

Universidad Nacional de Ingeniería

Facultad de Ingeniería Industrial y de Sistemas



“Proyecto de un Canal Virtual de Ventas On-line para el Consejo Nacional de Tasaciones”

Informe de Suficiencia

Para Optar el Título Profesional de:

INGENIERO DE SISTEMAS

DAVE IRVING PUERTAS FARFAN

Lima-Perú

2002

Dedicatoria

A mis queridos padres:

Raúl y Victoria por el gran sacrificio, consideración y dedicación con amor que me estimularon a culminar una etapa mas de mi vida con éxito.

A mi hermana:

Wendy por su gran apoyo y consideración.

A mis queridos Tíos:

Anita y Rigo que fueron mis segundos padres, Quienes no se encuentran entre nosotros pero que lo estarán por siempre en mi corazón y en mis pensamientos.

A mi tía Aleja, por todo el cariño mostrado hacia mi persona.

A mi prima y mis amigos:

Jacqueline, Carlos, Danny, Mario, Juan Carlos y otros compañeros por la confianza que depositaron en mi persona.

Agradecimientos

A mis Catedráticos:

Quienes me transmitieron sus conocimientos, experiencias tan importantes que fueron moldeando al nuevo Profesional y de manera muy especial para la Ing. Irene Arce, Ing. Carmen Lau y el Ing. Carlos Muñoz quienes me apoyaron con sus valiosos aportes para la culminación del presente Informe.

A mi Padre:

Por su Perseverancia y su confianza en mi persona.

A mi Madre:

Por todo el gran Amor, el Apoyo y dedicación por sus hijos.

INDICE

	PAG:
RESUMEN EJECUTIVO	1
INTRODUCCION	3
CAPITULO I.	
ANTECEDENTES	5
1.1 Diagnostico Estratégico	5
1.1.1 Fortalezas y Debilidades	5
1.1.2 Oportunidades y Amenazas	5
1.2 Diagnostico Funcional	6
1.2.1 Productos y/o Servicios	6
1.2.1.1 Descripción de cada uno de los Productos/Servicios.	6
1.2.2 Clientes	7
1.2.3 Proveedores	8
1.2.4 Procesos	9
1.2.5 Organización de la Empresa	10
1.2.5.1 Característica principal de la Empresa	11
1.2.5.2 Objetivos a Corto, mediano y Largo Plazo	11
1.2.5.3 Tipo de Organización	12
1.2.5.4 Funciones	12
CAPITULO II.	
MARCO TEORICO	14

CAPITULO III.

PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	17
3.1 Planteamiento del Problema	17
3.2 Alternativas de solución	17
3.3 Metodología de solución	18
3.4 Toma de decisiones	19
3.4.1 Definición de un sistema en tiempo real	19
3.4.1.1 Arquitectura Técnica General del Comercio	19
3.4.1.2 Esquema de medios de Pago	23
3.5 Estrategias adoptadas	24
3.5.1 Identificación del Mercado y del Producto	24
3.5.2 Definición del Nombre del Sitio	25
3.5.3 Estrategias de ingreso al Mercado	25
3.5.4 Análisis de la Competencia	26
3.5.5 Desarrollo del Sistema de ventas Online	26

CAPITULO IV.

EVALUACION DE RESULTADOS	28
4.1 Procedimiento propuesto Online	28
4.1.1 Descripción de actividades	28
4.1.2 Ventajas de este procedimiento sugerido	30
4.1.3 Desventaja de este procedimiento sugerido	31
4.5.4 Costos	32
4.5.4.1 Costos de Implementar un e-commerce	32
4.5.4.2 Costos de implementar un e-business	33
4.5.5 Ingresos	34

CAPITULO V.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	35
5.1 Conclusiones	35
5.2 Recomendaciones	36
BIBLIOGRAFIA	37
GLOSARIO DE TERMINOS	38
ANEXOS	41

Descriptores Temáticos

- Tasaciones
- Comercio Electrónico (e-commerce)
- FODA
- Negocios Electrónicos (e-busines)
- Arquitectura Técnica del comercio
- Arquitectura three tiers
- Seguridad(Firewall).

RESUMEN EJECUTIVO.

En el presente proyecto se tratará la problemática del Consejo Nacional de Tasaciones - CONATA, que tiene diversas actividades que proporciona al Estado, a los gobiernos locales y público en general, los que se detallarán oportunamente dentro de sus funciones.

Para cuyo objetivo la Institución oferta bienes y servicios por el sistema tradicional con una limitada automatización de tecnología de punta.

En la propuesta se considera la implementación del sistema ventas online aprovechando al máximo las ventajas que ofrece el comercio en Internet, agregando un conducto de ventas para servicios y/o productos que ofrece el CONATA con la ayuda de la tecnología de información amigable, una base de datos integrada, y una arquitectura estándar de aplicaciones.

La seguridad en la actualidad es un tema de suma importancia para toda empresa que se conecta a Internet. Para obtener el nivel buscado de protección, se hace necesaria una política de seguridad dentro de la red de información interna de la empresa para prevenir el acceso de usuarios no autorizados a los recursos de la misma, así como prevenir la exportación de información privada. Una solución para este problema es la utilización de un Firewall, el cual se mencionará más adelante.

En cuanto a las técnicas para el desarrollo del sistema de ventas on-line estará basado en el Lenguaje de Modelamiento Unificado (UML - Unified Modeling Language), es un lenguaje gráfico para visualizar, especificar y documentar cada una de las partes que comprende el desarrollo de software. UML entrega una forma de modelar cosas conceptuales como lo son procesos de negocio y funciones de sistema, además de cosas concretas como lo son escribir clases en un lenguaje determinado, esquemas de base de datos y componentes de software reusables.

Es a través de este Proyecto que se puede tener el acceso a las nuevas tendencias dentro del mercado y permitir llegar a todas partes del país que cuenten con acceso a Internet el acercar más al cliente, darle un mejor servicio de respuesta más eficiente de esta forma se impulsaría a la Institución más allá de las fronteras tradicionales.

INTRODUCCION.

El presente trabajo se esboza para una aplicación concreta, sobre el comercio electrónico aplicado a un canal tan importante como es el Internet.

Hoy en día se sabe que el comercio electrónico crea oportunidades en nuevos servicios para clientes convirtiéndose en una necesidad estratégica dentro de las empresas, ha dado lugar al crecimiento masivo de esta nueva forma de hacer negocio en Internet.

La principal motivación de este trabajo es dar a conocer las ventajas que se pueden brindar a través del comercio en línea para efectos del Estado, como pueden ser reducciones de los gastos que es de interés del público en general, y los beneficios a los clientes y a la propia Institución.

El logro más resaltante es que se puede aprovechar una tecnología tan difundida a nivel mundial como es el caso del Internet, a través de implementar un canal de venta virtual para llevar a cabo transacciones en línea, además de poder alcanzar una ventaja competitiva dentro del mercado de Tasaciones de bienes, para este objetivo existen algunas posibles limitaciones como es la falta de un sistema legal aplicado a las transacciones por el Internet, es decir desde el punto de vista que el Presente Proyecto debe de enmarcarse dentro las nuevas leyes y normas para el comercio electrónico en el País que puedan contemplar todos los aspectos

referentes a este tipo de transacciones online de tal manera de evitar transgredir las leyes de evasión de impuestos.

Dentro de los objetivos generales mencionaremos:

- Dar un servicio optimo personalizado a los clientes
- El aprovechar las tecnologías de información

Dentro de los objetivos específicos tenemos:

- La automatización progresiva de los Procesos internos de la Institución
- La respuesta a la solicitud de servicios de los clientes debe ser eficiente
- La utilización adecuada de la tecnología de Internet es favorable por sus costos reducidos

CAPITULO I

ANTECEDENTES

1.1 DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO:

1.1.1 Fortalezas y Debilidades.

Fortalezas:

- ❖ Es la única Institución encargada a nivel nacional de brindar las Normas y Reglamentos sobre Tasaciones, formular los valores, aranceles de terrenos urbanos y rústicos de todo el País.
- ❖ Cuenta con un grupo de profesionales calificados de primer nivel como arquitectos, ingenieros en sus diferentes especialidades, abogados en general peritos de planta y adscritos de experiencia y trayectoria.

Debilidades:

- ❖ No cuenta con un nivel apropiado de tecnología de punta, para brindar un servicio de respuesta más rápida.
- ❖ Los procesos de seguimiento para brindar los servicios son burocráticos, existe mucho papeleo y redundancia.

1.1.2 Oportunidades y Amenazas.

Oportunidades:

- ❖ Desarrollo de nuevas tecnologías de información.

- ❖ **Reactivación de las construcciones a nivel nacional por el sistema mi vivienda y privado.**

Amenazas:

- ❖ **Falta de un sistema legal adecuado para integrar las nuevas tecnologías de información.**
- ❖ **Nuevos competidores a nivel de tasaciones de bienes y servicios.**

1.2 DIAGNOSTICO FUNCIONAL.

1.2.1 Productos y/o Servicios.

- ❖ **Valores arancelarios de terrenos urbanos y rústicos a nivel nacional.**
- ❖ **Valuaciones comerciales y/o arancelarias de bienes inmuebles.**
- ❖ **Valuaciones de bienes muebles (Maquinarias y Equipos), enseres, bienes agropecuarios y de otro tipo de bienes.**
- ❖ **Consulta Técnica sobre arancelamiento y Tasaciones.**
- ❖ **Certificación de valores arancelarios.**
- ❖ **Venta directa o por correo de planos y listados arancelarios de terrenos urbanos, listado arancelarios de terrenos rústicos cuadro de Valores Unitarios oficiales de edificación, tablas de depreciación y del reglamento General de Tasaciones del Perú.**
- ❖ **Cursos de capacitación en valuaciones arancelarias y comerciales de bienes inmuebles, muebles e intangibles.**

1.2.1.1 Descripción de cada uno de los Productos/Servicios.

- ❖ **Valores arancelarios de terrenos urbanos y rústicos:** son tasas o sea valores oficiales con fines tributarios.
- ❖ **Valuaciones comerciales y/o arancelarias de bienes inmuebles:** se hacen con fines de garantía prendaria, para saber el valor de los bienes con fines de transferencia o venta.
- ❖ **Valuaciones de bienes muebles (maquinarias y equipos)** son similares a lo mencionado anteriormente.
- ❖ **Consulta técnica sobre arancelamiento y tasaciones:** son informaciones sobre los mismos bienes.
- ❖ **Cuadro de valores unitarios oficiales de edificaciones:** son los valores unitarios de la edificación en soles por metro cuadrado de área techada de las partidas de estructuras como muros y columnas, acabados como pisos, puertas y ventanas, revestimientos, baños e instalaciones como son las eléctricas y sanitarias. Todos estos puntos se observan en la parte superior de la tabla y en la parte lateral izquierda están las categorías de la calidad de la obra desde la más alta que es la A hasta la más baja que es la J.

1.2.2 Clientes.

Son todas las entidades públicas, privadas y público en general, mencionaremos a las más importantes:

Entidades Públicas:

- ❖ Congreso de la República – Comisión Fiscalización, COFOPRI, PROFAM, Banco de la Nación, SUNAD, Ministerio de la Presidencia, Ministerio de Defensa, Ministerio de Energía y Minas, Banco Central de Reserva del Perú, etc.

Empresas Públicas:

- ❖ PETROPERU S.A., CORPAC S.A., SEDAPAL, EMILIMA, ETECEN, ENAPU S.A., ESSALUD, INVERMET, EMAPE S.A., INDECOPI, etc.

Empresas Privadas:

- ❖ Panificadora Bimbo del Perú S.A., ALICORP S.A., Compañía Good Year del Perú, REPSOL del Perú, Colegio de Abogados de Lima, Club de la Unión, NESTLE Perú S.A., etc.

Entidades Bancarias:

- ❖ Banco Wiese Sudameris, Banco Continental, Banco de la Nación, etc.

1.2.3 Proveedores.

Proveedores de la Institución: son en general empresas particulares y de servicios referidos a los útiles de escritorio, reparación y mantenimiento de PCs y repuestos en general. Podemos mencionar los siguientes:

- ❖ Compuret EIRL.
- ❖ Consorcio Comercial Oropesa S.A.
- ❖ Micro Line SRL.
- ❖ Grafica Total S.A.
- ❖ ADS Impresiones.

- ❖ Alcatel.
- ❖ CIA. Tec. Telecomunicaciones y Data S.A.
- ❖ y Otros...

1.2.4 Procesos.

Solo mencionaremos aquellos procesos más completos como son las tasaciones los cuales generan los mayores ingresos para el CONATA.

Valuación de Bienes inmuebles a Nivel Nacional.

Requisitos :

- ❖ Solicitud en papel simple, dirigida al jefe del CONATA, precisando el objeto de la tasación solicitada y fecha que desee actualizar el bien, a la que se adjuntará la siguiente documentación:
- ❖ Copia simple del Título de Propiedad y/o ficha registral del inmueble objeto de la tasación.
- ❖ Copia simple de los planos de ubicación y distribución del inmueble (sí es el caso)
- ❖ Copia simple de la declaración jurada de Autovalúo.
- ❖ Comprobante de pago por derecho de cálculo de la tasación, por el importe equivalente a 1.5% de la UIT vigente, incluido IGV.
- ❖ El 50% del monto calculado por la tasación se abonará al inicio de la tasación y se cancelará contra entrega del informe de Tasación.

- ❖ En los casos en que el Jefe del CONATA determine que la magnitud de la Tasación amerite la celebración de convenios, se señalará la forma y monto del pago.
- ❖ En los casos de tasaciones de gran magnitud el plazo podrá exceder los 30 días de acuerdo al convenio a ser suscrito con el interesado.
- ❖ Toda la documentación deberá ser debidamente ordenada en un folder.

Adicionalmente:

El honorario mínimo será equivalente al 14% de la UIT vigente, incluido el IGV, sujeto a la naturaleza del bien a ser valuado.

Si la tasación del inmueble, se encuentra ubicado fuera de Lima Metropolitana y Provincia Constitucional del Callao, los pasajes y viáticos serán asumidos por el interesado.

La entrega de la tasación se efectuará contra entrega de la cancelación del servicio.

El Procedimiento con todas sus actividades está detallado y se muestra también su diagrama de flujo en el **Anexo N° 1**.

1.2.5 Organización de la Empresa.

Qué es el CONATA? El Consejo Nacional de Tasaciones es la Institución Pública Descentralizada del Sector Transportes, Comunicaciones, Vivienda y Construcción creada por Decreto Supremo No. 287-68-HC del 09.08.68; encargada de formular los valores oficiales de terrenos urbanos, rústicos de todo el país y de ejecutar las

valuaciones de bienes muebles e inmuebles a nivel nacional, solicitados por el público usuario.

Además elabora los cuadros de valores unitarios oficiales de edificación de costa, sierra y selva, propone las normas generales de aplicación nacional para formular los aranceles de terrenos urbanos y rústicos, así como el Reglamento Nacional de Tasaciones del Perú, entre otros instrumentos técnicos normativos.

Su ámbito de acción abarca el territorio nacional.

1.2.5.1 Característica Principal de la Empresa.

❖ Es una Institución Técnica integrada por calificados profesionales como Ingenieros, Arquitectos, Abogados y otros técnicos.

1.2.5.2 Objetivos a Corto, Mediano y Largo Plazo.

❖ Objetivo a Corto Plazo:

Proporcionar los aranceles actualizados.

❖ Objetivo a mediano Plazo:

Cumplir con la programación de los aranceles.

❖ Objetivo a Largo Plazo:

Es la automatización de los procesos internos de la institución con la ayuda de las tecnologías de la información de tal forma de brindar la información oportuna para la toma de decisiones adecuadas.

1.2.5.3 Tipo de Organización.

Es una institución cuya Organización es de tipo jerárquica o vertical.

En el **Figura (1)**. se muestra el organigrama estructural del CONATA.

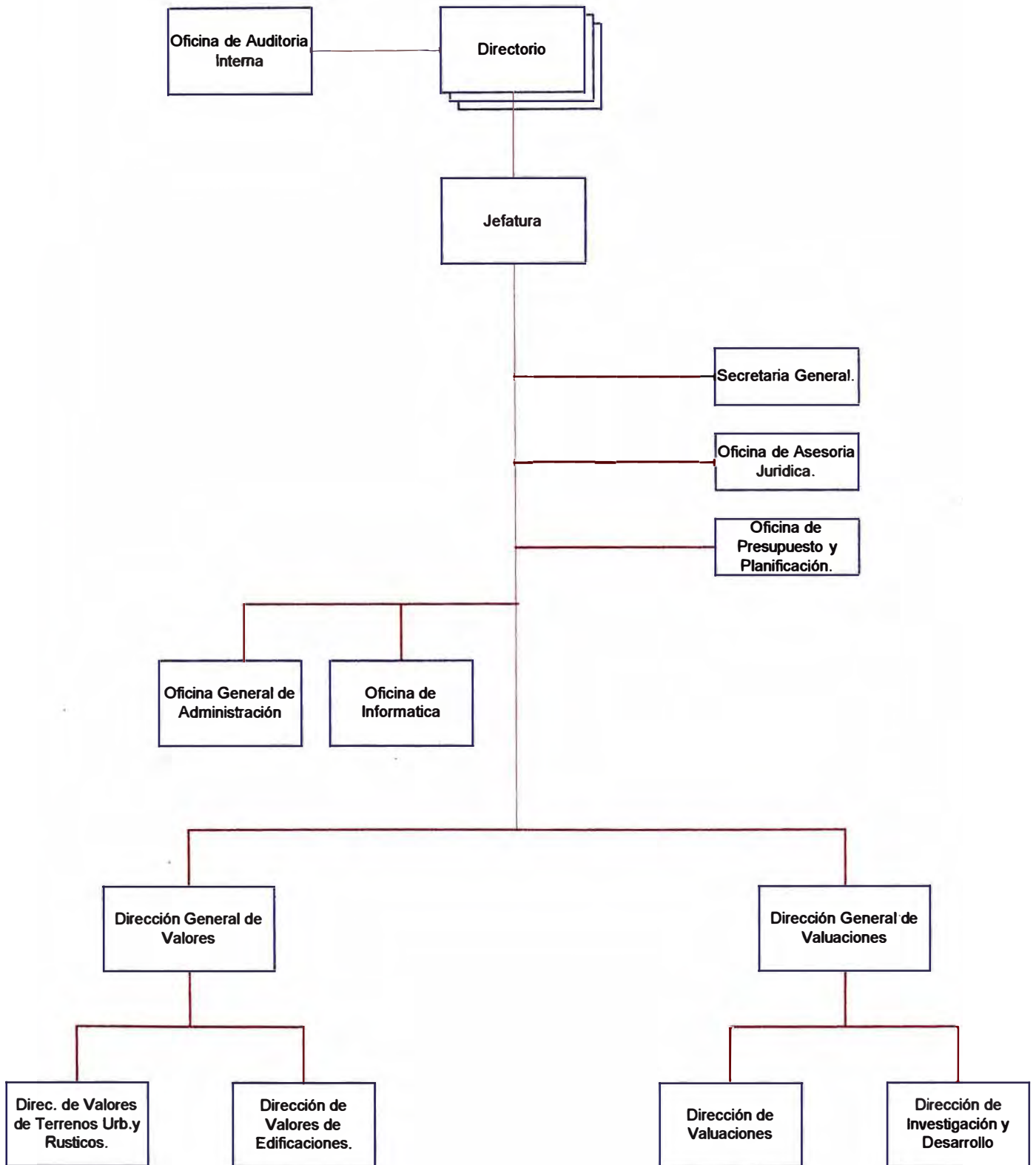
1.2.5.4 Funciones.

El Consejo Nacional de Tasaciones ejecuta dos funciones principales: “arancelamiento y valuaciones”, de las cuales se desagregan las siguientes:

- ❖ Formular los aranceles de terrenos urbanos y rústicos de las localidades de todo el País.
- ❖ Establecer los valores unitarios oficiales de edificaciones de la costa, sierra y selva.
- ❖ Actualizar las Normas para arancelar terrenos urbanos y rústicos.
- ❖ Actualizar el Reglamento Nacional de Tasaciones del Perú.
- ❖ Ejecutar valuaciones comerciales y arancelarias de bienes inmuebles, bienes muebles a nivel nacional que soliciten las entidades públicas, privadas y el público en general.
- ❖ Ejecutar actividades de arancelamiento en apoyo a la Comisión de Formalización de la Propiedad Informal (COFOPRI), en el saneamiento físico legal de propiedades de los asentamientos humanos, asociaciones y cooperativas de vivienda.

Figura (1)

Estructura Organica del CONATA.



- ❖ Organizar actividades de capacitación en materia de valuaciones arancelarias y comerciales de bienes inmuebles, así como de bienes muebles e intangibles a nivel nacional.

Incorpora al TUPA del CONATA el procedimiento sobre prestaciones pensionarias.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

El trabajo se sustenta sobre el curso de Administración de Negocios Electrónicos, curso cuya teoría a la vez se basa en la cadena de valor de Michael Porter, Capital Digital de Don Tapscoot, El Negocio está en Internet de Peter Cohan, La Era de los Negocios Electrónicos de Don Tapscoot y otros.

➤ **Definición de Internet**

Internet: Es una plataforma Tecnológica estándar que permite ofrecer información, productos y servicios alrededor del mundo.

➤ **Variantes de Implementación de Internet.**

La tecnología de Internet tiene muchas variantes entre ellas

-Internet: El cual permite a las empresas ofrecer productos y servicios alrededor del mundo.

-Intranet: El cual permite a las empresas brindar información al interior de su organización.

-Extranet: El cual permite a las empresas compartir información con otras empresas específicas (Ejemplo: Proveedores)

➤ **World Wide Web (WWW)**

- World Wide Web es uno de los principales canales de la tecnología Internet que permite a las personas acceder a información y poder realizar diferentes operaciones.

- ¿Cómo se define una empresa virtual?

Es una empresa que administra todas sus operaciones mediante el uso intensivo de medios electrónicos y computarizados usando al mínimo el uso de ambientes físicos para ofrecer productos y servicios a sus clientes.

- Definición de Comercio Electrónico

Es el intercambio de bienes o servicios realizados mediante la utilización de un flujo electrónico diseñado para facilitar la “entrega” de los mismos.

El comercio electrónico permite obtener una variedad de productos y servicios sin papel a bajo costo.

- Definición de Negocios Electrónicos

Es la transformación de los procesos claves de negocios usando la tecnología de Internet.

- Características de un Negocio Electrónico

- ✧ Se basa en un esquema de autoservicio
- ✧ Funciona 24x7
- ✧ Pasa de un mercado regional a un mercado global
- ✧ Reduce intermediarios
- ✧ Genera un mercado de bienes de información

- Clasificación de Negocios Electrónicos

- ✧ Por el tipo de Canal

- **Cajeros Automáticos ATM**
- **Telefonía Fija**
- **PC**
- **Palmtop**
- **Celulares**
- **www**

✧ **Por el tipo de Agente**

- **Comercio Electrónico a particulares (B2C)**
- **Comercio Electrónico entre empresas (B2B)**
- **Comercio Electrónico entre personas (P2P)**
- **Comercio Electrónico entre comunidades e-marketplaces**

✧ **Por el Tipo de Alcance de la Cadena de Valor**

- **SCM**
- **CMR**
- **E-services**
- **E-procure**
- **E-accounting**
- **E-business intelligence**

CAPITULO III

PROCESO DE TOMA DE DECISIONES

3.1 Planteamiento del problema.

Es la falta de adecuación de las tecnologías de información que en la actualidad su implementación es muy restringida en el CONATA.

El principal objetivo es utilizar las nuevas tecnologías en beneficio de la institución como es el CONATA, y es el de brindar un servicio de respuesta más eficiente.

3.2 Alternativas de solución.

Alternativas de solución

Dentro de las alternativas de solución tenemos:

- La propuesta de un **e-commerce para el CONATA** el cual es materia del presente informe, como se sabe por definición un e-commerce (Comercio Electrónico); consiste en la implementación de canales comerciales para realizar transacciones de compra y venta, usando la tecnología de la información, en particular Internet. En la actualidad el CONATA trabaja con un canal de venta de servicios, con un procedimiento obsoleto que datan de hace más de 20 años, y con la aplicación de esta nueva tecnología de información, resultaría en una reducción de los gastos operativos y los recursos humanos a favor de la entidad referida, así mismo se entregaría un servicio óptimo al cliente. Para tal finalidad indicaremos los Costos reales aproximados para su implementación.

- La otra alternativa es un **e-bussines para el CONATA**, la cual sería materia de una tesis de investigación más profunda, que podría llevar a cabo la institución en el futuro, posteriormente pueden haber condiciones favorables de éxito, como el dar seguridad a las transacciones en línea de tal forma que se incremente la confiabilidad de las operaciones comerciales y financieras por Internet, un marco legal amparado en normas explícitas que apoye la implementación del e-bussines; por definición el e-bussines (Negocios Electrónicos); consiste en la transformación de los procesos claves del negocio usando la tecnología de Internet, ésto implica que los cambios que debe realizar la Institución no debe reducirse a la implementación de una canal de venta sino a cambiar la organización en general como la era Internet lo exige. Por lo tanto mencionaremos a groso modo, sin entrar en detalles el costo aproximado de un e-bussines para su comparación.

- A modo de consideración adicional con respecto a la implementación de una arquitectura Cliente/Servidor, ésto por lo general se desarrolla dentro de una organización para automatizar sus procesos, lo que implicaría altos costos, como es el caso de las licencias de software, equipos de última generación etc.

3.3 Metodología de solución.

Una forma de lograr la implementación del e-commerce en forma efectiva sería

Contar con un analista programador con experiencia en desarrollos de sistemas con metodología UML que esté orientada netamente a objetos, también debe tener amplio conocimiento de arquitectura de tres capas (three-tier); así como en la implantación de proyectos en Internet y que pueda tener reuniones con todas las personas involucradas en el proceso de servicios y/o productos de tal forma que pueda conocer las necesidades y desarrollar un sistema de ventas Online para el CONATA.

3.4 Toma de decisiones.

Arquitectura tecnológica del negocio.

3.4.1 Definición de un sistema en tiempo real.

Hoy en día los Sistemas de Ventas on-line se han popularizado, las posibilidades del comercio electrónico en línea son sumamente ventajosas; sin embargo, diversos estudios en los E.E.U.U. indican que el implementar un sistema en línea tiene costos altos y se lleva hasta varios meses el implementarlo dependiendo de la complejidad del mismo. Pero es en definitiva un canal que puede estimular las ventas del CONATA brindando una respuesta en el momento adecuado así como mejorar los procesos internos volviéndolos más dinámicos, de respuesta rápida.

3.4.1.1 Arquitectura Técnica General del Comercio.

- ❖ Dentro del Software de Desarrollo nos inclinamos por el uso de Java, debido a que es un lenguaje muy propicio para el desarrollo de aplicaciones en Internet, tiene una orientación a objetos, implicaría crear componentes reusables, en cuanto a la programación en Java se sabe que es rápida y segura. Los aplicativos que se desarrollen no dependerán de otras Tecnologías, además este Software puede obtenerse libremente de Internet.

- ❖ El Sistema Operativo puede ser el Linux, por ser un medio ideal para correr servidores web, Internet. Es ideal para las aplicaciones en web pues tiene o presta servicios de multipropósito o tarea, memoria virtual, Librerías compartidas,

TCP/IP etc., posee un alto nivel de seguridad, es sumamente estable difícil que se cuelgue, puede obtenerse libremente por Internet.

❖ Adicionalmente se puede trabajar con una base de datos Sql Server que es un motor de base de datos potente y versátil para transacciones on-line, además que en lo referente al DSN (Data Source Name) que es un identificador único de la base de datos en el sistema. Al definir un DSN hay que especificar tanto la ruta completa del archivo de base de datos como el controlador adecuado a la misma (MSAccess, FoxPro, DBase para este caso Sql Server). Una vez creado, es todo lo que necesitamos saber acerca de la base de datos para poder abrirla, consultarla, modificarla, etc. tendremos al JDBC (Java Database Connectivity) que es una norma para el acceso a una base de datos desde Java de una manera uniforme sin importar el tipo de base de datos es similar al ODBC, un servidor web, un Firewall es una combinación de componentes basados en hardware y software que las empresas colocan entre sus redes internas e Internet. El Firewall no sólo mantiene a usuarios fuera de una red, también monitorea la red interna y puede ser usado para administrar la seguridad del router (dispositivo físico que permite la conexión de una red a Internet), balancear la carga de tráfico y controlar la utilización del ancho de banda.

❖ La arquitectura por utilizar es la de tres capas las cuales son:

➤ **Capa de Presentación.** Los servicios de presentación proporcionan la interfaz necesaria para presentar información y reunir datos. También aseguran los servicios de negocios necesarios para ofrecer las capacidades de transacciones

requeridas e integrar al usuario con la aplicación para ejecutar un proceso de negocios.

Los servicios de presentación generalmente son identificados con la interfaz de usuario, y normalmente residen en un programa ejecutable localizado en la estación de trabajo del usuario final. Aún así, existen oportunidades para identificar servicios que residen en componentes separados.

El cliente proporciona el contexto de presentación, generalmente un browser como Microsoft Internet Explorer o Netscape Navigator, que permite ver los datos remotos a través de una capa de presentación HTML, o también una aplicación WIN32 como puede ser los formularios de Visual Basic.

Mediante el uso de componentes, se separa la programación que da acceso a los datos en las bases de datos y aplicaciones desde el diseño y otros contenidos de la página Web. Esto ayuda a asegurar que los desarrolladores estén libres para enfocarse en escribir su lógica de negocios en componentes sin preocuparse acerca de cómo se muestra la salida. Recíprocamente, esto da libertad a los diseñadores de usar herramientas familiares para modificar la interfaz.

La capa de servicios de presentación es responsable de:

- ✧ Obtener información del usuario.
- ✧ Enviar la información del usuario a los servicios de negocios para su procesamiento.
- ✧ Recibir los resultados del procesamiento de los servicios de negocios.
- ✧ Presentar estos resultados al usuario.

➤ **Capa de Negocios.-** Los servicios de negocios son el “puente” entre un usuario y los servicios de datos. Responden a peticiones del usuario (u otros servicios de negocios) para ejecutar una tarea de este tipo. Cumplen con ésto aplicando procedimientos formales y reglas de negocio a los datos relevantes. Cuando los datos necesarios residen en un servidor de bases de datos, garantizan los servicios de datos indispensables para cumplir con la tarea de negocios o aplicar su regla. Esto aísla al usuario de la interacción directa con la base de datos.

Una tarea de negocios es una operación definida por los requerimientos de la aplicación, como introducir una orden de compra o imprimir una lista de clientes. Las reglas de negocio (business rules) son políticas que controlan el flujo de las tareas.

Como las reglas de negocio tienden a cambiar más frecuentemente que las tareas específicas de negocios a las que dan soporte, son candidatos ideales para encapsularlas en componentes que estén lógicamente separados de la lógica de la aplicación en sí.

El nivel de servicios de negocios es responsable de:

- ✧ Recibir la entrada del nivel de presentación.
- ✧ Interactuar con los servicios de datos para ejecutar las operaciones de negocios para los que la aplicación fue diseñada a automatizar (por ejemplo, la preparación de impuestos por ingresos, el procesamiento de ordenes y así sucesivamente).
- ✧ Enviar el resultado procesado al nivel de presentación.

➤ **Capa de Datos** .- El nivel de servicios de datos es responsable de:

- ❖ Almacenar los datos.
- ❖ Recuperar los datos.
- ❖ Mantener los datos.
- ❖ La integridad de los datos.

3.4.1.2 Esquema de medios de Pago.

Dentro de los pagos tradicionales tenemos:

- ❖ **Pagos al contado:** cuando el comprador entrega el dinero al comerciante inmediatamente después de recibido el bien o servicio, o a contraentrega.
- ❖ **Pagos al Crédito:** Cuando el comprador utiliza un documento de pago en lugar de efectivo, el documento de pago indica el pago posterior en un determinado plazo bajo ciertas condiciones hechas de mutuo acuerdo.
- ❖ **Pagos con Tarjeta:** Cuando el instrumento de Pago es una Tarjeta de Plástico emitida por una entidad bancaria a nombre de una empresa patrocinadora que puede ser el mismo banco. La tarjeta puede ser de dos tipos:

Tarjeta de Crédito: cuando el banco emite una línea de crédito, que el propietario deberá abonar mensualmente de acuerdo al uso que le dé.

Tarjeta de Débito: cuando el crédito del que dispone el propietario está en función al estado de su cuenta de ahorros.

- ❖ Pagos con Cheques: Cuando el comprador dispone de una cuenta corriente en algún banco a la cual se cargan los cheques por cobrar debidamente autorizados.
- ❖ Pagos Electrónicos: Cuando el comprador paga el servicio a través de una Pc conectada a Internet al Web de un determinado banco.

En la actualidad el CONATA utiliza las cuentas corrientes siguientes:

- | | |
|----------------------|-------------------|
| - Banco de la Nación | 0000-173207. |
| - Banco de Crédito | 191-0070634-0-73. |
| - Banco Wiese | 000-2776073. |

Los pagos podrían efectuarse vía depósito en sus respectivas cuentas corrientes o vía on-line.

3.5 Estrategias adoptadas.

Dentro de las estrategias tenemos las siguientes:

3.5.1 Identificación del Mercado y del Producto.

El mercado en este sentido es el de las tasaciones en general (valuaciones de bienes muebles e inmuebles). Pues con respecto a los otros “productos” es el CONATA la única Institución que debe brindar ese tipo de información a nivel Nacional.

3.5.2 Definición del nombre del Sitio.

El nombre del Sitio estaría definido por las siglas del CONSEJO NACIONAL DE TASACIONES, el cual es CONATA, www.conata.gob.pe, que como puede observarse es corto, de fácil recordación y sobre todo son sus siglas; además por ser una Institución del Estado tendría una extensión gob. En la actualidad existe esta página web pero sólo es de tipo informativo.

3.5.3 Estrategias de ingreso al mercado.

❖ Métodos Tradicionales

Se pueden mencionar el marketing a través de los medios de información como son los periódicos, revistas, paginas amarillas, boletines en general propios que emite el CONATA; además de dirigirse con envíos directos de vía correo a sus principales clientes mostrándoles las bondades de este e-commerce y como les facilitaría las cosas.

❖ Métodos no Tradicionales.

Se buscará asociarse a través de links a los portales del Estado de mayores visitas como el de la SUNAT, INDECOPI, TERRA, etc.; además de la utilización

de banners activos que permitan con un click ingresar a la página del CONATA pero esto se verá más adelante.

3.5.4 Análisis de la Competencia

En este caso la competencia directa son:

- ❖ Cuerpo Técnico de Tasaciones del Perú.
- ❖ Asociación Peruana de Agentes Inmobiliarios.
- ❖ Corretajes Pelusa, Masterhouse, Covensa, Abba, Cobir, Rafsa, G&H y profesionales (Peritos calificados) independientes.

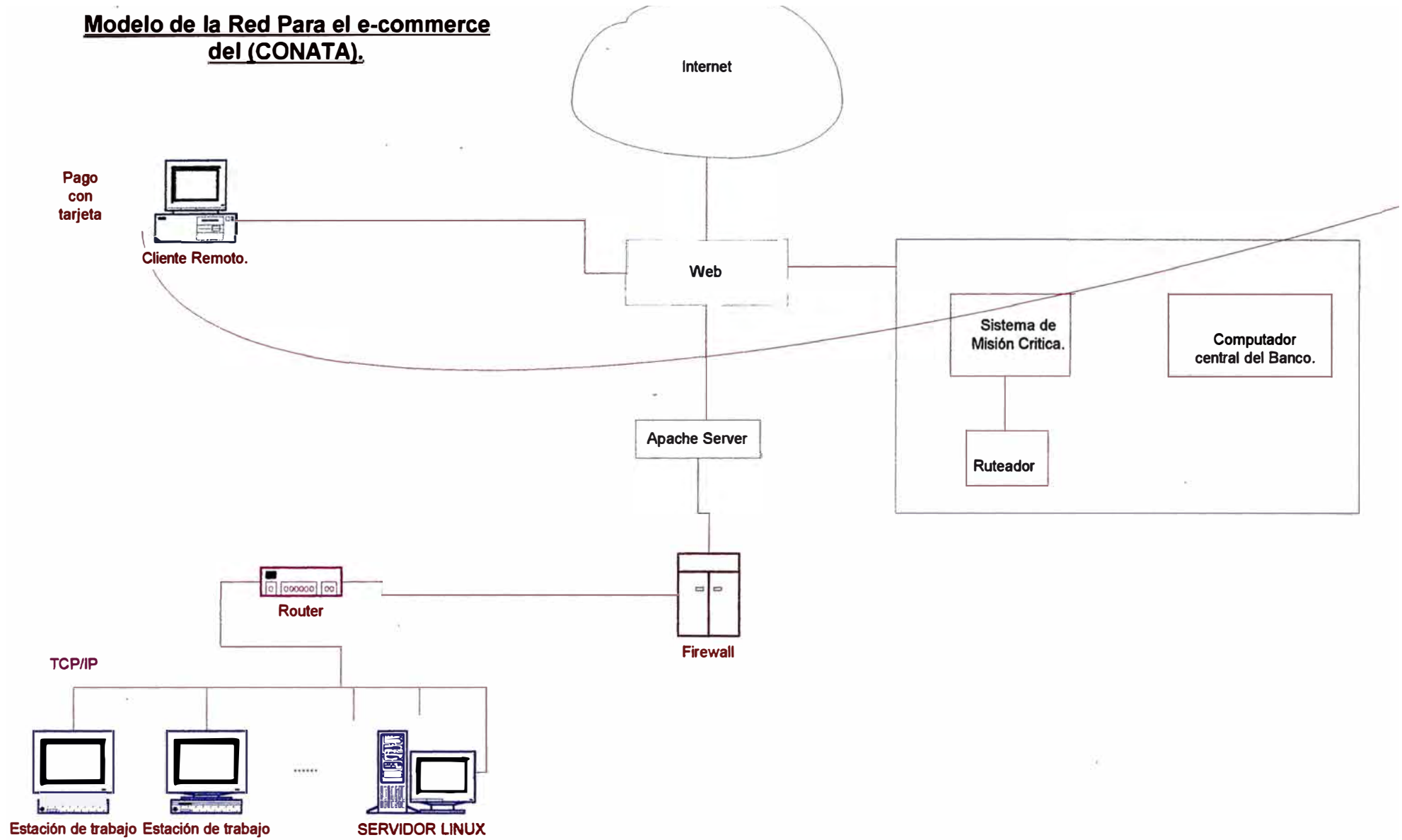
3.5.5 Desarrollo del Sistema de Ventas On-line.

- ❖ En este caso debe ser desarrollado el Web Site de acuerdo a las especificaciones técnicas y puede rentarse un servidor de tipo Apache, dado que los servidores Apaches son bastante confiables y son utilizados por casi un 50 % de los web site del mundo, además de contar con la asistencia de empresas que dan seguridad como es la verysing a las páginas de Internet; mientras no haya un desarrollo legal o una base legal más sólida para los comercios electrónicos en el Perú y el servicio de servidores en el país, se obtará como mencionamos líneas arriba, por un servidor en Estados Unidos, se podrán hacer mejores cambios en cuanto al alcance del servicio que puede ofrecerse vía Internet sin que se transgreda ciertos parámetros legales en la actualidad.

- ❖ En lo referente a la implementación, ésta puede ser desarrollada en 2 meses con ayuda de los software libres debido principalmente a que ya no será necesario adquirir una licencia de uso.
- ❖ Se deberá capacitar y entrenar debidamente al personal en el uso de este nuevo canal de ventas por Internet.

Un gráfico aproximado del sistema es mostrado en la **Figura (2)**.

Modelo de la Red Para el e-commerce del (CONATA).



Red Interna del CONATA.

Figura (2).

CAPITULO IV

EVALUACION DE RESULTADOS

4.1 Procedimiento propuesto On-line.

Para el caso puntual de los Bienes Inmuebles (Servicio):

4.1.1 Descripción de actividades:

- ❖ Una vez que el cliente ingresa a la página web de la Institución se le preguntará si está registrado, si dice que no se procederá a su registro, posteriormente él seleccionará un producto o un servicio y se le preguntará por cual se inclinará, por el lado de los servicios el proceso es un poco más complejo y la respuesta puede tardar unos días pues dependerá de la magnitud del bien a valuar, además cada tipo de servicio en la actualidad tiene sus propios requisitos; en el prototipo mostrado se accedió a la valuación de un bien inmueble, asumimos que el cliente ya conoce todos los requisitos que serán mostrados dentro de la página web, estos requisitos se mencionaron líneas antes pero el propósito es que todos estos documentos puedan enviarse online como archivos digitalizados o de acuerdo al documento este pueda ser enviado en archivos de documentos tipo extensión doc, los planos por ejemplo en extensión dwg (drawing-dibujo) que pertenece al Autocad al E-MAIL del CONATA. La intención de primera

Instancia es el pago por el derecho de trámite que es de 10 dólares aproximadamente.

- ❖ Llega dicho correo al área de Dirección de Tasaciones para verificar que ha cumplido con todos los requisitos pertinentes y definir al perito de acuerdo a la complejidad de la valuación.
- ❖ Y se pasa a la sección de peritos quienes son los encargados de llevar a cabo los cálculos estimados de la valuación.
- ❖ Pasa ahora al análisis para su chequeo y revisión al área de Dirección de tasaciones.
- ❖ Posteriormente llega al área de la Dirección General de Aranceles y Tasaciones para su conformidad. Es aquí donde se le envía vía e-mail con el resultado de la estimación para el conocimiento del cliente quien definirá si está de acuerdo o no con el mismo; si está de acuerdo el cliente procederá a abonar el 50% del servicio vía pago electrónico o lo abonará en la cuenta corriente del CONATA.
- ❖ El siguiente paso es que se designará al perito tasador en el área de Dirección General de Aranceles y Tasaciones.
- ❖ Ahora en el área de peritos de planta, el designado ejecuta la valuación del bien, que puede tardar máximo 3 a 4 días pero dependerá de la magnitud del bien a tasar o la complejidad del mismo en que puede tomar hasta un mes o quizá más tiempo, posteriormente entrega los resultados con un informe al área de la Dirección General de Aranceles y Tasaciones.

- ❖ Al llegar el informe al área de la Dirección General de Aranceles y Tasaciones para la revisión y conformidad del mismo, previo pago del 50% restante se enviará el resultado al cliente vía correo Serpost S.A. con su factura y /o boleta para los efectos que el cliente crea conveniente.

Caso puntual de Información de Valores arancelarios de Terrenos Urbanos y Rústicos a nivel nacional (Producto).

Descripción de actividades:

- ❖ También en el presente procedimiento gráfico se aprecia para el caso que sea un producto que haya escogido el cliente, el cual selecciona las condiciones de envío, hace el respectivo pago en línea o a su depósito en cuenta corriente del CONATA.
- ❖ El pedido llega directamente al área de Dirección de aranceles y la información requerida se envía al cliente vía correo Serpost con su respectiva factura y/o boleta, pero más adelante se proyectaría que se pueda descargar como un archivo si el cliente lo desea de esa forma, para que la respuesta sea más rápida.

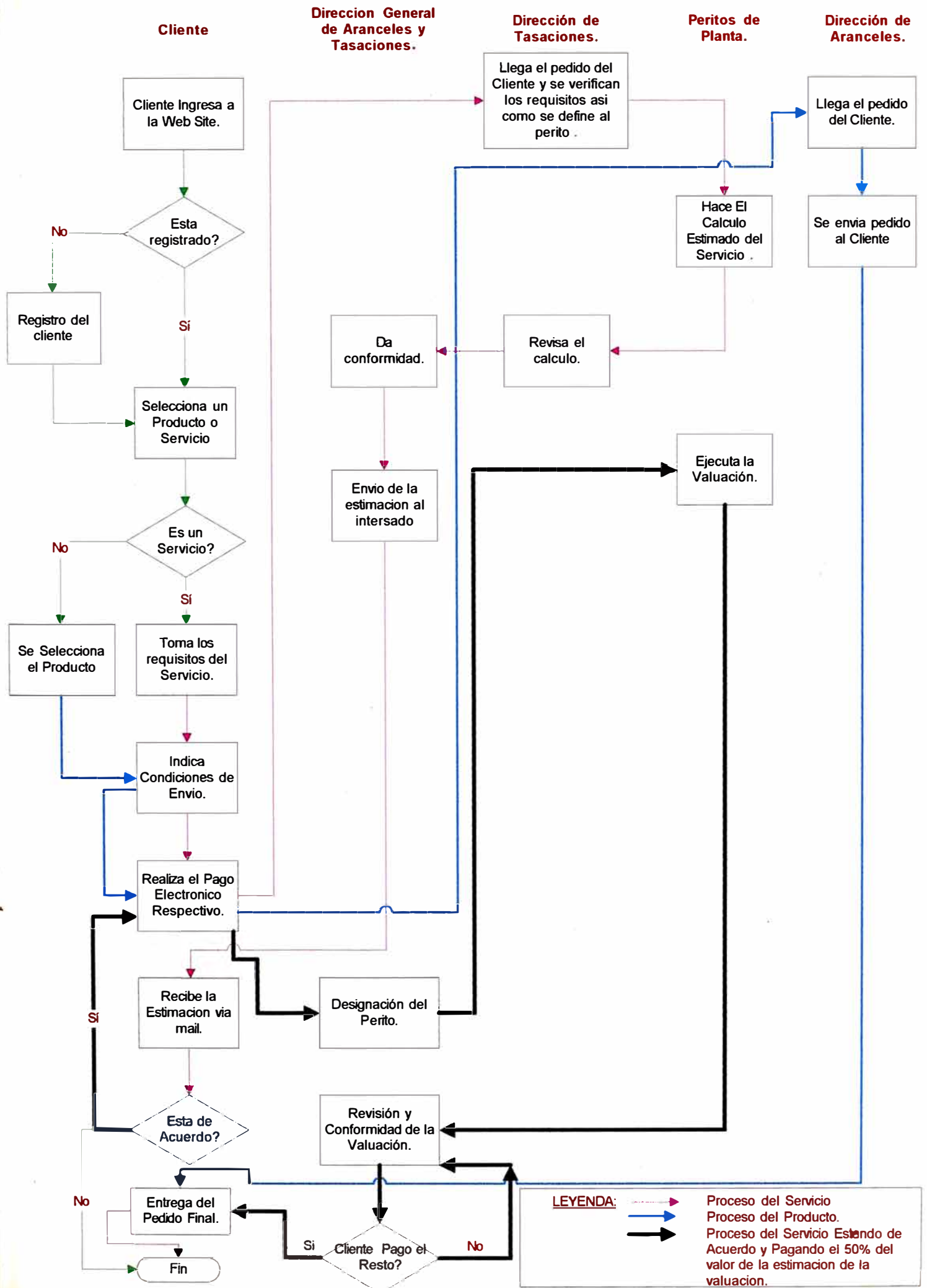
Todos estos procedimientos pueden observarse en la **Figura (3) En donde se están simplificando los Procedimientos.**

4.1.2 Ventajas de este procedimiento sugerido:

- ❖ Los procesos se vuelven más dinámicos sin tanta redundancia y se elimina en lo posible el papeleo de esta forma se brindaría un mejor servicio de atención al cliente.

Procedimientos Simplificados con el Canal de Internet

Figura(3).



- ❖ Adicionaríamos un canal más acorde a las ventajas que proporciona el medio masivo que es Internet en lo que respecta a las ventas de bienes o servicios.
- ❖ Reducción de los costos de procesamiento.
- ❖ Comparando ambos procedimientos nos podemos dar cuenta que son menos pasos en los procesos del Propuesto On-line vs. el tradicional.
- ❖ Ahora analizando el sistema propuesto On-line caso tasación de bienes inmuebles son sólo 9 pasos a seguir mientras que en modelo tradicional son 18 pasos, estos pueden observarse en el Anexo N°1, implicaría que estamos reduciendo los pasos en un 50 %.
- ❖ De la misma forma para el caso de Información de valores arancelarios de Terrenos Urbanos y Rústicos a nivel nacional (Productos) son sólo 3 pasos vs. el tradicional que son 5 este también puede observarse en el Anexo N°1, también se estarían reduciendo los pasos en un 40%.
- ❖ Por el lado de los costos la implementación del Proyecto de un Canal Virtual de Ventas On-line (e-commerce) para el Consejo Nacional de Tasaciones es casi 3.6 veces menor que la implementación de un e-business para el mismo como puede apreciarse dentro del punto 4.5.4 costos, líneas más adelante.

4.1.3 Desventaja de este procedimiento sugerido:

- ❖ Puede ser el tiempo para adecuarse por parte de los miembros del CONATA para dar este nuevo tipo de respuesta y servicio virtual, pues todo lo nuevo cuesta asimilarlo y adecuarse a los nuevos retos y tiempos.

4.5.4 Costos:

4.5.4.1 Costo de Implementación para un e-commerce para el CONATA.

No se tendrá mayores gastos en licencia por el hecho que se va a trabajar con software la mayor parte libre como Linux, Java, Securenet.

No se consideran algunos costos debido a que la institución ya cuenta con la infraestructura como es un servidor, 20 computadoras entre pentium I-II-III, fax-modem, scanner, impresoras, ploteadores etc.

Equipos:

* Firewall	\$ 1000.00
------------	------------

* Desarrollo de la Web para las transacciones Online	\$ 1000.00
--	------------

Costos Operativos:

* Registro de Dominio	\$ 35.00
-----------------------	----------

* Vercysing	\$ 700.00
-------------	-----------

* Diseño e implementación de Web para transacciones	\$ 1000.00
---	------------

Costos Indirectos:

* Luz:	\$ 230.00
--------	-----------

* Teléfono:	\$ 2250.00
-------------	------------

4.5.4.2 Costos de Implementación de un e-business para el CONATA:

Se estima que para este proyecto se necesitará de un equipo de profesionales como un jefe de proyecto, un analista de sistemas, dos programadores, para que lleven a cabo las fases del análisis, diseño, programación, pruebas y capacitación para la implementación del e-business para el CONATA. A través del cuadro mostraremos los sueldos estimados.

Se debe de considerar que sólo estamos mencionando muy sucintamente al equipo de profesionales debido a que hay muy pocos peritos especialistas en implantar negocios electrónicos en nuestro país, así como el Hardware necesario que prácticamente es el mencionado anteriormente sólo que debería añadirse un servidor más potente de ultima generación.

Costo/Gasto	Cantidad	Tiempo	Costo \$.
Jefe de proyecto	1	4 meses	6000.00
Analista de Sistemas	1	4 meses	4800.00
Programador	2	3 meses	4800.00
Costo del cuadro anterior sin el analista.			4200.00
Nuevo Servidor	1		2000.00
Total			21800.00

Se puede verificar observando los costos tanto del e-commerce vs. el e-business que nos inclinaríamos en favor de desarrollar sólo un e-commerce para el CONATA, debido a que son mucho menores los costos y el tiempo de implementación.

4.5.5 Ingresos.

Los ingresos del CONATA por efectos sólo de las tasaciones son como se muestra en el cuadro siguiente:

Cuadro N°1

Años	Tasaciones ejecutadas.	Ingresos. S/.
1991	24	87994.00
1992	57	171532.00
1993	1730	815654.00
1994	1784	837842.00
1995	2039	1473560.00
1996	1783	2281694.00
1997	2497	2583959.00
1998	3106	2841774.00
1999	6433	4250232.00
2000	7410	4663837.00

Fuente : Memoria CONATA 2000.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones:

- ❖ Se concluye que con la ayuda de la tecnología y específicamente de este canal virtual puede resultar un aporte importante para brindar un mejor y eficiente servicio al cliente.
- ❖ Los procesos serían más dinámicos, eliminando redundancia de trámites, trabas innecesarias y burocráticas, así como el mínimo papeleo.
- ❖ Hoy en día, la acción del Estado cumple dos roles normativo y facilitador en cuanto se refiere al uso más amplio de las aplicaciones en Internet, pero no es suficiente para alcanzar el uso de las modernas prácticas empresariales que se basan en la utilización intensiva de las telecomunicaciones en las organizaciones nacionales. Así el Estado Peruano debe tener una participación más activa en la promoción del uso de las herramientas de Internet en el campo de los negocios. Dando a conocer el uso de Internet en los negocios como son el caso del e-commerce y e-busines a través de la capacitación de los empresarios mediante el auspicio, organización de cursos, talleres, seminarios etc.

- ❖ Según el Estado, el Perú va hacia un Gobierno Electrónico, lo que se busca es traer el Estado al siglo XXI. La idea es que los ciudadanos puedan hacer sus trámites a través de las cabinas de Internet. De tal forma, se les facilitaría mucho la vida y se pone el Estado al servicio del ciudadano.

5.2 Recomendaciones:

- ❖ Se requiere de que se establezcan un marco legal que regularice las transacciones de tal forma que se tenga más confiabilidad en las operaciones comerciales y financieras por Internet, se han dado pasos importantes como son la ley de firmas digitales y la inclusión de los delitos informáticos en el código penal.
- ❖ Se recomienda tener toda la información relevante en una base de datos que pueda integrar todas las direcciones o áreas del CONATA, además de contar con aplicativos que puedan ser desarrollados por ejemplo en java de tal forma de aprovechar las ventajas que ofrece el Internet y se logre un sistema de información integral para la toma de decisiones en forma oportuna.

BIBLIOGRAFIA

Dentro de la bibliografía tenemos a:

- ❖ Capital Digital — Don Tapscott.
- ❖ El Negocio está en Internet — Peter Cohan.
- ❖ E Commerce. Formulación de una Estrategia — Robert Plant.
- ❖ Comercio Electrónico.
Tácticas Probadas para hacer negocios en Internet. — Larry Chase.
- ❖ La era de los Negocios Electrónicos.
como Generar Utilidades en la Economía Digital — Don Tapscott.
- ❖ www.ipce.org.pe (Instituto Peruano del Comercio Electrónico)
- ❖ www.attrition.org/mirror/attrition/pe.html
- ❖ www.netcraft.com/Survey/Reports/0202/bydomain/pe/
- ❖ Memoria CONATA 2000.

GLOSARIO DE TERMINOS

VISAULIZADOR (BROWSER). Programa que despliega la información almacenada en páginas HTML que se encuentran disponibles en servidores del World Wide Web. Como ejemplo de visualizadores tenemos Cello, Internet Explorer, Mosaic, Netscape, Plugins, etc.

dwg : es un formato de dibujo de AutoCAD.

FIREWALLS : Pretenden dar seguridad a las redes corporativas frente a entradas no autorizadas. El sistema Firewall se coloca entre la red local e Internet. La regla básica de un Firewall es asegurar que todas las comunicaciones entre la red e Internet se realicen conforme a las políticas de seguridad de la organización o corporación. Además, estos sistemas conllevan características de privacidad, autenticación, etc..

Las dos técnicas usadas en la construcción de un 'Internet Firewalls' son:

- Aplicaciones
- Filtrado de paquetes

Normalmente todos los sistemas Firewall incorporan estas dos técnicas.

HTML (Hypertext Markup Language) : Lenguaje usado para escribir documentos para servidores World Wide Web. Es una aplicación de la ISO Standard 8879:1986 (SGML, Standard Generalized Markup Language).

Evolución de HTML

HTML sigue un modelo de desarrollo abierto. Cuando una nueva característica es propuesta, es implementada en algunos clientes y probada en algunas aplicaciones. Si la demanda para esta nueva característica es suficiente, otras implementaciones son animadas a seguir esta nueva demanda, y la nueva característica llega a ser ampliamente empleada. En este proceso, el diseño es revisado y quizás modificado o potenciado. Finalmente, cuando existe suficiente experiencia con esta nueva característica, llega a ser parte del conjunto estándar de HTML

JAVA : Java es un lenguaje orientado a objetos y desarrollado por Sun Microsystem. Comparte similitudes con C, C++ y *Objective C*. Basándose en otros lenguajes orientados al objeto, Java recoge lo mejor de todos ellos y elimina sus puntos más conflictivos.

El principal objetivo de JAVA fue hacer un lenguaje que fuera capaz de ser ejecutado de una forma segura a través de Internet (aunque el código fuera escrito de forma maliciosa). Esta característica requiere la eliminación de muchas construcciones y usos de C y C++. El más importante, es que no existen punteros. Java no puede acceder arbitrariamente a direcciones de memoria.

Java es un lenguaje compilado en un código llamado "*codigo-byte*" (*byte-code*). Este código es interpretado "*en vuelo*" por el interprete Java.

Java fue diseñado también para escribir código libre de *bugs*, esto se consigue en gran parte, eliminando las operaciones de localización y deslocalización de memoria del lenguaje C.

Java no es un lenguaje para ser usado solo en el WWW, pero su despegue y utilización se debe al World Wide Web. Hoy día casi todos los browser interpretan código Java.

TCP/IP (Transmission Control Protocol/Internet Protocol): Familia de protocolos que hacen posible la interconexión y tráfico de red en Internet. A ella pertenecen por ejemplo: FTP, SMTP, NNTP, etc..

Los dos protocolos más importantes son los que dan nombre a la familia IP y TCP.

ANEXOS

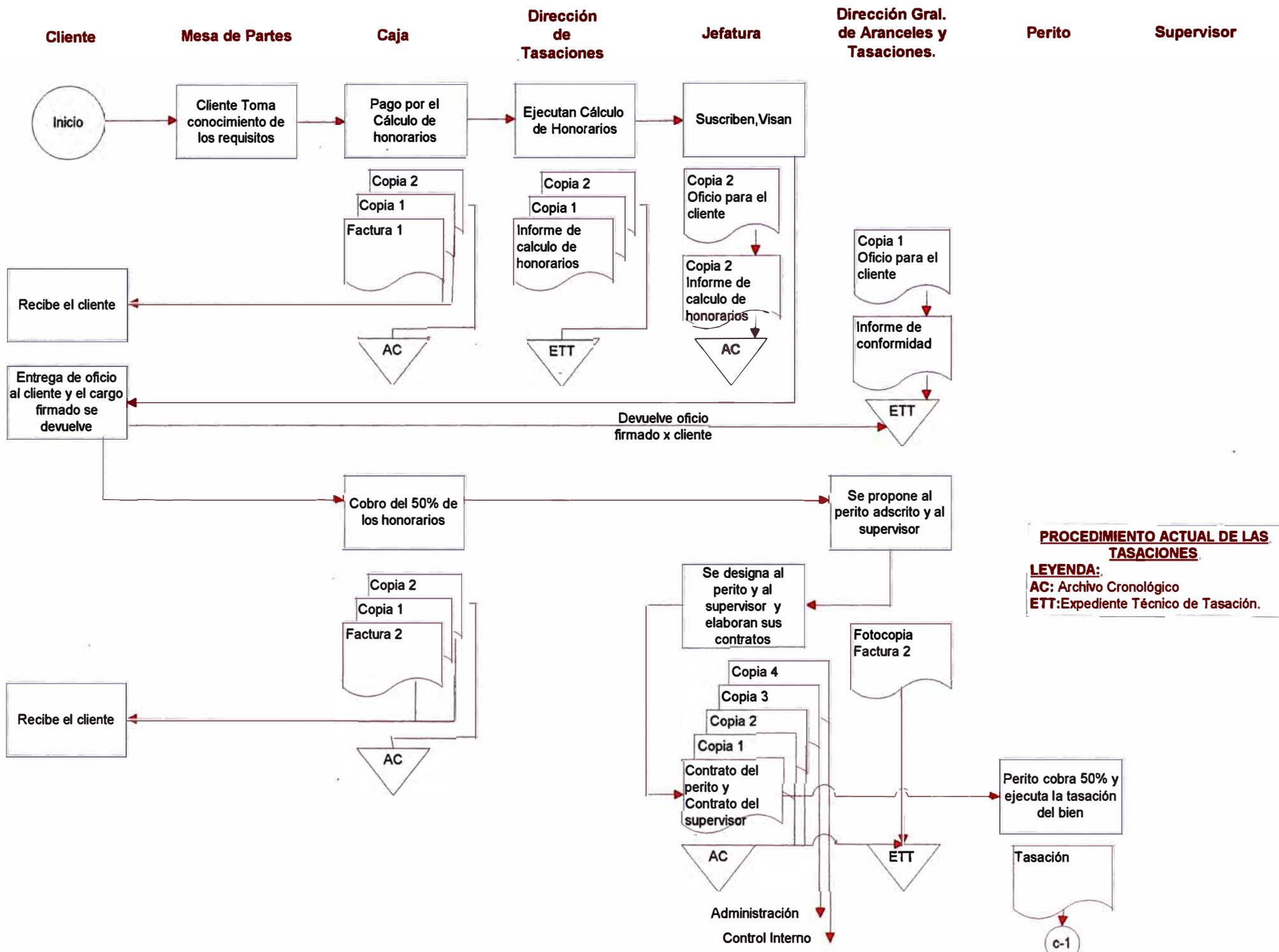
ANEXO 1:

Procedimiento para la Valuación de Bienes Inmuebles a Nivel Nacional:

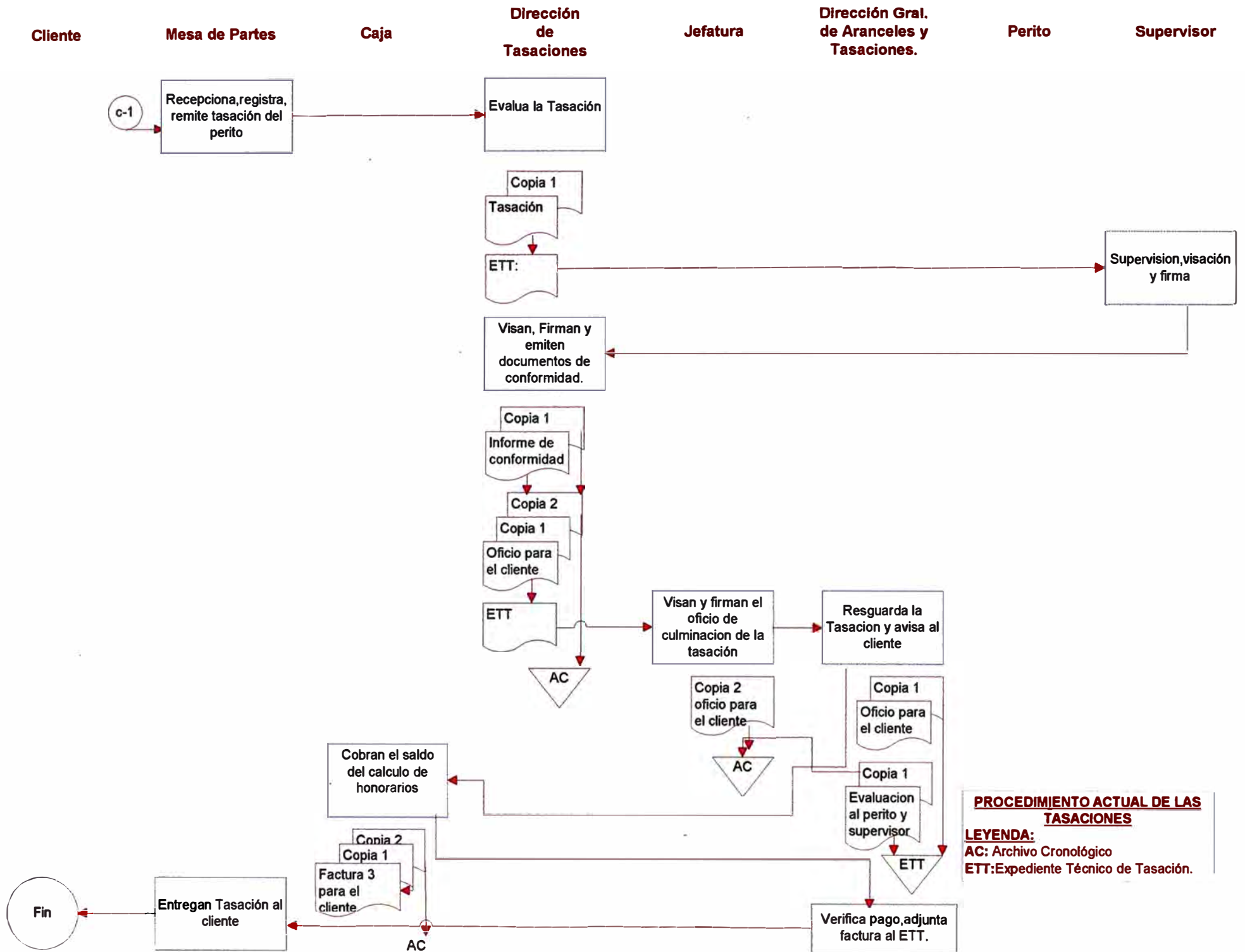
- a) El cliente una vez que toma conocimientos de los requisitos, presenta el pedido de valuación acorde con el objeto de la valuación solicitada y fecha en que se desee actualizar el bien.
- b) El área de tesorería (Caja) recibe del cliente el derecho de pago por preparación del Cálculo de Honorarios equivalente al 1.5% de la UIT vigente y emite la factura correspondiente, fotocopia de la misma se anexa al expediente técnico de valuaciones el cual es recepcionado y registrado por la Dirección de Tasaciones.
- c) La Dirección de Tasaciones Registra, folea y dispone la ejecución del Cálculo de Honorarios; así mismo elabora el proyecto de oficio de respuesta e informe del cálculo de honorarios.
- d) Luego que Jefatura suscribe el oficio, la Dirección de Tasaciones remite el citado documento a la mesa de partes, verificando que el citado esté correctamente visado y firmado; para luego hacerlo llegar al cliente solicitante y el cargo firmado lo devuelven a la Dirección General de Aranceles y Tasaciones (copia de oficios e informes son archivados en Jefatura).

- e) Después de aceptado el cálculo de honorarios por el cliente, éste deberá abonar a la tesorería (caja) el 50%, emitiéndose la factura correspondiente; Copia de la misma será remitida a la Dirección General de Aranceles y Tasaciones.
- f) Confirmado el adelanto del 50% la Dirección General de Aranceles y Tasaciones, propone al Perito Adscrito que tendrá a cargo la pericia valuatoria y al Supervisor y envía el expediente Técnico de la tasación a Jefatura.
- g) Jefatura, designa al Perito y Supervisor que realizará la valuación y dispone la elaboración del contrato del perito adscrito y del supervisor.
- h) El perito adscrito, procede a ejecutar la valuación del bien asignado por el CONATA y cobra contra entrega del trabajo el 50% de sus honorarios profesionales.
- i) La mesa de partes recepciona del perito adscrito, la valuación efectuada, adjuntando el diskette en Word Perfect (Word) y Q Pro (Excel); la misma que será remitida a la Dirección de Tasaciones, para su revisión y aprobación.
- j) La Dirección de Tasaciones efectúa la recepción de la valuación, así mismo registra y revisa el diskette para su evaluación. Imprime dos juegos del informe de la valuación y lo adjunta al expediente técnico de la valuación y se les comunica al perito y supervisor para la firma respectiva.
- k) Se efectúa la supervisión de la pericia valuatoria; de encontrarlo conforme el supervisor procede a la visación y firma respectiva.
- l) La Dirección de Tasaciones procede a visar y firmar la Valuación en original y en dos copias, se emite el informe respecto a la pericia valuatoria ejecutada, así como el proyecto de oficio de culminación de la valuación, derivándose posteriormente a la Dirección General de Aranceles y Tasaciones.

- m) La Dirección General de Aranceles y Tasaciones, una vez verificada la conformidad del supervisor, procede a firmar y visar el informe valuatorio, así mismo se prepara las fichas de evaluación del perito y del supervisor y se envían a Jefatura.
- n) Jefatura contando con los elementos valuatorios procede a visar y firmar el proyecto de oficio de culminación de la valuación y archivo de una copia, para luego devolverlo a la Dirección General de Aranceles y Tasaciones.
- o) La Dirección General de Aranceles y Tasaciones, retiene el informe valuatorio y pone en conocimiento al cliente mediante comunicación telefónica y/o fax, a fin que procedan a recoger la valuación.
- p) EL CONATA, cobra al cliente el saldo del calculo de honorarios y tesorería (Caja) emite la factura cancelatoria respectiva; fotocopia de la misma a la Dirección General de Aranceles y Tasaciones.
- q) La Dirección General de Aranceles y Tasaciones, verifica el pago y adjunta copia de la factura al expediente técnico de valuación y lo deriva a Mesa de Partes para su entrega inmediata al cliente.
- r) La Mesa de Partes, hace entrega de la valuación al cliente, haciéndole firmar un cargo y devuelve (cargo) para su archivo definitivo, dándose por concluído el procedimiento, luego de cancelar los honorarios al perito tasador.



PROCEDIMIENTO ACTUAL DE LAS TASACIONES.
LEYENDA:
AC: Archivo Cronológico
ETT: Expediente Técnico de Tasación.



Información de Valores Arancelarios de Terrenos Urbanos y Rústicos a nivel Nacional.

Requisitos:

❖ **En caso de terrenos urbanos:**

El cliente se acercará a Mesa de Partes, en donde indicará el departamento, provincia, distrito, localidad, nombre de la calle y de las calles adyacentes donde se ubica el terreno.

❖ **En caso de terrenos rústicos:**

El cliente se acercará a Mesa de Partes, en donde indicará el departamento, provincia, distrito, localidad, y/o valle en que está ubicado el terreno del que desea tener información.

❖ **Factura original cancelada en Tesorería-Caja que adjuntará al formato de solicitud de información.**

Procedimiento

❖ **El cliente, requerirá a Mesa de Partes el servicio de información en forma verbal indicando el lugar o ubicación del predio.**

❖ **Si el cliente solicitara hasta cinco valores, la atención es inmediata, a mayor información requerida estará condicionada a la afluencia del público usuario.**

❖ **A más de seis valores informativos la Dirección de Aranceles, determinará el periodo de tiempo que empleará en atender la información solicitada.**

❖ **Habiendo cancelado el usuario el derecho del servicio, se le adjuntará a éste la solicitud de pedido según formato, la cual se trasladará a la Dirección de**

Aranceles para su atención correspondiente, acorde con el número de valores arancelarios requeridos.

- ❖ Una vez que la Dirección de Aranceles, haya atendido los valores arancelarios, visará la hoja informativa de datos Arancelarios de Lima o Provincia y luego lo derivará a la Mesa de Partes, para su posterior entrega al cliente.

CONATA CON EL DESARROLLO DEL PAIS.

El CONATA, se ha constituido en la actualidad en el principal organismo competitivo dentro del mercado nacional de tasaciones, ofertando sus servicios de valuaciones arancelarias y comerciales de bienes inmuebles, muebles, maquinarias, equipos, enseres, joyas, obras de arte etc, siendo la única entidad oficial a nivel nacional que ejecuta tasaciones. A diferencia de las entidades privadas, las tasaciones que realiza el CONATA poseen carácter oficial.

Su contribución al desarrollo del país ha sido fundamental en el campo de las privatizaciones de las empresas del Estado y de la Banca Asociada.

Están a disposición de la Banca Privada y Entidades Financieras, para ejecutar tasaciones comerciales de bienes inmuebles, muebles, maquinarias y equipos especializados agroindustrial, pesquero, minero, etc, para fines de créditos hipotecarios, garantías prendarias y otros, ofertando nuestros servicios a bajos costos, eficiencia y al mas breve plazo de ejecución.

Con la incorporación de los peritos adscritos, profesionales de arquitectura y de las diferentes especialidades de Ingeniería: Civil, Agrónomo, Industrial, Sistemas,

Pesqueros, Químicos, etc, el CONATA garantiza el cumplimiento oportuno de los trabajos, con eficiencia y calidad.

La formulación de Valores Arancelarios de terrenos urbanos y rurales, la determinación de Valores Unitarios de Edificaciones, son otras de sus funciones, que constituyen aportes fundamentales al fisco y a los Gobiernos Locales, en cuanto sirven de base en el establecimiento de los montos imposables para el impuesto predial, revaluación de activos, transferencias, entre otras.

Dentro del campo macro-económico , su accionar Institucional viene contribuyendo a crear una mejor garantía y confianza reflejando el conocimiento global del valor real de las propiedades en el ámbito nacional, ejerciendo una formal participación en la política económica del país.

El empresariado nacional, merece estar informado sobre la real valía de sus bienes patrimoniales que les permita efectuar un adecuado manejo económico –financiero en sus empresas y ser más convincentes en sus propuestas. En ese entender, el CONATA oferta sus servicios de manera racional y eficiente, de modo que quien los solicite pueda ejercer la mejor toma de decisiones sobre los bienes materia de tasación.

CATALOGO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Concepto del Bien o Servicio 2001	Precios			
	Cod.	Valor de Venta S/.	I.G.V.	Precio de Venta S/.
Copia de planos digitalizados ozalid Lima y Callao Chiclayo ,Cusco e Iquitos Por lamina 1,10*0.75m	012	76.27	13.73	90.00
Copia de planos ozalid Lamina 1,10*0,75m—(A)	003	37.29	6.71	44.00
Lamina 0,75*0.55m—(B)	004	33.05	5.95	39.00
Lamina 0,55*0,37m—(C)	005	27.97	5.03	33.00
Juego de listados Aranceles de Terrenos Rust.	006	699.15	125.85	825.00
Aranceles de Terrenos Urb.	007	2265.25	407.75	2673.00
Fotocopias de listados: Unidad * Pag. de Terrenos R.	008	9.32	1.68	11.00
Unidad * Pag. de Terrenos U.	022	9.32	1.68	11.00
Impresiones: Cuadros de Valores Unitarios Oficiales de Edificación	009	14.41	2.59	17.00
Tabla de Depreciación	010	14.41	2.59	17.00
Reglamento Nacional de Tasaciones	011	42.37	7.63	50.00
Certificados de Valores Arancelarios Hasta (03) Por cada dato adicional	014	35.59	6.41	42.00
Por cada dato Inform. Valor	015	15.25	2.75	18.00
Arancel S/. * m2	016	9.32	1.68	11.00
Consultas Técnicas	025	55.93	10.07	66.00
Informe técnico mínimo 20% de la UIT vigente, máximo de acuerdo a la complejidad del trabajo				
Base de datos de valores Arancelarios de terrenos Urb. De Lima y Callao. Por Distrito de Categoría "A"		22.542	457.63	3000.00
Por Distrito de Categoría "B"		2033.90	366.10	2400.00
Por Distrito de Categoría "C"		1525.42	274.58	1800.00

Por Distrito de Categoría "D"		1016.95	183.05	1200.00
Por Distrito de Categoría "E"		508.48	91.53	600.00
Por Distrito de Categoría "F"		254.24	45.76	300.00
Base de datos de valores arancelarios de terrenos Urb. De Chiclayo, Cusco e Iquitos.		2033.90	366.10	2400.00
Valuación de Bienes Inmuebles.				Min: \$100+IGV, Max: 0.25% del Valor Estimado del Bien a Tasar.
Valuación de Bienes Muebles.				Min: \$100+IGV, Max: 0.50% del Valor Estimado del Bien a Valuar.