales están: Ministerio del Interior, Ministerio de Salud, Ministerio de Trabajo y Promoción Del Empleo.

LICENCIA MUNICIPAL DE FUNCIONAMIENTO.- Para solicita la licencia de funcionamiento, presentar los siguientes requisitos que detallamos a continuación.

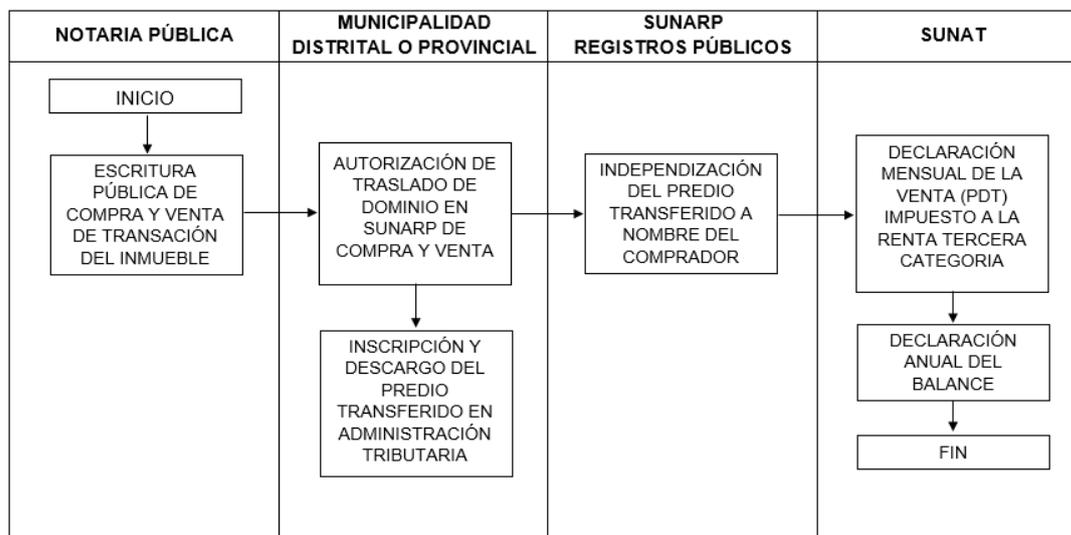
- a).- Fotocopia simple de DNI. del solicitante.
- b).- copia fe datada del testimonio de la empresa
- c).- copia simple de vigencia de poder (SUNARP).
- d).- croquis de ubicación del local.
- e).- pago por derechos de licencia de funcionamiento según (TUPA).

Gestionar la licencia municipal de funcionamiento ante el municipio donde está ubicado la empresa todo agente económico que inicie sus actividades en determinada jurisdicción geográfica (distrital o provincial) debe obtener un permiso municipal para el local donde desarrolle sus operaciones. Dicho permiso debe ser concedido por el municipio distrital o provincial correspondiente, conforme lo señala la ley general de la pequeña y micro empresa ley N 27268, donde se indica que la municipalidad es la autoridad competente para el otorgamiento de la licencia de funcionamiento provisional y de la licencia municipal de funcionamiento definitiva.

4.4. OBJETIVO ESPECIFICO N° 2:

CONOCER EL SISTEMA DE COMERCIALIZACION DE LA EMPRESA INMOBILIARIA Y SU INCIDENCIA EN EL NIVEL DE VENTAS.

FLUJOGRAMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA EMPRESA INMOBILIARIA FENIX E.I.R.LTDA 2017



OPERATIVA DE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES

Identificación de la Empresa, dueño o comisionista

La Empresa, dueño o comisionista requiere contar con el Registro Único De Contribuyente (RUC); para la comercialización de los lotes de terreno o vivienda, En efecto se debe tomar en cuenta ciertas consideraciones antes, durante y después de la transacción comercial.

Al vender un inmueble se debe verificar los valores diferenciales del predio. Por ejemplo, un inmueble en esquina con vista al parque, con seguridad permanente, etc. Tiene mayor valor que uno, sin estas características. Solicitar la valorización o tasación para conocer el valor real del predio. Además no debemos olvidar que la seguridad en la operación inmobiliaria es tarea de las tres partes: el vendedor, el comprador y el agente inmobiliario, si se opta por uno o varios lotes de terreno.

Las empresas inmobiliarias están obligadas a cumplir el pago a la (SUNAT), de acuerdo a lo establecido en el artículo 85° de la Ley del Impuesto a la Renta. Tomando en consideración la forma habitual a partir de la tercera transferencia de inmueble que se realice en un mismo año; la ganancia entonces se considera renta de Tercera Categoría y está gravada con la tasa de 30%. Sin embargo, por las dos primeras ventas, sólo se deberá el 5% de la ganancia obtenida en cada oportunidad.

Requisitos que deben reunir la transferencia del inmueble (NOTARIA PÚBLICA).

IMPORTANTE.- Para elevar a escritura pública los contratos de transferencia de inmuebles, el transferente deberá presentar ante el Notario Público de la localidad a donde pertenece. O en su efecto puede ser en cualquier Notaria de la Región o del País. Los requisitos en la siguiente forma:

- a).- Documento Nacional de Identidad (DNI) (es). Comprador(es) y vendedor(es).
- b).- La vigencia de poder, otorgado por la (SUNARP), de la inscripción de la empresa en los Registros Públicos, del Gerente a cargo de la misma.
- c).- Partida Registral del predio (o terreno matriz en caso de proyectos), si el predio esté inscrito a nombre de la persona natural o jurídica del predio que está en transferencia,(ficha registral o partida electrónica), con fecha actualizada.
- d).-Escritura Pública (Testimonio), del predio que se está transfiriendo a nombre del vendedor.
- e).- Pago del impuesto predial, Hoja Resumen (HR), Predio Urbano (PU) del bien inmueble, otorgado por la Municipalidad del Distrito donde se ubica el predio que se está transfiriendo. Debe estar a nombre de la persona natural o jurídica.
- f).- El vendedor del inmueble está obligado a pagar el impuesto a la renta por la venta del predio, de ser habitual debe girar Boleta de Venta, renta de tercera categoría. Sin embargo, hay ciertas exoneraciones que se debe consultarse en la SUNAT.

g).- Plano y memoria descriptiva del predio que está en transferencia, visado por la municipalidad de donde pertenece, en caso de tener la Habilitación Urbano

h).- El comprador de un inmueble está sujeto a pagar el impuesto de alcabala al SAT. Hay ciertas exoneraciones que se debe consultar en la SUNAT.

4.5. OBJETIVO ESPECIFICO No. 3

PROPONER ALTERNATIVAS TENDIENTES A MEJORAR EL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN PARA MEJORAR EL NIVEL DE VENTAS DE INMUEBLES.

PROPUESTA DE MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA

Una vez evaluados toda las variables que afectan a nuestra organización comercial descritos en el ítems 4.1, tener una dirección, hacia donde queremos ir, como a ofrecer queremos ser reconocidos, cuál va a ser nuestra línea de producción, que vamos a ofertar, etc. Por ello se plasmó la siguiente misión y visión.

Misión “Ofrecer bienes inmuebles a precio razonable orientado a la población de la Región y Nacional.”

Visión “Ser los innovadores en el sistema de comercialización, que satisfaga las necesidades de la población en obtener su casa propia”.

En consecuencia se tendrán objetivos específicos en nuestros planes de venta, marketing, estructura organizacional, estudiar al consumidor sus necesidades más urgentes, etc.

ESTABLECIMIENTO DE OBJETIVOS DE VENTAS

Objetivo principal: “incrementa las ventas en un 5% con respecto al año anterior disminuyendo nuestros costos actuales y realizando inversiones en la adquisición de inmuebles, utilizando las mejores estrategias necesarias para llegar al objetivo”.

Objetivos secundarios:

- Se efectuará campañas promocionales de los bienes inmuebles, utilizando las redes sociales.
- Utilizar las mejores estrategias que se requieran para el mayor conocimiento de nuestras ofertas de bienes inmuebles en la región incrementando en un 5% como mínimo nuestras ventas con respecto a los años anteriores.
- Los promotores incrementaran sus visitas y ventas con un crecimiento sostenido así se contará con el bebido entrenamiento en negocios inmobiliarios

ESTRUCTURACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN DEL DPTO. DE VENTAS

La organización no deberá ser estática y sino flexible más aun cuando es una empresa inmobiliaria donde los cambios se realizan con mayor rapidez que en otros sectores

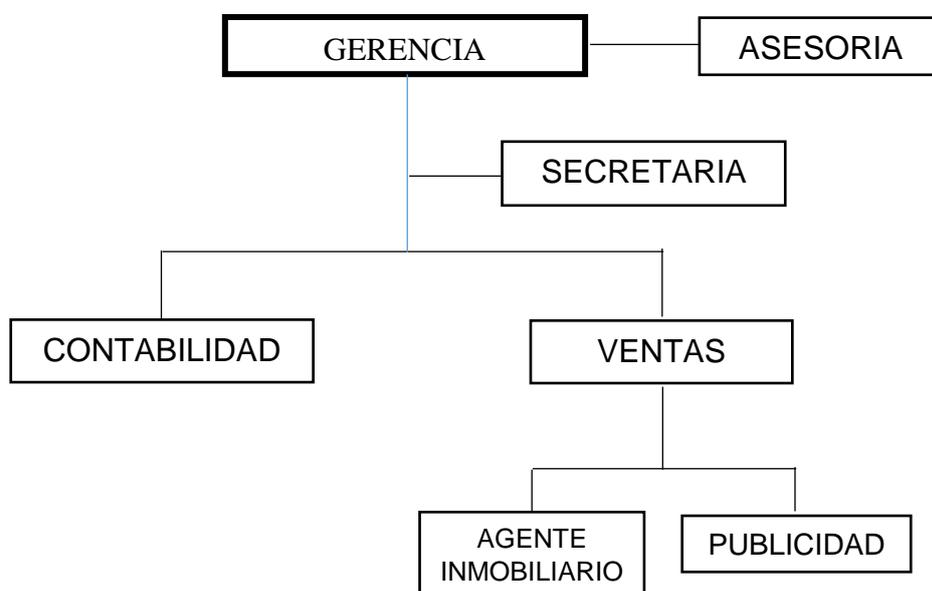
- La organización irá orientado al cliente, por eso personal tendrá una organización a base de las actividades, al giro comercial de bienes inmuebles.

- Se definirá en el manual de funciones claramente las responsabilidades y otorgando la suficiente autoridad para hacerla cumplirlas.
- Asimismo el número de agentes inmobiliarios deberá ser adecuado inicialmente, para tener un control y buen resultado ya que la información acerca del mercado deberá ser ágil y oportuno.
- Periódicamente se reunirán las áreas involucradas para evaluar si es necesario cambios o mejoras.

Contar con una organización formal, permite que nuestra fuerza de ventas tenga idea de la posición en que se encuentran y la jerarquía que existen en la empresa, motivando también las posibilidades de ascenso.

En nuestra empresa, se estructura una organización funcional, flexible al mercado actual. Una vez definida la estructura organizacional, empezamos a orientar nuestros esfuerzos a los objetivos de la empresa.

ORGANIGRAMA LINEAL Y FUNCIONAL DE PERSONAL DE LA EMPRESA INMOBILIARIA FENIX E. I. R. Ltda.



A continuación procedemos a explicar brevemente el nombre de los departamentos y unidades:

1. Gerencia.- conformado por el Gerente Titular
2. Asesoría Legal.- Conformado por un Abogado, quien se encarga de orientar la empresa en los asunto legales y llevar los procesos judiciales si el caso se presente.
3. Secretaria.- conformada por una Señorita con conocimiento en relaciones públicas y es la persona que se encarga de preparar todos los requisitos, para elevar a la Escritura Pública del inmueble que se va a transferir al comprador.
4. Dpto. De contabilidad.- conformado por un Contador Público Colegiado (CPC), quien tiene a su cargo la contabilidad. A su vez tiene en línea a la unidad de contabilidad, realizar el seguimiento de las compras y ventas a través de las Escrituras Públicas, como también de girar las Facturas y Boletas de Ventas de la empresa inmobiliaria. Tiene la función de declarar el movimiento comercial y al pago de impuesto a la renta en forma mensual y anual a la SUNAT, como también efectuar el balance anual de la empresa.
5. Dpto. de Ventas.- conformada por una persona encargada de ventas, con conocimiento en Marketing, a la vez tiene la función de coordinar con el agente inmobiliario, como también con la Publicidad.
6. Agente inmobiliario.- Está conformado por una persona que tiene deseos de ofertar los inmuebles, trabaja como comisionista, además tiene

habilidades de motivación y conocimiento en Marketing. con las facilidades de cómo conseguir un posible comprador.

7. Publicidad.- conformado por una persona, que está encargado de efectuar publicidad mediante la prensa escrita, televisiva, como también preparar los paneles publicitarios en los lugares estratégicos, ofertando los inmuebles.

EQUIPOS DE TRABAJO COMERCIAL – ESTRATÉGICO

La unidad comercial estratégico, quien tiene a su cargo la fuerza de ventas, en cual lo describiremos como equipos de trabajo, a pesar de tener una jerarquía son interdependientes para cumplir sus funciones a cabalidad.

- **Agentes inmobiliarios.-** Son representantes de ventas, cuya función principal es velar por la cadena que le corresponde. Realizar ventas a todo sus puntos promocionando y fortaleciendo las relaciones comerciales con ellos. Asimismo coordinan con su cliente la entrega de inmuebles y de la participación de nuestros lotes de terrenos en algún lugar o actividad promocional.
- **Promotor Publicitario.-** Tendrá estrategias establecidos debidamente equitativos, para la promoción y venta de nuestros bienes inmuebles con disponibilidad y promociones especiales.
- **Supervisión.-** Efectuado por el gerente de la empresa para mejor rendimiento adecuado de las ventas, así como el cumplimiento de las normas que cumplen cada agente inmobiliario en sus puntos de venta.

ESTRATEGIAS ORGANIZATIVAS DEL EQUIPO DE VENTAS

A pesar de tener un organigrama formal, la fuerza de ventas tiene una “organización informal”, es decir como parte de nuestra estrategia el equipo de ventas se agrupará de tal manera que optimiza sus recursos con el fin de llegar a los objetivos de la empresa.

ESTRATEGIA POR CLIENTE:

El equipo conformado por el ejecutivo de cuentas analiza cada cliente en forma conjunta, y es que tratar con las grandes cuentas tiene una enorme importancia para la empresa por el volumen de las ventas que estas representan.

Por ello las estrategias se estudian de tal manera que se forme sincronizada mente para que todos los clientes queden satisfechos, (hay que tener en cuenta que las cadenas son “sensibles” si nuestra empresa participa con alguna competencia suya y no con ellos).la comunicación directa entre el equipo de ejecutivo y el departamento comercial efectuará las acciones de manera rápida y eficaz.

ESTRATEGIA POR EQUIPOS

Sirve para alcanzar objetivos por ventas, así que también sirve para ofrecer incentivos por el trabajo grupal. En este caso cada mes se realizaban reuniones con promotoras y ejecutivas ya que ellas realizaban el 90% de las ventas. También existían reuniones con las impulsadoras, pero dado que ellas

no realizaban venta directa (sino a través de un cliente) solo hacíamos un examen evaluativo del mes.

ESTRATEGIA TELEFÓNICA Y CELULARES

Nuestra fuerza de ventas horizontal establecido por la empresa, debemos tener clientes ya fijos y que posteriormente harán sus preferencias en comprarnos los bienes inmuebles dependiendo de la motivación y decisión de los mismos.

DECISIÓN DE CONTAR CON AGENTES INMOBILIARIOS INDEPENDIENTES O PROPIOS.

Hemos establecido contar con personal propio y también contar con apoyo de agentes inmobiliarios. Para ello se analizó los siguientes puntos:

- Al contar con agentes inmobiliarios nos permite tener mayores ganancias
- La supervisión a los agentes inmobiliarios es muy importante controlarles.
- Al efectuar el control nos permite optimizar nuestros recursos y alcanzar los objetivos.

4.6. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

4.6.1. HIPÓTESIS ESPECÍFICA 1

La constitución de una empresa inmobiliaria en el modelo empresarial de las Empresas de Individual de Responsabilidad Limitada; determina ventajas en la operaciones comerciales en el campo de compra y venta de predios en general.

Según la preferencia de los emprendedores por las distintas modalidades empresariales, como se indica en el grafico 01, el 48.1% prefieren la constitución de EIRL, 0.4% optan por S.A.C., 40.9% S.R.L. y el 10.6% deciden por una S.A.; por otro lado la ley reconoce los derechos de la persona jurídica, la cual puede contraer apta para ser representada judicial extrajudicialmente, así como la responsabilidad de la persona jurídica recae sobre el patrimonio de la misma, no está en riesgo el patrimonio personal del o los propietarios, por lo que se válida la presente hipótesis.

4.6.2. HIPÓTESIS GENERAL

“El proceso de constitución y las operaciones de saneamiento físico legal de los bienes inmuebles, tiene influencia en la comercialización y nivel de ventas de la empresa Inmobiliaria Fénix E. I. R. Ltda.”

Como se desprende de la validación de la hipótesis 1, podemos indicar que la hipótesis general es válida, según la propuesta de la investigación.

DESCRIPCIÓN DE TIENDAS DE LA FUERZA DE VENTAS

Análisis de las tiendas de ventas.

El analizar y describir las tiendas de ventas, son los primeros pasos para poder hacer una selección de la ubicación estratégico de las tiendas.

En el perfil de las tiendas, sirve para describir las características de ubicación que debe contar el agente inmobiliario, que debe estar en determinado lugar.

Asimismo sirve de ayuda a la empresa; pues con ello se sabrá cuáles son los resultados, que optimicen las ventas y las ganancias.

Para contar con una buena labor de ventas, debemos de contar con buenos agentes inmobiliarios.

Perfil Del Agente Inmobiliario de la Empresa Fénix E.I.R.Ltda.

Se deben preparar constantemente para aumentar su eficiencia y para hallar nuevos métodos de resolver problemas y superar obstáculos. Saben que todo lo que aprenden será útil con el tiempo, para completar una transacción con éxito.

Nuestros agentes inmobiliarios deben estar satisfechos de sus trabajos, con conocimiento en Marketing, basado en muchos factores: su sentido de responsabilidad como representante de la empresa, como el que brinda servicio al cliente, un convencimiento de la importancia del aspecto comercial en nuestra empresa siempre tendrá ideas, métodos elaborados por ellos mismos e iniciativa y habilidad para cumplir las tareas que se le designen.

Combina además firmeza de carácter y los conocimientos con la inteligencia y usa sus habilidades para ayudarse a convertirse en un profesional creativo.

En resumen, nuestros agentes inmobiliarios cuentan con las siguientes características:

- Autodisciplina
- Inteligencia
- Integridad
- Dominio de técnica de venta
- Conocimiento en ventas.

Descripción de las tiendas de ventas.

Una vez analizado las tiendas de ventas, se procedió a plasmar por escrito. A continuación estarán la descripción de las oficinas de: Ejecutivo, como también de los agentes inmobiliarios.

CONCLUSIONES

- 1) La constitución y comercialización en el mercado inmobiliario, se efectuó con mucha responsabilidad. En efecto el proceso de constitución de la empresa inmobiliaria Fénix E. I. R. Ltda. y la comercialización de bienes inmuebles, su formalización es de acuerdo a las normas legales vigentes en el país, desde el punto de vista ofrece a los clientes, las garantías y confianza, así lo mismo el cumplimiento de las obligaciones tributarias frente al estado (SUNAT).
- 2) La empresa cuenta con la documentación completa para ejercer, la comercialización de bienes inmuebles, tiene una adecuada ubicación, que promoverá el crecimiento en el mercado inmobiliario.
- 3) La empresa tiene ventajas como organización formal y como persona jurídica porque responde ante terceros solo por el monto de capital aportado y tiene mayores posibilidades de ingreso al mercado para ofertar, los bienes inmuebles y sin limitaciones alguna celebrar las Escrituras Públicas con los clientes por la compra de un bien inmueble, sin embargo requiere una estructura orgánica adecuada para incrementar las ventas.
- 4) Los procedimientos de formalización definitiva se realiza de acuerdo a las normas vigentes, y garantizando la comercialización de los inmuebles sin que medie, engaño, dolo, error u omisión, realizará las transacciones dentro de la legalidad y garantía.

- 5) La empresa tiene mayores opciones de acceder a las entidades financieras y de desarrollo empresarial del sistema formal, y puede ampliar el capital, tiene las grandes posibilidades de crecer en el mercado inmobiliario.

RECOMENDACIONES

- 1) Para la constitución de una empresa de personería jurídica, primero se debe efectuar el estudio de mercado, luego determinar donde, como y que producto o bienes vamos a comercializar, en este caso es necesario analizar el negocio de bienes inmuebles, organizar y planificar las mejores estrategias, realizar las promociones y la publicidad para tener mayores ventas.
- 2) Importante revisar las documentaciones básicas en las operaciones comerciales de bienes inmuebles, para la celebración de las Escrituras Públicas, como estrategia empresarial competitiva e incursionar al mercado, ofreciendo las garantías y seguridad al cliente.
- 3) Implementar un departamento de ventas de acuerdo a la visión y misión propuestas en el trabajo de investigación, con la finalidad de lograr una mayor aceptación en el mercado de negocio inmobiliario considerando el perfil propuesto para admitir a agentes inmobiliarios en la empresa, si se desea ser competitiva e incrementar las ventas.
- 4) Realizar los análisis situacionales periódicas y externo de tal forma que se conozca la realidad del mercado competitivo, potencialidad del personal interno, en las promociones, publicaciones y otros, que permitan visionar la ampliación del mercado inmobiliario.
- 5) La empresa debe tener mayores opciones de acceso a las entidades financieros y de desarrollo empresarial del sistema formal, y pueden ampliar el capital de la empresa, así podemos alcanzar nuestras metas

y objetivos. Ser puntual en los pagos mensuales de los préstamos financieros.

- 6) Se recomienda que los bienes inmuebles, urbanos o seme-urbanos tengan, saneamientos físico legal, las documentaciones de los predios en regla, como es el caso de las habilitaciones urbanas, conforme a la Ley Orgánica de las Municipalidades N°. 27972, Reglamento Nacional de Edificaciones DS. N°. 011-2006- Ministerio de Vivienda y Construcción, y Habilitaciones Urbanas (Lotizaciones) actualización mediante la Ley 29898.

BIBLIOGRAFÍA

- Blanco Acevedo, José (2007). Manual Operativo de Comercio Exterior Lima: San Marcos.
- Cañamero, R. (1993) Bull Ventas. Consultora de Marketing S.A. Perú.
- Cornejo Ramírez, Enrique (1996) comercio internacional hacia una gestión competitiva. Lima: san marcos.
- Chiavenato, Adalberto (1987), Introducción a La Teoría General de la Administración. Bogotá: Mc Graw Hill Latinoamérica.
- Chiavetano, I. (1991) Administración de Recurso Humanos. Mac Graw Hill, Colombia. Segunda edición.
- Ferré Trenzano Business, (2014).Enciclopedia Marketing y Ventas, Editorial Océano – España.
- García, Huidobro, G., Infante R. (1990) políticas de ingreso y equidad en economías heterogéneas: programa del empleo OIT, Panamá.
- García J.P. (2009), Propuesta Para La Creación De Una Empresa Panificadora Y Pastelera En El Sector De Modelia En La Ciudad De Bogotá D.C Johanna Paola García Galvis Viviana Caterín Cañón Vega Universidad De La Salle Facultad De Ciencias Administrativas Y Contables Programa Administración De Empresas Bogotá D.C
- Ivancetich, J., Lorenzi, P., Skinner, S., Crosby, P. (1996) Gestión, calidad y competitividad. : Cargraphics S.A., Colombia.

Jonson Euge, M. (1998). Administración de ventas. España: Mc Graw Hill
Latinoamérica.

Kotler Philip, (1991). Fundamentos de Ventas. México: Mac Graw Hill
Latinoamérica.

Labin, Jean. (1996), Marketing Estratégico. España: Mc. Graw Hill
Latinoamérica.

Mamani, J. P. (2012), Tesis Análisis de comercialización y exportación de
artesanías de cerámica del distrito de Pucará – Puno, 2018 recuperado
el Fecha: 2018-04-12 por
<http://repositorio.unap.edu.pe/handle/UNAP/8475>

Palomino Quispe, Planton, (2000), Metodología de la Investigación Puno –
UNA.

Pineda Vásquez, Blanca Luz. (1999). Comercio Exterior – Opción del Siglo
xxi, Lima: San Marcos.

Sacachipana E. (2017). “Análisis Del Sistema De Transferencia De La
Propiedad Inmueble Y La Seguridad Jurídica A Través De La
Inscripción Registral” Tesis Para Optar El Título Profesional De:
Abogado Promoción 2014 – li Puno – Perú 2017

Sroner, Janes, A.F. Freeman, R. Edward. (1996). Administración 6ta Ed.
México: Prentice Hall Hispanoamérica.

Vázquez J.A. Título: Creación de empresas en torno a las universidades por los ex alumnos de las mismas: un análisis del ITESO en el Centro: IQS School of Management

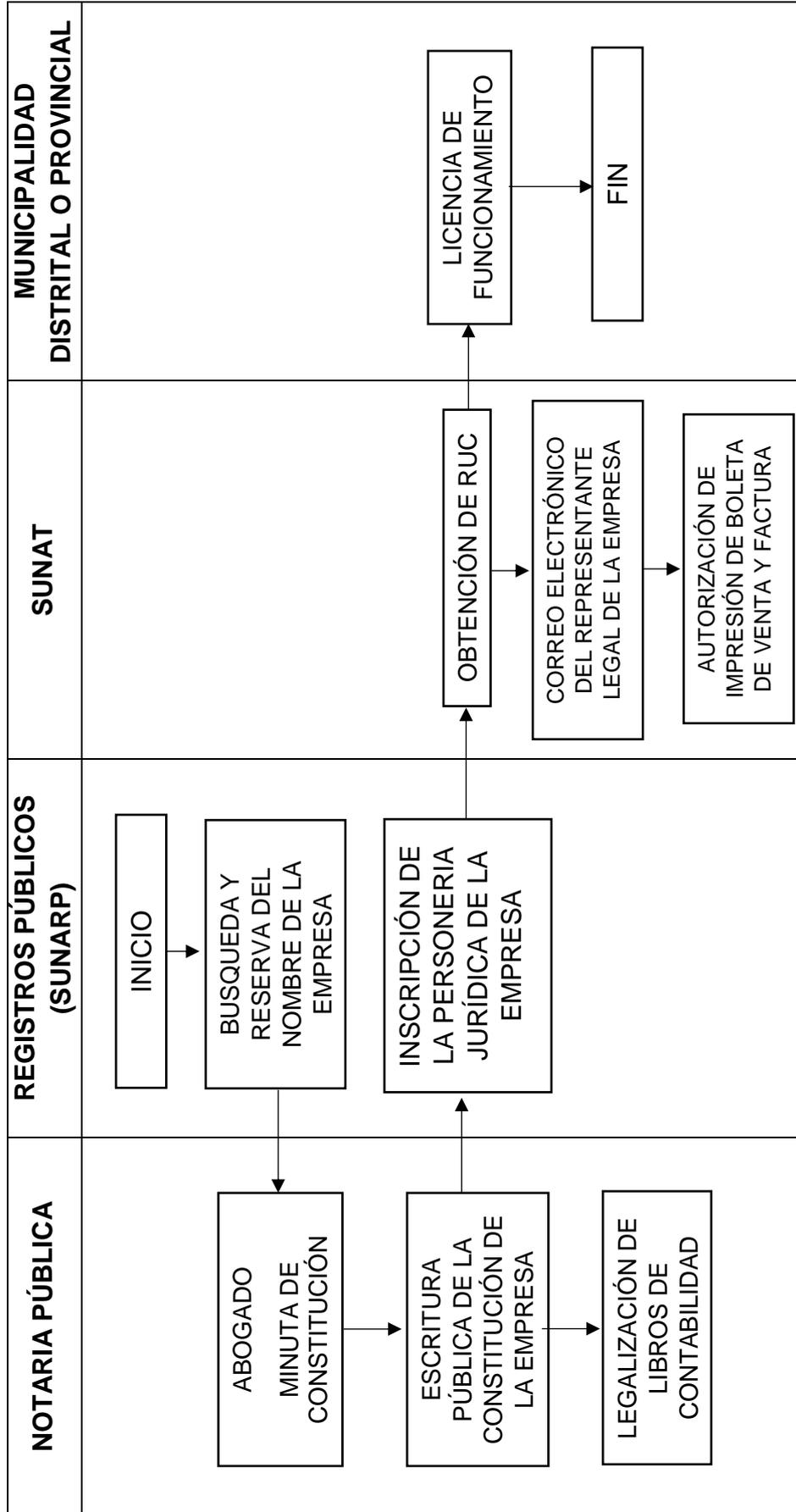
William J. Stanton, (1998). Administración de Ventas: Conceptos Planificación y Estrategias. España: Mac Graw Hill.

Wong, D. (1995) Finanzas en el Perú: un enfoque de liquidez rentabilidad y riesgo. Centro de Investigación de la Universidad del Pacifico. Lima. 2da edición.

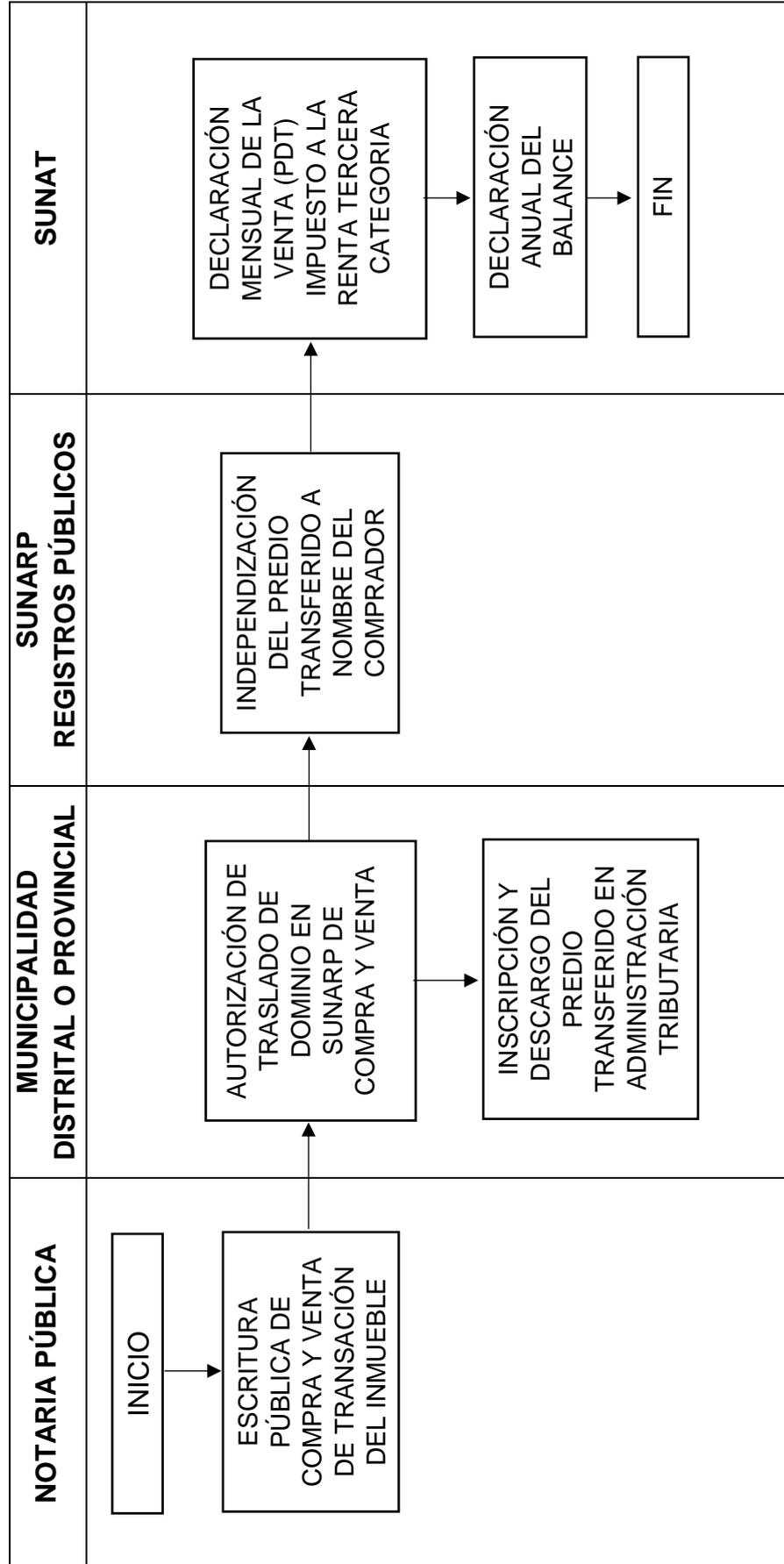
ANEXOS

ANEXO N°1

FLUJOGRAMA DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA INMOBILIARIA FENIX E.I.R.L.TDA 2017



FLUJOGRAMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA EMPRESA INMOBILIARIA FENIX E.I.R.LTDA 2017



ANEXO 3

ESCRITURA PÚBLICA NÚMERO *** (*****).**

**NATURALEZA DEL ACTO JURIDICO CONSTITUCIÓN DE: INMOBILIARIA FENIX
EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.-**

OTORGADO POR: GERMAN LUCIO PUMA APAZA. =====

®
®

INTRODUCCIÓN.- EN LA CIUDAD DE JULIACA, PROVINCIA DE SAN ROMÁN Y DEPARTAMENTO DE PUNO A LOS **** DÍAS DEL MES DE ***** DEL AÑO DOS MIL DIECIOCHO, ANTE MI ROGER SALLUCA HUARAYA ABOGADO-NOTARIO PUBLICO DE LA PROVINCIA DE SAN ROMAN-JULIACA, CON DOCUMENTO NACIONAL DE IDENTIDAD NRO. 10721438, CON REGISTRO DEL COLEGIO DE NOTARIOS DE PUNO NUMERO VEINTINUEVE, CON LA CONSTANCIA DE HABER SUFRAGADO EN LAS ÚLTIMAS ELECCIONES, Y CON MI OFICIO NOTARIAL EN EL JIRÓN CUSCO N° 230-JULIACA, SE HIZO PRESENTE LA SIGUIENTE PERSONA: ==

GERMAN LUCIO PUMA APAZA, MAYOR DE EDAD, DE NACIONALIDAD PERUANO, IDENTIFICADO CON D.N.I N° 02402254, CON FECHA DE NACIMIENTO 02/05/1955, DE OCUPACION COMERCIANTE, ESTADO CIVIL SOLTERO, CON DOMICILIO EN EL JIRON LOS KOLLIS N° 173, DEL DISTRITO DE JULIACA, PROVINCIA DE SAN ROMAN Y DEPARTAMENTO DE PUNO, QUIEN PROCEDE POR SI MISMO Y POR SU PROPIO DERECHO.

DOY FE.- DE HABER IDENTIFICADO A LA OTORGANTE REFERIDA QUIEN OBRA CON CAPACIDAD LEGAL, LIBERTAD Y CONOCIMIENTO DE LOS DERECHOS CON LO QUE SE OBLIGA; HABLA EL IDIOMA CASTELLANO, LO QUE COMPROBÉ AL EXAMINARLO CON ARREGLO A LEY. LA OTORGANTE ME ENTREGO UNA MINUTA DEBIDAMENTE FIRMADA Y AUTORIZADA POR LETRADO PARA QUE SEA ELEVADA A ESCRITURA PUBLICA Y ME EXPRESO QUE RESPONDE A SU VOLUNTAD, LA MISMA QUE QUEDA AGREGADA A SU RESPECTIVO LEGAJO, QUE SE INSERTA LITERALMENTE A CONTINUACIÓN. =====

MINUTA.-

SEÑOR NOTARIO PÚBLICO:

EXTIENDA USTED EN SU REGISTRO DE ESCRITURAS PUBLICAS A SU CARGO, **UNA DE CONSTITUCIÓN DE EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**, QUE OTORGA: **GERMAN LUCIO PUMA APAZA**, MAYOR DE EDAD, DE NACIONALIDAD PERUANO, IDENTIFICADO CON DOCUMENTO NACIONAL DE IDENTIDAD N° 02402254, DE OCUPACIÓN COMERCIANTE, DE ESTADO CIVIL SOLTERO, CON DOMICILIO EN EL JIRON ALVISURI REVOLUCION S/N., DEL DISTRITO DE OLLACHEA, PROVINCIA DE CARABAYA Y DEPARTAMENTO DE PUNO, DE ACUERDO A LOS TERMINOS Y CONDICIONES SIGUIENTES: =====

PRIMERO.- POR LA PRESENTE, EL TITULAR DE LA EMPRESA **GERMAN LUCIO PUMA APAZA**, CONVIENE EN CONSTITUIR UNA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA, COMO EN EFECTO LO HACE POR EL PRESENTE INSTRUMENTO BAJO LA DENOMINACIÓN DE: **INMOBILIARIA FENIX EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA** Y LA DENOMINACIÓN ABREVIADA DE: **INMOBILIARIA FENIX E.I.R.L.**, REGIDA POR LA LEY DE LA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA DECRETO LEY 21621.-

SEGUNDO.- EL CAPITAL DE LA EMPRESA ES DE **S/. 4,000.00 (CUATRO MIL Y 00/100 SOLES)**, APORTADOS INTEGRAMENTE POR EL TITULAR **GERMAN LUCIO PUMA APAZA**, MEDIANTE APORTES DINERARIOS, Y SE ACOMPAÑA EL DEPOSITO FINANCIERO. =====

TERCERO.- SE NOMBRA COMO PRIMER **GERENTE** DE LA EMPRESA A **GERMAN LUCIO PUMA APAZA**, CON D.N.I. N° 02402254, CUYAS GENERALES DE LEY CONSTAN EN LA INTRODUCCIÓN DEL PRESENTE DOCUMENTO, Y COMO QUIERA QUE EL CARGO RECAE EN EL TITULAR, SE LE DESIGNARA COMO **TITULAR-GERENTE**, GOZANDO DE LAS FACULTADES A QUE SE REFIERE EL ARTICULO DÉCIMO OCTAVO DEL ESTATUTO.- =====

CUARTO.- LA EMPRESA EN REFERENCIA SE CONSTITUYE DE CONFORMIDAD CON LAS DISPOSICIONES PERTINENTES DEL DECRETO LEY N° 21621 Y DEMÁS NORMAS LEGALES COMPLEMENTARIAS Y/O CONEXAS Y REGIRÁ ESPECIALMENTE POR EL SIGUIENTE ESTATUTO. =====

===== **ESTATUTO** =====

TITULO I.=====

DENOMINACIÓN, OBJETO, DOMICILIO, DURACIÓN E INICIO DE OPERACIONES.=====

ARTICULO PRIMERO.- DENOMINACIÓN.- BAJO LA DENOMINACIÓN DE: **INMOBILIARIA FENIX EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**, SE CONSTITUYE ESTA EMPRESA PUDIENDO UTILIZAR LA DENOMINACION ABREVIADA DE: **INMOBILIARIA FENIX E.I.R.L.**-
=====

ARTÍCULO SEGUNDO.- EL OBJETO DE LA EMPRESA ES EL SIGUIENTE: =====

COMPRA, VENTA Y COMERCIALIZACION DE BIENES INMUEBLES, RUSTICOS O URBANOS, LOTIZACION DE BIENES RUSTICOS Y SU COMERCIALIZACION, COMPRA VENTA DE DEPARTAMENTOS, TIENDAS COMERCIALES, CASA HABITACIONES, Y TODO TIPO DE BIENES INMUEBLES EN GENERAL.=====

CONSTRUCCION DE DEPARTAMENTOS Y VIVIENDAS PARA EL PROGRAMA MI VIVIENDA, TECHO PROPIO Y OTROS DE LOS PROGRAMAS DEL GOBIERNO LOCAL, REGIONAL Y NACIONAL.
=====

IMPORTACION, EXPORTACION, COMPRA, VENTA, ALQUILER, CONSIGNACION Y REPRESENTACION DE MAQUINARIA PARA LA CONSTRUCCION, TRANSPORTE Y CARGA, IMPORTACION, EXPORTACION

DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION MATERIAL DE CONSTRUCCION CIVIL EN GENERAL, ESTRUCTURAS METALICAS.=====

COMPRA, VENTA, IMPORTACION DE MOTOS LINEALES, MOTOCAR, MOTO CARGA, MAQUINARIAS PESADAS, TRACTOR ORUGA, CARGADOR FRONTAL, MOTONIVELADORA, RODILLO AUTOPROPULSOR, VOLQUETES, CAMIONES, CAMIONES CISTERNA, OBNIBUSES, CAMIONETAS RURALES, CAMIONETAS STATION WAGON, Y TODO TIPO DE MAQUINARIAS, EQUIPOS Y VEHICULOS MOTORIZADOS EN GENERAL.=====

EN EL RUBRO DE CONTRATISTAS A.- TODOS LOS RUBROS DEL CAMPO DE INGENIERIA Y CONEXOS CON LA ARQUITECTURA COMO SERVICIOS DE CONSULTORIA ELABORACION DE EXPEDIENTES TECNICOS, EJECUCION DE OBRAS CIVILES Y MECANICAS ELECTRICAS Y TODO LO REFERENTE A LA LEY DE CONTRATACIONES Y ADQUISICIONES DEL ESTADO Y SU REGLAMENTO. B.- TAMBIEN LO REFERENTE DE ASISTENCIA TECNICA EN EQUIPO PESADO, COMO CONTRATISTAS, PROVEEDOR, ASI COMO PRESTAR SERVICIOS DE EJECUCION DE OBRAS CIVILES, MECANICAS ELECTRICAS COMO: ELABORACION DE PROYECTOS DE ELECTRIFICACION, EN LINEAS DE TRANSMISION, LINEAS PRIMARIAS, REDES SECUNDARIAS, INSTALACIONES SUBTERRANEAS E INSTALACIONES INTERIORES PERITAJES Y TASACIONES, EJECUTAR OBRAS DE ELECTRIFICACION EN LINEAS DE TRANSMISION, LINEAS PRIMARIAS, REDES, PRIMARIAS, REDES SECUNDARIAS, INSTALACIONES SUBTERRANEAS, INSTALACIONES INTERIORES, MANTENIMIENTO DE LINEAS DE TRANSMISION, LINEAS PRIMARIAS, REDES DE DISTRIBUCION PRIMARIA Y SECUNDARIA, SUBESTACIONES, PUESTAS A TIERRA, CENTRALES HIDROELECTRICAS, FABRICACION DE MATERIALES ELECTRICOS GALVANIZADOS EN CALIENTE PARA REDES PRIMARIAS, SECUNDARIAS, LINEAS DE TRANSMISION, TABLEROS DE DISTRIBUCION TRANSFORMADORES MONOFASICOS Y TRIFASICOS, TRANSFORMIX, REDUCTORES, MOTORES, GENERADORES, FABRICACION DE CONCRETO ARMADO COMO CAJA DE TOMAS, BLOQUES DE CONCRETO ARMADO MENSULAS, PLATAFORMAS, PALOMILLAS, CRUCETASY POSTES DE CONCRETO ARMADO CENTRIFUGADO DE 8/200, 8/300, 9/200, 9/300, 11/200, 11/300, 13/200, 13/300 Y 13/400. MANTENIMIENTO EXCLUSIVA DE TRANSFORMADORES MONOFASICOS, TRIFASICOS, TRANSFORMIX ELEVADORES, REDUCTORES, MOTORES Y GENERADORES, C.- PRESTAR SERVICIOS DE TRANSPORTE DE CARGA LIVIANA, MEDIANA, PESADA, A NIVEL LOCAL, REGIONAL, NACIONAL E INTERNACIONAL. D.- CONSTRUCCION DE OBRAS CIVILES, CARRETERAS AFIRMADOS, PAVIMENTADO Y ASFALTADOS, REPARACIONES DE PISTAS, MANTENIMIENTOS Y AFINES. E.- BRINDAR EL SERVICIO DE ALQUILER DE MAQUINARIAS PESADAS, TRACTOR DE ORUGA, CARGADOR FRONTAL, MOTONIVELADORA, RODILLO AUTOPROPULSOR, VOLQUETES CON DIFERENTES CAPACIDADES, CAMIONES, CARGADOR FRONTAL, TRACTOR ORUGA, COMIONES CISTERNA, OMBNIBUSES, CAMIONETAS, CAMIONETAS RURALES, CAMIONETAS STATION WAGON, Y TODO TIPO DE VEHICULOS MOTORIZADOS, MEZCLADORAS DE CONCRETO Y OTROS, SERVICIO DE ALQUILER DE EQUIPOS TOPOGRAFICOS COMO: GPS, ESTACION TOTAL, TEODOLITOS, NIVEL TOPOGRAFICO, EQUIPOS DE COMUNICACION PARA CUMPLIR CON ESTE OBJETIVO LA EMPRESA PODRA ARRENDAR Y SUBARRENDAR LOS VEHICULOS EN MENSION. F.- CONSTRUCCIONES, EDIFICACIONES, ACABADOS Y POST COSNTRUCCION EN GENERAL DE OBRAS CIVILES. H.- SERVICIOS EN ESTRUCTURAS METALICAS EN GENERAL. =====

DE IGUAL FORMA SE PODRÁ REALIZAR CUALQUIER OTRA ACTIVIDAD PERMITIDA POR LA LEY, YA SEAN ESTAS CONEXAS O ANEXAS DE LAS YA MENCIONADAS U OTRAS, BASTANDO PARA ELLO EL ACUERDO DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS. =====

PARTICIPACION: =====

EN TODO TIPO DE LICITACIONES DE BIENES NACIONALES E INTERNACIONALES, SERVICIOS U OBRAS PUBLICAS, PRIVADAS, ASI COMO CUALQUIER OTRA ACTIVIDAD COMPLEMENTARIA Y /O CONVEXA EN GENERAL, ETC.- =====

SE ENTIENDEN INCLUIDAS EN EL OBJETO TODA ACTIVIDAD ANALOGA A FIN O CONEXA CON EL MISMO, QUE COADYUVE A LA REALIZACION DE SUS FINES. EL TITULAR GERENTE PODRA DETERMINAR A QUE OTRAS ACTIVIDADES PODRA DEDICARSE LA EMPRESA, DE ACUERDO A LA NORMATIVIDAD LEGAL PERTINENTE.- =====

ARTICULO TERCERO.- LA EMPRESA QUE SE CONSTITUYE ESTABLECE SU DOMICILIO EN EL **DISTRITO DE JULIACA, PROVINCIA DE SAN ROMAN Y DEPARTAMENTO DE PUNO**, PUDIENDO ESTABLECER AGENCIAS, SUCURSALES, OFICINAS Y REPRESENTACIONES EN CUALQUIER LUGAR DE LA REPUBLICA DEL PERÚ, Y EN EL EXTRANJERO BASTANDO PARA ELLO LA DECISIÓN DEL TITULAR Y LA RESPECTIVA INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO MERCANTIL.- =====

ARTICULO CUARTO.- LA EMPRESA QUE POR ESTA ESCRITURA SE CONSTITUYE TENDRÁ PLAZO DE DURACIÓN **INDETERMINADO**.- =====

ARTICULO QUINTO.- LAS OPERACIONES SE CONSIDERAN INICIADAS **A PARTIR DE LA FECHA DE SU INSCRIPCIÓN EN LA OFICINA REGISTRAL DE JULIACA**, RECONOCIÉNDOSE LA VALIDEZ DE LOS ACTOS REALIZADOS CON ANTERIORIDAD POR EL TITULAR O POR REPRESENTANTES DESIGNADOS, DESDE QUE ESTA SE PRODUZCA, SIN PERJUICIO DE LO DISPUESTO EN EL INCISO A) DEL ARTICULO SÉPTIMO. =====

TITULO II.-=====

DEL CAPITAL DE LA EMPRESA.-=====

ARTICULO SEXTO.- EL CAPITAL DE LA EMPRESA ES DE **S/. 4,000.00 (CUATRO MIL Y 00/100 SOLES)**, APORTADOS INTEGRAMENTE POR EL TITULAR **GERMAN LUCIO PUMA APAZA**, MEDIANTE APORTES DINERARIOS, Y SE ACOMPAÑA EL DEPOSITO FINANCIERO. =====

TITULO III.-=====

DE LA RESPONSABILIDAD.-=====

ARTICULO SÉPTIMO.- LA RESPONSABILIDAD DE LA EMPRESA ESTA LIMITADA A SU PATRIMONIO. **EL TITULAR DE LA EMPRESA NO RESPONDE PERSONALMENTE POR LAS OBLIGACIONES DE ESTA SALVO EN LOS CASOS DE LOS SIGUIENTES.-**=====

- A. POR LOS ACTOS Y CONTRATOS QUE CELEBRE A NOMBRE DE LA EMPRESA ANTES DE SU INSCRIPCIÓN, SI ESTA NO SE HA INSCRITO.-=====
- B. CUANDO LA EMPRESA NO ESTE DEBIDAMENTE REPRESENTADA.-=====
- C. EN TODOS LOS DEMÁS CASOS QUE SEÑALE ESTE ESTATUTO Y LAS DISPOSICIONES LEGALES PERTINENTES.-=====

TITULO IV.-=====

DE LOS ÓRGANOS DE LA EMPRESA.-=====

ARTICULO OCTAVO.- LA EMPRESA TENDRÁ DE ACUERDO CON LAS DISPOSICIONES LEGALES VIGENTES, LOS SIGUIENTES ÓRGANOS ADMINISTRATIVOS.-=====

- EL TITULAR...=====
- LA GERENCIA.-=====

ARTICULO NOVENO.- **EL TITULAR ES EL ÓRGANO MÁXIMO DE LA EMPRESA** Y TIENE A SU CARGO LA DECISIÓN SOBRE EL CAPITAL Y ACTIVIDADES DE ESTA. SE REUNIRÁ EN FORMA ORDINARIA DOS VECES AL AÑO SIENDO LA PRIMERA EN EL MES DE ENERO CON EL OBJETO DE APROBAR LA GESTIÓN EMPRESARIAL, LAS CUENTAS EMPRESARIALES DEL EJERCICIO ANTERIOR, DEFINIR EL PLAZO DE LOS

NEGOCIOS PARA EL EJERCIDO ENTRANTE Y OTROS ASUNTOS DE INTERÉS PARA LA EMPRESA; LA SEGUNDA SE EFECTUARA EN EL MES DE JULIO CON EL MISMO FIN.-----

LA TITULAR SE REUNIRÁ EN FORMA EXTRAORDINARIA CADA VEZ QUE EL INTERÉS DE LA EMPRESA LO REQUIERA.-----

ARTICULO DÉCIMO.- CORRESPONDE AL TITULAR.-----

- A. APROBAR O DESAPROBAR LAS CUENTAS Y EL BALANCE GENERAL DE CADA EJERCICIO ECONOMICO.-----
- B. DISPONER LA APLICACIÓN DE LAS UTILIDADES TENIENDO EN CUENTA EL DECRETO LEY Nº 21621, EN LO REFERENTE A LA PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES.-----
- C. RESOLVER SOBRE LA FORMACIÓN DE RESERVAS FACULTATIVAS.-----
- D. DESIGNAR Y SUSTITUIR A LOS GERENTES Y LIQUIDADORES.-----
- E. DISPONER INVESTIGACIONES, AUDITORIAS Y BALANCES.-----
- F. MODIFICAR LA ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.-----
- G. MODIFICAR LOS ESTATUTOS DE LA EMPRESA.-----
- H. AUMENTAR O DISMINUIR EL CAPITAL.-----
- I. TRANSFORMAR, FUSIONAR, DISOLVER Y LIQUIDAR LA EMPRESA.-----
- J. DECIDIR SOBRE LOS DEMÁS ASUNTOS QUE REQUIERA EL INTERÉS DE LA EMPRESA O QUE LA LEY DETERMINE.-----

ARTICULO DÉCIMO PRIMERO.- LAS DECISIONES DEL TITULAR CONTENIDAS EN EL ARTÍCULO ANTERIOR DEBEN CONSTAR EN UN LIBRO DE ACTAS CERTIFICADO CONFORME A LEY. EN CADA ACTA SE INDICARA EL LUGAR Y LA FECHA EN QUE SE ASENTÓ EL ACTA, ASÍ COMO LA INDICACIÓN CLARA DEL SENTIDO DE LA DECISIÓN ADOPTADA, DEBIENDO CERTIFICAR LA FIRMA UN NOTARIO. EL ACTA TIENE FUERZA DESDE SU INSCRIPCIÓN.-----

ARTICULO DÉCIMO SEGUNDO.- LAS DECISIONES DEL TITULAR REFERIDAS A LA MODIFICACIÓN DE LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA DEBEN CONSTAR, SIN PERJUICIO DE LO SEÑALADO EN EL ARTICULO ANTERIOR EN ESCRITURA PUBLICA, ASÍMISMO DEBEN INSCRIBIRSE EN EL REGISTRO MERCANTIL DENTRO DEL PLAZO DE TREINTA DÍAS DE LA FECHA DEL OTORGAMIENTO, LOS ACTOS QUE NO REQUIERAN DEL OTORGAMIENTO DE ESCRITURA PUBLICA Y QUE DEBAN INSCRIBIRSE EN REGISTRO MERCANTIL DEBERÁN CONSTAR EN ACTA CON FIRMA CERTIFICADA POR NOTARIO, CUYA COPIA IGUALMENTE CERTIFICADA DEBERÁ SER INSCRITA DENTRO DEL PLAZO DE TREINTA DIAS DE LA DECISION DEL ACTO. HABRA UN PLAZO DE ADICIONAL DE TREINTA DIAS PARA EFECTUAR LAS INSCRIPCIONES EN EL LUGAR DONDE FUNCIONEN LAS SUCURSALES. -----

ARTICULO DÉCIMO TERCERO.- LA GERENCIA ES EL ÓRGANO QUE TIENE A SU CARGO LA ADMINISTRACIÓN Y REPRESENTACIÓN DE LA EMPRESA.-----

ARTICULO DÉCIMO CUARTO.- LA GERENCIA PUEDE SER DESEMPEÑADO POR UNA O MAS PERSONAS NATURALES CON CAPACIDAD PARA CONTRATAR, DESIGNADOS POR EL TITULAR. -----

LA PERSONA O PERSONAS QUE EJERZAN LA GERENCIA SE LLAMAN GERENTES, NO PUDIENDO CONFERIRSE ESTA DENOMINACIÓN A QUIENES NO EJERZAN EN TODA SU AMPLITUD. EL CARGO DE GERENTE ES PERSONAL E INDELEGABLE.-----

ARTICULO DÉCIMO QUINTO.- EL TITULAR PUEDE ASUMIR EL CARGO DE GERENTE, EN CUYO CASO ASUMIRÁ LAS FACULTADES, DEBERES Y RESPONSABILIDADES DE AMBOS CARGOS DEBIENDO EMPLEAR PARA TODOS SUS ACTOS LA DENOMINACIÓN DE TITULAR GERENTE.-----

ARTICULO DÉCIMO SEXTO.- EL NOMBRAMIENTO DE GERENTE PUEDE SER REVOCADO EN CUALQUIER MOMENTO POR EL TITULAR.-----

LA DURACIÓN DEL CARGO ES POR TIEMPO INDETERMINADO SALVO QUE EN EL NOMBRAMIENTO CONSTE QUE SE HACE POR PLAZO DETERMINADO.-----

ARTICULO DÉCIMO SÉPTIMO.- EL CARGO DE GERENTE TERMINA ADEMÁS POR MUERTE O INCAPACIDAD DE ESTE.-----

PERCIBIRÁ LO QUE EL TITULAR LE ACUERDE POR REMUNERACIÓN.-----

EL GERENTE SE ENCARGARA DE LA ADMINISTRACIÓN, REPRESENTACIÓN Y GESTIONES PROPIAS DE LA EMPRESA DANDO CUENTA AL TITULAR EN FORMA PERIÓDICA DE ESTOS ACTOS Y/O CONTRATOS. =====

ARTICULO DÉCIMO OCTAVO.- CORRESPONDE AL GERENTE LA REPRESENTACIÓN LEGAL EN LO CIVIL, PENAL, LABORAL, COMERCIAL, FISCAL Y ADMINISTRATIVO DE LA EMPRESA. LAS PRINCIPALES ATRIBUCIONES DEL GERENTE SON:-----

- A. ORGANIZAR EL RÉGIMEN INTERNO DE LA EMPRESA...-----
- B. REPRESENTAR JUDICIAL O EXTRAJUDICIALMENTE A LA EMPRESA PARA LO CUAL SE LE OTORGAN LAS FACULTADES GENERALES CONTENIDAS EN EL ARTICULO 74 DEL CÓDIGO PROCESAL CIVIL Y LAS ESPECIALES PARA REALIZAR TODOS LOS ACTOS DE DISPOSICIÓN DE DERECHOS SUSTANTIVOS Y PARA DEMANDAR, RECONVENIR, CONTESTAR DEMANDAS Y RECONVENCIONES, DESISTIRSE DEL PROCESO Y DE LA PRETENSIÓN ALLANARSE A LA PRETENSIÓN, CONCILIAR, TRANSIGIR, SOMETER A ARBITRAJE LAS PRETENSIONES CONTROVERTIDAS EN EL PROCESO, SUSTITUIR O DELEGAR LA REPRESENTACIÓN PROCESAL; CONTENIDAS EN EL ARTICULO. 75 DEL MISMO CÓDIGO.-----
- C. REALIZAR LOS ACTOS Y CELEBRAR LOS CONTRATOS QUE SEAN NECESARIOS PARA EL CUMPLIMIENTO DEL OBJETO DE LA EMPRESA...-----
- D. CUIDAR DE LA CONTABILIDAD Y FORMULAR LAS CUENTAS Y EL BALANCE.-----
- E. DAR CUENTA PERIÓDICAMENTE AL TITULAR DE LA MARCHA DE LA EMPRESA.-----
- F. DIRIGIR LAS OPERACIONES COMERCIALES, ADMINISTRATIVAS Y DE EJECUCIÓN DE LAS OPERACIONES EMPRESARIALES QUE EFECTÚEN.-----
- G. **EN CONTRATOS PODRÁ:** CONTRATAR, CELEBRAR, SOLICITAR Y SUSCRIBIR CRÉDITOS EN GENERAL, CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE, CRÉDITOS DOCUMENTARIOS, PRÉSTAMOS O MUTUOS, ADVANCE ACCOUNTS, ARRENDAMIENTO FINANCIERO; SOLICITAR Y CONTRATAR FIANZAS, CARTAS FIANZAS, ABRIR, RETIRAR Y CERRAR CARTAS DE CREDITO, ABRIR, RETIRAR Y CERRAR CUENTAS CORRIENTES; ABRIR, RETIRAR Y CERRAR CUENTAS A PLAZO; ABRIR, RETIRAR Y CERRAR CUENTAS DE AHORRO; DEPOSITAR Y RETIRAR VALORES EN CUSTODIA, COMPRAR MUEBLES, VENDER MUEBLES, COMPRAR INMUEBLES, VENDER INMUEBLES, COMPRAR VALORES MOBILIARIOS, VENDER VALORES MOBILIARIOS, ALQUILAR Y OPERAR CAJAS DE SEGURIDAD, HIPOTECAR, CONSTITUIR GARANTIAS MOBILIARIAS, MODIFICAR, AMPLIAR LAS MISMAS, ASIMISMO CONSTITUIR GARANTIAS PRENDARIAS, MODIFICAR, AMPLIAR LAS MISMAS, PARA ASEGURAR OBLIGACIONES DE TODA NATURALEZA, PRESENTES O FUTURAS, DETERMINADAS O DETERMINABLES, SUJETAS O NO A MODALIDAD, AFECTAR CUENTAS O DEPÓSITOS EN GARANTÍA, AFECTAR TÍTULOS VALORES EN GARANTÍA, PRESTAR AVAL, OTORGAR FIANZA, CARTA FIANZA, ENDOSAR WARRANTS, ENDOSAR CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE, ENDOSAR CERTIFICADO DE DEPÓSITO, ENDOSAR PÓLIZAS DE SEGURO, DAR Y TOMAR ARRIENDO DE MUEBLES; DAR Y TOMAR ARRIENDO DE INMUEBLES; COBRAR Y OTORGAR RECIBOS Y CANCELACIONES, OTORGAR FIANZA, CARTA FIANZA, A FAVOR DE SI

MISMO, CEDER CREDITOS, CONSORCIOS Y FACTORING; **EN OPERACIONES DE DISPOSICION DE FONDOS:** ABRIR Y CERRAR CUENTAS CORRIENTES; RETIRAR Y DISPONER FONDOS DE CUENTAS CORRIENTES; TRANSFERIR ENTRE CUENTAS Y CUENTAS CORRIENTES; TRANSFERIR A CUENTA DE TERCEROS Y CUENTAS CORRIENTES; ABRIR Y CERRAR CUENTAS DE AHORRO; RETIRAR Y DISPONER FONDOS DE CUENTAS CORRIENTES; TRANSFERIR ENTRE CUENTAS Y CUENTAS CORRIENTES; TRANSFERIR A CUENTA DE TERCEROS Y CUENTAS CORRIENTES; Y ABRIR Y CERRAR CUENTAS BANCARIAS, CUENTAS CORRIENTES Y DE AHORRO, RETIRO DE FONDOS DE CUENTAS BANCARIAS Y GIRO DE CHEQUES; **EN CHEQUES PODRÁ:** COBRAR CHEQUES, GIRAR SOBRE SALDOS ACREEDORES, GIRAR SOBRE SALDOS DEUDORES; ENDOSAR A TERCEROS; ENDOSAR PARA ABONO EN CUENTA DE LA EMPRESA. **EN LETRAS Y PAGARÉS PODRÁ:** GIRAR LETRAS, ACEPTAR LETRAS, ENDOSAR LETRAS, AVALAR LETRAS, DESCONTAR LETRAS, RENOVAR LETRAS; EMITIR PAGARÉS, ENDOSAR PAGARÉS, AVALAR PAGARÉS, DESCONTAR PAGARÉS, RENOVAR PAGARÉS. **EN COBRANZAS Y PAGOS PODRÁ:** COBRAR GIROS, COBRO DE TRANSFERENCIAS, PAGO DE TRANSFERENCIA, CARGOS, ABONOS EN CUENTA. **DENTRO DE LAS FACULTADES ESPECIALES:** PODRÁ OTORGAR PODERES, SUSTITUIRLOS PARCIAL O TOTALMENTE, DELEGAR PARCIAL O TOTALMENTE...=====

- H. ORDENAR COBROS Y PAGOS A FAVOR O EN CONTRA DE PERSONAS NATURALES Y/O JURÍDICAS. =====
- I. NOMBRAR Y REMOVER A LOS EMPLEADOS QUE SEAN NECESARIOS, FIJÁNDOLES SUELDO, SALARIO, COMISIÓN O LABOR A EFECTUAR. =====
- J. ELABORAR EL PROYECTO DE BALANCE GENERAL. =====
- K. REPRESENTAR A LA EMPRESA EN OTRAS EMPRESAS POR LAS ACCIONES O PARTICIPACIONES QUE POSEA EN ELLAS. =====
- L. LLEVAR EL LIBRO DE ACTAS A SU CARGO, ACTUANDO DE SECRETARIO. =====
- M. EJERCER LAS DEMÁS ATRIBUCIONES QUE LE SEÑALE LA LEY Y LE ENCARGUE LA TITULAR.- ==
- N. FACULTAD PARA "CONCILIAR EXTRAJUDICIALMENTE".- =====
- O. FACULTAD PARA DISPONER DEL DERECHO MATERIA DE LA CONCILIACION.- =====
- P. FACULTADES PARA SER INVITADO A UN PROCESO CONCILIATORIO.- =====

TITULO V.-----

BALANCE Y PARTICIPACIÓN DE UTILIDADES.-----

ARTICULO DÉCIMO NOVENO.- EL GERENTE ESTA OBLIGADO A PRESENTAR DENTRO DEL PLAZO DE SESENTA DÍAS, CONTADOS A PARTIR DEL CIERRE DEL EJERCICIO EMPRESARIAL, EL ESTADO DE SITUACION CON EL ESTADO DE RESULTADOS, LA PROPUESTA DE PARTICIPACIÓN DE UTILIDADES Y EL PLAN DE TRABAJO DEBIDAMENTE EXPLICADO DE LA CONDUCCIÓN DEL NEGOCIO PARA EL EJERCICIO ENTRANTE EN LA QUE DEBERÁ ESTAR CLARAMENTE DEFINIDA LA SITUACIÓN PATRIMONIAL DE LA EMPRESA Y LAS UTILIDADES O PERDIDAS HABIDAS EN EL EJERCICIO.=====

EL EJERCICIO COINCIDIRÁ CON EL AÑO CALENDARIO, CON EXCEPCIÓN DEL PRIMER EJERCICIO QUE SE INICIARA AL MOMENTO DE LA INSCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y TERMINARA CON EL AÑO CALENDARIO. ==

ARTÍCULO VIGÉSIMO.- LOS DOCUMENTOS SEÑALADOS EN EL ARTÍCULO ANTERIOR SERÁN PRESENTADOS EN EL PLAZO SEÑALADO, BAJO RESPONSABILIDAD DEL GERENTE. =====

LA TITULAR DECIDIRÁ SOBRE LA APROBACIÓN DE DICHO BALANCE EN CASO DE OBSERVARLO O DESAPROBARLO. EL TITULAR PODRÁ NOMBRAR A OTRO AUDITOR EXTERNO Y EN EL PLAZO SEÑALADO DEBERÁ RECTIFICAR O RATIFICAR LAS CUENTAS EMPRESARIALES LAS QUE SERÁN APROBADAS POR LA TITULAR DE ENCONTRARLAS CONFORMES.-----

ARTICULO VIGÉSIMO PRIMERO.- EL TITULAR DESPUÉS DE APROBAR LAS CUENTAS EMPRESARIALES Y DE DETRAER LAS RESERVAS Y DE LEY Y DETERMINADOS LOS BENEFICIOS EMPRESARIALES DETERMINARA EL BENEFICIO CORRESPONDIENTE AL TITULAR. EL TITULAR TIENE DERECHO A EFECTUAR DEDUCCIONES POR SUS APORTACIONES EFECTUADAS SIEMPRE QUE EL VALOR PATRIMONIAL TOTAL NO SEA INFERIOR AL CAPITAL EMPRESARIAL Y LUEGO DE CUMPLIR CON LAS DISPOSICIONES ANTES REFERIDAS. =====

TITULO

VI.

NORMAS SOBRE LAS TRANSFERENCIAS DE LAS APORTACIONES. =====

ARTICULO VIGÉSIMO SEGUNDO.- SI EL TITULAR SE PROPONE TRANSFERIR SU APORTACIÓN DEBERÁ COMUNICAR AL GERENTE Y AL PERSONAL DE LA EMPRESA. LAS APORTACIONES DEL TITULAR PODRÁN SER TRANSFERIDAS POR ACTOS INTERVIVOS O POR SUCESIÓN. =====

ARTICULO VIGÉSIMO TERCERO.- LAS APORTACIONES DEL TITULAR PODRÁN SER TRANSFERIDAS SOLO A PERSONAS NATURALES Y MEDIANTE COMPRA VENTA, PERMUTA, DONACIÓN Y ADJUDICACIÓN POR PAGO. NO PODRÁ ADJUDICARSE A PERSONAS JURÍDICAS LAS APORTACIONES DEL TITULAR. SON NULAS TODAS AQUELLAS TRANSFERENCIAS QUE NO SE AJUSTEN A LO ESTIPULADO. =====

ARTICULO VIGÉSIMO CUARTO.- LA TRANSFERENCIA SE EFECTUARA POR ESCRITURA PÚBLICA EN QUE DEBERÁ CONSTAR NECESARIAMENTE LOS SIGUIENTES DATOS:=====

- A. NOMBRE, NACIONALIDAD, DOMICILIO, ESTADO CIVIL, NOMBRE DEL CÓNYUGE, DOMICILIO DEL ENAJENANTE Y DEL ADQUIRIENTE. =====
- B. DENOMINACIÓN DE LA EMPRESA, SU OBJETO, DOMICILIO Y DATOS DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO MERCANTIL. =====
- C. CONDICIONES DEL CONVENIO DE TRANSFERENCIA. =====
- D. BALANCE CERRADO AL DÍA ANTERIOR A LA FECHA DE LA MISMA DE LA MINUTA QUE ORIGINA LA ESCRITURA PUBLICA. =====

ARTICULO VIGÉSIMO QUINTO.- SI EL SUCESOR ES UNA PERSONA NATURAL CAPAZ, ADQUIRIRÁ LA CALIDAD DE TITULAR EN FORMA DIRECTA, SI LOS SUCESORES SON VARIOS SE ESTABLECERÁ UNA SUCESIÓN EN CONDOMINIO, EN PROPORCIÓN A LAS APORTACIONES QUE LES CORRESPONDE HASTA POR UN PLAZO IMPRORROGABLE DE CUATRO AÑOS CONTADOS A PARTIR DE LA FECHA DEL FALLECIMIENTO DEL CAUSANTE, DEBIÉNDOSE NOMBRAR UN REPRESENTANTE QUE SERÁ LA PERSONA QUE ADMINISTRE LOS BIENES DE LA SUCESIÓN.-----

TITULO VII. =====

DE LA TRANSFORMACIÓN, FUSIÓN, ESCISIÓN Y DISOLUCIÓN DE LA EMPRESA. =====

ARTICULO VIGÉSIMO SEXTO.- LA TRANSFORMACIÓN, FUSIÓN, ESCISIÓN Y DISOLUCIÓN DE LA EMPRESA SE REGIRÁ POR LO ESTABLECIDO EN LA LEY 21621. =====

TITULO VIII. =====

DE LA INSOLVENCIA Y REESTRUCTURACION DE LA EMPRESA. =====

ARTICULO VIGÉSIMO SÉPTIMO.- EN LA DECLARACIÓN DE INSOLVENCIA Y REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL, LA EMPRESA SE RIGE POR LA LEY DE REESTRUCTURACIÓN PATRIMONIAL APROBADA MEDIANTE DECRETO LEGISLATIVO Nº 845 Y POR LA LEY 21621. =====

TITULO IX DISPOSICIONES FINALES.-----

DISPOSICIONES FINALES.-----

CLAUSULA PRIMERA.- SE NOMBRA COMO PRIMER TITULAR GERENTE DE LA EMPRESA A: **GERMAN LUCIO PUMA APAZA**, PERUANA, CON D.N.I. N° 02402254, CUYAS GENERALES DE LEY CONSTAN EN LA INTRODUCCION DEL PRESENTE DOCUMENTO, Y COMO QUIERA QUE EL CARGO RECAE EN EL TITULAR. SE LE DESIGNARA COMO **TITULAR-GERENTE**, GOZANDO DE LAS FACULTADES A QUE SE REFIERE EL **ARTICULO DECIMO OCTAVO** DEL ESTATUTO.- CONSTITUYENDO LA PRESENTE CLAUSULA EL PODER QUE SE LE OTORGA CON TODAS LAS FACULTADES DE LEY Y LAS QUE SEÑALA EL ESTATUTO SIN RESTRICCION ALGUNA.- -----

AGREGUE USTED SEÑOR NOTARIO LAS CLÁUSULAS DE LEY Y SÍRVASE PASAR LOS PARTES RESPECTIVOS AL REGISTRO MERCANTIL DE LOS REGISTROS PÚBLICOS PARA SU INSCRIPCIÓN DE LA EMPRESA QUE SE CONSTITUYE POR EL PRESENTE.-

GVH

JULIACA, ** DE *** DEL 2018.-**

GERMAN LUCIO PUMA APAZA

**SIGUEN: FIRMA ILEGIBLE Y POST FIRMA DE GIULIO VASQUEZ HUARAYA.- ABOGADO.- C.A.P. N° 3844.-
FIRMA ILEGIBLE Y HUELLA DIGITAL DE GERMAN LUCIO PUMA APAZA.- =====**

MINUTA N° ***.- EL PRESENTE ACTO JURIDICO NO ESTA AFECTO A IMPUESTO.- JULIACA, ** DE AGOSTO
DEL 2018.- ROGER SALLUCA HUARAYA-ABOGADO NOTARIO PUBLICO DE LA PROVINCIA DE SAN ROMAN-
JULIACA.- UN SELLO. =====**

===== INSERTO =====

**DEPOSITO FINANCIERO.- SE ME A PUESTO A LA VISTA COMPROBANTE DE DEPOSITO EN CUYA PARTE
PERTINENTE DICE: CAJA AREQUIPA.- OF. PRINCI.: LA MERCED 106 AREQUIPA.- AG.: JULIACA.- FECHA:
08/06/18.- OPER.: DMESTAS.- HORA: 17:22:53.- NRO. OP.: 1806080080505010134.- DEPOSITO.-
NEGOCIACIONES J & A INMOBILIARIA Y CONSTRUCCION EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD
LIMITADA.- CTA: 00252399702100001001.- AHORRO MOVIL SOL.- FECHA: 08/06/18.- OPERACION:
DEPOSITO.- MONTO: 5,000.00.- CCI. 803-008-002523997001-22.- FORMA DE DEPOSITO EN EFECTIVO.-
=====**

===== CONCLUSION. =====

FORMALIZADO EL INSTRUMENTO, SE INSTRUYO LA OTORGANTE DE SU OBJETO POR LA LECTURA QUE
DE TODO LE HICIERAN AFIRMANDOSE Y RATIFICANDOSE EN EL CONTENIDO DEL MISMO, SIN
MODIFICACION ALGUNA. DEJANDO EXPRESA CONSTANCIA QUE SE HA ADVERTIDO A LA OTORGANTE
SOBRE LOS EFECTOS LEGALES DEL PRESENTE ACTO JURIDICO; ASIMISMO, **SE DEJA CONSTANCIA
EXPRESA** DE HABER EFECTUADO LAS MINIMAS ACCIONES DE CONTROL Y DEBIDA DILIGENCIA EN
MATERIA DE PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVO, ESPECIALMENTE VINCULADOS A LA MINERIA ILEGAL
U OTRAS FORMAS DE CRIMEN ORGANIZADO; PARA LO CUAL SE LE PREGUNTO A LA OTORGANTE EL
ORIGEN DEL DINERO QUE APORTA A LA EMPRESA, QUIEN MANIFESTO QUE ES DE UNA **FUENTE LICITA**
PRODUCTO DE SUS INGRESOS Y AHORROS COMO 9999999; **DEJANDO EXPRESA CONSTANCIA:** DE
HABER VERIFICADO LA IDENTIDAD DE LOS CONTRATANTES UTILIZANDO LA COMPARACION BIOMETRICA
DE LAS HUELLAS DACTILARES, A TRAVÉS DEL SERVICIO QUE BRINDA **EL RENIEC**, LA PRESENTE
ESCRITURA SE INICIA EN LA FOJA CON SERIE N° Y CONCLUYE EN LA FOJA CON SERIE N°...; LUEGO
PROCEDEN A SUSCRIBIR. DE TODO LO QUE DOY FE.-=====

GERMAN LUCIO PUMA APAZA

FIRMA HOY: (Z1) DE (CV1) DEL 2018

**HABIENDO CONCLUIDO EL PROCESO DE FIRMAS Y HUELLAS DIGITALES, HOY: (XX1) DÍAS DEL MES DE
(CV1) DEL AÑO DOS MIL DIECIOCHO.- DE TODO LO QUE DOY FE.- =====GVH**

**FIRMA ILEGIBLE Y HUELLA DIGITAL DE: GERMAN LUCIO PUMA APAZA.- FIRMO HOY: (Z1) DIAS DEL MES
DE (CV1) DEL AÑO DOS MIL DIECIOCHO.- =====**

**HABIENDO CONCLUIDO EL PROCESO DE FIRMAS Y HUELLAS DIGITALES, HOY: (XX1) DÍAS DEL MES DE
(CV1) DEL AÑO DOS MIL DIECIOCHO.- DE TODO LO QUE DOY FE.- ANTE MI.- FIRMA ILEGIBLE Y POST
FIRMA DE ROGER SALLUCA HUARAYA.- ABOGADO-NOTARIO PÚBLICO DE LA PROVINCIA DE SAN
ROMAN-JULIACA. UN SELLO NOTARIAL. =====GVH**

**CONCUERDA.- ESTA TRANSCRIPCION CON LA
ESCRITURA ORIGINAL DE SU REFERENCIA A LA QUE
ME REMITO EN CASO NECESARIO. A SOLICITUD DE LA
PARTE INTERESADA, EXPIDO ESTE PRIMER
TESTIMONIO, EN ***** FOJAS UTILES LAS QUE
RUBRICO, SELLO, SIGNO Y FIRMO EN LA CIUDAD DE
JULIACA, A LOS (XX1) DIAS DEL MES DE (CV1) DEL AÑO
DOS MIL DIECIOCHO. =====**

ESTE PARTE CONTIENE LA TRANSCRIPCION IDENTICA E INTEGRA DE LA ESCRITURA ORIGINAL DE SU REFERENCIA, QUE SE ENCUENTRA EN MI REGISTRO DE ESCRITURAS PUBLICAS DEL DIA (XX1) DEL MES DE (CV1) DEL AÑO DOS MIL DIECIOCHO Y ENCONTRANDOSE SUSCRITOS POR LOS OTORGANTES Y AUTORIZADO POR MI EL NOTARIO, EN EL QUE RUBRICO, SELLO, SIGNO Y FIRMO, EN JULIACA, A LOS (XX1) DIAS DEL MES DE (CV1) DEL AÑO DOS MIL DIECIOCHO. =====

DECLARACION JURADA DE CONOCIMIENTO DEL CLIENTE

PARA USO EXCLUSIVO DEL NOTARIO Y DE LA SBS A TRAVÉS DE LA UIF – PERU

POR EL PRESENTE DOCUMENTO, DECLARO BAJO JURAMENTO, LO SIGUIENTE:

1.- NOMBRES Y APELLIDOS: _____, DE NACIONALIDAD _____, MAYOR DE EDAD, DE OCUPACION _____, CON DOCUMENTO NACIONAL DE IDENTIDAD N° _____, DE ESTADO CIVIL _____, CON DOMICILIO EN _____, DEL DISTRITO DE _____, PROVINCIA DE _____ Y DEPARTAMENTO DE _____; NACIDO EN EL DISTRITO DE _____, PROVINCIA DE _____ Y DEPARTAMENTO DE _____; EN FECHA ____/____/_____, CON N° DE CELULAR _____; **CARGO O FUNCION PUBLICA QUE DESEMPEÑA O QUE HAYA DESEMPEÑADO EN LOS ULTIMOS DOS (2) AÑOS, EN EL PERU O EN EL EXTRANJERO, INDICANDO EL NOMBRE DEL ORGANISMO PUBLICO Y CARGO DESEMPEÑADO: .-.-.-. ES SUJETO A INFORMAR A LA UIF – PERU?: SI (). NO ().- EL ORIGEN DE LOS FONDOS, BIENES U OTROS ACTIVOS INVOLUCRADOS EN DICHA TRANSACCION (ESPEFICIQUE). ORIGEN DEL DINERO Y/O BIENES QUE APORTA COMO PARTE DEL CAPITAL DE LA EMPRESA: AHORROS E INGRESOS COMO _____.-**

JULIACA, ____ DE _____ DEL AÑO 2018.

CERTIFICO: QUE LA FIRMA Y HUELLA DIGITAL QUE ANTECEDE CORRESPONDE A: **GERMAN LUCIO PUMA APAZA**, IDENTIFICADA CON D.N.I N° 02402254. EL QUE CERTIFICA NO ASUME RESPONSABILIDAD SOBRE EL CONTENIDO DEL DOCUMENTO; ASI MISMO **SE DEJA EXPRESA CONSTANCIA** DE HABER VERIFICADO LA IDENTIDAD DEL SOLICITANTE, UTILIZANDO LA COMPARACION BIOMETRICA DE LA HUELLA DACTILAR, A TRAVES DEL SERVICIO QUE BRINDA EL **RENIEC**. DE LO QUE DOY FE.- =====

JULIACA, ** DE AGOSTO DEL 2018.- =====

INMOBILIARIA FENIX E.I.R.L.
De: German Lucio Puma Apaza



COMPRA Y VENTA DE VIVIENDAS
LOTES DE TERRENOS, URBANOS Y RUSTICOS,
HABILITACIÓN URBANA Y OTROS

Jr. LOS KOLLIS N° 173 MANCO CAPAC - Cel. 952483535
JULIACA - SAN ROMAN - PUNO

RUC: 20406346499

BOLETA DE VENTA

002- **Nº 000123**

Sr.: EDY LUIS HANCO SOLINAS y esposa DNI: 41825790
 Dirección: J. ATAHUALPA 680 JULIACA Fecha: 29 de ENERO del 2019

CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	IMPORTE
01	LOTE DE TERRENO UBICADO EN 1/2" H-2" LOTE N° 22		2,500.00

Son: DOU MIL QUINIENTOS 00/100 Soles

Belhami Imp.* RUC: 10024115548
De: Juan Edgar Beltramé Maraza
JULIACA
Aut. 0548349213 F.I. 01/03/2017
del 002 - 101 al 200

[Signature]
CANCELADO

TOTAL S/. 2,500.00
USUARIO

**SUNARP**SUPERINTENDENCIA NACIONAL
DE LOS REGISTROS PÚBLICOS

Zona Registral N° XIII – Sede Tacna

REGISTRO DE PERSONAS JURIDICAS

CERTIFICADO VIGENCIA DE PODER

El Registrador Público y/o Abogado Certificador de la Oficina Registral de Juliaca que suscribe, **CERTIFICA**: Que habiendo realizado la búsqueda correspondiente en el REGISTRO DE PERSONAS JURÍDICAS – EMPRESAS INDIVIDUALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA, aparece inscrito en la Partida Electrónica N° 11008140, la Empresa denominada:

➤ **INMOBILIARIA FENIX E.I.R.L. 2016**

De cuyo tenor fluye, que por Escritura Pública de Constitución, de fecha 21/03/2003, otorgada ante Notario Publico Dr. Alberto Eugenio Quintanilla Chacon, en la ciudad de Juliaca, se nombra como **PRIMER GERENTE** de la **EMPRESA a GERMAN LUCIO PUMA APAZA**; quien gozará de todas las facultades y atribuciones que para este cargo se señalan en el Asiento A00001, para el cual se le adjunta Copias Certificadas a fojas tres (03). Según consta mas ampliamente en la Escritura Pública en mención, la que obra en esta Oficina Registral de Juliaca, bajo el Asiento de Presentación N° 2003-00001788, inscrito el 24/03/2003. El cual no ha sido objeto de revocatoria o modificación alguna por lo que se encuentra **VIGENTE**.

Certificado expedido en Juliaca el Día Jueves, 01 de Marzo de 2012.
Recibo N° 2012-73-00006178 Derechos: S/. 22.00



*Este Documento Carece De Valor Si Presenta ENMENDADURAS
C.C./ Archivo.*

Partida N° 11008140

<p>SUNARP SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE LOS REGISTROS PÚBLICOS</p>	<p>ZONA REGISTRAL N° XIII - SEDE TACNA OFICINA REGISTRAL JULIACA N° Partida: 11008140</p>
	<p>JULIACA INSCRIPCION DE EMPRESAS INDIVIDUALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA INMOBILIARIA FENIX E.I.R.L. 2016</p>



REGISTRO DE PERSONAS JURIDICAS
RUBRO : CONSTITUCION
A 00001

Por ESCRITURA PÚBLICA del 21/03/2003 otorgada ante NOTARIO ALBERTO EUGENIO QUINTANILLA CHACON en la ciudad de JULIACA se constituye una Empresa bajo los terminos siguientes.-

DENOMINACIÓN: La empresa que se constituye se denomina **INMOBILIARIA FENIX E.I.R.L.-**

OBJETIVO.- El objetivo de la empresa que se constituye es dedicarse a la actividad de: la compra venta de libros en general, diccionarios, enciclopedias, obras literarias, de diferentes especialidades y de cultura general y demas afines permitidas por ley.

DOMICILIO.-El domicilio de la empresa que se constituye inicialmente sera en el Jiron Kollis N° 219, Interior a-1, Barrio Mañco Capac, de esta ciudad de Juliaca de la provincia de San Roman y departamento de Puno. y podra establecerse sucursales en cualquier lugar del pais. y del extranjero.

DURACIÓN:El plazo de duracion de la empresa sera indefinida, el mismo que iniciara sus actividades a partir de la fecha de su inscripcion.-

CAPITAL SOCIAL: El capital total inicial de la empresa es s/.6,368.00 (seis mil trescientos sesentiocho con 00/100 nuevos soles), integramente suscrito en bienes no dinerarios, que se acreditará con la respectiva declaración jurada. En caso de fallecimiento del propietario, la participacion sera conferida a sus herederos legalmente acreditados.

ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA: son organos de la empresa. El Titular y la Gerencia.

La titular es el maximo organo de administracion, la decision de esta constituye resolucioin inapelable siempre que esta se haya efectuado teniendo en cuenta lo establecido en la ley general de sociedades, y entre otras tiene las siguientes atribuciones: a).-la titular es el organo maximo de la empresa y tiene a su cargo la decision final sobre los bienes y actividades de esta se reunira en forma ordinaria una vez al año, durante el mes de marzo, con el objeto de aprobar la gestion empresarial, cuentas del ejercicio anterior, el plan de conduccion o cualquier otro asunto de interes de la empresa, el titular puede reunirse en forma extraordinaria, cada vez que sea necesario, se asume la calidad de titular, por la constitucion de la empresa o por la adquisicion posterior del derecho de la titular, las sesiones deben constar en el libro de actas legalizado conforme a ley, que sera precidido por el titular y actuara como secretario la gerente de la empresa, la titular puede hacerse representar al ausentarse a las sesiones mediante carta simple de poder otorgada a favor de una persona de confianza, entendiéndose que sera para una sesion o por el numero de sesiones especificadas, b).-aprobar o desaprobar las cuentas del balance del ejercicio economico, c).-disponer la aplicacion de los beneficios, observando las disposiciones de la ley pertinente, en

ORRJM Página Número 1
Resolución del Superintendente Nacional de los Registros Públicos N° 096-2001- SUNARP/SN

Copia Certificada
No ha sido inscrita en el Registro Público. No tiene validez jurídica.

DCUR/0703 IMPRESION:01/03/2012 10:55:17 Pagina 1 de 3
No existen Titulos Pendientes y/o Suspendidos

DEYANI M. CURI EGUILUZ
Abogado Certificador
Calle Requena N° 411 - Sede Tarma

Partida N° 11008140



SUNARP
SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE LOS REGISTROS PÚBLICOS

JULIACA

INSCRIPCIÓN DE EMPRESAS INDIVIDUALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA INMOBILIARIA FENIX E.I.R.L.

ZONA REGISTRAL N° XIII - SEDE TACNA
OFICINA REGISTRAL JULIACA
N° Partida: 11008140



particular de los trabajadores, d).- resolver sobre la formación de reservas facultativas, e).- designar y sustituir a los gerentes y liquidadores, f).- disponer investigaciones, auditorias, y balances, g).- modificar la escritura de constitución, h).- modificar la denominación, objeto y domicilio de la empresa, i).- aumentar y disminuir el capital, j).- transformar, fusionar, disolver y liquidar la empresa, k).- decidir sobre los demás asuntos que requiera el interés de la empresa o que la ley determina. artículo noveno. La gerencia es el órgano que tiene a su cargo la administración y representación de la empresa.

El gerente tiene las siguientes atribuciones:

- a).- organizar el régimen interno.-
- b).- representar judicialmente o extrajudicialmente a la empresa.-
- c).- realizar los actos y celebrar los contratos que sean necesarios para el cumplimiento del objetivo de la empresa.-
- d).- contratar empleados, obreros y fijar sus remuneraciones.-
- e).- supervigilar la marcha económica y financiera de la empresa.-
- g).- firmar para abrir o cerrar las cuentas corrientes en los bancos, entidades financieras y demás instituciones de crédito, girar cheques, hacer recibos y depósitos en bancos, aceptar endosar, avalar y renovar letras, valores, vales, pagares y cualquier otro documento de títulos y valores.-
- h).- ejercer las demás atribuciones que señale la ley o le confiera el titular y cuyas decisiones de la gerencia serán asentadas en el libro de actas. son responsabilidades del gerente: la existencia y veracidad de los libros, documentos y cuentas que ordene llevar las normas legales vigentes de la efectividad de los beneficios consignados en el balance, de la existencia de los bienes consignados en los inventarios, conservación de los fondos y del patrimonio de la empresa, el empleo del recurso de la empresa en negocios distintos a su objeto, el gerente no puede avalar letras ni otros valores de otras personas extrañas a la empresa, menos prestar garantías y fianzas por cualquier obligación a favor de terceros, salvo autorización escrita de la titular; el gerente está obligado a presentar en un plazo máximo de ochenta días contados a partir del cierre del ejercicio económico, el balance y el estado de ganancias y pérdidas la propuesta de distribución de utilidades y plan explícito de la conducción del negocio para el ejercicio siguiente. artículo décimo primero. el gerente será nombrado por el propietario y/o titular.

DE LA MODIFICACIÓN DE LOS ESTATUTOS Y DEL AUMENTO Y REDUCCIÓN DEL CAPITAL. Para cualquier modificación de la escritura de la empresa, aumentar y/o reducir el capital social será por decisión de la propietaria y/o titular.

DEL BALANCE Y LA DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES:

El ejercicio económico comprenderá con el año calendario. artículo décimo cuarto. la empresa de los casos que obtengan en el ejercicio económico beneficios netos será decisión del propietario reinvertir en la misma empresa o caso contrario estimar lo conveniente. El balance general y la cuenta de ganancias y pérdidas será aprobado por el propietario y/o titular.

DISOLUCIÓN DE LA EMPRESA.-

La empresa se disolverá mediante escritura pública en la forma que estable la ley y que constara la causal de disolución y su posterior nombramiento del liquidador debiendo inscribirse en el registro mercantil y su extracto público por tres veces dentro de los

ORRJC/M

Resolución del Superintendente Nacional de los Registros Públicos N° 096-2001- SUNARP/SN

Página Número 2

DCUR/10703 IMPRESION:01/03/2012 10:55:17 Pagina 2 de 3 No existen Titulos Pendientes y/o Suspendidos

MAYANI M. CURI EGUILLUZ
Aprobado Certificador
Zona Registral N° XIII - Sede Tacna

No hay Titulos Suspendidos o Pendientes de Inscripción

Partida N° 11008140

<p>SUNARP SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE LOS REGISTROS PÚBLICOS</p> <p>JULIACA</p>	<p>ZONA REGISTRAL N° XIII - SEDE TACNA OFICINA REGISTRAL JULIACA N° Partida: 11008140</p>
	<p>INSCRIPCIÓN DE EMPRESAS INDIVIDUALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA INMOBILIARIA FENIX E.I.R.L.</p>



quince días siguientes a la fecha de inscripción, deberán conservar su personalidad jurídica mientras se realiza la liquidación debiendo durante este lapso añadir a su denominación correspondiente.
Inscrito la disolución en el registro mercantil se abre el proceso de liquidación asumida por el liquidador, con las facultades de acuerdo a ley.

DE LA APLICACIÓN DE LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES.

En todo lo que no este previsto en este estatuto o en la escritura e constitucion de la empresa se aplicara supletoriamente los disposiciones contenidas en la ley de la empresa individual de responsabilidad limitada. disposiciones finales. el propietario y/o titular de la Empresa " **INMOBILIARIA FENIX E.I.R.L.**, don **GERMAN LUCIO PUMA APAZA**, de estado civil soltero, identificado con DNI Nro. 02402264, asuma la gerencia de la empresa, pudiendo posteriormente contratar a otro gerente que este en la capacidad de poder administrar la empresa. el mismo que consta de 18° articulos y VII titulos. Así y más ampliamente aparece de la escritura que se adjunta.
El titulo fue presentado el 21/03/03 a las 03:06:16 pm horas, bajo el n° 2003-00001788 del tomo diario 0021. derechos : S/ 70.00 con recibo n°00001923, San Roman, Juliaca 24 de marzo del 2003.-rrc.-

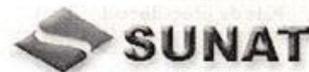
Copia Certificada
Sin Inscripción al Registro
No hay Títulos Suspendidos y/o Pendientes de Inscripción
A Horas : 8:00 AM

Dr. Raúl Víctor Aramayo Valdivia
ABOGADO PÚBLICO

DAYANI M. CURI EGUILUZ
Abogada
Zona Registral N° XIII - Sede Tarma

DCUR/0703 IMPRESION:01/03/2012 10:55:17 Pagina 3 de 3
No existen Títulos Pendientes y/o Suspendidos

RUC



FICHA RUC : 20406346499
INMOBILIARIA FENIX E.I.R.L. 2016
CIR- COMPROBANTE DE INFORMACIÓN REGISTRADA
Número de Transacción : 40578533

Lote: 20723

Página: 7

Información General del Contribuyente

Apellidos y Nombres ó Razón Social : INMOBILIARIA FENIX E.I.R.L.
 Tipo de Contribuyente : 02 -PERSONA JURIDICA CON NEGOCIO
 Fecha de Inscripción : 03/05/2016
 Fecha de Inicio de Actividades : 03/05/2016
 Estado del Contribuyente : ACTIVO
 Dependencia SUNAT : 0213 - O.Z.JULIACA-MEPECO
 Condición del Domicilio Fiscal : HABIDO
 Fecha de Baja : 28/02/2003CIERRE/CESE

Datos del Contribuyente

Nombre Comercial : -
 Tipo de Representación : -
 Actividad Económica Principal : 52593 - COMPRA Y VENTA DE TERRENO DE CASAS Y EDIFICACIONES
 Actividad Económica Secundaria 1 : -
 Actividad Económica Secundaria 2 : -
 Sistema Emisión Comprobantes de Pago : ACTIVO
 Sistema de Contabilidad : ACTIVO
 Código de Profesión / Oficio : -
 Actividad de Comercio Exterior : ACTIVO
 Número Fax : -
 Teléfono Fijo 1 : -
 Teléfono Fijo 2 : -
 Teléfono Móvil 1 : -
 Teléfono Móvil 2 : -
 Correo Electrónico 1 : -
 Correo Electrónico 2 : -

Domicilio Fiscal

Departamento : PUNO
 Provincia : SAN ROMAN
 Distrito : JULIACA
 Tipo y Nombre Zona : - BARRIO MANCO CAPAC
 Tipo y Nombre Vía : JR. LOS KOLLIS
 Nro : 173
 Km : -
 Mz : -
 Lote : -
 Dpto : -
 Interior : -
 Otras Referencias : -
 Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal : -

Datos de la Persona Natural

Documento de Identidad : DNI 02402254
 Cond. Domiciliado : -
 Fecha de Nacimiento o Inicio Sucesión : 02/05/1955

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT

Entregado el : 24/02/2011

CONSTANCIA DE ENTREGA DE LA CLAVE SOL

La presente constancia certifica la entrega de la Clave SOL para acceder al Sistema SUNAT Operaciones en Línea - SOL, al contribuyente **INMOBILIARIO FENIZ E.I.R.L.**, identificado con RUC N°**20406346499** representado por **PUMA APAZA GERMAN LUCIO** identificado con DNI N°**02402254**, en atención a la solicitud de Acceso al Sistema SOL N° **0005145593**.

La entrega se realiza en sobre cerrado sellado con N° **10060098519**.

El contribuyente o su representante legal ha tomado conocimiento de que el uso de la Clave SOL es de plena responsabilidad del titular, así como el extravío, pérdida o uso indebido.

Asimismo, ha tomado conocimiento que toda transacción que se realice a través de SUNAT Virtual con esta Clave SOL, se entenderá que ha sido efectuada por el contribuyente.



 Firma

Huella digital

Recibido por :

El contribuyente: [X]

Tercero autorizado: []

Datos de Identificación:

Nombres y Apellidos:

GERMAN LUCIO PUMA APAZA

Documento (tipo y número):

02402254





Testimonio

ESCRITURA PÚBLICA NÚMERO CINCO MIL TRESCIENTOS TREINTA Y UNO (5331).-

NATURALEZA DEL ACTO JURIDICO : COMPRA VENTA.-
 OTORGANTE : CARMEN SOLIS TACCA.-
 A FAVOR DE : INMOBILIARIA FENIX E.I.R.L..-

INTRODUCCIÓN. EN LA CIUDAD DE JULIACA, PROVINCIA DE SAN ROMÁN Y DEPARTAMENTO DE PUNO A LOS VEINTITRES DÍAS DEL MES DE AGOSTO DEL AÑO DOS MIL DIECISIETE, ANTE MI ROGER SALLUCA HUARAYA ABOGADO-NOTARIO PÚBLICO DE LA PROVINCIA DE SAN ROMAN-JULIACA, CON DOCUMENTO NACIONAL DE IDENTIDAD NRO. 10721438, CON REGISTRO DEL COLEGIO DE NOTARIOS DE PUNO NÚMERO VEINTINUEVE, CON LA CONSTANCIA DE HABER SUFRAGADO EN LAS ÚLTIMAS ELECCIONES, Y CON MI OFICIO NOTARIAL EN EL JIRÓN CUSCO N° 230-JULIACA, SE HICIERON PRESENTES LAS SIGUIENTES PERSONAS: =====

DE UNA PARTE EN CALIDAD DE VENDEDORA: CARMEN SOLIS TACCA, MAYOR DE EDAD, DE NACIONALIDAD PERUANA, IDENTIFICADA CON D.N.I N° 02286948, CON FECHA DE NACIMIENTO: 21/12/1972, DE OCUPACION COMERCIANTE, ESTADO CIVIL SOLTERA, CON DOMICILIO EN LA URBANIZACION LOS KEÑUALES MZK LT-7, DEL DISTRITO DE JULIACA, PROVINCIA DE SAN ROMAN Y DEPARTAMENTO DE PUNO, QUIEN PROCEDE POR SI MISMO Y POR SU PROPIO DERECHO. =====

Y DE LA OTRA PARTE EN CALIDAD DE COMPRADOR: INMOBILIARIA FENIX E.I.R.L.- CON RUC 20406346499 REPR. POR SU GERENTE GERMAN L. PUMA APAZA CON DNI N° 02402254, CON FECHA DE NACIMIENTO 02/05/1955, DE OCUPACION COMERCIANTE, ESTADO CIVIL SOLTERO, CON DOMICILIO EN LA COMUNIDAD ISLA KAMAQUEN, DEL DISTRITO DE CALAPUJA, PROVINCIA DE LAMPA Y DEPARTAMENTO DE PUNO, QUIEN PROCEDE POR SI MISMO Y POR SU PROPIO DERECHO. =====

DOYFE. DE HABER IDENTIFICADO A LOS OTORGANTES REFERIDOS QUIENES OBRAN CON CAPACIDAD LEGAL, LIBERTAD Y CONOCIMIENTO DE LOS DERECHOS CON LO QUE SE OBLIGAN; HABLAN EL IDIOMA CASTELLANO, LO QUE COMPROBÉ AL EXAMINARLOS CON ARREGLO A LEY. LOS OTORGANTES ME ENTREGARON UNA MINUTA DEBIDAMENTE FIRMADA Y AUTORIZADA POR LETRADO PARA QUE SEA ELEVADA A ESCRITURA PÚBLICA Y ME EXPRESARON QUE RESPONDE A SU VOLUNTAD, LA MISMA QUE QUEDA AGREGADA A SU RESPECTIVO LEGAJO, QUE SE INSERTA LITERALMENTE A CONTINUACIÓN. =====

MINUTA

SEÑOR NOTARIO PÚBLICO. EN EL REGISTRO DE ESCRITURAS PÚBLICAS QUE CORRE A SU CARGO, SIRVASE USTED, EXTENDER UNA DE COMPRA VENTA, QUE CELEBRAN DE UNA PARTE EN CALIDAD DE **VENDEDORA:** CARMEN SOLIS TACCA, MAYOR DE EDAD, DE NACIONALIDAD PERUANA, IDENTIFICADA CON D.N.I N° 02286948, CON FECHA DE NACIMIENTO: 21/12/1972, DE OCUPACION COMERCIANTE, ESTADO CIVIL SOLTERA, CON DOMICILIO EN LA URBANIZACION LOS KEÑUALES MZK LT-7, DEL DISTRITO DE JULIACA, PROVINCIA DE SAN ROMAN Y DEPARTAMENTO DE PUNO, Y DE LA OTRA PARTE EN CALIDAD DE **COMPRADOR:** INMOBILIARIA FENIX E.I.R.L. CON RUC 20406346499 REPR. POR SU GERENTE GERMAN L.PUMA APAZA CON D.N.I N° 02402254, CON FECHA DE NACIMIENTO 02/05/1955, DE OCUPACION COMERCIANTE, ESTADO CIVIL SOLTERO, CON DOMICILIO EN LA COMUNIDAD ISLA KAMAQUEN, DEL DISTRITO DE CALAPUJA, PROVINCIA DE LAMPA Y DEPARTAMENTO DE PUNO, CELEBRAN BAJO LAS SIGUIENTES CONDICIONES Y TÉRMINOS.- =====

ANTECEDENTES

PRIMERO. LA VENDEDORA ES PROPIETARIA Y POSEEDORA DE **"UNA FRACCION" DE TERRENO, UBICADO DENTRO DEL INMBUEBLE RUSTICO SIGNADO COMO LOTE B-18-B, DE LA UNIDAD DE PRODUCCION MUCRA I-II, DEL DISTRITO DE JULIACA, PROVINCIA DE SAN ROMAN Y DEPARTAMENTO DE PUNO,** QUE EN SU MAYOR EXTENSION LO ADQUIRIÓ MEDIANTE ESCRITURA PÚBLICA DE COMPRA VENTA DE BIEN INMUEBLE, DE FECHA 06 DE OCTUBRE DEL 2011, OTORGADO POR EDUARDO CONDORI TIPULA, A FAVOR DE CARMEN SOLIS TACCA, SUSCRITO POR ANTE EL NOTARIO PÚBLICO DE JULIACA JESUS SUNI HUANCA. =====

DEL INMUEBLE MATERIA DE LA VENTA

SEGUNDO. POR EL PRESENTE INSTRUMENTO PÚBLICO LA VENDEDORA DA EN CALIDAD DE VENTA REAL Y ENAJENACIÓN PERPETUA A FAVOR DEL COMPRADOR **"UNA PARTE" DEL PREDIO RUSTICO DESCRITO EN LA PRIMERA CLAUSELA,** LOS MISMOS QUE TIENEN LAS SIGUIENTES CARACTERÍSTICAS: =

JIRÓN CUSCO N° 230 - JULIACA
 Telef.: 051-207580 / 051-207584
 E-mail: notsalluca@hotmail.com



1. LOTE DE TERRENO N° 21 (VEINTIUNO) DE LA MANZANA "H-2", DE LA FUTURA HABILITACION URBANA DENOMINADA "URBANIZACION CENTRAL MUCRA", QUE ES PARTE INTEGRANTE DEL INMBUEBLE RUSTICO SIGNADO COMO LOTE B-18-B, DE LA UNIDAD DE PRODUCCION MUCRA I-II, DEL DISTRITO DE JULIACA, PROVINCIA DE SAN ROMAN Y DEPARTAMENTO DE PUNO. EL MISMO QUE CUENTA CON LAS SIGUIENTES COLINDANCIAS Y MEDIDAS PERIMETRICAS: **POR EL NORTE.-** COLINDA CON LOS LOTES NROS. 18, 19 Y 20 DE LA MISMA MANZANA, MIDE 25.00 M.L.; **POR EL SUR.-** COLINDA CON EL LOTE N° 22 DE LA MISMA MANZANA, MIDE 25.00 M.L.; **POR EL ESTE.-** COLINDA CON PROYECCION A CALLE NUEVA, DE POR MEDIO, MIDE 8.00 M.L.; Y **POR EL OESTE.-** COLINDA CON EL LOTE N° 15 DE LA MISMA MANZANA, MIDE 8.00 M.L., QUE TIENE UN AREA TOTAL DE 200.00 M2 (DOSCIENTOS METROS CUADRADOS) Y UN PERIMETRO DE 66.00 M.L. (SESENTA Y SEIS METROS LINEALES). -=====

2. LOTE DE TERRENO N° 22 (VEINTIDOS) DE LA MANZANA "H-2", DE LA FUTURA HABILITACION URBANA DENOMINADA "URBANIZACION CENTRAL MUCRA", QUE ES PARTE INTEGRANTE DEL INMBUEBLE RUSTICO SIGNADO COMO LOTE B-18-B, DE LA UNIDAD DE PRODUCCION MUCRA I-II, DEL DISTRITO DE JULIACA, PROVINCIA DE SAN ROMAN Y DEPARTAMENTO DE PUNO. EL MISMO QUE CUENTA CON LAS SIGUIENTES COLINDANCIAS Y MEDIDAS PERIMETRICAS: **POR EL NORTE.-** COLINDA CON EL LOTE N° 21 DE LA MISMA MANZANA, MIDE 25.00 M.L.; **POR EL SUR.-** COLINDA CON EL LOTE N° 23 DE LA MISMA MANZANA, MIDE 25.00 M.L.; **POR EL ESTE.-** COLINDA CON PROYECCION A CALLE NUEVA, DE POR MEDIO, MIDE 8.00 M.L.; Y **POR EL OESTE.-** COLINDA CON EL LOTE N° 14 DE LA MISMA MANZANA, MIDE 8.00 M.L., QUE TIENE UN AREA TOTAL DE 200.00 M2 (DOSCIENTOS METROS CUADRADOS) Y UN PERIMETRO DE 66.00 M.L. (SESENTA Y SEIS METROS LINEALES). -=====

3. LOTE DE TERRENO N° 10 (DIEZ) DE LA MANZANA "I-4", DE LA FUTURA HABILITACION URBANA DENOMINADA "URBANIZACION CENTRAL MUCRA", QUE ES PARTE INTEGRANTE DEL INMBUEBLE RUSTICO SIGNADO COMO LOTE B-18-B, DE LA UNIDAD DE PRODUCCION MUCRA I-II, DEL DISTRITO DE JULIACA, PROVINCIA DE SAN ROMAN Y DEPARTAMENTO DE PUNO. EL MISMO QUE CUENTA CON LAS SIGUIENTES COLINDANCIAS Y MEDIDAS PERIMETRICAS: **POR EL NORTE.-** COLINDA CON EL LOTE N° 23 DE LA MISMA MANZANA, MIDE 8.00 M.L.; **POR EL SUR.-** COLINDA CON PROYECCION A CALLE NUEVA, DE POR MEDIO, MIDE 8.00 M.L.; **POR EL ESTE.-** COLINDA CON AREA DE APORTE, MIDE 25.00 M.L.; Y **POR EL OESTE.-** COLINDA CON EL LOTE N° 11 DE LA MISMA MANZANA, MIDE 25.00 M.L., QUE TIENE UN AREA TOTAL DE 200.00 M2 (DOSCIENTOS METROS CUADRADOS) Y UN PERIMETRO DE 66.00 M.L. (SESENTA Y SEIS METROS LINEALES). -=====

CUYAS COLINDANCIAS Y MEDIDAS PERIMETRICAS SON PERFECTAMENTE CONOCIDAS POR LOS CONTRATANTES. -=====

===== DE LA VENTA Y DEL PRECIO DE LA MISMA =====

TERCERO.- EN LA FECHA LA VENDEDORA, DA EN CALIDAD DE VENTA REAL Y ENAJENACION PERPETUA LOS INMUEBLES DESCRITOS EN LA SEGUNDA CLAUSULA, A FAVOR DEL COMPRADOR, POR EL PRECIO CONVENCIONALMENTE PACTADO EN LA SUMA DE S/. 3,000.00 (TRES MIL Y 00/100 SOLES), A RAZON DE S/. 1,000.00 POR CADA LOTE DE TERRENO, SUMA QUE SE ENCUENTRA DEBIDAMENTE CANCELADO CON ANTERIORIDAD POR PARTE DEL COMPRADOR A FAVOR DE LA VENDEDORA, SIRVIENDO LA PRESENTE DE SUFICIENTE RECIBO DE CANCELACION. -=====

CUARTO.- LA VENDEDORA Y EL COMPRADOR DECLARAN QUE EXISTE PERFECTA EQUIVALENCIA ENTRE EL PRECIO PACTADO POR LA TRANSFERENCIA Y LOS INMUEBLES OBJETOS DE LA MISMA, ACORDANDO QUE EN CASO HUBIERA ALGUNA DIFERENCIA, QUE EN ESTE ACTO NO PERCIBEN, SE HACEN DE ELLA MUTUA GRACIA Y RECIPROCA DONACION. -=====

===== DE LAS CARGAS Y GRAVAMENES =====

QUINTO.- SOBRE EL BIEN MATERIA DE VENTA NO PESA GRAVAMEN NI CARGA ALGUNA, SIENDO DE LIBRE DISPOSICION DE LA VENDEDORA, QUIEN SE OBLIGA A LA EVICION Y SANEAMIENTO DE LEY, ASI MISMO QUEDA ESTIPULADO QUE LA PRESENTE COMPRA VENTA ES AD CORPUS COMPRENDE TODOS SUS USOS, COSTUMBRES, ENTRADAS, SALIDAS, AIRES, SUB-SUELOS, Y TODO CUANTO DE HECHO Y DERECHO LE ES INHERENTE AL BIEN QUE SE TRANSFIERE, SIN RESERVA NI LIMITACION ALGUNA. -=====

===== DE LA ACEPTACION DEL ADQUIRIENTE =====

SEXTO.- EL COMPRADOR, ACEPTA LOS TERMINOS QUE PRECEDE DEL CONTRATO DE COMPRA VENTA, TANTO EN LA DESCRIPCION DEL BIEN, LAS CARACTERISTICAS DE LOS INMUEBLES Y PRECIO DEL MISMO; DECLARANDO HABER PAGADO EL DINERO MATERIA DEL PRESENTE, Y POR TANTO A LA FECHA NO SE ADEUDA SUMA ALGUNA, TAL COMO TAMBIEN LO DECLARA LA VENDEDORA, -=====

Testimonio



===== DE LA RATIFICACION DE LAS PARTES =====

SEPTIMO.- AMBAS PARTES CONTRATANTES EXPRESAMOS NUESTRA CONFORMIDAD CON TODAS Y CADA UNA DE LAS CLAUSULAS QUE ANTECEDEN, ASI MISMO DEJAMOS EXPRESA CONSTANCIA QUE EN LA CELEBRACION DEL PRESENTE CONTRATO NO HA MEDIADO DOLO VIOLENCIA, INTIMIDACION, MALA FE, O CAUSAL DE NULIDAD O ANULABILIDAD POR EL CONTRARIO HEMOS PROCEDIDO CON PLENO CONOCIMIENTO DE NUESTROS DERECHOS CIVILES. =====

AGREGUE UD. SEÑOR NOTARIO PUBLICO, LAS DEMAS CLAUSULAS Y FORMALIDADES DE LEY. =====
JULIACA, 23 DE AGOSTO DEL 2017.- =====

SIGUEN: FIRMA ILEGIBLE Y POST FIRMA DE GIULIO VASQUEZ HUARAYA.- ABOGADO.- C.A.P. N° 3844.- FIRMA ILEGIBLE DE LA VENDEDORA **CARMEN SOLIS TACCA**, FIRMA ILEGIBLE DEL COMPRADOR **GERMAN LUCIO PUMA APAZA**, CON SUS RESPECTIVAS HUELLAS DIGITALES. =====

MINUTA N° 5331.- INAFECTO AL PAGO DE IMPUESTO DE ALCABALA DE CONFORMIDAD A LO DISPUESTO EN EL ARTICULO 25 DEL DECRETO LEGISLATIVO N° 776.- MODIFICADO POR LA LEY N° 27963.- JULIACA, 23 DE AGOSTO DEL 2017.- ROGER SALLUCA HUARAYA.- ABOGADO-NOTARIO PUBLICO DE LA PROVINCIA DE SAN ROMAN-JULIACA.- UN SELLO. =====

===== INSERTOS =====

CERTIFICO.- QUE SE ME HA PUESTO A LA VISTA EL ORIGINAL DEL RECIBO S-007 N° 253266.- DE FECHA 03 DE FEBRERO DEL 2017.- EMITIDO POR LA MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE SAN ROMAN - JULIACA.- POR CONCEPTO DE PAGO DEL TRIBUTOS DEL IMPUESTO PREDIAL DEL AÑO 2017 IV TRIMESTRES, CORRESPONDIENTE AL CONTRIBUYENTE: 00077464 SOLIS TACCA CARMEN.- POR LA SUMA DE S/. 72.40.-

CERTIFICO.- QUE HE TENIDO A LA VISTA, LA ESCRITURA PUBLICA DE COMPRA VENTA DE BIEN INMUEBLE, DE FECHA 06 DE OCTUBRE DEL 2011, OTORGADO POR EDUARDO CONDORI TIPULA, A FAVOR DE CARMEN SOLIS TACCA, SUSCRITO POR ANTE EL NOTARIO PUBLICO DE JULIACA JESUS SUNI HUANCA. =====

ANOTACION.- EL NOTARIO QUE SUSCRIBE DEJA CONSTANCIA QUE SEGUN LO ESTIPULADO EN LA LEY N° 28194 ARTICULO 3, Y SU MODIFICATORIA DECRETO LEGISLATIVO N° 975-2007, REGLAMENTADO MEDIANTE DECRETO SUPREMO N° 047-2004-EF; PARA EL PRESENTE ACTO NO EXISTE OBLIGACION DE UTILIZAR MEDIOS DE PAGO, CORRESPONDIENDOLE SEGUN TABLA EL CODIGO 008. =====

CERTIFICO: QUE HE TENIDO A LA VISTA, LA BOLETA DE VENTA 001 N° 000073, A NOMBRE DE: **INMOBILIARIA FENIX E.I.R.L.**, EMITIDO POR CARMEN SOLIS TACCA, CON RUC N° 10022869481, DE FECHA 23 DE AGOSTO DEL 2017.- =====

===== CONCLUSION =====

FE DE ENTREGA.- LA VENDEDORA DECLARA HABER YA RECIBIDO DEL COMPRADOR LA SUMA DE S/. 3,000.00 (TRES MIL Y 00/100 SOLES), EN LA FECHA REFERIDA DE LA MINUTA DE COMPRA VENTA, INSERTA EN ESTA ESCRITURA, Y EL COMPRADOR ME HA MANIFESTADO HABER RECIBIDO LOS INMUEBLES MATERIA DE CONTRATO A SU ENTERA SATISFACCION.- =====

FORMALIZADO EL INSTRUMENTO, SE INSTRUYERON LOS OTORGANTES DE SU OBJETO POR LA LECTURA QUE DE TODO LE HICIERAN AFIRMANDOSE Y RATIFICANDOSE EN EL CONTENIDO DEL MISMO, SIN MODIFICACION ALGUNA, DEJANDO EXPRESA CONSTANCIA QUE SE HA ADVERTIDO A LOS OTORGANTES SOBRE LOS EFECTOS LEGALES DEL PRESENTE ACTO JURIDICO; ASIMISMO, **SE DEJA**

CONSTANCIA EXPRESA DE HABER EFECTUADO LAS MINIMAS ACCIONES DE CONTROL Y DEBIDA DILIGENCIA EN MATERIA DE PREVENCION DE LAVADO DE ACTIVO, ESPECIALMENTE VINCULADOS A LA MINERIA ILEGAL U OTRAS FORMAS DE CRIMEN ORGANIZADO; PARA LO CUAL SE LE PREGUNTO A LA VENDEDORA EL ORIGEN DE LA PROPIEDAD DEL INMUEBLE, QUIEN MANIFESTO QUE LO ADQUIRIO CON EL PRODUCTO DE SUS INGRESOS Y AHORROS COMO COMERCIANTE DE VERDURAS, Y AL COMPRADOR SE LE PREGUNTO EL ORIGEN DEL DINERO, QUIEN MANIFESTO QUE ES DE UNA **FUENTE LICITA**

PRODUCTO DE SUS INGRESOS Y AHORROS COMO COMERCIANTE DE INMUEBLES; **DEJANDO EXPRESA CONSTANCIA:** DE HABER VERIFICADO LA IDENTIDAD DE LOS CONTRATANTES UTILIZANDO LA COMPARACION BIOMETRICA DE LAS HUELLAS DACTILARES, A TRAVES DEL SERVICIO QUE BRINDA EL **RENIEC**, LA PRESENTE ESCRITURA SE INICIA EN LA FOJA CON SERIE N° 1503742 VTA.. Y CONCLUYE EN LA FOJA CON SERIE N° 1503743 VTA.; LUEGO PROCEDEN A SUSCRIBIR, DE TODO LO QUE DOY FE.-=====

FIRMA ILEGIBLE Y HUELLA DIGITAL DE: **CARMEN SOLIS TACCA.-** FIRMO HOY: 23 DIAS DEL MES DE AGOSTO DEL AÑO DOS MIL DIECISIETE.- =====

FIRMA ILEGIBLE Y HUELLA DIGITAL DE: **GERMAN LUCIO PUMA APAZA.-** FIRMO HOY: 23 DIAS DEL MES DE AGOSTO DEL AÑO DOS MIL DIECISIETE.- =====

JIRÓN CUSCO N° 230 - JULIACA
 Telé.: 051-207580 / 051-207584
 E-mail: notsalluca@hotmail.com

HABIENDO CONCLUIDO EL PROCESO DE FIRMAS Y HUELLAS DIGITALES, HOY: VEINTITRES DIAS DEL MES DE AGOSTO DEL DOS MIL DIECISIETE.- DE TODO LO QUE DOY FE.- ANTE MI.- FIRMA ILEGIBLE Y POST FIRMA DE ROGER SALLUCA HUARAYA.- ABOGADO-NOTARIO PÚBLICO DE LA PROVINCIA DE SAN ROMAN-JULIACA. UN SELLO NOTARIAL. =====GVH

CONCUERDA.- ESTA TRANSCRIPCION CON LA ESCRITURA ORIGINAL DE SU REFERENCIA A LA QUE ME REMITO EN CASO NECESARIO. A SOLICITUD DE LA PARTE INTERESADA, EXPIDO ESTE PRIMER TESTIMONIO, EN DOS FOJAS UTILES LAS QUE RUBRICO, SELLO, SIGNO Y FIRMO EN LA CIUDAD DE JULIACA, A LOS VEINTITRES DIAS DEL MES DE AGOSTO DEL AÑO DOS MIL DIECISIETE.=====



ROGER SALLUCA HUARAYA
ABOGADO - NOTARIO DE SAN ROMAN
JULIACA

DISTRITO DE CALAPUJA, PROVINCIA DE LAMPA Y DEPARTAMENTO DE PUNO Y DE LA OTRA PARTE EN CALIDAD DE COMPRADORES: EDY LUIS HANCCO SALINAS, IDENTIFICADO CON D.N.I. N° 41825790, MAYOR DE EDAD, DE NACIONALIDAD PERUANO, CON FECHA DE NACIMIENTO 17/01/1981, DE OCUPACION COMERCIANTE, ESTADO CIVIL CASADO CON: HILDA QUISPE LLUICHO, CON DOMICILIO EN EL JIRON ATAHUALPA 680, DEL DISTRITO DE JULIACA, PROVINCIA DE SAN ROMAN Y DEPARTAMENTO DE PUNO.=====

HILDA QUISPE LLUICHO, IDENTIFICADA CON D.N.I. N° 44150993, MAYOR DE EDAD, DE NACIONALIDAD PERUANA, CON FECHA DE NACIMIENTO 12/01/1983, DE OCUPACION COMERCIANTE, DE ESTADO CIVIL CASADA CON: EDY LUIS HANCCO SALINAS, CON DOMICILIO EN EL JIRON ATAHUALPA 680, DEL DISTRITO DE JULIACA, PROVINCIA DE SAN ROMAN Y DEPARTAMENTO DE PUNO, QUIEN PROCEDE POR SI MISMO Y POR SU PROPIO DERECHO, CELEBRAN BAJO LAS SIGUIENTES CONDICIONES Y TERMINOS. =====

===== ANTECEDENTES =====

PRIMERO.- EL VENDEDOR ES PROPIETARIO Y POSEEDOR DEL LOTE N° 22 (VEINTIDOS), DE LA MISMA MANZANA "H-2", DE LA FUTURA HABILITACION URBANA DENOMINADA "URBANIZACION CENTRAL MUCRA", QUE ES PARTE INTEGRANTE DEL INMUEBLE RUSTICO SIGNADO COMO LOTE B-18-B, DE LA UNIDAD DE PRODUCTORES MUCRA I - II, DEL DISTRITO DE SAN MIGUEL (ANTES JULIACA), PROVINCIA DE SAN ROMAN Y DEPARTAMENTO DE PUNO, QUE LO ADQUIRIO MEDIANTE ESCRITURA PUBLICA DE COMPRA VENTA DE FECHA 23 DE AGOSTO DEL 2017, OTORGADO POR CARMEN SOLIS TACCA A FAVOR DE GERMAN LUCIO PUMA APAZA, SUSCRITO POR ANTE EL NOTARIO PUBLICO DE SAN ROMAN - JULIACA ROGER SALLUCA HUARAYA. =====

===== DEL INMUEBLE MATERIA DE LA VENTA =====

SEGUNDO.- POR EL PRESENTE INSTRUMENTO PUBLICO EL VENDEDOR DA EN CALIDAD DE VENTA REAL Y ENAJENACION PERPETUA A FAVOR DE LOS COMPRADORES EL LOTE N° 22 (VEINTIDOS), DE LA MISMA MANZANA "H-2", DE LA FUTURA HABILITACION URBANA DENOMINADA "URBANIZACION CENTRAL MUCRA", QUE ES PARTE INTEGRANTE DEL INMUEBLE RUSTICO SIGNADO COMO LOTE B-18-B, DE LA UNIDAD DE PRODUCTORES MUCRA I - II, DEL DISTRITO DE SAN MIGUEL (ANTES JULIACA), PROVINCIA DE SAN ROMAN Y DEPARTAMENTO DE PUNO.- EL MISMO QUE CUENTA CON LAS SIGUIENTES COLINDANCIAS Y MEDIDAS PERIMETRICAS: POR EL NORTE.- COLINDA CON EL LOTE N° 21 DE LA MISMA MANZANA, MIDE 25.00 M.L.; POR EL SUR.- COLINDA CON EL LOTE N° 23 DE LA MISMA MANZANA, MIDE 25.00 M.L.; POR EL ESTE.- COLINDA CON PROYECCION A CALLE NUEVA, DE POR MEDIO, MIDE 8.00 M.L.; Y POR EL OESTE.- COLINDA CON EL LOTE N° 14 DE LA MISMA MANZANA, MIDE 8.00 M.L., QUE TIENE UN AREA TOTAL DE 200.00 M2 (DOSCIENTOS METROS CUADRADOS) Y UN PERIMETRO DE 66.00 M.L. (SESENTA Y SEIS METROS LINEALES), CUYAS COLINDANCIAS Y MEDIDAS PERIMETRICAS SON PERFECTAMENTE CONOCIDAS POR LOS CONTRATANTES. =====

===== DE LA VENTA Y DEL PRECIO DE LA MISMA =====

TERCERO.- EN LA FECHA EL VENDEDOR, DA EN CALIDAD DE VENTA REAL Y ENAJENACION PERPETUA EL INMUEBLE DESCRITO EN LA SEGUNDA CLAUSULA, A FAVOR DE LOS COMPRADORES, POR EL PRECIO CONVENCIONALMENTE PACTADO EN LA SUMA DE S/. 2,500.00 (DOS MIL QUINIENTOS Y 00/100 SOLES), SUMA QUE SE ENCUENTRA DEBIDAMENTE CANCELADO CON ANTERIORIDAD POR PARTE DE LOS COMPRADORES A FAVOR DEL VENDEDOR, SIRVIENDO LA PRESENTE DE SUFICIENTE RECIBO DE CANCELACION. =====



Email: rosalluca@hotmail.com

Testimonio

CUARTO.- EL VENDEDOR Y LOS COMPRADORES DECLARAN QUE EXISTE PERFECTA EQUIVALENCIA ENTRE EL PRECIO PACTADO POR LA TRANSFERENCIA Y EL INMUEBLE OBJETO DE LA MISMA, ACÓRDANDO QUE EN CASO HUBIERA ALGUNA DIFERENCIA, QUE EN ESTE ACTO NO PERCIBEN, SE HACEN DE ELLA MUTUA GRACIA Y RECIPROCA DONACION.- =====

DE LAS CARGAS Y GRAVAMENES =====

QUINTO.- SOBRE EL BIEN MATERIA DE VENTA NO PESA GRAVAMEN NI CARGA ALGUNA, SIENDO DE LIBRE DISPOSICION DEL VENDEDOR, QUIEN SE OBLIGA A LA EVICCIÓN Y SANEAMIENTO DE LEY, ASI MISMO QUEDA ESTIPULADO QUE LA PRESENTE COMPRA VENTA ES AD CORPUS COMPRENDE TODOS SUS USOS, COSTUMBRES, ENTRADAS, SALIDAS, AIRES, SUB-SUELOS, Y TODO CUANTO DE HECHO Y DERECHO LE ES INHERENTE AL BIEN QUE SE TRANSFIERE, SIN RESERVA NI LIMITACION ALGUNA.-====

DE LA ACEPTACION DE LOS ADQUIRIENTES =====

SEXTO.- LOS COMPRADORES, ACEPTAN LOS TERMINOS QUE PRECEDE DEL CONTRATO DE COMPRA VENTA, TANTO EN LA DESCRIPCION DEL BIEN, LAS CARACTERISTICAS DEL INMUEBLE Y PRECIO DEL MISMO; DECLARANDO HABER PAGADO EL DINERO MATERIA DEL PRESENTE, Y POR TANTO A LA FECHA NO SE ADEUDA SUMA ALGUNA, TAL COMO TAMBIEN LO DECLARA EL VENDEDOR. =====

DE LA RATIFICACION DE LAS PARTES =====

SEPTIMO.- AMBAS PARTES CONTRATANTES EXPRESAMOS NUESTRA CONFORMIDAD CON TODAS Y CADA UNA DE LAS CLAUSULAS QUE ANTECEDEN, ASI MISMO DEJAMOS EXPRESA CONSTANCIA QUE EN LA CELEBRACION DEL PRESENTE CONTRATO NO HA MEDIADO DOLO VIOLENCIA, INTIMIDACION, MALA FE, O CAUSAL DE NULIDAD O ANULABILIDAD POR EL CONTRARIO HEMOS PROCEDIDO CON PLENO CONOCIMIENTO DE NUESTROS DERECHOS CIVILES.- =====

AGREGUE UD. SEÑOR NOTARIO PUBLICO, LAS DEMAS CLAUSULAS Y FORMALIDADES DE LEY.-
JULIACA, 30 DE ENERO DEL 2019.-=====

SIGUEN: FIRMA ILEGIBLE Y POST FIRMA DE GIULIO VASQUEZ HUARAYA.- ABOGADO.- C.A.P. N° 3844.-
 FIRMA ILEGIBLE DEL VENDEDOR GERMAN LUCIO PUMA APAZA, FIRMAS ILEGIBLES DE LOS
 COMPRADORES EDY LUIS HANCCO SALINAS Y HILDA QUISPE LLUICHO, CON SUS RESPECTIVAS
 HUELLAS DIGITALES. =====

MINUTA N° 644.- INAFECTO AL PAGO DE IMPUESTO DE ALCABALA DE CONFORMIDAD A LO DISPUESTO EN EL ARTICULO 25 DEL DECRETO LEGISLATIVO N° 776.- MODIFICADO POR LA LEY N° 27963.- JULIACA, 30 DE ENERO DEL 2019.- ROGER SALLUCA HUARAYA.- ABOGADO-NOTARIO PUBLICO DE LA PROVINCIA DE SAN ROMAN-JULIACA.- UN SELLO. =====

INSERTOS =====

CERTIFICO.- QUE SE ME HA PUESTO A LA VISTA EL ORIGINAL DEL RECIBO S-001-N° 050294.- DE FECHA 30/01/2019.- EMITIDO POR LA MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE SAN ROMAN-SAN MIGUEL.- POR CONCEPTO DE PAGO DEL TRIBUTO DEL IMPUESTO PREDIAL DEL AÑO 2019 IV TRIMESTRES, CORRESPONDIENTE AL CONTRIBUYENTE: 00005624 PUMA APAZA GERMAN LUCIO.- POR LA SUMA DE S/. 119.60.=====

CERTIFICO.- QUE HE TENIDO A LA VISTA, LA ESCRITURA PUBLICA DE COMPRA VENTA DE FECHA 23 DE AGOSTO DEL 2017, OTORGADO POR CARMEN SOLIS TACCA A FAVOR DE INMOBILIARIA FENIX E.I.R.L. SUSCRITO POR ANTE EL NOTARIO PUBLICO DE SAN ROMAN - JULIACA ROGER SALLUCA HUARAYA.-=====

ANOTACION.- EL NOTARIO QUE SUSCRIBE, DEJA CONSTANCIA QUE SEGUN LO ESTIPULADO EN LA LEY N° 28194 ARTICULO 3 Y SU MODIFICATORIA DECRETO LEGISLATIVO N° 975-2007, REGLAMENTADO

JURON CUSCO N° 236 - JULIACA
 TEL: 051-207580 / 051-207594
 E-mail: notsalluca@hotmail.com

MEDIANTE DECRETO SUPREMO N° 047-2004-EF; PARA EL PRESENTE ACTO NO EXISTE OBLIGACION DE UTILIZAR MEDIOS DE PAGO, CORRESPONDIENDOLE SEGUN TABLA EL CODIGO 008.-----

CERTIFICO.- QUE SE ME HA PUESTO A LA VISTA BOLETA D EVENTA 002-N° 000123, EMITIDO POR INMOBILIARIA Y REPRESENTACIONES DE GERMAN LUCIO PUMA APZA CON RUC. N° 20406346499 DE FECHA 29 DE ENERO DEL 2019, POR CONCEPTO DE VENTA DE UN LOTE DE TERRENO A FAVOR DE EDY LUIS HANCCO SALINAS Y ESPOSA.------

----- **CONCLUSION.** -----

FE DE ENTREGA.- EL VENDEDOR DECLARA HABER YA RECIBIDO DE LOS COMPRADORES LA SUMA DE S/. 2,500.00, CON ANTERIORIDAD A LA SUSCRIPCION DEL PRESENTE DOCUMENTO DE COMPRA VENTA, Y LOS COMPRADORES ME HAN MANIFESTADO HABER RECIBIDO EL INMUEBLE MATERIA DE CONTRATO A SU ENTERA SATISFACCION.------

FORMALIZADO EL INSTRUMENTO, SE INSTRUYERON LOS OTORGANTES DE SU OBJETO POR LA LECTURA QUE DE TODO LE HICIERAN AFIRMANDOSE Y RATIFICANDOSE EN EL CONTENIDO DEL MISMO, SIN MODIFICACION ALGUNA, DEJANDO EXPRESA CONSTANCIA QUE SE HA ADVERTIDO A LOS OTORGANTES SOBRE LOS EFECTOS LEGALES DEL PRESENTE ACTO JURIDICO; ASIMISMO, **SE DEJA CONSTANCIA EXPRESA** DE HABER EFECTUADO LAS MINIMAS ACCIONES DE CONTROL Y DEBIDA DILIGENCIA EN MATERIA DE PREVENCION DE LAVADO DE ACTIVO, ESPECIALMENTE VINCULADOS A LA MINERIA ILEGAL U OTRAS FORMAS DE CRIMEN ORGANIZADO; PARA LO CUAL SE LE PREGUNTO AL VENDEDOR EL ORIGEN DE LA PROPIEDAD DEL INMUEBLE, QUIEN MANIFESTO QUE LO ADQUIRIO CON EL PRODUCTO DE SUS INGRESOS Y AHORROS COMO COMERCIANTE DE INMOBILIARIA, Y A LOS COMPRADORES SE LES PREGUNTO EL ORIGEN DEL DINERO, QUIENES MANIFESTARON QUE ES DE UNA FUENTE LICITA PRODUCTO DE SUS INGRESOS Y AHORROS COMO COMERCIANTE DE INMOBILIARIA; **DEJANDO EXPRESA CONSTANCIA:** DE HABER VERIFICADO LA IDENTIDAD DE LOS CONTRATANTES UTILIZANDO LA COMPARACION BIOMETRICA DE LAS HUELLAS DACTILARES, A TRAVES DEL SERVICIO QUE BRINDA EL RENIEC, LA PRESENTE ESCRITURA SE INICIA EN LA FOJA CON SERIE N° 1669354 Y CONCLUYE EN LA FOJA CON SERIE N° 1669355 VTA; LUEGO PROCEDEN A SUSCRIBIR, DE TODO LO QUE DOY FE.------

FIRMA ILEGIBLE Y HUELLA DIGITAL DE: GERMAN LUCIO PUMA APAZA.- FIRMO HOY: 30 DIAS DEL MES DE ENERO DEL AÑO DOS MIL DIECINUEVE.- -----

FIRMA ILEGIBLE Y HUELLA DIGITAL DE: EDY LUIS HANCCO SALINAS.- FIRMO HOY: 30 DIAS DEL MES DE ENERO DEL AÑO DOS MIL DIECINUEVE.- -----

FIRMA ILEGIBLE Y HUELLA DIGITAL DE: HILDA QUISPE LLUICHO.- FIRMO HOY: 30 DIAS DEL MES DE ENERO DEL AÑO DOS MIL DIECINUEVE.- -----

HABIENDO CONCLUIDO EL PROCESO DE FIRMAS Y HUELLAS DIGITALES, HOY: TREINTA DIAS DEL MES DE ENERO DEL DOS MIL DIECINUEVE.- DE TODO LO QUE DOY FE.- ANTE MI.- FIRMA ILEGIBLE Y POST FIRMA DE ROGER SALLUCA HUARAYA.- ABOGADO-NOTARIO PUBLICO DE LA PROVINCIA DE SAN ROMAN-JULIACA. UN SELLO NOTARIAL. -----OYM

CONCUERDA.- ESTA TRANSCRIPCION CON LA ESCRITURA ORIGINAL DE SU REFERENCIA A LA QUE ME REMITO EN CASO NECESARIO. A SOLICITUD DE LA PARTE INTERESADA, EXPIDO ESTE PRIMER **TESTIMONIO**, EN DOS FOJAS UTILES LAS QUE RUBRICO, SELLO, SIGNO Y FIRMO EN LA CIUDAD DE JULIACA, A LOS TREINTA DIAS DEL MES DE ENERO DEL AÑO DOS MIL DIECINUEVE.------



ROGER SALLUCA HUARAYA
ABOGADO - NOTARIO DE SAN ROMAN
JULIACA

Giulio Vásquez Huaraya
ABOGADO
CAP. 3844

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES

“ANÁLISIS DEL PROCESO DE CONSTITUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LA
EMPRESA INMOBILIARIA FÉNIX E.I.R.Ltda. 2017”

“ANALYSIS OF THE PROCESS OF CONSTITUTION AND MARKETING OF THE
FENIX REAL ESTATE COMPANY E.I.R.Ltda. 2017”

ARTÍCULO CIENTÍFICO

PRESENTADO POR:
GERMAN LUCIO PUMA APAZA



DIRECTOR

: 
Dr. ROLANDO ESTEBAN RODRIGUEZ HUAMANI

COORDINADOR DE INVESTIGACIÓN:


Dr. GERMAN ALBERTO MEDINA COLQUE

“ANÁLISIS DEL PROCESO DE CONSTITUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LA
EMPRESA INMOBILIARIA FÉNIX E.I.R.Ltda. 2017”

“ANALYSIS OF THE PROCESS OF CONSTITUTION AND MARKETING OF THE
FENIX REAL ESTATE COMPANY E.I.R.Ltda. 2017”

GERMAN LUCIO PUMA APAZA

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO – PUNO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES

ARTÍCULO CIENTÍFICO

“ANÁLISIS DEL PROCESO DE CONSTITUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LA EMPRESA INMOBILIARIA FÉNIX E.I.R.Ltda. 2017”

“ANALYSIS OF THE PROCESS OF CONSTITUTION AND MARKETING OF THE FENIX REAL ESTATE COMPANY E.I.R.Ltda. 2017”

AUTOR: GERMAN LUCIO PUMA APAZA

CORREO ELECTRÓNICO: gpumaapaza@gmail.com

ESCUELA PROFESIONAL: CIENCIAS CONTABLES

RESUMEN

El trabajo de investigación titulado: “ANÁLISIS DEL PROCESO DE CONSTITUCION Y COMERCIALIZACIÓN DE LA EMPRESA INMOBILIARIA FÉNIX E. I. R. Ltda. 2017.” Tiene por objetivos describir el proceso de constitución y la operatividad de la empresa inmobiliaria Fénix. Conocer el sistema de comercialización de una empresa de bienes inmuebles y su incidencia en el nivel de ventas y proponer alternativas tendientes a mejorar el sistema de comercialización para mejorar el nivel de ventas de los bienes inmuebles. Luego de procesar la información se ha llegado a las siguientes conclusiones: que el proceso de constitución de la empresa se ha implementado en forma regular de acuerdo a las normas legales vigentes, cuenta con la documentación completa; escritura pública de su constitución, personería jurídica (SUNARP), Registro Único del Contribuyente (RUC - SUNAT), para poder ejercer el comercio de los bienes inmuebles, asimismo tiene mejores ventajas en su constitución formal como persona jurídica, mayores posibilidades de ingresar al mercado para ofertar bienes inmuebles. Es una Empresa Inmobiliaria constituida formal y legalmente que estará al servicio de la colectividad a nivel Provincial, Regional y Nacional. Desde luego la Empresa Inmobiliaria Fénix E. I. R. Ltda. Tiene las posibilidades de acceso hacia las entidades financieras; por lo tanto, ofrece las mejores garantías de confianza, seguridad hacia los clientes, que son los compradores de sus lotes de terrenos, con una buena visión en el futuro de convertirse Empresa Constructora Contratista.

Palabras clave: Proceso de constitución, comercialización y empresa.

ABSTRACT

The research work entitled: "ANALYSIS OF THE PROCESS OF CONSTITUTION AND MARKETING OF THE FENIX REAL ESTATE COMPANY E. I. R. Ltda. 2017." It aims to describe the incorporation and operation process of the Fenix real estate company. The marketing system of a real estate company and its impact on the level of sales and suggest alternatives aimed at improving the marketing system to improve the level of sales of real estate. After processing the information has reached the following conclusions: The establishment process of the company has been implemented in form adjusted according to current legal standards has the complete documentation public deed of constitution, legal personality (SUNARP), National Register of Taxpayers (RUC - SUNAT), also has advantages in its incorporation as a legal entity, more possibilities of entering the market to offer real estate. It is a formal and legally real estate company that will be at the service of community at the provincial, regional and national level. Of course, the Fenix real estate company E.I.R.Ltda has access possibilities to financial institutions; therefore, it offers the best confidence guarantees, security to customers who are the buyers of their plots of land, with a good view into the future of becoming Construction Company Contractor.

Keywords: Constitution, commercialization and company process.

INTRODUCCIÓN

Las sociedades anónimas permiten una adecuada organización de trabajo y así compartir los riesgos y beneficios de la empresa. Nuestro país con las características de la economía contemporánea, facilita la creación de estas empresas así como contribuir a la economía y el desarrollo del país.

La razón de una **EIRL** es siempre comercial y cuenta con un patrimonio propio, distinto al del titular. El propietario de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada responde con su patrimonio sólo de los aportes efectuados a la empresa. La EIRL por su parte, responde con todos sus bienes de las obligaciones contraídas dentro de su giro, dando de esta manera cumplimiento al objetivo establecido por la ley.

Existe una necesidad casi se podría decir vital y de supervivencia, de preocuparnos intensamente del desarrollo económico nacional si no queremos que en nuestro país, dentro de un término, no muy distante, la indigencia, y no simplemente como hay pobreza, sea el más común denominador.

El primer capítulo está referido al planteamiento del problema, el segundo capítulo al marco teórico y marco conceptual, el tercer capítulo comprende la metodología de investigación, el capítulo cuarto está referido a la exposición y el análisis de los resultados de la investigación, seguidamente conclusiones y recomendaciones del informe final.

En tal sentido el problema de la investigación es: ¿De qué manera influye el proceso de constitución y la comercialización de la empresa Inmobiliaria Fénix E. I. R. Ltda.? Y como objetivo general nos planteamos lo siguiente: Analizar el proceso de constitución y operaciones, su influencia en la comercialización de bienes inmuebles.

MATERIALES Y METODOS

Métodos

En el presente de trabajo de investigación se utilizó los siguientes métodos:

Método Inductivo.- Este método fue utilizado, particularmente “en la observación directa de los hechos, en la experimentación de los fenómenos y en el estudio de las relaciones e influencias mutuas que existen entre ellos. La primera operación analítica consiste en separar los conjuntos, en disociar los actos simples o elementales para examinarlos individualmente”, es decir parte de los específicos a lo general: Análisis de sus áreas internas, formulando sus fortalezas y debilidades, finalmente en base a dicho diagnósticos formulados.

Método Deductivo.- Este método indica que el estudio parte de lo general a lo particular, de la Ley de hechos. En el presente estudio, tomando en consideración el Reglamento Nacional de Edificaciones y Habilitaciones Urbanas (Lotizaciones), actualización mediante la Ley N°. 28988 y la problemática general de las operaciones comerciales para concluir analizando el sistema de comercialización de la Empresa Inmobiliaria Fénix E. I. R. Ltda. 2017.

Método Descriptivo.- Este método se utilizó para analizar el conjunto de procedimientos que permiten en acopio de datos e información sobre un hecho real y actual tendientes a una interpretación correcta en base a los datos o aspectos descubiertos. Este método se aplica al describir las características de la empresa por observación directa, en el proceso de permanencia en la gestión en dicha empresa.

Población y muestra.

La Población.- Está constituida por el análisis practicado en el diagnóstico de la Empresa Inmobiliaria FÉNIX E. I. R. Ltda. 2017.

La Muestra.- Está determinada en forma no probabilística

TECNICAS DE RECOLECCION DE INFORMACIÓN

Para la actividad de la recolección de información necesaria y suficiente para contrastar las hipótesis, se seleccionaron las siguientes técnicas:

Documental.- Se realizó estudios bibliográficos y análisis de fuente de información documental, donde se ha logrado compilar que de la organización objeto de estudio, permitiéndome obtener resultados suficientes.

Observación directa.- la respuesta de ejecución del presente trabajo de investigación se aprecia respecto a las variables las vivencias en este tipo de organizaciones en forma directa, oportuna y laboral.

Entrevista personal.- La entrevista personal se define como conversación frente a frente, donde el entrevistador interroga al entrevistado y recibe la información pertinente a la hipótesis de la investigación.

Cuestionario.- Es un instrumento de mayor utilización en las investigaciones y está estructurado a base de un conjunto de interrogantes para obtener información sobre el problema que se está investigando. Este instrumento permitió conseguir respuesta preguntas, utilizando para ello un impreso o formulario que el usuario llenó por sí mismo.

Técnicas de Contratación de Hipótesis

Como se desprende de la validación de la hipótesis 1, podemos indicar que la hipótesis general es válida, según la propuesta de la investigación

RESULTADOS

Este capítulo contiene los resultados obtenidos en el proceso de investigación, acorde a los objetivos que se plantearon en el presente trabajo.

PROGRAMA DE AUTOEMPLEO Y MICROEMPRESAS

Noviembre de 1990 al diciembre 1998

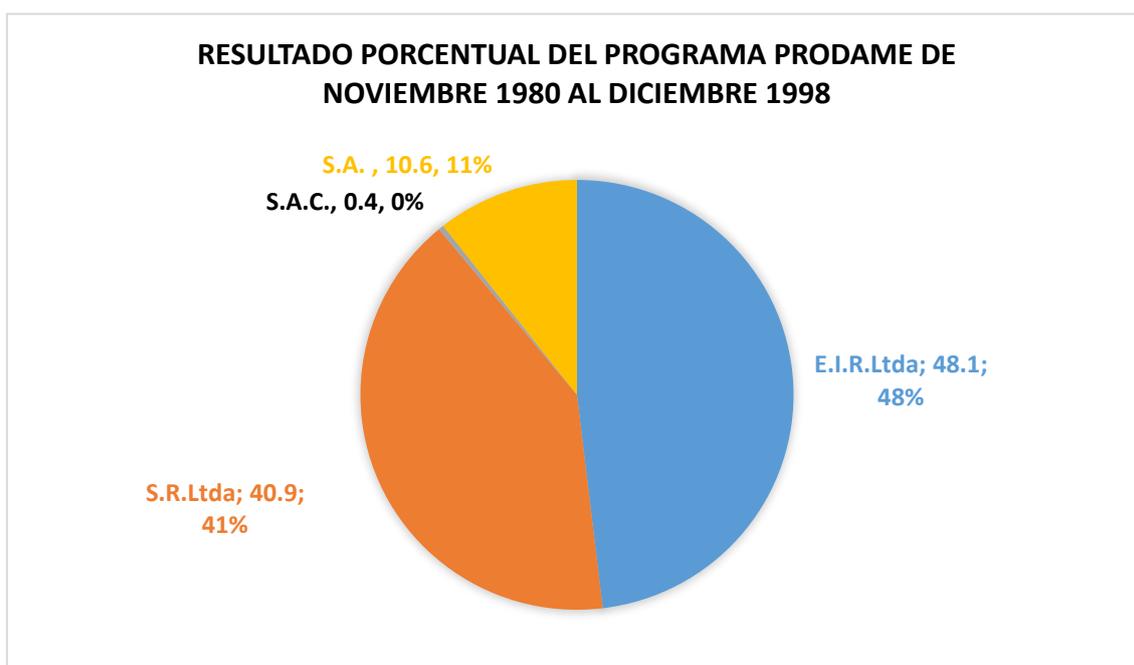
CUADRO N° 5

PREFERENCIA DE LOS EMPRENDEDORES POR LAS DISTINTAS MODALIDADES EMPRESARIALES:

	TOTAL	E.I.R.L.	S.R.LTDA	S.A.	S.A.C.
TOTAL NACIONAL	16,631	7,996	6,808	1,754	73
LIMA METROPOLITANA	10,805	5,240	4,135	1,430	0
RESTO DEL PAÍS	5,826	2,756	2,673	324	73

Resultado del programa Prodame:

GRÁFICO 1



Fuente: Prodame, Ministerio de Trabajo:

Desde el mes de Noviembre 1990 a Diciembre 1998, PRODAME ha constituido 16,631 empresas a nivel Nacional, de las cuales las empresas E.I.R.Ltda. Fueron las que predominaron con el 48%, del total de las empresas constituidas, un 41% S.R.Ltda. y solo el 11% S.A., seguida con el 0% S.A.C.

CUADRO N° 6

Análisis de las áreas internas de las empresas. FODA: FD

ÁREA O SECCIÓN	FORTALEZAS	DEBILIDADES
COMERCIAL	<p>*Realizar un pacto de compra y venta de un inmueble, es la decisión más importante porque mejorará la calidad de vida de una familia.</p> <p>*La empresa inmobiliaria Fénix E.I.R.Ltda. Está constituida formal y legalmente.</p> <p>-Mantener buenas relaciones con las instituciones privadas y públicas</p>	<p>° Falta de saneamiento físico lega de los inmuebles (Habilitación urbana y otros).</p> <p>° Falta de una adecuada política de promoción y ventas</p> <p>° Desconfianza y dudas de los clientes.</p>
MARKETING	<p>° Efectuar publicidad en redes sociales, periódicos, canal de televisión y paneles publicitarios.</p>	<p>*falta de un plan de promoción y ventas.</p> <p>° Falta de indicadores de publicidad y resultados de ventas.</p>
CAPACIDAD FINANCIERA	<p>*Mantener buenas relaciones con las entidades financieras (Bancos, Cajas Municipales i otros)</p>	<p>*falta de puntualidad de los pagos de los créditos obtenidos.</p>
RECURSOS HUMANOS	<p>*Personal administrativo competente con habilidades y aptitudes adecuadas</p> <p>° Buena asesoría legal, y de Ing. Civil, competente.</p>	<p>Falta de lineamientos de ventas al personal de confianza.</p> <p>° Ausencia de información al personal de ventas, las políticas y estrategias nuevas.</p>

En el presente cuadro se observa los análisis de sus fortalezas y debilidades de cada una de las áreas. En el área comercial las fortalezas de la empresa son: Compra y venta de bienes inmuebles, constitución formal y legal, buenas relaciones con las instituciones privadas y públicas. En Marketing publicidad en redes sociales, canales de Televisión y paneles publicitarios. Capacidad financiera óptima y personal Administrativo competente. Las debilidades se especifican en cada área; Comercial falta de

saneamiento físico legal de los bienes Raíces, inadecuada política de promoción de ventas, desconfianza de los clientes, impuntualidad de pagos crediticias y falta de orientación a los agentes inmobiliarios.

CUADRO N° 7

CAPACIDAD DE RESPUESTA DE LA EMPRESA

RESTRICCIONES	RECURSOS	VENTAJAS
<p>Macro ambiente: El poder adquisitivo de las personas para poder comprar los lotes de terrenos, que son de primera necesidad.</p> <p>Internas: Falta de presupuesto en lo que respecta publicidad y promoción de ventas de lotes de terrenos.</p>	<p>El personal: Existe un dinamismo muy bien desarrollado en nuestro personal de ventas. Posibilidad de llegar al público final a través de nuestras promociones.</p>	<p>Operaciones Comerciales: Capacidad de respuesta rápida a nivel operativo y comercial, ya que es una estructura flexible a comparación de las grandes empresas. Aplicación de estrategias orientado a resultados y metas trazadas de acuerdo a nuestros recursos tanto personales como financiero.</p>

En el presente cuadro se observa que la mayor restricción de la empresa es el poder adquisitivo de la ciudadanía esto a pesar de ser de primera necesidad. La mayor ventaja es la capacidad de respuesta rápida nivel operativo y comercial, ya que es una estructura flexible a comparación de las grandes empresas.

1.- ¿el grado de revalidad, es alto o bajo?.- Alto en el sentido que existe muchas empresas formales e informales, que van ofertando sus bienes inmuebles al mercado, igual o similares que te hacen la competencia y que tiene mayores recursos financieros, con el pueden promocionar sus ventas.

2.- ¿de todas las variables cual es la que influye en la demanda de bienes inmuebles?.- Básicamente la migración de ciudadanos de distintas provincias de la Región, particularmente están ubicadas en las ciudades de Puno y Juliaca.

EN CONCLUSION: La empresa a pesar de tener restricciones, puede jugar con los recursos con que cuenta porque a pesar de que a su fuerza de ventas le falta mayor capacitación y motivación, tiene las habilidades necesarias que hacen que actúen de manera rápida y eficaz ante un problema externo.

CUADRO N° 8

ASPECTOS MACRO Y MICRO- AMBIENTE: FODA: OA

MACRO AMBIENTE	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
FACTOR VIVIENDA	*la población y sus necesidades juega un rol importante en las demandas de los bienes inmuebles.	
POLITICO LEGAL		*las normas y burocracia existentes hacen que sean sumamente lento ocasionando demoras innecesarias, en los trámites documentarios.
PROVEEDORES DUEÑOS DE INMUEBLES	*El crecimiento de la población, con necesidad de contar con casa propia.	*Capacidad de reposición de bienes inmobiliarios
CLIENTELA	Los compradores prefieren lotes de la mejor ubicación	
COMPETENCIA	*los compradores toman decisión de adquirir cuando se cuenta con los documentos completos.	*En la población hay malos comentarios de nuestra empresa, porque no ofrecemos la seguridad y confianza.

En el presente cuadro podemos observar el entorno externo de la empresa para lo cual el factor población es el primer criterio la oportunidad es que la necesidad de tener casa propia, juega un rol muy importante en nuestro contexto y las amenazas que tienen en este caso solo pudimos ver las oportunidades otro criterio es el marco político legal en la cual se observamos la amenaza que se debe proteger i cuidar los desprestigios que suelen presentarse.

DISCUSIÓN

Contrastando el presente trabajo de investigación con nuestros antecedentes, teniendo en consideración a: La empresa materia de estudio de acuerdo al análisis efectuado, por el sistema DAFO o FODA; determina a nuestra empresa inmobiliaria FÉNIX E. I. R.

Ltda. 2017, en comparación con nuestros principales competidores, frente a los parámetros de bienes raíces, en su forma de constitución formal y legalmente de conformidad a las normas establecidas, la empresa como un todo cuales son las debilidades, oportunidades, fortaleza y amenazas que caracterizan en un momento dado la situación de la empresa. Por lo tanto la constitución y comercialización en el mercado inmobiliario se efectúa con mucha responsabilidad, desde el punto vista ofrece a los clientes, todas las garantías y la confiabilidad necesaria, así lo mismo el cumplimiento de las obligaciones tributarias frente al estado (SUNAT). Todas las transferencias de bienes inmuebles se efectúan mediante Escritura Pública Notarial, para mayor garantía y seguridad inscrita en los Registros Públicos (SUNARP).

En referencia según la investigación realizada por: Sacachipana, E. (2017) manifiesta en su Tesis: que “nuestro actual sistema de transferencia de bienes inmuebles”, llegamos a la siguiente conclusión, i) sistema de transferencia de bienes inmuebles que hemos adoptado en nuestro País (solo es consenso de las partes), según sistema Jurídico Francés e Italiano no es adecuado para nuestro País, ii) un sistema de transferencia de propiedad inmueble bajo el simple consenso, clandestinidad, desincentivo de inversión económica, inseguridad. Por ello la protección de la propiedad inmueble a nivel de la legislación comparada es de mayor cauteloso en comparación con nuestra legislación nacional, el cual inspira una mayor dinámica y seguridad al momento de realizarse transferencias de propiedades. Es necesario tener un sistema constitutivo de derechos, así la publicidad que en él se ofrece, otorga presunción de certeza de derecho inscrito, es decir, lo que aparece en él, es lo que en realidad se presenta eso evitará problemas tan graves, como es el caso de la doble venta, o del tráfico de predios.

CONCLUSIONES

- 1) La constitución y comercialización en el mercado inmobiliario, se efectuó con mucha responsabilidad. En efecto el proceso de constitución de la empresa

- inmobiliaria Fénix E. I. R. Ltda. y la comercialización de bienes inmuebles, su formalización es de acuerdo a las normas legales vigentes en el país, desde el punto de vista ofrece a los clientes, las garantías y confianza, así lo mismo el cumplimiento de las obligaciones tributarias frente al estado (SUNAT).
- 2) La empresa cuenta con la documentación completa para ejercer, la comercialización de bienes inmuebles, tiene una adecuada ubicación, que promoverá el crecimiento en el mercado inmobiliario.
 - 3) La empresa tiene ventajas como organización formal y como persona jurídica porque responde ante terceros solo por el monto de capital aportado y tiene mayores posibilidades de ingreso al mercado para ofertar, los bienes inmuebles y sin limitaciones alguna celebrar las Escrituras Públicas con los clientes por la compra de un bien inmueble, sin embargo requiere una estructura orgánica adecuada para incrementar las ventas.
 - 4) Los procedimientos de formalización definitiva se realiza de acuerdo a las normas vigentes, y garantizando la comercialización de los inmuebles sin que medie, engaño, dolo, error u omisión, realizará las transacciones dentro de la legalidad y garantía.
 - 5) La empresa tiene mayores opciones de acceder a las entidades financieras y de desarrollo empresarial del sistema formal, y puede ampliar el capital, tiene las grandes posibilidades de crecer en el mercado inmobiliario.

REFERENCIAS

- Blanco Acevedo, José (2007). Manual Operativo de Comercio Exterior Lima: San Marcos.
- Cañamero, R. (1993) Bull Ventas. Consultora de Marketing S.A. Perú.
- Cornejo Ramírez, Enrique (1996) comercio internacional hacia una gestión competitiva. Lima: san marcos.
- Chiavenato, Adalberto (1987), Introducción a La Teoría General de la Administración. Bogotá: Mc Graw Hill Latinoamérica.
- Chiavetano, I. (1991) Administración de Recurso Humanos. Mac Graw Hill, Colombia. Segunda edición.
- Ferré Trezano Business, (2014). Enciclopedia Marketing y Ventas, Editorial Océano – España.
- García, Huidobro, G., Infante R. (1990) políticas de ingreso y equidad en economías heterogéneas: programa del empleo OIT, Panamá.

García J.P. (2009), Propuesta Para La Creación De Una Empresa Panificadora Y Pastelera En El Sector De Modelia En La Ciudad De Bogotá D.C Johanna Paola García Galvis Viviana Caterín Cañón Vega Universidad De La Salle Facultad De Ciencias Administrativas Y Contables Programa Administración De Empresas Bogotá D.C

Ivancetich, J., Lorenzi, P., Skinner, S., Crosby, P. (1996) Gestión, calidad y competitividad. : Cargraphics S.A., Colombia.

Jonson Euge, M. (1998). Administración de ventas. España: Mc Graw Hill Latinoamérica.

Kotler Philip, (1991). Fundamentos de Ventas. México: Mac Graw Hill Latinoamérica.

Labin, Jean. (1996), Marketing Estratégico. España: Mc. Graw Hill Latinoamérica.

Mamani, J. P. (2012), Tesis Análisis de comercialización y exportación de artesanías de cerámica del distrito de Pucará – Puno, 2018 recuperado el Fecha: 2018-04-12 por <http://repositorio.unap.edu.pe/handle/UNAP/8475>

Palomino Quispe, Planton, (2000), Metodología de la Investigación Puno – UNA.

Pineda Vásquez, Blanca Luz. (1999). Comercio Exterior – Opción del Siglo xxi, Lima: San Marcos.

Sacachipana E. (2017). “Análisis Del Sistema De Transferencia De La Propiedad Inmueble Y La Seguridad Jurídica A Través De La Inscripción Registral” Tesis Para Optar El Título Profesional De: Abogado Promoción 2014 – li Puno – Perú 2017

Sroner, Janes, A.F. Freeman, R. Edward. (1996). Administración 6ta Ed. México: Prentice Hall Hispanoamérica.

Vázquez J.A. Título: Creación de empresas en torno a las universidades por los ex alumnos de las mismas: un análisis del ITESO en el Centro: IQS School of Management

William J. Stanton, (1998). Administración de Ventas: Conceptos Planificación y Estrategias. España: Mac Graw Hill.

Wong, D. (1995) Finanzas en el Perú: un enfoque de liquidez rentabilidad y riesgo. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Lima. 2da edición.