UNIVERSIDAD DE PIURA

REPOSITORIO INSTITUCIONAL PIRHUA

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LA VIVIENDA EN EL PERÚ: LAMBAYEQUE UNA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

Juan Carlos Yllanes Sánchez del Solar Mogollón

Piura, 2004

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

Programa Académico de Economía

2004

Esta obra está bajo una licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 2.5 Perú

Repositorio institucional PIRHUA – Universidad de Piura

UNIVERSIDAD DE PIURA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

PROGRAMA ACADÉMICO DE ECONOMÍA

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LA VIVIENDA EN EL PERÚ: LAMBAYEQUE UNA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

TESIS

QUE PRESENTA EL BACHILLER EN CIENCIAS CON MENCIÓN EN ECONOMÍA

JUAN CARLOS YLLANES SÁNCHEZ DEL SOLAR

PARA OPTAR EL TITULO DE ECONOMISTA

PIURA – PERU
2004

Esta tesis va dedicada a las personas más importantes de mi vida: mis padres y mis hermanos.

Mgtr. Álvaro Tresierra Tanaka

Asesor

Prólogo

En la actualidad el sector vivienda se está convirtiendo en un mercado de alta competencia, gracias al apoyo que viene brindado el actual gobierno a este sector, que consiste en fomentar la industria de la construcción y el acceso a la vivienda, a través de programas de asistencia; con su consecuente impacto en la actividad económica y el empleo, a través del fomento del ahorro y el crédito a largo plazo.

Gracias a este apoyo, están apareciendo en las distintas ciudades del país nuevos proyectos habitacionales, incrementando la oferta inmobiliaria orientada a los sectores que no contaban con la capacidad económica suficiente para comprar una vivienda a través de los créditos hipotecarios convencionales ofrecidos por la banca privada, es decir, aquellos segmentos que tenían una escasa o nula participación en el mercado hipotecario.

De allí deriva la gran importancia de este estudio, pues es tanta la demanda habitacional existente, que el Estado y el sector privado deben promover continuamente la construcción de nuevas viviendas que estén al alcance de todos los sectores de la población, especialmente, la perteneciente a los sectores medios y bajos del país.

Para realizar esta tesis, he necesitado recopilar mucha información, es por ello que quiero agradecer a todas las personas que me brindaron su apoyo en este punto y a mi asesor el Magíster Álvaro Tresierra Tanaka, por la orientación proporcionada.

Resumen Ejecutivo

La presente investigación tiene por finalidad realizar un diagnóstico de la situación de la vivienda en el Perú, haciendo énfasis en el Departamento de Lambayeque, para determinar la existencia de una posibilidad de inversión en este sector. De este modo, el estudio se centrará en el análisis del déficit habitacional, problema que se viene arrastrando hace muchos años, y que en la actualidad, gracias al apoyo que viene brindado el actual gobierno a este sector, se está convirtiendo en un mercado de alta competencia.

El estudio se inicia con en el Capítulo I, donde se hace análisis de la situación actual de la población en el Perú y de las propuestas que presenta el actual gobierno para ayudar a mejorar el nivel de vida de la población en cada uno de los diferentes sectores.

Seguidamente se presenta en el Capítulo II, una completa revisión de la situación de la vivienda en el Perú, las tendencias del sector vivienda al año 2007, así como un análisis de los factores sociales, culturales y salud vinculados con la vivienda.

En el Capítulo III, se realiza una presentación de la Política de Vivienda que intenta seguir el actual gobierno, en la que detallamos cual es

su misión, objetivos, metas y estrategias para hacer frente al problema del déficit habitacional.

En el Capítulo IV se presenta una síntesis del Fondo MIVIVIENDA, así como del programa Mi Vivienda, dando a conocer los beneficios de este programa para todos los peruanos que buscan hacer realidad el sueño de la casa propia.

En el Capítulo V se hace un análisis del sector inmobiliario en el Departamento de Lambayeque, para tratar de encontrar en este sector una oportunidad de inversión.

Ante esta oportunidad de inversión, se presenta en el Capítulo VI , el Edificio Residencial Santa María, como un proyecto habitacional, que puede ayudar a mejorar las condiciones de vida de la población.

Finalmente, en el Capítulo VII, se presenta el estudio económico – financiero del proyecto Santa María, donde se demuestra que es un proyecto rentable a través de los resultados obtenidos.

Se espera que los resultados de la presente investigación contribuyan a ampliar el diálogo en torno a la problemática de la vivienda en el Perú, y a

través de ello, se constituya en un aporte para impulsar el desarrollo en este sector.

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DE LA VIVIENDA EN EL PERÚ: LAMBAYEQUE UNA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I : LA POBLACIÓN EN EL PERÚ Y LA PROPUESTA DEL GOBIERNO ACTUAL

I.1 Población en el Perú

I.1.1 Situación Actual

I.1.2 Factores vinculados a la pobreza en el Perú

I.1.3 Relación entre pobreza y crecimiento económico

I.2 Política de Gobierno en Áreas Sociales

I.2.1 Acuerdo Nacional

I.2.1.1 Políticas del Estado

I.2.2 Marco Macroeconómico Multianual 2003 – 2005

I.2.3 Carta de Política Social 2001-2006

I.2.4 Bases para la estrategia de superación de la pobreza y oportunidades económicas para los pobres

I.2.5 Política de Gestión del Estado

CAPÍTULO II : LA VIVIENDA EN EL PERÙ

II.1 Situación Actual

II.1.1 Parque Habitacional

II.1.2 Perfil Habitacional

II.1.3 Déficit Habitacional

II.1.4 Producción Habitacional Primaria: Lotes

II.1.5 Producción Habitacional Secundaria: Viviendas

II.1.6 Instrumentos y Mecanismo Financieros

II.1.7 Economía Nacional y Sector Vivienda

II.1.8 Organismos Públicos Sectoriales

II.2 Tendencias del Sector Vivienda al año 2007

II.2.1 Crecimiento Demográfico

II.2.2 Dinámica Demográfica y Vivienda

II.3 Factores Sociales y Culturales relacionados con la Vivienda

II.3.1 Factores para el desarrollo diferenciado de la Vivienda

II.3.1.1 Características de la Producción Social de la Vivienda

II.3.2 Factores relacionados con la Vivienda en regiones diferenciadas

II.3.2.1 Ambiente Socio-Cultural

II.3.2.2 Ambiente Físico

II.3.2.3 Tipología de Vivienda Popular

II.4 Factores de salud relacionados con la Vivienda

II.4.1 Agua y Saneamiento

II.4.2 Residuos Sólidos

II.4.3 Disposición Final

CAPÍTULO III : POLÍTICA DE VIVIENDA EN EL PERÙ

III.1 Misión de Estado Peruano

III.2 Objetivos del Estado Peruano

III.2.1 Objetivos Generales

III.2.2 Objetivos Específicos

III.3 Metas del Estado Peruano

III.3.1 Metas Físicas

III.3.2 Metas Económicas

III.3.3 Metas Sociales

III.4 Estrategias del Estado Peruano

III.4.1 Democratización y Focalización

III.4.2 Diversificación de Productos

III.4.3 Capitalización Inmobiliario

III.4.4 Articulación con la Política de Ordenamiento Urbano

III.4.5 Articulación Industrial

III.4.6 Participación

III.5 Líneas de Acción Pragmática

III.5.1 Manejo de Suelo Residencial

III.5.2 Mejoramiento de la Producción Habitacional

III.5.3 Simplificación Normativa

III.5.4 Complementación Habitacional

III.5.5 Financiamiento Habitacional

III.5.6 Fomento y Promoción Habitacional

III.5.7 Gestión Habitacional

CAPÍTULO IV : EL FONDO MIVIVIENDA

IV.1 Ley de creación del Fondo MIVIVIENDA

IV.2 El Fondo MIVIVIENDA

IV.3 Misión y Visión del Fondo MIVIVIENDA

IV.3.1 Misión

IV.3.2 Visión

IV.4 Administración del Fondo MIVIVIENDA

IV.5 Naturaleza Jurídica del Fondo MIVIVIENDA

IV.6 Recursos del Fondo MIVIVIENDA

IV.7 Funciones del Fondo MIVIVIENDA

IV.8 Objetivos del Fondo MIVIVIENDA

IV.9 Organización del Fondo MIVIVIENDA

IV.10 Programa Mi Vivienda

IV.10.1 Requisitos para ser beneficiarios del Programa Mi Vivienda

IV.10.2 Requisitos de la Vivienda para su adquisición por el Programa Mi Vivienda

IV.10.3 Beneficios del Programa Mi Vivienda

IV.10.4 Instituciones Financieras Intermediarias (IFIs) que ofrecen el Programa Mi Vivienda

IV.10.5 Información a solicitar a la IFI

IV.10.6 Como elegir la IFI

IV.10.7 Garantía solicitada por la IFI

IV.10.8 Desembolsos realizados por la IFI

IV.11 Pro y contras del Programa Mi Vivienda

CAPÍTULO V : EL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE Y LA PROBLEMÁTICA INMOBILIARIA

V.1 Análisis del Sector

V.1.1 Situación Actual

V.1.2 Características del Sector

V.1.3 Factores Claves de Crecimiento

V.2 Análisis Estratégico

V.2.1 Análisis del Mercado

V.2.1.1 Volumen del Mercado Total

V.2.1.2 Descripción de los diferentes segmentos que componen el Mercado Total

V.2.1.3 Determinación de las Tendencias

V.2.1.4 Poder de Negociación por parte de la Demanda

V.2.2 Análisis de la Competencia

V.2.2.1 Proyectos actualmente existentes en la ciudad de Chiclayo

V.2.2.2 Poder de Negociación por parte de la Oferta

V.2.2.3 Participación en el mercado de la competencia

V.2.3 Análisis de los Ingresantes Potenciales

V.2.3.1 Barreras de entrada

V.2.3.2 Barreras de salida

V.3 Factores Macroeconómicos que afectan al Sector

V.3.1 Entorno Legal - Tributario

V.3.2 Entorno Político

V.3.3 Entorno Económico

V.3.4 Entorno Financiero

V.3.5 Entorno Tecnológico

V.3.6 Entorno Social

V.4 Identificación de Oportunidades y Riesgos del Sector

V.4.1 Oportunidades

V.4.2 Riesgos

CAPÍTULO VI : PROYECTO SANTA MARIA

VI.1 Objetivo

VI.2 Memoria descriptiva del Proyecto

VI.2.1 Generalidades

VI.2.1.1 Del Terreno

VI.2.1.2 De la Construcción

VI.3 Estrategia Comercial

VI.3.1 Selección del Mercado

VI.3.2 Producto

VI.3.3 Precio

VI.3.4 Publicidad

VI.3.5 Participación en el Mercado

CAPÍTULO VII : ESTUIO ECONÓMICO – FINANCIERO

VII.1 Inversiones

VII.1.1 Activo Fijo

VII.1.1.1 Terreno

VII.1.1.2 Edificio

VII.1.2 Gastos Pre – Operativos

VII.2 Ingresos y Gastos

VII.2.1 Ingresos

VII.2.2 Gastos

VII.3 Financiamiento

VII.3.1 Estructura de Financiamiento

VII.3.2 Recursos Propios

VII.3.3 Recursos de Terceros

VII.3.4 Documentos solicitados por el banco

VII.3.5 Entidad arrendadora

VII.4 Flujo de Caja Proyectado

VII.5 Estado Proyectado de Resultados

VII.6 Evaluación Financiera

VII.6.1 Análisis Cuantitativo

VII.6.1.1 Cálculo de las tasas de descuento

VII.6.1.2 Valor actual neto

VII.6.1.3 Tasa interna de retorno

VII.6.1.4 Análisis de sensibilidad

VII.6.2 Evaluación Económica y Financiera

VII.6.3 Otros beneficios Económicos y Sociales

VII.6.3.1 Impacto Socioeconómico

VII.6.3.2 Impacto Ambiental

VII.6.3.3 Desarrollo de Tecnología

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

REFERENCIAS

ANEXOS

PLANOS

INTRODUCCIÓN

La carencia de vivienda por parte de la población peruana, en los niveles socioeconómicos B, C, D y E es un problema que se viene arrastrando hace muchos años[1], debido a la inexistencia de una oferta formal comercializable de viviendas, concordantes con los niveles de ingreso y expectativas poblacionales; esto producido por la poca o nula importancia que se le ha venido dando al estudio del tema habitacional en nuestro país.

En el pasado la solución a la problemática habitacional se ha enfocado de manera parcializada o fragmentada y como una cuestión asistencial por parte del gobierno. La vivienda era concebida como un problema que se reducía a la ocupación de un lote y a la autoconstrucción generacional de techos y paredes. Los derechos reales de la propiedad, el financiamiento habitacional, el desarrollo tecnológico y otros aspectos inherentes a la unidad de vivienda, se manejaban en compartimientos estancos. Igual tratamiento recibía la infraestructura y el equipamiento urbano, así como el entorno ambiental en la que ésta se ubica.

La política de producción de vivienda nueva no sólo ha sido insuficiente, sino que ha impulsado de manera reactiva la invasión, la autoconstrucción, el hacinamiento y la tugurización.

[1] Se estima que el déficit habitacional para el año 2000 ascendía a 1 233 000 viviendas. Fuente: INEI

Ante esta situación, el gobierno actual del Perú, entendiendo el concepto de vivienda, no sólo como un lugar para vivir, sino también como algo que dignifica a la familia y reconoce su potencial de desarrollo económico y social, y considerando que el Sector Construcción es un componente fundamental en la economía nacional[2] debido a su efecto multiplicador sobre otras actividades económicas, en la generación de empleo[3] y la inversión en el país, viene promoviendo la construcción de viviendas por parte de la inversión privada, para lo cual ha desarrollado una Política Nacional de Vivienda.

Por medio de la Política Nacional de Vivienda, el gobierno busca una serie de progresos de orden socioeconómico en los ciudadanos como facilitar el sueño de la casa propia, ayudar a combatir la pobreza, aumentar los índices de integración social, reducir la violencia, lograr un mayor bienestar y estabilidad social, reducir las enfermedades relacionadas con las infecciones respiratorias agudas e infecciones gastrointestinales, entre otras.

Considerando los puntos antes mencionados, surge el interés de llevar a cabo un proyecto habitacional en la ciudad de Chiclayo para contribuir con el progreso de orden socioeconómico de la población, así como aprovechar

[2] En los últimos años su aporte al PBI viene siendo alrededor del 5%. Fuente: INEI
[3] Cada millón de dólares de inversión en Construcción genera 125 nuevos puestos de trabajo. Fuente: CAPECO

la oportunidad de iniciar un negocio propio, circunstancias que me motivan para la realización del presente trabajo.

Lo que pretende este trabajo es realizar un estudio de la situación actual de la vivienda en el Perú, haciendo énfasis en el departamento de Lambayeque, para determinar la existencia de una posibilidad de inversión en este sector.

Para llegar a estos resultados, se ha realizado un análisis de la situación actual de la población en el Perú, del rol que viene cumpliendo el Estado en los temas relacionados a la vivienda, así como de la demanda y oferta de éstas.

Además de esto, se ha llevado a cabo un análisis sobre la problemática habitacional en el departamento de Lambayeque, para conocer cuales son las oportunidades y riesgos que presenta para la inversión en un proyecto habitacional.

Para determinar a quienes debe ir orientado el proyecto habitacional, se ha llevado a cabo en primer lugar la definición del grupo objetivo y en segundo lugar, se ha recopilado la mayor información acerca de los principales competidores analizando las ventajas que presenta nuestro

proyecto, para basar nuestra publicidad en estos aspectos y así poder vender los departamentos de la manera más rápida.

A través de todos estos puntos desarrollados en esta tesis, se ha determinado que la inversión en este sector, en estos momentos, resulta atractiva para el sector privado, gracias al apoyo del gobierno por facilitar la adquisición de viviendas a los peruanos. Todos estos puntos se explicarán con mayor detalle posteriormente.

CAPÍTULO I : LA POBLACIÓN EN EL PERÚ Y LA PROPUESTA DEL GOBIERNO ACTUAL

I.1 Población en el Perú

La población estimada en el Perú asciende a 27 148 100 habitantes, con una tasa de crecimiento de 1,6% anual.[4]

La población peruana, entre 1981 y 1993, experimentó una tasa de crecimiento promedio anual de 2,0%, lo cual confirma la tendencia decreciente observada en los últimos 30 años. Entre los censos de 1961 y 1972, el crecimiento poblacional fue de 2,8% por año. Esta velocidad de crecimiento disminuyó a 2,6% anual en el período intercensal de 1972 a 1981.

Esta tendencia declinante del ritmo de crecimiento poblacional, que confirma los resultados de las encuestas demográficas del INEI, se explica fundamentalmente por la reducción de los niveles de fecundidad, el incremento en la prevalencia de métodos anticonceptivos y la mejora de los niveles educativos de la población, entre otros factores.

En los últimos 50 años se ha producido un significativo incremento poblacional. La población actual del país, es más del triple (3,2 veces), que la de 1940, más del doble (2,2 veces) de la existente en 1961 y 1,6 veces que la población total de 1972.

[4] Fuente: INEI. Año 2003

En relación a los países de América del Sur, el Perú es el cuarto país más poblado, después de Brasil, Colombia y Argentina.

Según datos del INEI la población urbana es de 72,3% y la población rural 27,7%.

Estas cifras demuestran que en el Perú continua el proceso de concentración poblacional en centros poblados urbanos. En 1940, la población urbana representa sólo el 35,4% del total del país. En 1961, el 47,4%, en 1972 el 59,5%, en 1981 el 65,2% y en 1993 el 70,1%.

I.1.1 Situación Actual

La pobreza - definida como una condición de privación para acceder a una canasta de bienes y servicios básicos con los cuales se puede vivir adecuadamente en términos de estándares predeterminados - es un estado en el que se encuentra la mayoría de la población peruana desde tiempo atrás.

Según el método de la Línea de Pobreza, y de acuerdo con estimaciones efectuadas por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), el 53,8% se encuentra en situación de pobreza, es decir, 14 609 000 habitantes viven en hogares cuyo gasto per cápita está por debajo del costo de una canasta básica de consumo. El costo mensual de esta canasta per

cápita, conocido como línea de pobreza, varía entre S/. 147,39 en la Selva Rural y S/. 260,21 en Lima Metropolitana[5].

Según el INEI, el 23,9% de la población nacional se encuentra en situación de pobreza extrema. Esto quiere decir que 6 513 000 habitantes residen en hogares cuyo gasto total per cápita está muy por debajo del valor de una canasta básica de alimentos. El costo mensual de esta canasta, conocido también como línea de pobreza extrema, fluctúa entre S/. 95,01 en la Selva Rural y S/. 121,95 en Lima Metropolitana[6].

Convalidando la magnitud del problema, el método basado en las Necesidades Básicas Insatisfechas, estima que el 41,9% de la población nacional (11 170 000 habitantes) viven en hogares con al menos una necesidad básica insatisfecha: vivienda físicamente inadecuada, vivienda hacinada, vivienda sin servicio higiénico, niños que no asisten a la escuela o alta dependencia económica.

De acuerdo a cifras del INEI, en la actualidad, la Población Económicamente Activa (PEA) en el Perú asciende a 11 912 462 de habitantes, de los cuales, el 79,1% está subempleado[7] (9 429 000 trabajadores) y el 5,2% está desempleado (627 000 trabajadores).

[5] Fuente: INEI. Año 2002
[6] Fuente: INEI. Año 2002
[7] Se considera que una persona ocupada está en condición de subempleada, si trabaja un número de horas menor al considerado como jornada laboral normal, en forma involuntaria y desea trabajar más horas. Asimismo, se considera también como subempleado a aquel trabajador que laborando el número de horas igual o mayor al considerado como normal, obtiene ingresos menores al Ingreso Mínimo Referencial (IMR), el cual es considerado como adecuado. Fuente: INEI

La pobreza más grave se encuentra en las zonas rurales, donde algunos indicadores de calidad de vida son comparables con el nivel promedio de países africanos. En estas zonas del país, la pobreza es más difícil de superar por la conjunción de diversos factores que la explican: baja productividad, desnutrición infantil, menor acceso y baja calidad de la educación rural, falta de acceso a infraestructura y servicios básicos, barreras culturales, etc.

Anualmente se incorporan al mercado laboral aproximadamente 322 000 personas como consecuencia del crecimiento demográfico y del ingreso al mercado laboral de las amas de casa y los estudiantes[8].

I.1.2 Factores vinculados a la pobreza en el Perú

Dada la complejidad del problema de la pobreza, es necesario desarrollar más y aprovechar mejor los estudios empíricos que analizan los factores que causan la pobreza, así como la efectividad de las políticas y programas destinados a superarla.

Existen ya, para el caso peruano, algunos estudios empíricos que identifican los factores que explican por qué algunas familias son pobres y otras no, así como los factores que les permiten pasar de un estado a otro. En muchos casos, la sola identificación de estos factores permite una recomendación de la política de manera más o menos directa, mientras que en otros se requiere un análisis más detallado, que merecería ser estudiado.

[8] Fuente: INEI

En su último reporte sobre la pobreza en el Perú, el Banco Mundial identifica los siguientes factores vinculados a la pobreza en el Perú:

a) Acceso a infraestructura y servicios básicos.- Mientras mayor sea el número de servicios a los que accede cada hogar, mayor es la probabilidad de que éste se encuentre fuera de la pobreza. Además, las condiciones de infraestructura y servicios públicos tienen efectos sobre la rentabilidad de los bienes privados. Por ejemplo, la educación o el acceso a la tierra son más rentables cuanto mayor sea la dotación de otros bienes y servicios claves, como electricidad, agua y desagüe. De ello se desprende que se debe continuar ampliando el acceso a infraestructura y servicios básicos. Sin embargo, debe analizarse la sostenibilidad de las inversiones y los factores que la afectan, para que la infraestructura desarrollada continúe en buen estado.
b) Educación.- Los hogares con jefes de familia u otros miembros del hogar de más de 14 años con mayor grado de educación y más experiencia progresan más rápido. El énfasis en el campo de la educación básica es fundamental, desde una perspectiva de lucha contra la pobreza.
c) Idioma.- Existe evidencia que en los hogares donde se habla lenguas nativas tienen más probabilidades de permanecer en la pobreza que aquéllos en donde se habla castellano. Es necesario

evaluar cuál es el impacto de los programas de educación bilingüe. Si bien éstos se fundamentan en el hecho que es más fácil y mejora la autoestima de los niños el aprender la lecto-escritura en su idioma materno, facilitando luego el aprendizaje de otros idiomas, dados los bajos niveles de escolaridad, es posible que en la práctica ello dificulte el aprendizaje del español, lo que limita las opciones futuras de superación de la pobreza de dichos niños.

d) Migración.- Las familias migrantes progresan. El desarrollo de políticas que favorezcan procesos migratorios ordenados desde zonas que no tienen mayor viabilidad económica hacia ciudades intermedias del país es una opción de combate contra la pobreza.

e) Tamaño del grupo familiar.- Las cifras indican que las condiciones de vida de las familias numerosas son peores frente a las de familias menos numerosas. Por ello, las políticas de población bien diseñadas, que eviten los problemas de desinformación, son un componente importante de una política de lucha contra la pobreza.

f) Composición familiar.- Resulta interesante señalar que el estudio encuentra que los hogares dirigidos por mujeres progresan más que los dirigidos por hombres, aislando los efectos de otras variables como educación, consumo inicial, tamaño del grupo familiar, nivel de dependencia, etc.

g) Interés empresarial.- Las familias que usan por lo menos una de las habitaciones de su vivienda con fines comerciales, tanto en

zonas urbanas como rurales, logran alcanzar un crecimiento significativamente más alto de bienestar que el resto. El acceso al crédito y los ahorros financieros también favorecen la superación de la pobreza.

h) Acceso a la propiedad.- En el caso de los pobres urbanos, la formalización de la propiedad de la vivienda es muy importante. El reconocimiento de la propiedad permite el acceso al crédito, a través de la posibilidad de contratar garantía hipotecarias, y crea incentivos para la inversión en la propiedad. En ese sentido, los esfuerzos de titulación son una estrategia correcta.

I.1.3 Relación entre pobreza y crecimiento económico

Las políticas de lucha contra la pobreza deben tener como base una política económica general que garantice la estabilidad y el crecimiento económico. El Perú no produce lo suficiente para cubrir los requerimientos del total de sus habitantes con necesidades insatisfechas. En términos per cápita, el Perú produce lo mismo que en la primera mitad de los ochenta. El crecimiento y la estabilidad económica tienen una importancia fundamental para la lucha contra la pobreza, no siempre reconocida de manera explícita.

Un estudio reciente del Banco Mundial (1999) sobre la evolución de la pobreza en el Perú indica que el crecimiento económico registrado entre 1994 y 1997 permitió la creación de cerca de 1,3 millones de puestos de trabajo. Muchos de ellos fueron puestos informales, lo cual no es

sorprendente si se considera que aproximadamente el 45,0% del empleo urbano es informal. En el sector rural la proporción de empleo informal es mayor, lo que se debe en parte a que la legislación laboral y tributaria no está pensada para el agro y otras actividades que son fuentes del empleo rural.

Por lo anteriormente expuesto, las medidas de lucha contra la pobreza no deben ser contrarias a los principios que sustentan la estabilidad y el crecimiento económico. Por el contrario, son parte importante de las políticas de lucha contra la pobreza aquellas políticas que favorecen el crecimiento económico, especialmente de los sectores más intensivos en mano de obra y en zonas de pobreza. Asimismo, el nivel de gasto público para políticas de lucha contra la pobreza debe ser compatible con niveles de tributación que garanticen el crecimiento económico, por lo que el principal reto consiste en optimizar el uso de los recursos destinados para ese fin, campo en el cual existe mucho por hacer.

Asimismo, se debe buscar que los sectores más intensivos en mano de obra no calificada puedan crecer –agricultura, construcción, turismo, comercio–, así como aquellas actividades que, por estar localizadas en zonas geográficas cercanas a poblaciones pobres, puedan generar un potencial muy grande de empleo y movimiento económico, como es el caso de proyectos mineros, forestales y petroleros. En todos estos casos, naturalmente, es importante que las inversiones cuiden los aspectos ambientales, culturales y sociales de las zonas donde operan, para impulsar su desarrollo sin generar problemas de otro tipo.

I.2 Política de Gobierno en Áreas Sociales

Los sectores comprometidos en acciones de alivio y reducción de la pobreza en el Perú son el Gobierno, el sector académico, las ONGs, así como instituciones donantes bilaterales y multilaterales entre otros.

Uno de los objetivos centrales del gobierno y de la sociedad peruana, es reducir la magnitud de la pobreza que afecta a un buen contingente de la población. Existen diversos indicadores económicos y sociales que muestran las privaciones de bienestar, como por ejemplo: bajos ingresos, desnutrición, mortalidad infantil, falta de acceso al agua potable, analfabetismo, hacinamiento, etc, cada uno de los cuales muestra desde un ángulo diferente las carencias que existen en el país.

Es por ello que la inversión social está orientada básicamente a la salud, educación, vivienda y nutrición a fin de formar capital humano en los sectores pobres de un centro urbano, posibilitándoles salir de esa situación e incorporarlos a la dinámica productiva de la ciudad.

La lucha contra la pobreza no se resuelve sólo con inversión social (educación, salud, vivienda), sino que debe aplicarse en paralelo, con una política de inversión en sectores productivos (industria, construcción, agricultura, etc) para generar fuentes de trabajo.

En una economía de mercado, el Estado tiene un rol muy importante que cumplir en la lucha contra la pobreza, para permitir un mayor grado de igualdad de oportunidades. Atacar el problema de la pobreza es una necesidad, no sólo por razones humanitarias, sino también por razones

económicas. La pobreza es un círculo vicioso que, además de tener efectos graves sobre la calidad y niveles de vida de los peruanos pobres, afecta las posibilidades de crecimiento económico y estabilidad social y política

En tal sentido, el actual gobierno del Perú, ha incorporado una serie de políticas para favorecer significativamente a numerosos programas sociales para aliviar la pobreza y favorecer el desarrollo de la población de menores recursos.

I.2.1 Acuerdo Nacional

Conscientes de la responsabilidad de alcanzar el bienestar de las personas, así como el desarrollo humano en el país, los representantes de las organizaciones políticas, religiosas, de la sociedad civil y del Gobierno, aprobaron, el 22 de julio del 2002, un conjunto de políticas de Estado que constituyeron el ACUERDO NACIONAL, a cuya ejecución se comprometieron a partir de ese día.

Las políticas que se acordaron están dirigidas a alcanzar cuatro grandes objetivos (ver Anexo 1) :

- Democracia y Estado de Derecho
- Equidad y Justicia Social
- Competitividad del País
- Estado Eficiente, Transparente y Descentralizado

Lo que concierne al tema de Vivienda se encuentra consignado dentro del objetivo Equidad y Justicia Social, donde el gobierno afirma que el desarrollo humano integral, la superación de la pobreza y la igualdad de acceso a las oportunidades para todos los peruanos y peruanas, sin ningún tipo de discriminación, constituyen el eje principal de la acción del Estado. Consecuente con esto, el Estado se compromete entre otras cosas a:

- ***Propiciar al acceso de cada familia a una vivienda digna y a condiciones básicas para un desarrollo saludable en un ambiente de calidad y seguridad.***

Lo que concierne al tema de Construcción e Inversión Privada se encuentra consignado dentro del objetivo Competitividad del País, donde el gobierno concuerda que para lograr el desarrollo humano y solidario en el país, el Estado adoptará una política económica sustentada en los principios de la economía social de mercado, refirmando su rol promotor, regulador, solidario y subsidiario en la actividad empresarial. Dentro de este marco se compromete entre otras cosa a:

- ***Fomentar la competitividad y formalización de la actividad empresarial, especialmente de la pequeña y microempresa, y promover la inversión privada nacional y extranjera, así como la identificación y el desarrollo creciente de cadenas***

productivas que compitan exitosamente tanto a escala nacional como internacional.

- ***Promover la participación del sector privado en la construcción, mantenimiento y operación de la infraestructura al sector privado, así como desarrollar la infraestructura que, junto a la inversión publica del Estado, dinamicen a todos los sectores de la actividad económica.***

I.2.1.1 Políticas de Estado

Para cumplir los cuatro objetivos del Acuerdo Nacional, el gobierno puso en marcha unas Políticas de Estado que buscan el desarrollo en las diferentes áreas del país.

Estas Políticas de Estado son veintinueve (ver Anexo 2) y se encuentra divididas dentro de los cuatro objetivos del Acuerdo Nacional.

La Vigésimo Primera Política de Estado denominada “Desarrollo en Infraestructura y Vivienda”, es la que tiene como uno de sus objetivo mejorar el nivel de vivienda en el país, el cual se manifiesta en:

- ***El Estado elaborará un plan nacional de vivienda y la normatividad necesaria para simplificar la construcción y el registro de viviendas en tiempo y costo, y permitir su densificación, abaratamiento y seguridad.***

I.2.2 Marco Macroeconómico Multianual 2003 – 2005

El Marco Macroeconómico Multianual elaborado anualmente por el Ministerio de Economía y Finanzas, de acuerdo a la Ley de Prudencia y Transparencia Fiscal (Nº 27245), establece para el periodo 2003 – 2005 las metas macroeconómicas trienales, así como las acciones a desarrollar para alcanzarlas:

a) El crecimiento sostenido de nuestro país requiere de elevadas tasas de inversión en capital físico y en capital humano. Para elevar la tasa de inversión privada en capital físico y social hay que construir un país estable y efectuar un mayor gasto social, superar el déficit de consumo alimentario, superar el déficit de consumo básico y elevar nuestros niveles de competitividad. (Item 1. Introducción, tercer párrafo).

b) El financiamiento de la inversión requiere fomentar el ahorro doméstico y externo, privado y público, para lo cual, entre otras medidas, se debe desarrollar el mercado de capitales como generador de instrumentos de ahorro atractivos para la población. (Item 2.Tendencias de largo plazo y Orientaciones Generales, párrafo 7).

c) El Estado debe elevar la eficiencia y eficacia de sus programas e incrementar la productividad en el uso de los recursos públicos, concentrándose en las actividades directamente vinculadas a la prevención y protección del daño en familias de mayor riesgo. Por

tanto, el gasto social, que actualmente representa cerca del 8% del PBI, deberá elevarse por encima del 10%. Estos gastos han de ser racionalizados y priorizados especialmente en las áreas de nutrición, salud, educación, justicia**,** ***vivienda***, seguridad ciudadana e inversión social adicional que permita la transferencia de capital a nivel local en apoyo de las zonas más deprimidas y necesitadas, de tal manera que en un escenario de restricción de recursos fiscales, se evite el daño en las familias de alto riesgo y se garantice la prestación de servicios sociales básicos de calidad adecuada. (Item 3. Programa Económico y principios de Política Fiscal, párrafos 12 y 13).

d) Se estima que la producción nacional en el período 2003 – 2005 crecerá a un ritmo cercano al 5% promedio anual. En el ámbito sectorial, la recuperación será liderada, entre otros, por el Sector Construcción, que se estima crecerá 7,5% durante los próximos tres años. (Item 4. Situación Macroeconómica Actual y Perspectivas, párrafo 1 y cuadro 1).

I.2.3 Carta de Política Social 2001 – 2006

La Mesa de Concertación para la Lucha Contra la Pobreza, creada mediante D.S. 01-2001- PROMUDEH, publicó en Diciembre del 2001, la Carta de Política Social 2001 – 2006, en la que se sostiene lo siguiente:

a) La creación de empleo productivo estable es el elemento clave de la estrategia de superación de la pobreza. La política social para el quinquenio, se fundamenta en la promoción de oportunidades económicas para las personas y familias en situación de pobreza, el desarrollo de las capacidades humanas y el establecimiento de una red de seguridad social. (Capítulo II: Lineamientos de Política Social).
b) Esta se sustenta en cinco principios básicos: la promoción y respeto de los derechos y deberes de las personas, el trasvase del poder al ciudadano y la sociedad civil, la asignación de recursos con criterios de equidad, la descentralización, la concertación entre los diversos actores involucrados, y la transparencia de la gestión de los recursos públicos. (Capítulo 3: Estrategias).
c) La carta social define a la nutrición, la salud, la educación, el empleo, la justicia, ***la vivienda***, el saneamiento y la seguridad ciudadana, como los sectores prioritarios desde la óptica social de desarrollo.

I.2.4 Bases para la estrategia de superación de la pobreza y oportunidades económicas para los pobres

El nuevo enfoque de la estrategia de la reducción de la pobreza que se establece en este documento aprobado por D.S.Nº 002-2003-PCM, se sustenta en:

a) La ***universalización de los servicios básicos*** y una mejora sustantiva de su calidad.
b) La generación de oportunidades económicas para las personas en situación de pobreza a partir de un crecimiento económico con orientación redistributiva.
c) Un proceso descentralizado y mayor eficiencia del gasto y la inversión social.
d) El involucramiento y el acceso de las personas en situación de pobreza a canales de participación para que sus demandas sean atendidas y tengan la capacidad para salir de la pobreza por sus propios medios.
e) Un soporte institucional que permita la integridad de las acciones en un marco de coordinación y concertación local, regional y nacional.

I.2.5 Política de Gestión del Estado

La Ley Marco de Modernización del Estado Nº 27658, publicada el 30 de enero del 2002, establece lo siguiente:

a) El Estado tiene como finalidad fundamental la obtención de mayores niveles de eficiencia del aparato estatal, de manera que se logre una mejor atención a la ciudadanía, priorizando y optimizando el uso de los recursos públicos. (Artículo 4º: Finalidad del Proceso de Modernización de la gestión del Estado)

b) La gestión del Estado se sustenta fundamentalmente en la priorización de la labor de desarrollo social en beneficio de los sectores menos favorecidos, la concertación con la sociedad civil, la descentralización a través del fortalecimiento de los gobiernos locales y regionales y la gradual transferencia de funciones y la mayor eficiencia en la utilización de los recursos del Estado vía la eliminación de duplicidad o superposición de competencias, funciones y atribuciones entre sectores y entidades. (Artículo 5º: Principales acciones).

Por lo anteriormente mencionado, podemos decir que el Estado tiene como uno de sus objetivos principales facilitar la adquisición de viviendas a la población en general, dando especial interés a los sectores de menores ingresos y así contribuir a mejorar la calidad de vida de todos los peruanos.

CAPÍTULO II : LA VIVIENDA EN EL PERÚ

La vivienda constituye el ambiente intimo del hombre, donde permanece más de la mitad de su vida. Es la unidad vital para un adecuado nivel de vida de la población, debido a los múltiples servicios que le brinda para hacer su existencia más confortable.

II.1 Situación Actual

II.1.1 Parque Habitacional

El total de viviendas particulares, según el Censo de 1993, alcanzó la cifra de 5 099 592 unidades habitacionales distribuidas de la siguiente manera:

CUADRO Nº 1
DISTRIBUCIÓN DE VIVIENDAS EN EL PERÚ

	UNIDADES HABITACIONALES
Ocupadas con ocupantes presentes	4 427 517
Ocupadas con ocupantes ausentes	351 912
Ocupadas de uso ocasional	124 790
Desocupadas en alquiler o en venta	42 482
Desocupadas en reparación	36 684
Desocupadas por otros motivos	116 207
Total	5 099 592

Esta cifra de 5 099 592 unidades habitacionales evidencia en relación con la obtenida en el Censo de 1981, un crecimiento anual de 121 249 unidades habitacionales con ocupantes presentes, lo que significa una tasa promedio de 2,8% anual. De éstas, la absoluta mayoría fueron producidas al margen de la formalidad y carentes de condiciones mínimas de habitabilidad.

El crecimiento habitacional es heterogéneo por áreas urbana y rural en el país, lo que estaría explicado por los movimientos migratorios de la población hacia los centros poblados urbanos, especialmente de las principales ciudades. Mientras que el número de viviendas en el área urbana se incrementa en 81 747 unidades por año, es decir con una tasa promedio de 3,3%, en el ámbito rural, el incremento sólo fue de 15 785 viviendas que significa 1,2% en cada año del periodo intercensal (1981 – 1993).

A nivel departamental el mayor porcentaje de viviendas con ocupantes presentes se encuentra en el departamento de Lima (28,3%) siguiéndole en importancia los departamentos de Puno (6,1%), Piura (5,9%), Cajamarca (5,7%), La Libertad (5,6%), Cuzco (5,0%) y Junín (4,8%).

Las cifras censales muestran que en 1993, al igual que en 1981, el mayor porcentaje de viviendas están ocupadas por sus propietarios. Las viviendas alquiladas representan el 11,0% del total y el 10,0% están ocupadas sin pago alguno.

En el periodo intercensal 1981-1993, las viviendas declaradas como propias se incrementaron en 819 964 unidades, es decir en un 34,7%. Las

viviendas en alquiler, en el mismo periodo sólo aumentaron en 5 531 unidades, es decir, 1,2%.

La mayor velocidad de crecimiento se registra en las viviendas bajo el régimen de usufructo, que se incrementaron en 205 877 unidades (85,2%) en el periodo intercensal. Este fenómeno se explicaría en razón de que los propietarios prefirieron mantener ocupadas las viviendas por familiares que no efectúan pago alguno, antes de ser entregadas a terceros en condición de alquiler.

Cabe destacar la existencia de 194 452 unidades habitacionales Ocupadas de Hecho. Se trata de aquellas que son construidas sobre terrenos que no son propios, producto de invasiones y sobre las que no se tiene derecho de propiedad reconocido, lo que constituye un problema social que se observa con mayor intensidad en Lima Metropolitana, donde el 8,6% de las viviendas son poseídas bajo esa forma.

Las ciudades con mayor proporción de viviendas alquiladas son la Provincia Constitucional del Callao con 17,0%, Lima y Madre de Dios 15,9% cada uno, Junín con 14,3%, Pasco con 13,8%, Ica con 12,0% y San Martín con 11,7%.

Las viviendas Ocupadas de Hecho predominan en la Provincia Constitucional del Callao, y los departamentos de Lima, Piura y Moquegua.

II.1.2 Perfil Habitacional

El análisis de la calidad y estructura de la vivienda (perfil habitacional) alude al carácter temporal o permanente de los materiales utilizados en su construcción, ello se vincula con las diferencias y las posibilidades de acceso a una vivienda con materiales adecuados, así como a las disparidades habitacionales definidas por lo urbano y rural, básicamente.

A partir de las características predominantes de la vivienda en el Perú se ha elaborado el siguiente perfil habitacional:

- Tipo de Vivienda.- Casa independiente 87,3%.
- Área de Ubicación.- Proporción de 2 a 1 a favor del ámbito urbano, 17.9% en pueblos jóvenes.
- Régimen de Tenencia.- Mayoritariamente propietarios 87,3%.
- Número de Habitaciones.- 45,0% del total de viviendas cuentan con 2 ò menos habitaciones.
- Materiales.- En paredes exteriores: 41,5% en ladrillo o bloque de cemento, 41,2% adobe o tapia; en techos: 34.0% de calamina o fibra de cemento, 29,3% en concreto armado; en pisos: 45,5% de tierra, 37,2% de cemento.
- Servicios Domiciliarios.- 60,8% abastecimiento de agua mediante red pública dentro de la vivienda, 45,1% servicios higiénicos con red pública dentro de la vivienda, 69,6% alumbrado eléctrico.

Un nivel de desagregación por área de ubicación urbana y rural, pone de manifiesto condiciones aún menos ventajosas respecto a los materiales de construcción y servicios domiciliarios en el área rural. Así las condiciones en el área rural son preocupantes, donde seis de cada diez viviendas utilizan agua procedente del río, acequia o manantial.

A nivel nacional, el mayor número de viviendas particulares se concentra en las categorías siguientes:

CUADRO Nº 2
DISTRIBUCIÓN DE VIVIENDAS PARTICULARES EN EL PERÚ

Ubicación de Viviendas Particulares	Porcentaje
Pueblo Joven	17,9%
Urbanización	16,4%
Caserío	14,3%
Pueblo	13,9%
Ciudad	11,7%
Anexo	7.5%
Otros (Comunidad Campesina, Unidad agropecuaria, Barrio, Cuartel, etc)	18,3%

Además, las casas independientes y departamentos en edificio se incrementaron en 32,3% y 42,1%, respectivamente. Las viviendas en quinta disminuyeron en 24,0%. Esta estructura de crecimiento está asociada a la

concentración poblacional en las zonas periféricas de las grandes ciudades y a los nuevos patrones de construcción urbana vigentes.

De otro lado, teniendo en cuenta el NSE al que pertenece la población en el Perú, se pueden observar los siguientes perfiles habitacionales[9]

[9] Fuente: Niveles Socioeconómicos Perú 2003, publicado por APOYO Opinión y Mercado S.A.

CUADRO Nº 3
PERFIL HABITACIONAL POR NSE EN EL PERÚ

	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E
Material de paredes: Ladrillo o bloque de cemento	100,0%	94,0%	89,0%	74,0%	31,0% (ladrillo) 30,0% (madera)
Material del techo: Concreto armado	96,0%	94,0%	78,0%	50,0%	43,0% (planchas de calamina)
Material de los pisos: Parquet o madera	76,0%	43,0%	59,0% (cemento)	64,0% (cemento)	65,0% (tierra)
Ambientes de la vivienda	9.2	7.3	5.2	4.0	3.0
Baños dentro de la vivienda	4.2	2.2	1.3	0.9	0.3
Focos dentro de la vivienda	32.5	14.8	7.0	4.3	2.6
Número de miembros	3.9	4.2	4.4	4.6	4.7
Ingreso promedio Mensual por hogar (Ingreso Neto)	US$ 3 293	US$ 794	US$ 314	US$ 176	US$ 123
Gasto mensual en alimentos	US$ 436	US$ 187	US$ 134	US$ 105	US$ 86
Número de artefactos que posee el hogar	23	16	10	7	4
Tenencia de computadora (PC)	85,0%	54,0%	15,0%	2,0%	1,0%
Teléfono fijo	100,0%	84,0%	49,0%	12,0%	4,0%

II.1.3 Déficit Habitacional

Respecto al dimensionamiento del déficit habitacional no existe una cifra de común aceptación. Esta indefinición resulta de la poca o nula importancia que se le ha venido dando al estudio del tema habitacional en nuestro país. El mayor esfuerzo ha sido elaborado por el INEI a través de las Censos Nacionales de Población y Vivienda y de la encuesta Nacional de Hogares. Este esfuerzo no ha sido complementado con estudios de mayor nivel de desagregación.

Se estima que el déficit habitacional para el año 2000 ascendía a 1 233 000 viviendas. De este correspondería a viviendas faltantes 326 000 (26,0%), bajo el supuesto de una vivienda por cada hogar (déficit cuantitativo), y 907 000 (74,0%) a viviendas existentes pero inadecuadas por características físicas y de hacinamiento (déficit cualitativo). El primero reflejaría el número de viviendas nuevas que se necesitarán, el segundo el número de viviendas que necesitarán ser sustituidas, ampliadas, remodeladas o rehabilitadas.

Se entiende por viviendas con características físicas inadecuadas, las que tienen paredes de estera o, las viviendas que son improvisadas o, las que tienen paredes interiores de quincha, piedra con barro, madera u otro material y, a su vez, tienen piso de tierra; además las que no cuentas con servicios como alumbrado eléctrico o agua potable.

De acuerdo al número de habitaciones con que cuenta la vivienda, excluyendo la cocina, baño y garaje, se considera como hogares hacinados,

a aquellos donde habitan más de tres personas por cuarto. Según las cifras del censo de 1993, el 17,8% de los hogares estarían en tal condición.

Los mayores niveles de déficit cuantitativos y cualitativos por características físicas se concentran en los departamentos de Lima 40,9%, Puno 6,6%, Cuzco 5,4%, Callao 4,8%, Junín 4,8% y el resto 37,5% en 19 departamentos.

II.1.4 Producción Habitacional Primaria: Lotes

Disponibilidad del suelo

En nuestro país, el suelo para usos residenciales puede resultar siendo escaso o abundante, dependiendo del tipo, tamaño o configuración de la ciudad o sector urbano en el que se pretenda edificar.

Patrones de ocupación

Los patrones de ocupación del suelo residencial no urbano, según tipo de poblamiento, tenencia y nivel de habilitación se pueden agrupar en dos:

- invasión – formalización – urbanización progresiva y
- urbanización previa – adquisición – inscripción registral.

El primero de los patrones prima a nivel nacional, con la consiguiente carencia mayoritaria de derechos de propiedad reconocibles, insuficientes e inacabadas obras de urbanización. Este patrón se repite a lo largo del territorio nacional, con la consiguiente extensión urbana de los centros de

población hacia las faldas de los cerros, márgenes de los ríos, terrenos eriazos y terrenos de cultivo.

Marco normativo

Mientras el uso del suelo urbano para fines residenciales está supeditado a las normas de zonificación, el uso del suelo no urbano está supeditado a las normas de zonificación e integración al área urbana y a la habilitación urbana. Estas, se recogen en los Planes Urbanos, Reglamento Nacional de Construcción, Código del Medio Ambiente y otras normas afines, como la Ley General de Habilitación Urbana y los reglamentos provinciales aprobados mediante ordenanzas municipales.

En términos globales, las normas existentes no facilitan ni promueven el uso eficiente del suelo en términos de inversión, calidad urbana y residencial, como tampoco garantizan derechos de terceros. En cambio, propician la baja densidad residencial, el crecimiento expansivo de sectores residenciales, la relativa repercusión del uso del suelo en el precio final de la vivienda, la marcada distancia física y económica respecto del equipamiento económico y social, y la dilación o pérdida de oportunidades de inversión.

II.1.5 Producción Habitacional Secundaria: Viviendas

Modalidades productivas

La producción habitacional secundaria que se traduce en edificaciones residenciales, es mayoritariamente informal en nuestro país. Está ajena a las

formalidades administrativas y exigencias tecnocráticas. Como ya se ha indicado cuando hablamos del Parque Habitacional líneas arriba, durante el periodo intercensal 1981-1993, se han construido en promedio 121 249 viviendas por año siendo éstas, en su mayoría, construidas por el "sector social" y carentes de condiciones de habitabilidad.

En efecto, las viviendas que no cuentan con las condiciones adecuadas para el hábitat humano, es decir, las viviendas improvisadas, las no construidas para vivienda o similares han crecido en 14,2% en promedio durante el periodo intercensal. Específicamente, las viviendas improvisadas, es decir, aquellas construidas con materiales ligeros (estera, caña chancada) o de desecho (cartón, latas, etc.) o con ladrillo superpuestos, se han incrementado de 28 667 en 1981 a 179 264 en 1993, es decir, 6,2 veces[10]. Esto grafica dramáticamente la precarización de la vivienda producida en ese periodo.

La masiva inmigración del campo a la ciudad y la inexistencia de una oferta formal comercializable de viviendas, concordantes con los niveles de ingreso y expectativas poblacionales, ha propiciado la autoconstrucción informal. Esta resulta altamente onerosa en términos sociales y económicos, en perjuicio de los supuestos beneficiarios: elevadas tasa de morbilidad y mortalidad infantil (infecciones acuo-respiratorias y diarreicas), frustraciones infantiles, violencia familiar, costo excesivo, desahorro familiar, etc.

[10] Fuente: Censo de 1981 y 1993

Durante décadas, hasta mediados de los noventa, la oferta formal comercializable, más preponderante por sus volúmenes, ha estado a cargo del Estado: barrios fiscales, barrios obreros, unidades vecinales, conjuntos habitacionales, conjunto residenciales, lotes tizados, lotes con servicios, etc.

En lo que respecta al proceso de producción residencial formal, a cargo del sector privado, habría que hacer una diferenciación entre los hogares que contratan pequeñas o microempresas para la construcción de su vivienda unifamiliar y el grupo de desarrolladores inmobiliarios que edifican viviendas para su colocación en el mercado. Este último, es bastante incipiente, debido, entre otras razones, a la no incorporación de los necesitados a la economía de mercado, a la desequilibrada relación calidad – precio, y al actuar del beneficiario condicionado a la existencia de regímenes promocionales; sin embargo el gobierno en estos últimos años viene realizando una serie de cambios en todos estos aspectos para aumentar la construcción de viviendas por parte de estos grupos.

A título referencial se puede señalar que en Lima Metropolitana, donde se concentra el 29,0% de la población nacional y que resulta ser el mercado inmobiliario más activo, la oferta formal comercializable durante los años 1999, 2000 y 2001 fue de 4 998; 5 266; 5 138 viviendas respectivamente. Esta producción formal representa sólo el 4,2% con respecto al promedio anual de viviendas particulares con ocupantes presentes “construidas” durante el periodo 1981-1993.

La oferta formal de viviendas durante el año 2001, en Lima Metropolitana, se caracteriza por el predomino en la construcción de departamentos sobre casas, tanto en unidades como en metros cuadrados construidos: diez unidades de departamentos por una de casa construida. La mayor frecuencia de precios de oferta se presenta entre los rangos US$ 20 000 - US$ 30 000 (23,7%).

Marco normativo

El diseño, licencia, ejecución y conformidad de obra, declaratoria de fábrica y administración de las edificaciones están supeditados a las normas técnicas y administrativas recogidas en el Reglamento Nacional de Construcciones, en la Ley de Regularización de Edificaciones, procedimiento para la declaratoria de fábrica y del régimen de unidades inmobiliarias de propiedad exclusiva y de propiedad común, en Ordenanzas Municipales, Decretos y Resoluciones de Alcaldía. Estas normas, en términos generales, limitan la creatividad profesional, no facilitan ni promueven la construcción convencional de viviendas y encarecen el producto final.

En la actualidad, donde el incremento de la propiedad informal es cada vez mayor, constituye una preocupación constante del Estado como de la sociedad en general, la necesidad de contar con un sistema legal que recoja dicha realidad y permita que la propiedad predial que no se encuentra debidamente titulada y registrada, esto es, la propiedad predial informal,

goce de las ventajas que tiene la propiedad predial formal, a efecto de que sea asignada a sus usos más eficientes.

En efecto, como la propiedad informal sólo tiene un valor de uso y disfrute, careciendo o siendo mínimo su valor de intercambio, que es lo que genera mayor riqueza y permite su utilización adecuada en el mercado inmobiliario, dicha carencia impide que la propiedad sea asignada a sus usos más eficientes, en desmedro no sólo del titular del derecho sino, y fundamentalmente, de la sociedad en general, lo que hace apremiante la necesidad de contar con un sistema legal que viabilice el proceso de formalización de la propiedad predial.

Aspectos tecnológicos

La tecnología utilizada en la construcción de viviendas es mayoritariamente básica, con obvios niveles de baja productividad que se reflejan en el precio y la calidad de las viviendas. La producción habitacional está caracterizada por el predominio de técnicas artesanales, la baja proporción de elementos prefabricados o industriales, los bajos niveles de capacitación, la insuficiente utilización de maquinaria o equipos mecanizados, la carencia de innovaciones tecnológicas tanto en el diseño habitacional como en los materiales y componentes constructivos.

El 62,0% de la población de nuestro país vive en viviendas construidas con sistemas que utilizan recursos locales de muy bajo costo y tecnologías tradicionales que posibilitan la autoconstrucción. Así, los recursos propios, la

mano de obra y tecnologías tradicionales, han representado y seguirán representando importantes medios para dar solución al problema habitacional de millones de peruanos.

II.1.6 Instrumentos y Mecanismos Financieros

Las condiciones micro y macro económicas de nuestro país no inciden de manera favorable en la generación de ahorro nacional, particularmente ahorro financiero. En consecuencia, es baja la disponibilidad recursos en general y, específicamente, recursos para el financiamiento habitacional.

La conformación socioeconómica de nuestra sociedad, mayoritariamente concentrada en los estratos C, D y E, los altos niveles de riesgo potencial de morosidad, la renuncia de las instituciones a asumir los costos de administración de préstamos pequeños, la tendencia de aplicar tasa de interés uniformes y el nivel de calidad de la construcción (durabilidad en el tiempo), dificultan o hacen poco viable, desde el punto de vista de las instituciones financieras intermediarias, la atención crediticia de casi el 90,0% de los hogares peruanos.

Hoy no existe, como en el pasado, una banca especializada en el financiamiento habitacional (Banco de la Vivienda, Banco Central Hipotecario, Mutuales de Vivienda). Los préstamos hipotecarios que ofrecen las principales instituciones financieras están diseñados para los segmentos alto y medio alto de la población.

Hasta antes de la aparición del Programa Mi Vivienda, las formas más usadas de adquirir los recursos para construir, mejorar o ampliar las viviendas en el país era a través del Banco de Materiales, organismo que proporciona el material para construcción y/o mejoramiento de viviendas a los hogares ubicados en Asentamientos Humanos, Cooperativas de Vivienda y Asociaciones Populares de Vivienda; y a través de las entidades financieras de la banca privada mediante los préstamo hipotecario entre los que tenemos el crédito hipotecario y el leasing habitacional.

El crédito hipotecario es el financiamiento para la adquisición de un terreno; la compra, construcción, remodelación o ampliación de una vivienda; financia hasta el 80,0% del valor de la vivienda. Las entidades financieras solicitan un monto mínimo de ingresos conyugales, de manera que el nivel de endeudamiento mensual no exceda el 30% de los ingresos presentados.

El leasing habitacional es la forma de financiamiento mediante la cual, se puede adquirir un inmueble pagando cuotas mensuales de alquiler, por un plazo determinado. El inmueble está a nombre de la empresa de leasing hasta que se cancele la última cuota mensual más la opción de compra (valor previamente pactado). El leasing es un producto para empresas o para profesionales independientes que perciban sus honorarios como Renta de Cuarta Categoría. Entre las ventajas del leasing se encuentran las siguientes: los cronogramas de pago son flexibles a tus necesidades financieras, se puede obtener costos menores a los de un financiamiento

convencional, se puede financiar hasta el 100% del bien e incluso bienes que ya sean de tu propiedad (leaseback).

II.1.7 Economía Nacional y Sector Vivienda

El Sector de Vivienda es un componente fundamental en la economía nacional debido a su efecto multiplicador sobre otras actividades económicas, en la generación de empleo y la inversión en el país. La medición de la producción sectorial se realiza a través del indicador PBI, cuyo aporte a la producción nacional viene constituyendo alrededor del 5,0%[11] en los últimos años. Por el lado de la ofertas de productos del Sector, la producción de viviendas representa el 54,5%, el 26,9% a otros tipos de edificaciones y el 18,6% a otro tipo de construcción y mejoramiento de tierras.

El consumo intermedio (insumos) utilizado en el proceso productivo de la construcción con respecto del valor bruto de producción (VBP) en nuestro país representa el 52,2%; es decir, para incrementar la producción en 100 unidades, es necesario invertir 52 en insumos; los mismos que tienen un efecto multiplicador sobre aproximadamente 30 ramas de actividad, causando el mayor efecto en la producción minero no metálico (32,9%), siderurgia (10,2%) y mueblería metálica y madera (8,6%).

[11] Fuente: CAPECO

II.1.8 Organismos Públicos Sectoriales

De conformidad con la actual estructura del Estado, corresponde al Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento formular, evaluar, supervisar y en su caso, ejecutar las políticas del Sector Vivienda.

Hasta el año 1992 las actividades del Sector Vivienda estuvieron a cargo del Ministerio de Vivienda y Construcción. Durante la década de los noventa, diversas funciones que estuvieron a cargo de éste y que debieron ser asumidas por el Viceministerio de Vivienda y Construcción, fueron transferidas a otros organismos de la administración pública.

En términos generales, el sector difícilmente, podía cumplir con las funciones asignadas o las que le deberían corresponder debido a su progresiva desarticulación, la falta de coordinación inter e intra sectorial, la concentración y centralización de sus funciones, la carencia de mejores cuadros técnicos y profesionales y la insuficiencia de recursos financieros.

En el pasado la solución a la problemática habitacional se ha enfocado de manera parcializada o fragmentada y como una cuestión asistencial. La vivienda era concebida como un problema que se reducía a la ocupación de un lote y a la autoconstrucción generacional de techos y paredes. Los derechos reales de la propiedad, el financiamiento habitacional, el desarrollo tecnológico y otros aspectos inherentes a la unidad de vivienda, se manejaban en compartimientos estancos. Igual tratamiento recibía la infraestructura y el equipamiento urbano, así como el entorno ambiental en la que ésta se ubica.

La política de producción de vivienda nueva no sólo ha sido insuficiente, sino que ha impulsado de manera reactiva la invasión, la autoconstrucción, el hacinamiento y la tugurización.

II.2 Tendencias del Sector Vivienda al año 2007

II.2.1 Crecimiento Demográfico

Se estima que para el 2007, la población nacional será aproximadamente 28 650 000 habitantes[12]. Si se asume que el tamaño promedio de los hogares peruanos es de 4,7 miembros, se tendrá en dicho año 6 094 536 hogares. Esto equivaldría a un crecimiento promedio durante el periodo 2003 – 2007 de 91 697 nuevos hogares por año.

II.2.2 Dinámica Demográfica y Vivienda

La dinámica demográfica, producto del índice de fecundidad y de la estructuración por grupos de edades, entre otros factores, se constituirá en un elemento de presión sobre el mercado residencial, formal o informal.

El déficit habitacional para el año 2007 podría incrementarse en un 60,0% si se toma como referencia el déficit habitacional de arrastre cuantitativo[13] y cualitativo[14], el número de hogares que cada año se incorporan al mercado habitacional (necesitados o demandantes), la cuantía y caracterización de la producción habitacional formal e informal y el nivel

[12] Fuente: INEI
[13] Viviendas faltantes, bajo el supuesto de una vivienda por cada hogar .
[14] Viviendas existentes pero inadecuadas por características físicas y de hacinamiento.

teórico de deterioro del parque habitacional existente (estimado en 2,0% anual).

La población nacional se concentra en el área urbana (72,3%), en la región costera (53,0%), en el departamento de Lima (29,1%), y en Lima Metropolitana y Callao (28,8%). La tendencia a la concentración en determinadas locaciones, hace presumir que las necesidades se concentrarán en las mismas, con el paulatino abandono de otras y la subutilizaciòn o desaprovechamiento de grandes espacios territoriales con recursos potenciales.

II.3 Factores Sociales y Culturales relacionados con la Vivienda

Debido a la diversidad geográfica del Perú, en nuestro país se debe diferenciar los aspectos sociales y culturales que singularizan la unidad de vivienda.

II.3.1 Factores para el desarrollo diferenciado de la Vivienda

En este punto nos ocuparemos de los principales factores que afectan el desarrollo da la vivienda de la mayoría de la población peruana, es decir de los estratos socioeconómicos medios y bajos.

II.3.1.1 Características de la Producción Social de la Vivienda

El ritmo de crecimiento de las ciudades, sobre todo de las costa del Perú, reflejan la dinámica de la producción de la población para su hábitat,

especialmente para alcanzar el sueño de la casa propia. Dicho crecimiento se debe en gran parte a las familias de la sierra y selva que no logran visualizar oportunidades de desarrollo en sus respectivas comunidades, por lo que tienen que inmigrar a las ciudades de la costa, preferentemente Lima.

Las condiciones de ocupación de estas familias con respecto a épocas anteriores son diferentes, el suelo disponible ha ido disminuyendo en cantidad y calidad. Hoy en día la ocupación se realiza en arenales, en áreas de cerros con pendientes de 40 y 45 grados, sobre rellenos de basura y humedad; y la comunicación entre pueblos se va aislando por la topografía.

Estas características elevan los costos de habilitación y consolidación de la vivienda, la habilitación en terrenos planos y no arenosos, es de menor costo. Si añadimos la poca capacidad económica de la población habitante, podemos suponer que el tiempo que tardará ese pueblo en consolidarse será muy largo, o se generará una situación de tensión social alrededor del acceso a una vivienda digna.

Actualmente el desarrollo de la vivienda para la mayoría de los peruanos es a través de la "autogestión"[15]; es decir que ya no se "autoconstruye", sino que la familia tiene un alto grado de decisión y control sobre todo el proceso de diseño de la casa, el financiamiento y con quién y qué construir. Esto determina que se construya la vivienda en largos procesos (producción progresiva), por etapas y adiciones a la primera unidad, llamada "cuarto", que es multiuso. Se avanza de la fachada hacia el

[15] Tokeshi, Juan. "Suelo y ciclo de la ciudad popular". Artículo en revista Arquitextos 10, 1999.

fondo, utilizando mayormente el máximo de terreno, con patios pequeños que no solucionan los problemas tecnológicos de iluminación, ventilación, asoleamiento y circulación.

El material predominante de construcción es el denominado “noble” (ladrillo de arcilla y concreto), que constituye un sistema constructivo preferido por su resistencia ante los fenómenos naturales, y por ser más económico debido a su uso masivo.

La intervención de profesionales en el diseño y construcción es menor al 5,0%[16], es decir que se construye sin planos, un croquis orienta la construcción inicial que se modifica en el tiempo.

El “maestro de obra” aporta el conocimiento constructivo para el diseño, la organización de la construcción y la apariencia y materiales de la fachada.

En los sectores mas bajos de la población, esta producción progresiva de vivienda, viene determinada por ciertos grados de consolidación:

- Grado A: Vivienda provisional. Ninguna de las partes construidas es definitiva y los materiales son propiamente precarios en el tiempo, por lo que el valor de la construcción es bajo o inexistente, según los estándares de la zona.
- Grado B: Vivienda incipiente. La estructura básica existe, así como la ocupación del lote es definitiva. Se anuncia una tipología

[16] Fuente: CAPECO

específica y existen inversiones realizadas. La cimentación, la estructura y los muros del primer piso existen con un techo ligero que lo hace habitable y determina la orientación del futuro. Resulta sencillo hacer un replanteo significativo de partes de la edificación con fines de densificación habitacional.

- Grado C: Vivienda de Consolidación Media. La tipología está definida y la vivienda avanzada. Cuenta con todo el primer piso construido y habitable (cimentación, muros, estructura de concreto y techo de aligerado de concreto). Se requiere modificaciones para producir más de un departamento en el lote o encima de la vivienda. Todavía es posible remodelar, dependiendo de la relación costo beneficio con los nuevos alojamientos a producir.
- Grado D: Vivienda Consolidada. Más de un piso construido y un segundo habitable, como rangos menores. Es posible edificar o independizar bajo determinadas condiciones, reforzar la estructura, mejorar la circulación, ventilación e iluminación. El grado de intervención para abrir un nuevo ciclo constructivo está restringido a lo existente. En caso de la vivienda planeada para crecer, proporciona las intervenciones con el mejor costo-beneficio.

A diferencia de los procesos de vivienda terminada llave en mano, la vivienda de producción progresiva toma mucho tiempo en desarrollarse, el

que se alarga si no existen mecanismos públicos de apoyo para su producción. Por ello es necesario apreciar el grado de avance en el proceso de crecimiento de las viviendas que, junto con los servicios y equipamiento es un ingrediente importante del proceso de consolidación urbana.

En el Perú se ha observado que esta producción progresiva de viviendas tiene diferentes etapas de consolidación de la edificación, que tiene que ver con los momentos claves cuando se da el cambio de material y la definición de la construcción (evolución de grado A a B); la construcción del primer techo (tradición del "llenado del techo aligerado") que en términos técnicos implica un cambio sustancial en el tipo de vivienda (de unifamiliar a bifamiliar) o la posibilidad de intervenir en ella (evolución del grado B a C). La vivienda adquiere su "personalidad", en términos de usos o tipología en la situación D. Conviene señalar que no son procesos estáticos sino dinámicos y que la vivienda crece con la familia.

II.3.2 Factores relacionados con la Vivienda en regiones diferenciadas

En el Perú, dado los diferentes espacios geográficos existentes, la población construye sus viviendas de acuerdo a su realidad, incorporando además su propia cultura.

II.3.2.1 Ambiente Socio-Cultural

Además de la influencia de la distinta geografía existente y sus variables, el componente cultural juega un rol muy importante, en el que además de la familia, generalmente comparten la vivienda los animales domésticos de compañía, animales domésticos para consumo familiar, así como animales en cautiverio (animales silvestres enjaulados); lo que genera riesgos para la salud de la familia.

El ambiente social está constituido por la familia, compuesta en promedio por cinco miembros: padre, madre y tres hijos, composición que se ve incrementada por la incorporación de abuelos paternos o maternos. En algunas oportunidades esta comunidad familiar se desarrolla en la vivienda de los padres de uno de los cónyuges. Los emigrantes del campo a la ciudad generalmente se desplazan con sus parientes más cercanos (generalmente ancianos, minusválidos); promoviendo así el hacinamiento, con los riesgos que ello conlleva.

De orden cultural es también el combustible (leña, carbón, kerosene, electricidad, etc) que emplean para la preparación de comidas y bebidas.

Otros de los elementos a tenerse en cuenta está relacionado con los hábitos autoformados, conducta social indeseable como adicción al licor, drogas, etc.

II.3.2.2 Ambiente Físico

Constituido por la casa, incluye aspectos de orden estructural (material del que está construido) y de orden no estructural (servicios básicos, acabados, distribución, iluminación, ventilación, etc), que repercutirá en la habitabilidad (capacidad para alojar a un número determinado de personas sin riesgos para la salud e integridad física).

El rol de la vivienda es vital en una perspectiva de desarrollo autosostenido. Esta debe responder a las características del hábitat, tanto en su diseño como en su concordancia con el entorno natural o artificial propuesto, entendiendo que el entorno está acondicionado por la acción del medio, es decir, no sólo del substrato sino de los parámetros metereológicos y climáticos reinantes.

Una vivienda con techo de tejas y a dos aguas, se entiende mejor para lugares donde hay manifestación pluvial. En la selva peruana, lo ecológico nos debe llevar a pensar en un uso mayoritario de materiales de la zona. En otros lugares, la caña y el adobe justifican plenamente su aplicación en la construcción.

Desde este punto de vista es posible hablar de un recinto habitacional humano bioclimático, siempre y cuando también este dotado de recursos energéticos provenientes del medio, en este caso de la fuente con presencia más significativa.

La disposición de los desechos domésticos, tanto líquidos como sólidos y su posibilidad de ser reciclados, forma parte de las características

bioclimáticas. En una casa huerta, las aguas residuales pueden constituir importantes recursos en el mantenimiento de determinados tipos de cultivos agrícolas u ornamentales. De esta manera se propicia el mantenimiento tanto energético como hídrico de la vivienda.

II.3.2.3 Tipología de Vivienda Popular

Tomando como referencia un estudio[17] elaborado para el que aquel entonces era el Viceministerio de Vivienda y Construcción, se puede identificar la tipología de vivienda popular en cuatro ciudades de diferentes regiones del país.

[17] "Las familias y el uso de las viviendas". Dirección General de Vivienda y Construcción. Ministerio de Transportes, Comunicaciones, Vivienda y Construcción. Lima 1998

CUADRO Nº 4
TIPOLOGÍA DE VIVIENDA POPULAR EN EL PERÚ

Ciudad	Tipología de Vivienda
Chiclayo	Ciudad de la costa norte, de terreno predominantemente plano con pequeñas hondonadas. Las principales dificultades que presenta la naturaleza son el viento excesivo y el calor. Las viviendas populares tienden a ocupar terrenos de frente reducido y mucha profundidad. En los últimos veinte años la ciudad ha sido afectada hasta en dos oportunidades por el fenómeno de El Niño, provocando serias inundaciones en los terrenos más bajos.
Cuzco	De clima típicamente serrano, con fuerte sol y cambios bruscos de temperatura entre el día y la noche y entre el sol y la sombra. La construcción es predominantemente de adobe. Los barrios populares con estatuto legal de urbanizaciones y no de pueblos jóvenes, presentan problemas de seguridad con la tenencia de suelo. Llueve con intensidad cuatro meses al año.
Lima	Ciudad de clima templado y de poca luminosidad durante la mayor parte del año. Tiene la imagen de una gran aglomeración de viviendas construidas sobre suelos diferentes. La vivienda típica se construye de ladrillo y cemento, sin trazas de relación con la vivienda rural y con mínimos espacios libres al interior del lote.
Iquitos	Ciudad de la selva con clima húmedo y lluvioso, con mucho sol durante el año. Tiene problemas de calidad de suelo para construir en altura y no dispone de piedra como material de construcción. El problema de los sismos no está presente. La mayoría de las construcciones son de planta, pese a este crecimiento horizontal se dispone de espacio para la expansión urbana.

II.4 Factores de salud relacionados con la Vivienda

La salud con enfoque sociológico vincula al ciudadano y al medio ambiente en rápida transformación, por ello las medidas de salud individual y colectiva no pueden separarse:

- De las metas de desarrollo que se ha propuesto la comunidad (industria, urbanización, servicios básicos, etc.).
- De las características socioculturales y de la utilización de recursos, que tiene el individuo (tecnología agropecuaria, producción energética, etc.).
- De las estructuras macroeconómicas que existen en la sociedad (lucha contra la pobreza, otros).

Podemos identificar la interacción entre factores del ambiente y las condiciones de salud[18] a través de:

- Las enfermedades transmisibles que anualmente matan millones de personas, especialmente niños, por falta de preservación y protección de la vivienda, medio ambiente (agua potable y saneamiento) y por un acceso deficiente a los servicios de salud (parto asistido, inmunización, etc.).
- Los estilos de vida no saludables de la sociedad moderna (producción, tráfico y consumo de drogas, alcohol, tabaco) y el aumento de la contaminación ambiental por procesos industriales (sustancias químicas y desechos tóxicos), producen nuevos riesgos que comprometen el hábitat y la calidad de vida.

[18] Fuente: Diagnostico sobre la salud en la vivienda en el Perú. Red Peruana de Vivienda, Ambiente y Salud. Documento elaborado en 1999.

- La subsistencia de las comunidades amenazadas por desastres naturales y las degradaciones provocadas por el hombre, agotan y arriesgan la disponibilidad futura de recursos.

De acuerdo a la encuesta realizada por el INEI en el IV trimestre de 1995 a los hogares a nivel nacional, 30,0% de los encuestados informó haber sufrido un accidente o enfermedad en los días previos a la encuesta. La mayoría (el 58,0%) no realizó consulta, los motivos por lo que no se realiza una consulta, pueden estar supeditados tanto a la falta de dinero como a la falta de percepción de una cultura sanitaria.

En el grupo de edad de 1 a 4 años la infección respiratoria y las diarreas son los dos principales causas de enfermedad y de muerte[19]. La infección respiratoria aguda se presenta con una frecuencia de 6 a 12 episodios anuales en niños de 5 años. Es el primer motivo de consulta ambulatoria en los servicios de salud, mientras que la neumonía constituye la causa principal de muerte en la sierra.

En el cuadro "Reducción potencial con mejoras del suministro de agua y desagüe[20]" se muestra la relación que existe entre el diseño de la vivienda, el nivel de servicios con que cuenta y su influencia sobre la salud de sus habitantes.

[19] Fuente: Informe sobre el Desarrollo Humano del Perú. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.1997

[20] Información elaborada por la Dirección General de Salud de las Personas – Ministerio de Salud (Agosto, 1999) a partir del Manual de Vigilancia Sanitaria de la Organización Mundial de la Salud (OMS).

CUADRO Nº 5
REDUCCIÓN POTENCIAL CON MEJORAS DEL SUMINISTRO DE AGUA Y DESAGUE

INTRODUCCIÓN DE MEJORAS EN LA VIVIENDA	ENFERMEDADES EVITABLES	REDUCCIÓN
Abastecimiento de agua	Tracoma, Infecciones cutáneas, enfermedades gastroentèricas.	80 – 100%
Abastecimiento de agua	Infecciones gastroentèricas, parásitos intestinales.	
Instalaciones de baño y lavado	Esquistosomiasis, tracoma, gastroenteritis y enfermedades de piel.	
Uso de productos de limpieza	Intoxicaciones, alergias, daño a los ojos, piel.	
Lucha contra la contaminación del aire	Infec. Respiratorias agudas y enfermedades malignas.	
Ventilación de viviendas con cocinas a leña	Enfermedades agudas, crónicas de vías respiratorias	60 – 70%
Eliminación y reducción de polvo	Asma, irritación en la piel y en los ojos	
Emplazamiento de los criaderos de vectores	Paludismo, esquistosomiasis, filariasis, tripanosomiasis	
Medidas de seguridad uso de gas, petróleo, kerosene	Quemaduras, accidentes	
Protección de pisos y paredes	Parasitosis, anquilostomiasis, accidentes	
Instalación de mosquiteros	Paludismo	
Control de techos de paja, adobe	Enfermedades de chagas	40 – 50%
Protección de interiores	Estrés a partir del calor	
Almacenamiento correcto de alimentos	Intoxicación, peste	
Eliminación de desechos y basura	Enfermedades hidrofecales, disentería bacilar y amebiana	
Limpieza y cuidado de ropas de cama	Infecciones cutáneas, enfermedades trasmitidas por piojos	

II.4.1 Agua y Saneamiento

La calidad de vivienda está directamente relacionada con la salud de quienes la habitan. El mejoramiento del saneamiento básico de la vivienda, inhibe la generación, reduce la incidencia e interrumpe la transmisión de enfermedades infecciosas entre un 20,0% y 80,0%[21].

Es por ello que a pesar de los grandes esfuerzos realizados por el Gobierno Central para reducir los déficit de saneamiento, sigue existiendo un grave problema de deterioro del medio ambiente en áreas de pobreza urbana.

El suministro permanente de agua en cantidad y calidad adecuada para beber, cocinar y atender las necesidades de higiene y confort personal, es un imperativo básico en todas las viviendas, por su relación estrecha con la morbilidad y mortalidad infantil.

Entre 1988 y 1998 se ha observado un crecimiento importante en el sector: la cobertura de agua potable se incrementó d 58,4% en 1988 a 70,6% en 1993 y a 75,4% en 1998 y la de saneamiento de 47,0% en 1988 a 63,5% en 1993 y a 73,7% en 1998; sin embargo, estas cifras deben ser analizadas considerando las limitaciones de intermitencia y calidad del servicio.

La máxima atención del servicio de agua potable se centra en Lima Metropolitana, en done según datos de SEDAPAL se atiende al 88,90% de la población metropolitana, a fines del 2003, es por ello que Lima recibe las

[21] Información elaborada por la Dirección General de Salud de las Personas – Ministerio de Salud (Agosto, 1999) a partir del Manual de Vigilancia Sanitaria de la Organización Mundial de la Salud (OMS).

mayores inversiones asignadas bajo la modalidad de crédito para agua y saneamiento lo que ha permitido mayores niveles de acceso a este servicio.

Los departamentos que registran los mayores déficit de abastecimiento de agua por red pública dentro de la vivienda son: Huancavelica, Apurímac , Puno, Madre de Dios, Cajamarca, Huanuco, Ucayali y Amazonas, cuyo déficit están por encima del 80,0%.

La población rural actual del país es de aproximadamente 7,6 millones de habitantes (27,7% de la población total), de los cuales más de 3,3 millones no tienen acceso al agua potable y 6,2 millones carecen de una adecuada eliminación sanitaria de excretas y aguas residuales. Se calcula que entre el 75,0% y 80,0% de la población rural total del país es indígena. Del total de localidades con servicio de agua potable, se estima que sólo el 30,0% recibe los servicios en condiciones apropiadas en cantidad, calidad y continuidad; que alrededor del 40,0% tiene sus servicios con problemas de gestión y su infraestructura se encuentra en mal estado y, que el 30,0% restante tiene sus servicios en estado deficiente o no funcionan. En lo que se refiere a condiciones de saneamiento para las comunidades rurales, se estima que un 40,0% tiene acceso a una letrina o a un sistema de alcantarillado convencional, pero estos son carentes de sostenibilidad.

Sin embargo, existe un déficit en la gestión del servicio, por la diferencia entre la producción de agua y su facturación, lo cual implica que este recurso no es adecuadamente aprovechado y/o administrado.

Otro de los graves problemas identificados es la calidad de agua, que deviene del racionamiento del servicio, a horarios reducidos, lo cual obliga a muchos hogares a almacenar el líquido elemento, afectando de esta forma la calidad del servicio y recurso de agua.

Respecto a la eliminación de excretas, se estima que en 1993, existía un déficit del 42,9% de hogares que no tienen acceso a red pública de desagüe, y que para 1998 este déficit habría disminuido al 33,0%[22].

En cuanto al alumbrado eléctrico en 1993, se registró que el 54,9% de las viviendas empadronadas, disponen de luz eléctrica, lo que significa que casi cinco de diez viviendas carecen de este servicio. Este problema es más grave en los departamentos de Cajamarca, Amazonas, Huancavelica, Apurímac y Puno, donde aproximadamente ocho de cada diez viviendas no tienen alumbrado eléctrico. En Lima Metropolitana, según el censo de 1993, sólo el 15,0% de las viviendas no tienen alumbrado eléctrico.

II.4.2 Residuos Sólidos

Los residuos sólidos convertidos de manera indiscriminada en basura están presentes en calles, botaderos clandestinos, cauces superficiales de manera casi permanente y forman parte de nuestro paisaje, de nuestro ecosistema urbano, afectando debido a su incorrecto manejo, al suelo, aire, agua superficial, subterránea, agua de mar y por tanto la salud de las poblaciones.

[22] Fuente: INEI

Hoy en día se sabe que a nivel nacional el tema de Salud ha empeorado por el impacto que viene ocasionando la falta de condiciones adecuadas de saneamiento básico, tales como el abastecimiento de agua potable, disposición final de las aguas residuales, eliminación de los residuos sólidos. Una investigación del Banco Mundial, dio como resultado alarmante, que debido a las precarias condiciones del manejo de desperdicios y residuos sólidos en el Perú, veinte de cada mil infantes muere durante sus primeros años de vida, como consecuencia de enfermedades como salmonelosis, lutospirosis, polio, tuberculosis, pirasitosis, tifoidea, hepatitis, gastroenteritis, intoxicación alimentaria, entre las principales.

Como no existe suficiente financiamiento la gran mayoría de las Municipalidades no pueden contratar profesionales especializados que garanticen la calidad del servicio y en consecuencia no existe Planificación, Dirección técnica, Supervisión, Investigación, informática ni Estadísticas de calidad.

El mal manejo de los residuos sólidos tiende a incrementarse cada vez más de no tomarse las medidas adecuadas y a tiempo, las ciudades en general se ven amenazadas por el incremento de animales indeseables tales como roedores, insectos, que actuarán como vectores de transmisión de enfermedades infectocontagiosas.

Los residuos sólidos constituye unos de los problemas ambientales que requieren ser atendido al más breve plazo por estar afectando al medio natural (alteración de la calidad de agua, calidad de los suelos, calidad de

aire) además de la salud, en zonas cercanas a la disposición inadecuada de los residuos, lo cual conlleva a la disminución de los niveles de calidad de vida.

La cantidad de residuos sólidos generados por el grupo de menores ingresos es normalmente inferior a la generada por el grupo de mayores ingresos.

Generalmente las personas de menores recursos tienen el mal hábito de quemar residuos sólidos en la vías públicas, o en los botaderos, trasladándose el problema de la contaminación del suelo a al aire deteriorando la calidad de vida de la población cercana, de ahí la necesidad de que se implemente un sistema de control de calidad de los servicios a nivel de Municipalidades.

Las autoridades responsables del servicio se ven rebasadas ante una generación de residuos creciente, provocada por el incremento de la actividad industrial y de la población, así como el cambio de hábitos del consumo se traduce en la falta de cobertura de los servicios de recolección y en un importante rezago en la instalación de infraestructuras para el tratamiento y la disposición final en condiciones ambientales seguras.

Los rellenos sanitarios son una opción viable para la solución de una parte de la problemática de los residuos sólidos, siempre y cuando sean correctamente diseñados, construidos y operados.

En las ciudades del Perú no existe recolección selectiva, los residuos domésticos, de los establecimientos de salud, se recolectan en el mismo

vehículo, lo que pone en riesgo a los que manipulan dichos residuos, así como a los riesgos ambientales, el lugar de disposición final.

La gestión de los residuos sólidos es de responsabilidad municipal, pues tanto la Ley Orgánica de Municipalidades como su Reglamento establecen las competencia, funciones y responsabilidades de los gobiernos locales en lo referido a los servicios de limpieza y ornato en sus respectivas jurisdicciones, sin embargo, también existe normativa por la que se regula una serie de competencias para el Ministerio de Salud en el mismo tema.

Para superar la dispersión y hetereogenidad de normas y conceptos sobre el manejo de residuo sólidos que llevan al cruce de competencias entre los distintos organismos públicos y privados, se dictó el Proyecto de Ley General de Residuos Sólidos (Ley Nº 27314) en el que se plantea la creación de un organismo o sector referido exclusivamente a la gestión de los residuos sólidos en todo su ciclo de vida (generación, almacenamiento, recolección, transferencia, tratamiento y disposición final) con un enfoque integral y debidamente coordinado.

II.4.3 Disposición Final

Sólo el 40,0% de las autoridades municipalidades conoce el destino final de los residuos sólidos.

La disposición final de los desechos es poco atendida a nivel nacional, a pesar de ser uno de los componentes del sistema de aseo urbano. Solo las

ciudades de Cajamarca y Lima cuentan con rellenos sanitarios, y en la mayoría de ciudades predominan los botaderos controlados o a cielo abierto que muchas veces constituyen un punto crítico para el medio ambiente.

Los residuos peligrosos provenientes de industrias y otras actividades se disponen en estos mismos lugares, debido a que nuestro país no cuenta con rellenos de seguridad. Además de la inexistencia de normas que regulen la disposición final de residuos especiales y peligrosos.

En lo que respecta a la Gestión Ambiental de los Residuos Sólidos, ha empeorado porque a pesar de existir un importante movimiento ambientalista que difunden ideas, proyectos y ejecuta acciones para la toma de conciencia, sin embargo por falta de financiamiento, los residuos sólidos no se recolectan en más del 30,0% del volumen generado en el país, no se efectúa el tratamiento ni la disposición final en condiciones sanitarias en más del 75,0% del volumen generado en el país.

Con respecto a la situación de la recaudación ha empeorado porque en gran parte del Perú la cobranza no supera el 30,0% del volumen facturado (la alta morosidad en el cobro del servicio está relacionado, por un lado con la ineficiencia gerencial de las entidades prestadoras de servicios, y por otro con la conciencia de pago de la población y la relación precio – pobreza) originando una pésima calidad del servicio que a su vez trae como consecuencia, que la población se desanime en pagar por un servicio que es de mala calidad.

CAPÍTULO III : POLÍTICA DE VIVIENDA EN EL PERÚ

El Estado concibe a la vivienda como un sistema en el que intervienen el mercado (población necesitada o demandantes así como otros agentes económicos y sociales), el suelo, los derechos de propiedad, la normativa de urbanización y edificación, el financiamiento, los procesos productivos, los servicios domiciliarios, el equipamiento social, la investigación y desarrollo.

Por tal motivo el Estado a través del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, es el ente rector de los asuntos de vivienda, urbanismo, desarrollo urbano, construcción de infraestructura y saneamiento, para lo cual formula, aprueba, dirige, evalúa, regula, norma, supervisa y en su caso ejecuta las políticas nacionales en estas materias.

Siendo el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento el encargado de dirigir las políticas de vivienda en el Perú, con el objetivo de mejorar en este aspecto la calidad de vida de la población nacional, aprobó el Plan Nacional de Vivienda: “Vivienda para Todos” como instrumento de política nacional en materia de vivienda para el corto y mediano plazo, que orientará las acciones del sector y de los diversos agentes e instancias de la sociedad civil y del Estado que participen en el desarrollo de dicha actividad.

De acuerdo al Plan Nacional de Vivienda: “Vivienda para todos”, tenemos:

III.1 Misión del Estado Peruano

Mejorar las condiciones de vida de la población nacional, urbana y rural, mediante:

a) La consolidación del Sector Vivienda como un factor de crecimiento económico y de distribución de riqueza: **más inversión, más empleo, más ingresos, menos pobreza.**
b) Contribuir a la elevación de los estándares de calidad de vida: **más y mejores viviendas, más seguridad, menos enfermedades.**
c) La creación de condiciones que posibiliten estilos de vida caracterizados por la integración y cohesión familiar y social: **mayor estabilidad, menos violencia, más solidaridad.**

III.2 Objetivos del Estado Peruano

III.2.1 Objetivos Generales

a) Reducir el déficit habitacional de arrastre y absorber la demanda residencial derivadas de nuevos hogares.
b) Impulsar la producción habitacional, reducir sus costos y facilitar su adquisición.
c) Mejorar o recuperar áreas urbanas en proceso de consolidación, subutilizadas o deterioradas con fines de producción urbana integral.

III.2.2 Objetivos Específicos

a) Facilitar el acceso y promover el uso del suelo con fines de inversión inmobiliaria residencial.
b) Estimular la producción y diversificación de productos residenciales, el mejoramiento de la calidad y aumento de la productividad habitacional.
c) Actualizar, simplificar y flexibilizar la normativa técnica y administrativa de los usos del suelo urbano y urbanizable, de la edificación residencial y su inscripción registral.
d) Promover a la complementación habitacional con servicios públicos, equipamiento e infraestructura urbana,
e) Mejorar y ampliar las fuentes de fondeo y los esquemas de financiamiento para la producción, adquisición y mejoramiento habitacional.
f) Fomentar y promover el cambio de actitudes de los actores del mercado inmobiliario residencial.
g) Fortalecer los organismos encargados de la formulación y ejecución de la política habitacional.

III.3 Metas del Estado Peruano

Atender totalmente las carencias habitacionales ya existentes y las que se habrán de generar durante el periodo 2003 – 2007, requeriría el siguiente esfuerzo:

a) La construcción de 326 000 viviendas nuevas para saldar el déficit cuantitativo de arrastre.
b) La ejecución de 907 000 acciones de mejoramiento habitacional, ya sea culminación, ampliación, remodelación o rehabilitación, para atender el déficit cualitativo existente
c) La ejecución de 44 275 acciones anuales de mantenimiento preventivo para evitar el deterioro natural que se presenta año a año en el parque habitacional existente aún no deteriorado (1,0% del parque existente).
d) La construcción de 90 000 viviendas adicionales para atender las necesidades de demanda que se generan cada año como consecuencia de la formación de nuevos hogares.

En suma, se requieren de 1 904 375 acciones de producción habitacional durante el periodo 2003 – 2007. Esto podría demandar un esfuerzo financiero equivalente a US$ 14 627 millones. La presente estimación se efectuado bajo los siguientes supuestos:

a) Precio promedio de construcción de viviendas para atender déficit cuantitativo de arrastre: US$ 15 000. Esto equivaldría a un monto de inversión de US$ 4 890 millones.
b) Precio promedio por acción de mejoramiento para atender el déficit cualitativo de arrastre: US$ 3 000. Esto equivaldría a un monto de inversión de US$ 2 721 millones.

c) Precio promedio por acción de mantenimiento preventivo del parque habitacional existente y adecuado: US$ 1 200. Esto equivaldría a un monto de inversión de US$ 256 millones.

d) Precio promedio de construcción de nueva vivienda adicional para atender las necesidades derivadas de la conformación de nuevos hogares: US$ 15 000. Esto equivaldría a un monto de inversión de US$ 6 750 millones.

El total de la probable inversión requerida equivaldría aproximadamente a 1,16 veces el Presupuesto Nacional de la República de este año (S/. 44 000 115 [23] aproximadamente unos US$ 12 572 000). Más aún estas cifras no incluyen las actividades y/o acciones necesarias para ampliar o mejorar el equipamiento urbano, tendido de redes de infraestructura urbana ni protección ambiental urbana.

De esto se desprende, que la dimensión de la problemática habitacional es una tarea complicada que no puede ser abordada sino progresivamente a lo largo de varios años y donde es necesaria la participación del sector privado.

III.3.1 Metas Físicas

Durante el periodo 2003 – 2007, se postula beneficiar a un promedio de 120 000 familias cada año, a través de lo siguiente:

[23] Fuente: Página web Radio 11.60 publicación 31/08/2003 http://www.radio1160.terra.com.pe

a) Atender el 100,0% de las nuevas necesidades de vivienda que se generan anualmente, con lo cual se lograría:

- Reducir o revertir de manera significativa el fenómeno social invasión – autoconstrucción informal.
- Reducir el tráfico ilegal de tierras.
- Garantizar el acceso a una propiedad formal y se fortalecería el patrimonio familiar.
- Contribuir a la reducción de precios y mejoramiento de la calidad habitacional a través de la construcción de viviendas nuevas a gran escala.
- Favorecer el crecimiento orgánico de la ciudad.
- Hacer alcanzables los montos de inversión.
- Reducir las condiciones de hacinamiento.

b) Reducir el déficit cualitativo de arrastre. Con ello se lograría:

- Capitalizar el parque habitacional existente.
- Mejorar las condiciones de habitabilidad.
- Acortar el plazo en el logro de metas de reducción de la pobreza, vía elevación de los niveles de calidad de vida y estilos de vida.

III.3.2 Metas Económicas

El esfuerzo económico que demandaría el logro de las metas físicas, ascendería a US$ 4 868 millones, con un promedio anual US$ 973 millones. No menos del 80,0% de estos recursos **provendrán del sector privado**, tanto del ahorro de las familias, como de las empresas promotoras y financieras.

Alcanzar esta meta económica podría significar, a su vez, contribuir a elevar en casi 2 puntos el PBI Nacional e incidir, vía la trasmisión de efectos multiplicadores, sobre aproximadamente 30 ramas de la actividad económica.

Adicionalmente, cada año, se podrían generar ingresos fiscales derivados del pago del Impuesto General a las Ventas por US$ 105 millones y del Impuesto a la Renta por US$ 29 millones.

III.3.3 Metas Sociales

Si se considera que, de acuerdo con estimaciones de la Cámara Peruana de la Construcción, cada millón de dólares de inversión en Construcción genera 125 nuevos puestos de trabajo, la meta previsible de generación de empleo podría alcanzar, anualmente, la cifra de 121 625 nuevos puestos de trabajo directos y aproximadamente 243 250 puestos indirectos. En suma, la meta acumulada probable durante el periodo 2003 – 2007 sería de 608 125 puestos de trabajo directos y 1 216 250 indirectos, dando un total de 1 824 375 puestos de trabajo.

Por otro lado, el acceso a la vivienda tiene consecuencias positivas en la dignificación de las familias y en el reconocimiento de su potencial de desarrollo económico y social. De esta manera, el Sector Vivienda podría estar contribuyendo al aumento de los índices de integración social, a la reducción de la violencia, a un mayor bienestar y estabilidad social, a la reducción de enfermedades relacionadas con las infecciones respiratorias agudas e infecciones gastrointestinales, entre otras.

El Sector Vivienda se propone, además, la promoción de acciones encaminadas a reducir sostenidamente el déficit de infraestructura de saneamiento y de alumbrado privado y público en el ámbito urbano y reducirlo significativamente en el ámbito rural. Igualmente, se propone coadyuvar a la formalización de lotes y viviendas, a la titulación de los mismos y a su inscripción registral.

III.4 Estrategias del Estado Peruano

III.4.1 Democratización y Focalización

La vivienda es un bien necesario para la población nacional en su conjunto y, por ello, la denominación del Plan Nacional de Vivienda: “Vivienda para Todos”

Sin embargo, dados los niveles de pobreza que aquejan a la mayoría de la población y la responsabilidad del Estado para con los sectores menos pudientes de la sociedad peruana, la estrategia habitacional se focalizará en

los pobres y más pobres del país, sin descuidar la atención relativa a los otros estratos socioeconómicos.

La democratización y focalización se hará extensiva a todo el territorio nacional y a los ámbitos urbano y rural.

III.4.2 Diversificación de Productos

La diversificación de productos se hace extensiva al ámbito inmobiliario residencial y de financiamiento habitacional.

La correlación entre las necesidades de vivienda y el nivel de ingresos de la población, obliga a una producción diversificada de diferentes tipos de soluciones habitacionales de bajo costo que puedan evolucionar y crecer de manera progresiva, o favorecer un esquema de movilidad residencial, desde un lote completamente habilitado con un módulo habitacional mínimo (vivienda básica) hasta pasar por una vivienda económica, media, media alta y alta. Esta diversificación y probable evolución edificatoria deberá ir acompañada de una diversificación de productos financieros para todos los niveles socioeconómicos.

La producción habitacional no ofrecerá en ningún caso soluciones carentes de obras completas de habilitación urbana y deberá responder a criterios de adecuación ambiental, seguridad, composición, superficie y edificabilidad previamente establecidos.

La producción habitacional deberá tomar en cuenta la diversidad territorial y cultural que caracteriza a nuestro país.

III.4.3 Capitalización Inmobiliaria

La magnitud del esfuerzo por desarrollar obliga, a utilizar al máximo los activos y recursos disponibles. Por ejemplo:

- Altos volúmenes de inversión inmobiliaria residencial no formal. El PBI Construcción de Edificaciones en 1999, ascendió a US$ 1 672 millones, asumiéndose que una gran parte de la inversión realizada corresponde a la modalidad de autoconstrucción informal.
- Altos niveles de inversión en capital social residencial fijo en viviendas inadecuadas. Si se asume un valor promedio de US$ 10 000 cada una, se tendría un monto de US$ 9 070 millones en activos, sin considerar el parque habitacional que se considera adecuado pero que cada año se va deteriorando por falta de mantenimiento.
- Abundante disponibilidad de tierras eriazas con vocación urbana y terrenos urbanos subutilizados de propiedad estatal, dentro de las ciudades.

III.4.4 Articulación con la Política de Ordenamiento Urbano

La Política de Vivienda tiene y debe ser compatible con la Política Urbana en lo que respecta a usos de suelo, áreas de expansión, zonas de

riesgo, potencialidad económica, roles y funciones urbano – territoriales, priorizaciòn urbana, etc.

III.4.5 Articulación Industrial

La producción habitacional a gran escala repercutirá a su vez en los niveles de producción y comercialización de materiales, equipos, herramientas y componentes para la construcción de viviendas y mejoramiento habitacional. Por ello, deberá ser coordinada de manera previa para generar mayor fluidez productiva y menor incidencia en los costos de producción.

III.4.6 Participación

El esfuerzo para alcanzar los propósitos cualitativos y cuantitativos definidos por la Política Nacional de Vivienda necesita de la activa participación de la población y las familias, los agentes económicos, la sociedad civil y el Estado, mediante la adopción de actitudes favorables al cambio de los procesos que intervienen en la comercialización, producción y financiamiento habitacional.

La población deberá seguir cumpliendo su rol proactivo en la construcción de viviendas, el mejoramiento habitacional y el mejoramiento del entorno tratando de aunar su esfuerzo al de los demás agentes, con el propósito de obtener índices de mayor productividad respecto de los costos, tiempo y calidad, así como de mayor seguridad física, económica y jurídica.

Los agentes económicos (constructores, desarrolladores inmobiliarios, entidades financieras, fabricantes y proveedores de materiales) deben satisfacer las necesidades y expectativas de la población en tiempo, precio y márgenes de ganancias razonables que evidencien su responsabilidad social.

La sociedad civil deberá canalizar sus expectativas intermediando con los otros agentes y ejecutando acciones que coadyuven al logro de la política de vivienda.

El Estado deberá cumplir un rol facilitador y promotor de los otros agentes, encaminando al incremento, mejoramiento y colocación de la producción habitacional. Asimismo, habría de asumir un rol coordinador y de ser necesario, concertador con otras instancias del Estado y cualquiera de los otros agentes definidos, para el mejoramiento del entorno.

La formulación y evaluación de la política de vivienda, de sus planes y programas, así como de la normativa requerida estará a cargo del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento; y como instituciones públicas ejecutoras se encuentra principalmente el Fondo Mivivienda y el Banco de Materiales, cuyos esquemas de gestión deberán ser concertados y compatibilizados con los objetivos, estrategias y líneas de acción programáticas de la nueva política de vivienda.

III.5 Líneas de Acción Programáticas (LAP)

Con el propósito de atender la situación actual de la vivienda en el Perú y alcanzar los objetivo y metas definidas, se han formulado siete líneas de acción pragmática con el propósito de conducir la Política Nacional de Vivienda. Estas líneas de acción a su vez, servirán de marco para la identificación, selección y ejecución de acciones de política. Las siete LAP son las siguientes:

III.5.1 Manejo de Suelo Residencial

a) Desalentar el tráfico de tierras públicas y privadas, mediante acciones de prevención, respeto de los derechos de propiedad, creación de reservas territoriales, o propiciar la conversión del suelo eriazo, con aptitud habitacional, en suelo urbano.
b) Emplear como mecanismo catalizador del desarrollo inmobiliario residencial, el principal recurso patrimonial del Estado: el suelo, propiciando, según convenga, la expansión, recuperación o densificación de las áreas residenciales.
c) Estimular la construcción de viviendas de interés social prioritario mediante la provisión de terrenos urbanizados, a título oneroso y sujeta a compromisos de inversión en plazos predeterminados.
d) Incorporar o recuperar áreas urbanas subutilizadas, deterioradas o en proceso de deterioro mediante procesos de renovación urbana, de reconversión de derechos de propiedad o de re-urbanización.

e) Estimular el crecimiento vertical u horizontal residencial mediante la agregación de nuevas unidades de vivienda en los aires o al costado de una vivienda ya producida o existente.

f) Orientar la oferta de suelo residencial en función de los principios de prevención de desastres naturales, y de estar ubicadas en zona de alto riesgo, optar por el reasentamiento residencial.

III.5.2 Mejoramiento de la Producción Habitacional

a) Orientar la producción habitacional a la construcción de vivienda nueva de bajo costo, en suelo propio en proceso de urbanización o urbanizado, para venta o arrendamiento; así como a la densificación habitacional en áreas consolidadas o en procesos de consolidación y al mejoramiento habitacional de viviendas existentes pero inadecuadas.

b) Tomar en cuenta la diversidad geográfica, climática y cultural que caracteriza nuestro país en los procesos de diseño y construcción de vivienda nueva y de mejoramiento habitacional. Las soluciones habitacionales deberán invitar, cuando sea posible, al crecimiento progresivo o movilidad habitacional, con la posible generación de un mercado secundario de viviendas.

c) Incentivar la investigación y capacitación tecnológica con fines de innovación, que reditúe en mayores niveles de productividad y

calidad habitacional, permitiendo el acceso mayoritario de la población nacional a vivienda nueva.

d) Propiciar la estandarización de materiales y componentes constructivos e incentivar la utilización de sistemas constructivos normalizados que reditúen en mayores índices de productividad, sin menoscabo de la generación de puestos de trabajo.

e) Estimular el estudio y mejoramiento de las tecnologías constructivas tradicionales en lo que respecta a condiciones sismorresistentes, de estabilización, confort, durabilidad y seguridad (social y económica).

f) Privilegiar el crecimiento de la oferta habitacional formal comercializable, sin menoscabo de complementar la autoconstrucción con fines de mejoramiento de su producción final e incorporación plena a la formalidad desde sus inicios.

g) Apoyar la producción y comercialización de materiales , equipos, herramientas y componentes para la construcción de viviendas.

III.5.3 Simplificación Normativa

a) Hacer más eficientes los procesos de diseño, tramitación y revisión de expedientes, cambios de uso, anexión al área urbana, habilitación de tierras, construcción y mejoramiento de vivienda, declaratoria de fábrica e inscripción registral mediante la reducción o eliminación de exigencias y cargas administrativas que reditúen

en menores tiempos, reducción de costos directos e indirectos, y, por lo tanto, menor incidencia o repercusión en los costos de producción final y mayor seguridad jurídica.

b) Ampliar como consecuencia de lo anterior, la base habitacional formal, con la consiguiente reversión del proceso de autoconstrucción informal por el de autoconstrucción formal o de construcción convencional. Pasar de una normativa que, en muchos casos, es meramente virtual a una de aplicación real.
c) Propiciar la homologación de requisitos, tasas y trámites para la construcción de viviendas o mejoramiento habitacional en todos los municipios del país, así como su cumplimiento obligatorio.
d) Propiciar la flexibilización de las normas de calificación crediticia o la búsqueda de modalidades alternativas que faciliten el acceso al crédito a la población de menores ingresos.
e) Propiciar la instrumentación de programas que racionalicen costos de originación de créditos, reduzcan plazos, homogenicen requisitos y contratos para la adquisición de vivienda nueva, construcción en sitio propio o mejoramiento habitacional.

III.5.4 Complementación Habitacional

a) Identificar, proponer e impulsar, de manera coordinada y concertada, la dotación o complementación de infraestructura urbana (abastecimiento de agua potable, recolección, tratamiento

y disposición de aguas servidas y aguas de lluvia, alumbrado doméstico y público, teleservicios, radiodifusión, etc), equipamiento urbano social (salud, educación y recreación), económico (industria, comercio, turismo, etc), institucional (seguridad, justicia, etc) y protección ambiental urbana.

b) Facilitar a la población urbana y rural el acceso, uso y disfrute de los espacio públicos libres de carácter cívico, deportivo, natural y zonas verdes, respecto de estándares mínimos preestablecidos.

III.5.5 Financiamiento Habitacional

a) Lograr un mayor flujo de recursos financieros para apoyar la adquisición, construcción y mejoramiento habitacional.

b) Propiciar la constitución de un sistema de financiamiento habitacional a partir del conjunto de instrumentos de captación y mecanismos de préstamos existentes o por crearse y su complementación con la existencia de una aseguradora hipotecaria que los engarce.

c) Impulsar el mercado primario de hipotecas y desarrollar el mercado secundario mediante la mayor participación de inversionistas institucionales y del mercado en general.

d) Facilitar el acceso de la población de menores ingresos a una vivienda adecuada, complementando su esfuerzo familiar,

flexibilizando las exigencias crediticias y garantizando la cobertura del riesgo crediticio.

e) Disponer de mecanismos de apoyo estatal para la población de menores ingresos en su esfuerzo por adquirir una vivienda de interés social prioritario, la construcción en sitio propio o el mejoramiento de su vivienda. Una de los principales mecanismos de apoyo , lo constituye el Bono Familiar Habitacional, creado por la Ley Nº 27829.

f) Establecer nuevos instrumentos y mecanismos financieros o potenciar los existentes con el propósito de complementar la capacidad financiera de las empresas inmobiliarias residenciales, en lo concerniente a la prestación de recursos para capital de trabajo necesarios para la construcción de vivienda nueva para la población de menores ingresos.

III.5.6 Fomento y Promoción Habitacional

a) Crear mecanismos de apoyo a la población peruana para la provisión de una vivienda propia o arrendada en base a los principios de complementación del esfuerzo propio, progresividad, objetividad, transparencia y equidad social y territorial.

b) Proponer incentivos para la inversión privada social o empresarial que desarrollen acciones encaminadas a la producción, adquisición y mejoramiento habitacional de gran escala en localidades de

preferente interés socioeconómico, tales como, renovación urbana, reurbanización o macroproyectos residenciales.

c) Instituir un sistema de información habitacional a partir de fuentes primarias y secundarias que coadyuven a la mejor toma de decisiones del sector público y privado.

d) Instaurar un sistema de promoción de inversiones inmobiliarias residenciales en términos de identificación, selección, elaboración, difusión, orientación comercial y apoyo a la venta para los agentes económicos.

e) Constituir un sistema de difusión y orientación a las personas naturales y familias del ámbito urbano y rural respecto de las oportunidades de mercados existentes, las fuentes de financiamiento disponible, parámetros de calidad habitacional comparables y seguridad jurídica a tenerse presente a la hora de optar por la adquisición o mejoramiento de una solución habitacional.

f) Desarrollar campañas encaminadas al cambio de actitudes de la población, agentes económicos, agentes sociales y otras entidades del Estado respecto a la importancia social y económica de la vivienda, la necesidad de facilitar, por un lado, y la conveniencia por otro, de acceder a una vivienda de manera segura a precios asequibles, así como la no necesaria perpetuidad de su uso residencial en el tiempo.

III.5.7 Gestión Habitacional

a) Coordinar la Política Nacional de Vivienda y sus acciones de política con las organizaciones públicas de alcance nacional, regional o local, con la población beneficiaria, la sociedad civil y los agentes económicos.
b) Fortalecer las capacidades locales de los gobiernos municipales en su calidad de promotores y ejecutores de la política urbana, dentro de su ámbito de competencia territorial.
c) Promover una mayor eficiencia y eficacia operativa de los organismos regionales y locales respecto de los procesos de zonificación, aprobación de expedientes, otorgamientos de licencia y recepción de obras residenciales.
d) Fortalecer los organismos nacionales encargados de la formulación y ejecución de la Política Nacional de Vivienda.

CAPÍTULO IV : EL FONDO MIVIVIENDA

IV.1 Ley de creación del Fondo MIVIVIENDA

El Fondo MIVIVIENDA fue creado el 15 de enero de 1998 por la Ley Nº 26912 denominada LEY DE PROMOCIÓN DEL ACCESO DE LA POBLACIÓN A LA PROPIEDAD PRIVADA DE VIVIENDA Y FOMENTO DEL AHORRO, MEDIANTE MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO CON PARTICIPACIÓN DEL SECTOR PRIVADO.

IV.2 El Fondo MIVIVIENDA

Es un fondo creado por el gobierno peruano, destinado a facilitar la adquisición de viviendas especialmente de interés social, a través de las instituciones financieras intermediarias -IFIs - (llámense bancos, financieras, cajas rurales o municipales), para:

a) La adquisición de viviendas terminadas o en proceso de construcción, en primera venta, siempre y cuando sean o hayan sido construidas por el sector privado.
b) La construcción de viviendas en terreno propio.
c) La construcción y adquisición de viviendas recuperadas o que estén en proceso de ejecución de garantías por falta de pago de préstamos originalmente otorgados con recursos del Fondo MIVIVIENDA o por la falsedad de algún documento presentado por el beneficiario.

d) Las viviendas que se construyan como consecuencia de la independización de las unidades inmobiliarias, subdivisión de terrenos, o la culminación de proyectos de habilitación urbana en ejecución.

El Fondo MIVIVIENDA no construye ni vende viviendas, son los promotores privados quienes diseñan, financian, ejecutan y comercializan proyectos habitacionales; tampoco vende terrenos o estacionamientos solamente.

En el desarrollo del Fondo, participan el Estado, a través de la Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE) como organismo ejecutor; las instituciones financieras en su función de intermediación y el sector privado de la construcción, responsable de la ampliación de la oferta a nivel nacional.

COFIDE como organismo ejecutor de los recursos del Fondo, canalizará los recursos del Fondo a las Instituciones Financieras Intermediarias (IFIs) calificadas.

La tasa de interés y comisiones a la IFIs**,** serán establecida por el Fondo o por la institución a la que el Fondo delegue esta facultad.

Los préstamos de COFIDE a las IFIs se denominarán en Dólares Americanos o en Nuevos Soles. Los desembolsos y las recuperaciones respectivas se efectuarán en la misma moneda del préstamo.

El Fondo MIVIVIENDA y/o COFIDE supervisarán la correcta utilización de los recursos, para lo cual, podrán realizar visitas de inspección a los proyectos financiados. En este sentido, COFIDE se reserva el derecho de declarar exigible el financiamiento otorgado en caso de comprobarse el uso no adecuado de los recursos o ante cualquier incumplimiento de lo establecido en el reglamento de crédito del Fondo.

IV.3 Misión y Visión del Fondo MIVIVIENDA

IV.3.1 Misión

Facilitar la adquisición de viviendas a la población en general, dándole especial interés a los sectores de menores ingresos, proporcionando los recursos financieros para su financiamiento en las condiciones más ventajosas del sistema financiero, desarrollando los instrumentos necesarios que permitan el acceso al crédito hipotecario de la vivienda.

IV.3.2 Visión

Llegar a ser la institución base del sistema hipotecario nacional, fuente de capital de largo plazo, promoviendo el acceso de la población a la propiedad privada de vivienda, fomentando el ahorro mediante la creación de mecanismos de financiamiento de reducido riesgo y bajo costo, coadyuvando al desarrollo de la economía nacional, a través de mecanismos que fomenten la construcción.

IV.4 Administración del Fondo MIVIVIENDA

El Fondo MIVIVIENDA es administrado por un Directorio que está conformado por representantes del Poder Ejecutivo y del sector privado en la proporción que fija el reglamento. Contará con una Secretaría Ejecutiva, su personal está comprendido en el régimen laboral de la actividad privada y es responsable de la coordinación de mecanismos de financiamiento; así como, de brindar el soporte técnico requerido, para lo cual contará con el apoyo de las instituciones públicas en el cumplimiento de sus funciones.

IV.5 Naturaleza Jurídica del Fondo MIVIVIENDA

El Fondo MIVIVIENDA tiene personería jurídica de derecho privado, es de duración indeterminada y se encuentra adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas. Los recursos del Fondo MIVIVIENDA son intangibles, es decir que no pueden ser donados, rematados, dados en garantía o destinados para otro fin que no sea el establecido en su Ley de creación."

En la celebración de sus actos y contratos el Fondo MIVIVIENDA se rige por la legislación aplicable a las personas jurídicas de derecho privado. El costo anual de su administración se financia de los intereses que generen sus colocaciones e inversiones.

IV.6 Recursos del Fondo MIVIVIENDA

El Artículo 5 de la Ley Nº 26912 manifiesta que los recursos del Fondo MIVIVIENDA, estarán constituidos por:

a) Mil quinientos millones de Nuevos Soles (S/. 1 500 000 000), provenientes del Fondo Nacional de Vivienda - FONAVI.
b) La rentabilidad y recuperación de los recursos del Fondo MIVIVIENDA, deducido el costo que demande su administración, de conformidad con lo dispuesto en el artículo anterior.
c) Otros aportes, inversiones y financiamiento que obtenga el sector público o privado y de la cooperación nacional e internacional.

IV.7 Funciones del Fondo MIVIVIENDA

Son Funciones del Fondo MIVIVIENDA:

a) Canalizar a través del sistema financiero los recursos del Fondo MIVIVIENDA, para facilitar la adquisición de viviendas dentro del marco del programa económico del país, a través de mecanismos que aseguren la transparencia y competencia en su asignación, en proyectos promovidos y ejecutados por el sector privado.
b) Formular, aprobar, dirigir y controlar la ejecución de las políticas, objetivos y planes del Fondo MIVIVIENDA, en función a la política general del gobierno y del sector vivienda, en concordancia con las normas respectivas.
c) Organizar eficientemente su propia administración, con la finalidad de cumplir con los objetivos establecidos por ley.
d) Organizar los mercados a los que se dirige el Programa MIVIVIENDA. Difundir el programa y promover el encuentro entre

la demanda habitacional, la oferta de viviendas y los intermediarios financieros.

e) Planificar, organizar, dirigir, ejecutar, coordinar, evaluar y supervisar las actividades relacionadas con la obtención y el uso de los recursos económicos y financieros del Fondo, destinados al cumplimiento de sus fines.

f) Promover la aprobación y suscripción de convenios y contratos relativos al Fondo, de conformidad con las normas legales vigentes.

g) Formular y ejecutar planes estratégicos, programas y proyectos operativos, de inversión y de trabajo, así como efectuar su seguimiento y evaluación.

IV.8 Objetivos del Fondo MIVIVIENDA

Son objetivos del Fondo MIVIVIENDA, los siguientes:

a) Resolver el problema de vivienda de la población de menores ingresos que no tienen vivienda propia.

b) Disponer de los recursos financieros suficientes para satisfacer en forma continua la demanda habitacional de los grupos objetivos a los que esta dirigido el Programa.

c) Propiciar mecanismos destinados a reducir los costos y riesgos del sistema financiero con la finalidad de mejorar las condiciones de financiamiento de los beneficiarios del Programa.

d) Propiciar mecanismos destinados a reducir los costos y riesgos del sistema financiero con la finalidad de mejorar las condiciones de financiamiento de los beneficiarios del Programa.

e) Promover el interés de los grupos objetivos para que hagan una mayor utilización del Programa.

f) Promover el mayor impulso que las entidades financieras deben brindar al Programa.

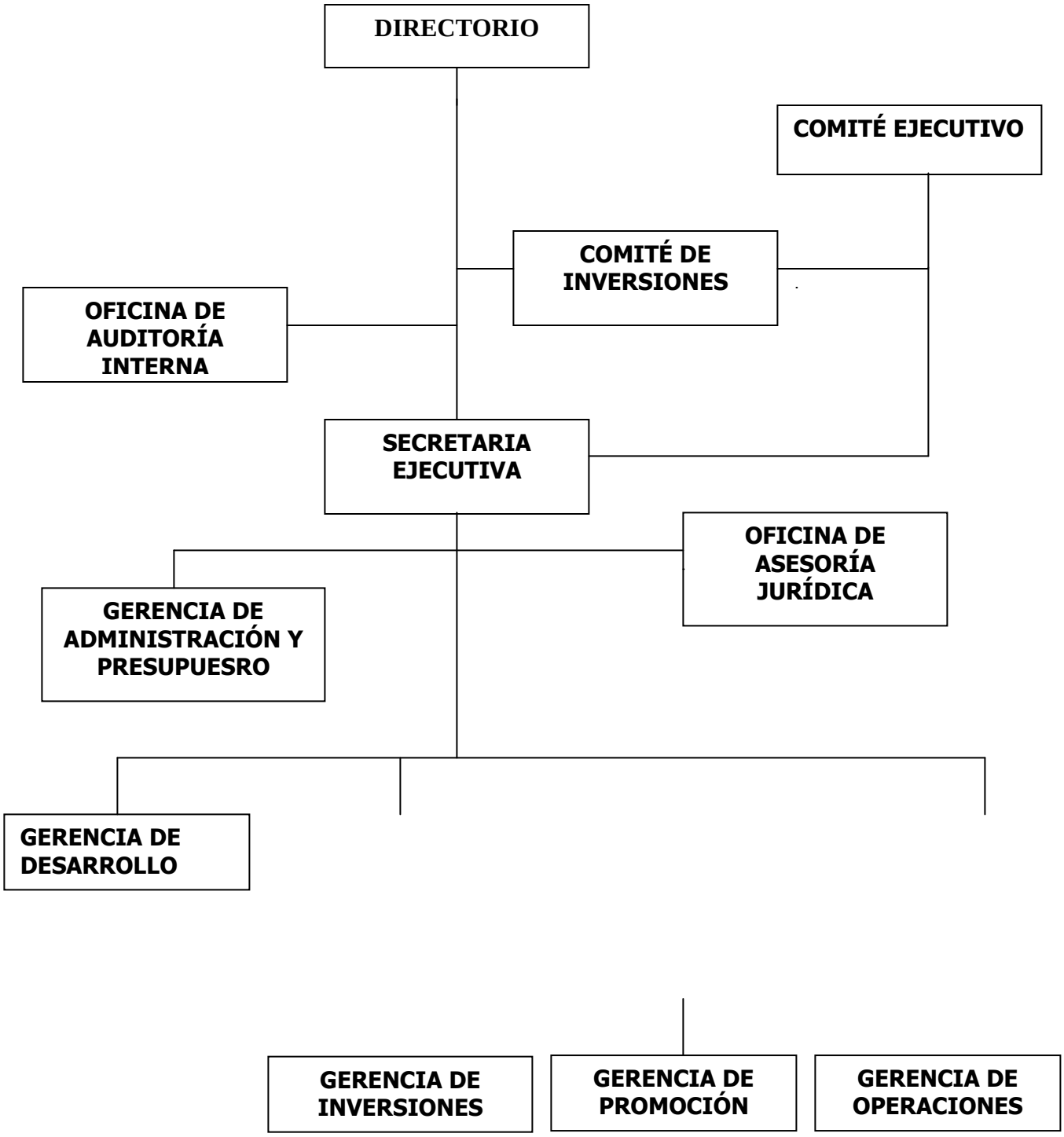
g) Promover el interés de los constructores y promotores para dedicar sus recursos a la construcción de viviendas calificables para el Programa.

h) Ampliar la base de beneficiarios potenciales del Programa.

i) Contribuir al desarrollo de un mercado secundario de hipotecas.

IV.9 Organización del Fondo MIVIVIENDA

CUADRO Nº 6
ORGANIGRAMA DEL FONDO MIVIVIENDA



Las funciones de cada una de las áreas que conforman la organización del Fondo MIVIVIENDA, se detallan en el Anexo III.

IV.10 Programa Mi Vivienda

Por medio del Programa Mi Vivienda se otorga un crédito, a través de las diversas IFIs, a las personas que cumplan con las características de beneficiarios, para la adquisición de una vivienda. Este programa tiene como objetivo reducir el déficit habitacional en el Perú en los NSEs B y C1 de la población.

IV.10.1 Requisitos para ser beneficiarios del Programa Mi Vivienda

Los requisitos para ser beneficiario del Programa Mi Vivienda son los siguientes:

a) Ser mayor de edad, no importa el estado civil.
b) Ser sujeto de crédito ante una IFI.
c) No ser propietario (ni tu cónyuge o conviviente legalmente reconocido, según corresponda; ni tus hijos menores de edad) de otra vivienda en cualquier localidad del país; por lo que no importa si tienes un terreno.

d) No haber adquirido (ni tu cónyuge o conviviente legalmente reconocido, según corresponda) vivienda financiada con recursos del FONAVI, aún cuando ya no sean propietarios de la misma.

e) Tener la cuota inicial del 10,0% del precio de la vivienda, pudiendo cubrir este monto con el valor del terreno (en caso de construcción).

IV.10.2 Requisitos de la Vivienda para su adquisición por el Programa Mi Vivienda

Debido a que el Estado a través de este programa quiere promover el acceso de la población de los NSEs B y C1 a la propiedad privada de la vivienda y reactivar la economía, los requisitos que debe cumplir una vivienda son los siguientes:

a) El valor de la vivienda (casco habitable más estacionamiento) no debe superar las 35 UIT[24]. Para el Fondo MIVIVIENDA no tiene relevancia el área de construcción de la vivienda que deseas adquirir o construir.

b) Si deseas adquirir una vivienda, debe ser en primera venta*,* es decir la primera transferencia que realiza el promotor y/o constructor. No se encuentran dentro de esta definición, las transferencias entre personas jurídicas, ni las que se realicen por anticipo de legítima o herencia. En este sentido, las transferencias

[24] El Valor de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) para el año 2004 fue determinada en tres mil doscientos nuevos soles (S/. 3 200). Fuente: Diario El Peruano (27/12/03).

anteriores a la construcción de la vivienda a ser vendida (cuando era terreno), no cuentan para analizar si se trata de una primera venta.

c) Si deseas construir una vivienda, el terreno donde se construirá deberá ser de tu propiedad, debe encontrarse inscrito en Registros Públicos y podrá ser considerado como cuota inicial de tu crédito. No importa el área que tenga tu terreno.

Si no se compra una vivienda nueva, inicialmente, se debe verificar que la vivienda que se elija tenga las características que se desean así como que cumpla con las características para el Programa Mi Vivienda (valor de la vivienda - casco habitable más estacionamiento - no debe superar las 35 UIT) y realizar el estudio de títulos para verificar que se encuentra en condiciones de efectuar una venta válida, para que no tener problemas posteriores.

En caso que se desee comprar una vivienda nueva, ésta puede encontrarse terminada o en planos, dependiendo de la elección se debe tener en cuenta:

a) Si la vivienda está terminada.- No puede tener cargas ni gravámenes, debe encontrarse registrada independientemente en los Registros Públicos.

b) Si la vivienda está en planos o en proceso de construcción.- El terreno sobre el que se construirá la vivienda debe encontrarse inscrito en los Registros Públicos. Es recomendable que se encuentre en proceso de construcción (que cuente por lo menos con Licencia de Obra o de construcción aprobada ante la Municipalidad). En estos casos, los contratos de compra venta deben contener todas las características de la vivienda que compras (área, ubicación, número de dormitorios, construcción, si tiene estacionamiento, si te venden o no los aires, acabados específicos, etc).

La IFI que escojas, podrá ayudarte en la revisión de la documentación y confirmarte que la vivienda cumple con todos los requisitos señalados

IV.10.3 Beneficios del Programa Mi Vivienda

Los beneficios de acceder a un crédito a través del Programa Mi Vivienda son los siguientes:

a) Se puede elegir pagar en soles o en dólares.
b) También se puede elegir el Plazo de pago que más convenga, hasta 20 años. No hay plazo mínimo
c) La cuota inicial es mínima corresponde al 10,0% del precio de la vivienda, pudiendo cubrir dicho monto con el valor del terreno

(aires independizados). El programa Mi Vivienda financia hasta el 90,0% del precio hasta por un tope de 35 UIT.

d) En caso de viviendas en construcción o en planos, tienes un plazo de gracia de hasta 12 meses, si lo solicitas. Durante dicho período, no pagarás como beneficiario el principal, los intereses, ni los seguros, sin embargo a criterio de la IFI podrá cobrarte comisiones. Los intereses generados durante este plazo, se capitalizarán incorporándose al saldo del crédito otorgado, incorporándose igualmente a dicho saldo los importes de seguros, las comisiones que correspondan, que no se paguen durante el plazo de gracia, conceptos que se adicionarán a las cuotas restantes dentro del plazo fijado y en las mismas condiciones del crédito.

e) Si se cumple puntualmente con el pago de las cuotas mensuales, se puede acceder al premio del “Buen Pagador” (válido para créditos con plazos mayores a 10 años) que es un descuento de hasta el 20,0% del monto del crédito. Por ejemplo:

   DOLARES: Si se recibe un crédito de 10,000 dólares para ser pagado en 20 años y si se es puntual en el pago de cada una de las cuotas mensuales, al final se habrá pagado 8 000 dólares más intereses, habiéndose ahorrado el pago de 2 000 dólares más intereses.

   SOLES: Si se recibe un crédito de 15 000 soles para ser pagado a 20 años y si se es puntual en el pago de cada una de las cuotas

mensuales, al final se habrá pagado 12 000 soles más intereses, habiéndose ahorrado el pago de 3,000 soles más intereses.

El Premio al Buen Pagador opera de la siguiente manera: La primera parte **(Tramo No Concesional)** corresponde al 80,0% del monto del préstamo, según nuestros ejemplos serán 8 000 dólares y 12 000 soles respectivamente. Esta parte de la deuda será convertida en cuotas mensuales, en este caso corresponde dividirla en 240 cuotas (hay 240 meses en 20 años). La segunda parte **(Tramo Concesional)**, en este caso, los 2 000 dólares restantes (3 000 soles) se dividirán en 40 cuotas semestrales (hay 40 semestres en 20 años). Si el cliente es puntual en sus pagos desde el primer mes, cuando llegue el último mes de cada semestre, sólo pagará la cuota mensual correspondiente, porque la cuota semestral se la pagará el Fondo MIVIVIENDA en mérito a la puntualidad en sus pagos. Si en algún momento, a lo largo de la vida del crédito MIVIVIENDA, el cliente se atrasa en alguna mensualidad, al finalizar ese semestre deberá pagar la cuota mensual más la cuota semestral correspondiente. Como el Premio al Buen Pagador se evalúa independientemente cada semestre, si el cliente vuelve a ser puntual en los semestres venideros podrá recuperar el Premio al Buen Pagador respecto al saldo por pagar.

IV.10.4 Instituciones Financieras Intermediarias (IFIs) que ofrecen el Programa Mi Vivienda

CUADRO Nº 7
IFIs QUE OFRECEN EL PROGRAMA MI VIVIENDA

Instituciones Financieras Intermediarias (IFIs) aprobadas para canalizar recursos del FMV			
Banca	Financieras	Cajas Municipales de Ahorro y Crédito	Cajas Rurales de Ahorro y Crédito
1. Interbank 2. Bco. Continental 3. Bco. Wiese Sudameris 4. Bco. de Crédito 5. Bco. Interamericano de Finanzas 6. Bco. Financiero 7. Bco. de Comercio 8. Bco. del Trabajo 9. Bco. Sudamericano 10. Mibanco	1. CMR	1. Caja Metropolitana 2. CMAC Tacna 3. CMAC Maynas 4. CMAC Pisco 5. CMAC Trujillo	1. CRAC Nor Perú 2. CRAC San Martín 3. CRAC Sr. De Luren 4. CRAC Cajamarca 5. CRAC Cruz de Chalpón 6. CRAC Primera 7. CRAC Cajasur
Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa – EDYPYMEs		Cooperativas de Ahorro y Crédito	

1. EDYPYME Confianza 2. EDYPYME Edyficar 3. EDYPYME CREAR Arequipa 4. EDYPYME Nueva Visión	1. Abaco 2. Santa María Magdalena 3. CAC El Pacífico 4. CAC San Martín de Porras 5. CAC San Isidro

IV.10.5 Información a solicitar a la IFI

Se recomienda solicitar a la IFI la siguiente información:

a) Respecto al crédito.- Monto de la cuota inicial, número de cuotas, periodicidad del pago, tasa de interés que te cobrarán, plazo de gracia, cantidad total a pagar (incluyendo intereses, comisiones y gastos de trámite), intereses moratorios que se te aplicarán en caso que no cumplas con el pago, características del Premio al Buen Pagador (procedimiento para acceder al mismo), consideraciones respecto al Buen Pagador, posibilidad de realizar pagos antes de las fechas programadas.

b) Respecto a los gastos de cierre.- Gastos de tasación de la vivienda, gastos notariales, gastos registrales, estudio de títulos, certificado de registro inmobiliario, impuesto de alcabala (que se paga a la Municipalidad).

IV.10.6 Como elegir la IFI

Para elegir es conveniente que se realice una averiguación entre lo que ellas ofrecen, teniendo en cuenta lo siguiente:

a) Si la IFI trabaja con todos los casos de financiamiento señalados (adquisición de viviendas terminadas o en proceso de construcción, o la construcción de viviendas) o escoge sólo algunos de éstos.

b) Si la cuota mensual que se pagará por el crédito otorgado ya incluye las primas de los seguros (desgravamen[25] y de todo riesgo[26]) más los portes, ya que el menor costo de estos gastos, harán que la cuota a pagar sea menor.

En este sentido, es conveniente que la evaluación se realice tomando en cuenta estos criterios.

Adicionalmente, otros aspectos que se puede tener en cuenta en la elección son: el tipo de moneda (dólares o soles), relación cuota / ingreso, monto mínimo que financia, duración del trámite del crédito, la posibilidad de cuotas adicionales a las 12 mensuales, otorgamiento de plazo de gracia, aceptación de pagos anticipados, promociones, gastos de cierre, los intereses moratorios que se aplicarán en caso que no cumplas con el pago a tiempo, entre otros.

IV.10.7 Garantía solicitada por la IFI

[25] Protege a los solicitantes del préstamo ante el caso de la muerte natural o accidental y ante la invalidez permanente por enfermedad o accidente, por el saldo de la deuda.
[26] Asegura la vivienda ante cualquier siniestro.

El beneficiario constituirá a favor de la IFI, primera y preferente hipoteca sobre el inmueble a adquirir, o la constitución por parte de éste de un fideicomiso en garantía cuyo patrimonio fideicometido este constituido por la vivienda financiada con cargo a los recursos de el Fondo. La IFI podrá solicitar al beneficiario garantías adicionales.

IV.10.8 Desembolsos realizados por la IFI

La IFI solicitará el desembolso o reembolso de una operación a COFIDE, presentando los siguientes documentos:

- Carta solicitud de desembolso.
- Declaración jurada del beneficiario.
- Informe de crédito.
- Copia del contrato del préstamo.
- Pagaré emitido por la IFI.
- Copia de la nota de abono (para el caso de reembolso).

Dentro de los 30 días siguientes a cada desembolso, la IFI deberá presentar a COFIDE copia de la Nota de Abono efectuada al beneficiario y en un plazo de 90 días deberá remitir copia de la ficha o partida registral de la Vivienda.

IV.11 Pro y contras del Fondo MIVIVIENDA

Entre los pro podemos considerar:

- Ha permitido que en los últimos años más de 16 000 familias (16 673) hayan hecho realidad el sueño de la casa propia, lo que significo un desembolso de S/.1 135 764 000 por parte de las IFIs[27].
- Ha permitido reactivar la economía, incentivando la inversión privada y logrando crear numerosos puestos de trabajo.
- Es una forma de inversión, ya que le permite a los propietarios de las viviendas ahorrar frente a los gastos de alquiler.
- Permite incrementar el patrimonio y respaldo de los dueños de cada vivienda, ya que la propiedad se constituye a su nombre.
- Permite colaborar con el ordenamiento y reordenamiento urbano de las ciudades.
- Ha logrado una buena oportunidad de colaboración mutua entre el sector público y el sector privado. En esta situación, el Estado desempeña su papel de distribuidor de la riqueza, en el sentido que permite canalizar fondos hacia sectores de la población que, en su mayoría, no tendrían acceso a una propiedad si no hubiese una intervención dirigida a favorecerles en la posible compra de la misma.

[27] Fuente: Fondo MIVIVIENDA. Cifras al 31 de julio del 2004

Entre las contras o problemáticas que presenta el Fondo MIVIVIENDA podemos mencionar:

- La viabilidad y mayor dinamismo del mercado hipotecario en el futuro.- Como se ha manifestado líneas arriba el Fondo MIVIVIENDA es un fondo hipotecario cuyos recursos provienen del FONAVI, de la rentabilidad y recuperación de los créditos otorgados y de otros aportes públicos o privados y de cooperación internacional, por lo tanto está fuera del Presupuesto Público (es decir no recibe aportes adicionales o algún tipo de recaudación fiscal). Por lo tanto, continuar bajo el actual esquema de canalizadores de recursos, presenta una limitación, ya que llegará un momento en que al haber colocado todos los recursos líquidos en préstamos a las instituciones financieras para créditos hipotecarios, la recaudación normal de estos créditos (normalmente a 20 años) no será suficiente para atender la actual demanda de créditos hipotecarios, lo que a su vez implica frenar el dinamismo hasta ahora generado.
- La descentralización de los créditos hipotecarios.- El Fondo tiene como meta una mayor promoción de la demanda hipotecaria y organización de la oferta inmobiliaria en provincias; no obstante al depender de la banca formal para la canalización de los recursos a

los beneficiarios finales, los créditos MIVIVIENDA vienen replicando la distribución geográfica de los créditos de la banca comercial (con una mayor concentración en Lima).

CAPÍTULO V : EL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE Y LA PROBLEMÁTICA INMOBILIARIA

V.1 Análisis del Sector

V.1.1 Situación Actual

Es importante determinar puntualmente los participantes de este sector, para determinar cual es el rol que cumple actualmente cada uno de ellos en su desarrollo.

Entre los principales participante podemos considerar al Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, las empresas constructoras, las entidades financieras y la población que necesita una vivienda.

El Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, cumple con los siguientes roles:

- Mejorar las condiciones de vida de la población, facilitando su acceso a una vivienda adecuada y a los servicios básicos; propiciando el ordenamiento, crecimiento, conservación, mantenimiento y protección de los centros de población y sus áreas de influencia. Así mismo fomentando la participación de las organizaciones de la sociedad civil y de la iniciativa e inversión privada.
- Impulsar la producción habitacional, reducir sus costos y facilitar su adquisición.
- Propiciar el ordenamiento territorial de la población y sus actividades, así como el desarrollo integral de las ciudades.
- Impulsar la formalización e industrialización de la actividad constructiva tecnificada y sostenible.
- Promover la sostenibilidad de los sistemas, la ampliación de la cobertura y el mejoramiento de la calidad de los servicios de saneamiento.

El rol que desempeñan las empresas constructoras en este sector, es desarrollar proyectos inmobiliarios para su colocación en el mercado, sin embargo estos proyectos, en la magnitud necesaria para satisfacer la demanda habitacional, recién se vienen realizando gracias al apoyo del gobierno a través de sus programas de vivienda.

Las entidades financieras cumple un rol importante en el desarrollo del sector, ya que apoyan a las empresas constructoras no sólo en el financiamiento de los proyectos inmobiliarios, sino también en la colocación de los mismos. Actualmente, estas entidades financieras dentro del programa de vivienda impulsado por el Estado, vienen cumpliendo un papel de vital importancia ya que son el nexo entre los fondos del Estado para apoyar la construcción inmobiliaria, población y empresas constructoras.

En cuanto a la población que necesita una vivienda digna para vivir, podemos señalar que es un gran número; pero también podemos decir que la mayoría de ésta cuenta con bajos niveles de ingreso, lo que no le permitía en muchos casos, acceder a la compra de una vivienda adecuada, debido a la inexistencia de una oferta formal comercializable de viviendas, concordantes con los niveles de ingreso y expectativas poblacionales. Esta oferta comercializable, era para beneficiar casi exclusivamente a los segmentos A1, A2 y B1 de la población. Actualmente, gracias al apoyo del gobierno se esta logrando que esta oferta de viviendas también pueda llegar a los niveles de menores ingresos de la población y así contribuir a elevar el nivel de vida de todos los peruanos.

V.1.2 Características del Sector

Podemos identificar las siguientes características:

- Tiene un efecto multiplicador sobre otras actividades económicas, ayuda en la generación de empleo y a promover la inversión privada en el país.
- Los tramites de las normas existentes[28], no facilitan ni promueven la construcción de viviendas y encarecen el producto final.
- No existe, como en el pasado, una banca especializada en el financiamiento habitacional (Banco de la Vivienda, Banco Central Hipotecario, Mutuales de Vivienda).
- La escasez de viviendas "habitables" de acuerdo a los cánones de "habitabilidad".

V.1.3 Factores Claves de Crecimiento

A continuación se detallan factores que caracterizan el desarrollo y la evolución de este sector:

- La existencia de un déficit habitacional que se estima que para el año 2000 ascendía a 1 233 000 viviendas. De este correspondería a viviendas faltantes 326 000 (26,0%), bajo el supuesto de una vivienda por cada hogar (déficit cuantitativo), y 907 000 (74,0%) a viviendas existentes pero inadecuadas por características físicas y de hacinamiento (déficit cualitativo).

[28] Referentes a inscripción de derechos de propiedad, pago de impuestos, tramites de permisos de demolición, de construcción, etc.

- El crecimiento poblacional, que presenta una tasa anual de 1.6%[29], factor que condiciona al sector Vivienda.
- El apoyo que actualmente está otorgando el Estado, a través de diferentes programas, a este sector para lograr que todos los peruanos tenga una vivienda digna para vivir.
- Las expectativas de la población de mejorar su nivel de vida a través de la vivienda.

V.2 Análisis Estratégico

V.2.1 Análisis del Mercado

V.2.1.1 Volumen del Mercado Total

De acuerdo a las informaciones estadísticas de Fondo MIVIVIENDA[30], la ciudad de Chiclayo tiene una población de aproximadamente 504 000 personas con un total de 106 000 hogares, distribuidos en los NSEs objetivo de la siguiente manera:

NSE "B" 11 000 hogares

NSE "C" 30 000 hogares

NSE "D" 54 000 hogares

[29] Fuente: INEI
[30] Estudio de la Demanda de Vivienda en el Perú, elaborado en septiembre del año 2003 por el Fondo MIVIVIENDA.

La DEMANDA POTENCIAL de viviendas nuevas en los NSEs B, C y D es de aproximadamente 19 600 viviendas, distribuidos de la siguiente manera:

NSE	"B"	13,7%	1 500 no propietarios
NSE	"C"	24,5%	7 300 no propietarios
NSE	"D"	19,8%	10 800 no propietarios

Por otro lado y en base a la misma fuente la **DEMANDA EFECTIVA TOTAL** en esta ciudad es aproximadamente de 11 800 viviendas, las mismas que se distribuyen de la siguiente manera:

NSE	"B"	1 000 viviendas
NSE	"C"	4 700 viviendas
NSE	"D"	6 100 viviendas

Para hallar esta demanda efectiva de viviendas se filtró la demanda potencial por dos variables:

- Intención de compra / construcción
- Oportunidad de compra / construcción

El plazo para la compra / construcción se restringió a los próximos 24 meses.

Debido a las necesidades insatisfechas de la población, existe un gran potencial de crecimiento en este sector.

V.2.1.2 Descripción de los diferentes segmentos que componen el Mercado Total

Los segmentos[31] que conforman el mercado total son:

NSE B: Conformado a su vez por los subsegmentos B1 y B2. Este NSE ha visto disminuido el número de hogares en un porcentaje considerable debido al aumento de la crisis económica en todo el país. El ingreso familiar neto es de US$ 1 000 y US$ 785 respectivamente. Asimismo, este NSE en los gastos por alquiler de vivienda incurren aproximadamente entre US$ 180 y US$ 250.

NSE C: Conformado a su vez por los subsegmentos C1 y C2. El número de familias pertenecientes a este NSE se han visto incrementado notoriamente ya que por la situación económica del país los habitantes que dejaron de pertenecer al estrato superior ahora pertenecen a éste. El ingreso familiar bruto en este NSE es de US$ 500 y US$ 400 respectivamente. Este NSE en los gastos por alquiler de vivienda incurren aproximadamente entre US$ 90 y US$ 120.

NSE D. Este subsegmento también se ha visto incrementado notoriamente en el número de familias por la pobreza existente en nuestro

[31] Fuente: Estudio de la Demanda de Vivienda en el Perú, elaborado en septiembre del año 2003 por el Fondo MIVIVIENDA.

país. Sus ingresos han sufrido una disminución considerable, mientras que sus gastos han aumentado en una pequeña medida. El ingreso familiar neto es de US$ 176. En cuanto a los gastos por alquiler de vivienda incurren aproximadamente en US$ 21.

Cabe resaltar que las familias de los NSE A1 y A2 (alto y medio alto respectivamente), cuentan en su mayoría con vivienda propia (no presentan gastos en alquiler) y tienen como preferencia vivir en una vivienda tipo casa. El ingreso familiar neto es de más de US$ 3 500 y US$ 2 000 respectivamente.

Los habitantes de las familias del NSE E (extrema pobreza) perciben un sueldo inferior a la remuneración mínima, el mismo que indispensablemente lo destinan todo al consumo familiar básico, por tanto, un gasto fuera de este concepto les afectará mucho, es decir, son demasiados sensibles a otros tipos de gastos. A esto se le suma que en los últimos años se ha incremento considerablemente el número de familias en este NSE debido a la recesión y crisis económica de nuestro país. El ingreso familiar es de US$ 123 a menos. Las familias pertenecientes a este NSE viven en los denominados pueblos jóvenes, que son terrenos invadidos en los cuales construyen sus viviendas.

V.2.1.3 Determinación de las Tendencias

La actividad económica en la cual se desarrollarán las empresas de este sector requiere el empleo de una gran cantidad de mano de obra, lo cual sirve para generar importantes fuentes de trabajo, por lo que se puede esperar el apoyo del gobierno a este sector, ya que le permitiría crear nuevos puestos de trabajo.

Por otro lado, el sector construcción ha experimentado un crecimiento sostenible en los últimos años, debido al apoyo del Estado en la construcción de viviendas para satisfacer las necesidades de la población, puesto que ésta, dejo de ver el sueño de la casa propia como algo inalcanzable, observándola ahora como un sueño realizable debido a las facilidades financieras actualmente existentes.

Este crecimiento se espera no sólo continúe sino se eleve, es por esto que resulta eminente que en los próximos 2 a 3 años van a seguir produciéndose un gran número de construcciones dirigidas a satisfacer las necesidades de vivienda.

Además, de acuerdo a las nuevas tendencias económicas, la competitividad de los proyectos habitacionales, se manifestarán en un mejor servicio al cliente, orientado básicamente en la utilización modelos arquitectónicos modernos y la mayor cantidad de comodidades (estacionamientos privado, ascensor, portero electrónico, etc).

V.2.1.4 Poder de Negociación por parte de la Demanda

En este sector no se da este componente debido a que existe un mercado de ofertantes (específicamente las empresas constructoras de proyectos inmobiliarios) y un mercado de compradores en el cual su mejor alternativa de elección la realizarán en base a mejores precios y mayor cantidad de comodidades según sus preferencias (ubicación, calidad de acabados, ascensor, etc).

En otras palabras, existe una competencia de libre mercado que no permite a los clientes tener el poder necesario para manejar y dominar a las empresas constructoras de viviendas.

V.2.2 Análisis de la Competencia

V.2.2.1 Proyectos actualmente existentes en la ciudad de Chiclayo

En la actualidad se están desarrollando varios proyectos con el Programa Mi Vivienda, los mismos que por ubicación y características pueden llamarse proyectos referenciales. Los más importantes son los siguientes:

- **Proyecto Condominio Residencial Primavera:**
  - Dirección: Av. Belaunde II Etapa Urb. La Primavera, de 3 a 5 minutos en vehículo al centro de la ciudad.
  - Situación: 1era. etapa entregada y en desarrollo 2da. y 3era. etapa.
  - Número de edificios: 15 de 5 pisos, 2 dptos. por piso.

- Número de departamentos: 150
- Área de departamento: 72,5 m2 y 86,2 m2
- Número de dormitorios: 3 y 4 (incluye habitación de servicio)
- Precio de venta: de US$ 17 000 a US$ 20 000

- **Proyecto Residencial Los Pinos de la Plata**
  - Dirección: Costado Urb. El Amauta, a 10 minutos en vehículo al centro de la ciudad.
  - Situación: Culminado 6 bloques de viviendas y en proceso de construcción para completar el proyecto.
  - Número de edificios: 48 de 5 pisos. 2 dptos. por piso
  - Número de departamentos: 480
  - Área de departamento: 75 m2
  - Número de dormitorios: 3 y 2
  - Precio de venta: de US$ 17 500 a US$ 20 000 los tres últimos pisos de cada edificio (288 dptos)
  - Precio de venta: de US$ 20 000 a US$ 22 500 los dos primeros pisos de cada edificio (192 dptos.)

- **Proyecto Residencial Patazca**
  - Dirección: Esquina Calle 6 y Calle de la Torre Ugarte, a 7 minutos en vehículo al centro de la ciudad.
  - Situación: En construcción 90%

- Número de edificios: 1 de 4 pisos, 3 dptos. por piso.
- Número de departamentos: 12
- Área de departamento: 100 m2
- Número de dormitorios: 3
- Precio de venta: de US$ 25 000 a US$ 28 000

- **Proyecto Residencial Alameda del Rosario**
  - Dirección: Prolongación Cieza de León S/N, Urb. La Purísima, a 10 minutos en vehículo al centro de la ciudad.
  - Situación: Proyecto
  - Número de edificios: 1 de 5 pisos, 2 dptos. por piso
  - Número de departamentos: 10
  - Área de departamento: entre 84.66 m2 y 104.13 m2
  - Número de dormitorios: 3 y 4 (incluye habitación de servicio)
  - Precio de venta: de US$ 26 500 a US$ 29 950

- **Proyecto Residencial Los Alamos**
  - Dirección: Calle Los Alamos s/n Urb. Sta Victoria, a 5 minutos en vehículo al centro de la ciudad.
  - Situación: Proyecto (no cuenta con ninguna pre – venta)
  - Número de edificios: 1 de 6 pisos, 2 dptos. por piso
  - Número de departamentos: 12

- Área de departamento: 105 m2
- Número de dormitorios: 4 (incluye habitación de servicio)
- Incluye ascensor
- Precio de venta: de US$ 32 000 a US$ 40 000

- **Proyecto Residencial San Antonio**
  - Dirección: Calle Florida y Los Tumbos, a 5 minutos en vehículo al centro de la ciudad.
  - Situación: En construcción (al 80,0% aproximadamente)
  - Número de edificios: 1 de 4 pisos, 3 dptos. por piso
  - Número de departamentos: 12
  - Área de departamento: entre 60 m2 y 80 m2
  - Número de dormitorios: 2 y 3
  - Precio de venta: de US$ 16,000 a US$ 20,000

- **Proyecto Residencial Santa Elisa**
  - Dirección: Colindante al colegio Santa Angela - Urb. El amauta, a 6 minutos en vehículo al centro de la ciudad.
  - Situación: Recién ha empezado la construcción (quincena de agosto)
  - Número de edificios: 3 de 5 pisos, 2 dptos. por piso
  - Número de departamentos: 30
  - Área de departamento: entre 75 m2 y 84 m2

- Número de dormitorios: 3
- Precio de venta: de US$ 15 000 a US$ 20 000

- **Proyecto Residencial Bolognesi**
  - Dirección: Esquina calle Cuglivan y Cornelio Miranda, a 3 minutos en vehículo al centro de la ciudad.
  - Situación: 1era. etapa entregada y en desarrollo 2da. y 3era. etapa.
  - Número de edificios: 5 de 5 pisos, 3 edificios de 4 dptos. por piso y 2 edificios de 2 dptos. por piso.
  - Número de departamentos: 80
  - Área de departamento: entre 78 m2 y 82.53 m2
  - Número de dormitorios: 3 y 4 (incluye habitación de servicio)
  - Precio de venta: de US$ 19 000 a US$ 20 000 los dos últimos pisos de cada edificio (32 dptos)
  - Precio de venta: de US$ 20 000 a US$ 26 500 los tres primeros pisos de cada edificio (48 dptos.)

Este proyecto incluye 2 locales de comerciales, construcción tradicional.

- **Proyecto Residencial Los Diamantes**
    - Dirección: Calle Los Diamantes s/n Urb. Patazca, a 3 minutos en vehículo al centro de la ciudad.
    - Situación: En proyecto, venta en maqueta
    - Número de edificios: 1 de 5 pisos, 2 dptos. en el 1er piso y 3 dptos. en los pisos 2, 3, 4 y 5
    - Número de departamentos: 15
    - Área de departamento: 98 m2
    - Número de dormitorios: 4 (incluido habitación de servicio)
    - Precio de venta: de US$ 21 000 a US$ 26 000

- **Proyecto Condominio Residencial Las Garzas (casa habitación)**
    - Dirección: Carretera Pimentel, atrás del Colegio San Agustín, de 12 a 15 minutos en vehículo al centro de la ciudad.
    - Situación: En proyecto, venta en maqueta
    - Número de casas habitación: 1220
    - Área de casa habitación: desde 26m2 hasta 105m2
    - Número de dormitorios: 1, 2 y 3
    - Precio de venta: de US$ 5 000 a US$ 10 500

- **Proyecto Residencial La Purísima**
    - Dirección: Urb. La Purísima Mz 27 lote 06, a 10 minutos en vehículo al centro de la ciudad.
    - Situación: Entrega inmediata
    - Número de edificios: 1 de 5 pisos, 2 dptos. por piso
    - Número de departamentos: 10
    - Área de departamento: entre 85 m2 y 103,5 m2
    - Número de dormitorios: 3 dormitorios
    - Precio de venta: de US$ 21 000 a US$ 26 000

- **Proyecto Residencial Vía Láctea**
    - Dirección: Calle Venus 270 – 280 Urb. Sta. Elena II Etapa, a 7 minutos en vehículo al centro de la ciudad.
    - Situación: Entrega inmediata
    - Número de edificios: 1 de 5 pisos, 1 dpto. en el 1er piso, 2 dptos. en los pisos 2, 3 y 4; en el 5to piso se encuentran las habitaciones de servicio para todos los dptos.
    - Número de departamentos: 7
    - Área de departamento: entre 70 m2 y 85 m2
    - Número de dormitorios: 3 dormitorios (incluye habitación de servicio)
    - Precio de venta: de US$ 22 000 a US$ 25 000

Como podemos darnos cuenta algunos de estos proyectos mencionados son ofrecidos en maqueta, es decir, no se empieza o recién se está empezando su construcción.

V.2.2.2 Poder de Negociación por parte de la Oferta

El poder de negociar de estas empresas no existe. Es decir, que no pueden dominar al mercado de compradores ya que el sector vivienda se caracteriza por ser una competencia de libre mercado. Los ofertantes esperan que los clientes realicen su mejor alternativa de elección en la compra de una vivienda, según su capacidad económica, preferencias y gustos.

V.2.2.3 Participación en el mercado de la competencia

La Demanda Efectiva Total en Chiclayo de viviendas propias el los NSEs B, C, D es de 11 800; cifra que varía constantemente con el tiempo según las necesidades de la población y de la oferta existente. Si consideramos el total de departamentos ofrecidos (no significa que ya estén construidos listo para su entrega) actualmente en la ciudad de Chiclayo, estos ascienden a un total de 2 038 con lo que podemos determinar que la oferta existente cubre el 17,27% del total del mercado.

Teniendo en cuenta que el 85,0% de los créditos Mi Vivienda se otorgan a 20 años[32], podemos determinar cual sería un aproximado de la cuota a pagar en este número de años, por las personas interesadas en adquirir uno de los departamentos que se ofrecen actualmente en la ciudad de Chiclayo.

CUADRO Nº 8
CUOTAS A PAGAR POR PRESTAMOS A 20 AÑOS[33]

Valor de la Vivienda	Monto a financiar (90,0% del valor de la Vivienda)	Cuota mensual	Cuota mensual con descuento del Buen Pagador
US$ 10 500	US$ 9 450	US$ 106.38	US$ 86.51
US$ 15 000	US$ 13 500	US$ 150.70	US$ 122.31
US$ 16 000	US$ 14 400	US$ 160.54	US$ 130.21
US$ 17 000	US$ 15 300	US$ 170.39	US$ 138.22
US$ 18 000	US$ 16 200	US$ 180.24	US$ 146.17
US$ 19 000	US$ 17 100	US$ 190.07	US$ 154.11
US$ 20 000	US$ 18 000	US$ 192.92	US$ 162.07
US$ 21 000	US$ 18 900	US$ 209.77	US$ 170.02
US$ 22 000	US$ 19 800	US$ 219.62	US$ 177.98
US$ 23 000	US$ 20 700	US$ 229.46	US$ 185.93
US$ 24 000	US$ 21 600	US$ 239.00	US$ 193.89
US$ 25 000	US$ 22 500	US$ 249.16	US$ 201.84
US$ 26 000	US$ 23 400	US$ 259.00	US$ 209.80

[32] Fuente: Fondo MIVIVIENDA.
[33] Fuente: Cotizador Banco Financiero con una tasa del 11,5% anual.

US$ 27 000	US$ 24 300	US$ 268.85	US$ 217.75
US$ 28 000	US$ 25 200	US$ 278.70	US$ 225.70
US$ 29 000	US$ 26 100	US$ 288.55	US$ 233.66
US$ 30 000	US$ 27 000	US$ 298.39	US$ 241.61
US$ 32 000	US$ 27 900	US$ 308.49	US$ 249.82

Comparando el monto de la cuota (cuota del buen pagador, ya que todos empiezan pagando esta cuota) con la cuota de alquiler que paga aproximadamente cada uno de los NSE en la ciudad de Chiclayo, podemos determinar que los departamentos con un valor hasta de US$ 20 000, están dirigidos especialmente al segmento C de la población, y los departamentos con un valor superior a los US$ 20 000 hasta los US$ 32 000, están dirigidos al segmento B. Viviendas con un valor mayor a los US$ 32 000 (monto máximo que financia el programa Mi Vivienda), están dirigidos especialmente al segmento A.

Considerando lo antes expuesto podemos determinar que los proyectos inmobiliarios existentes en la ciudad de Chiclayo están dirigidos a los siguientes segmentos:

CUADRO Nº 9
SEGMENTOS A LOS QUE ESTÁN DIRIGIDOS LOS PROYECTOS INMOBILIARIOS ACTUALMENTE EXISTENTES

Proyecto Inmobiliario	Número de departamentos	Precio de los departamentos	Segmento Objetivo
Condominio Residencial Primavera	150	US$ 17 000 a US$ 20 000	C
Residencial Patazca	12	US$ 25 000 a US$ 28 000	B
Residencial Alameda del Rosario	10	US$ 26 500 a US$ 29 950	B
Residencial Los Alamos	12	US$ 40 000 a US$ 32 000	A
Residencial Bolognesi	80	US$ 19 000 (32 dptos.) a US$ 26 500 (48 dptos.)	C y B
Residencial Los Diamantes	15	US$ 21 000 a US$ 26 000	B
Condominio Residencial Las Garzas (casa habitación)	1220	US$ 5 000 a US$ 10 500	D y C
Residencial La Purísima	10	US$ 21 000 a US$ 26 000	B
Residencial Vía Láctea	7	US$ 22 000 a US$ 25 000	B

Residencial San Antonio	12	US$ 16 000 a US$ 20 000	C
Residencial Santa Elisa	30	US$ 15 000 a US$ 20 000	C
Residencial Los Pinos de la Plata	480	US$ 17 500 (288 dptos.) a US$ 22 500 (192 dptos.)	C y B

V.2.3 Análisis de los Ingresantes Potenciales

Ingresantes potenciales son aquellos agentes (entidades o personas) que pueden entrar a formar parte de este sector y se convertirían en un competidor más, para esto es necesario tener en cuenta las barreras de entrada y de salida.

V.2.3.1 Barreras de entrada

Entendidas como aquellas barreras que impiden el ingreso de otros agentes y permitan que se conviertan en un competidor más. Por tanto, la amenaza de ingreso depende de las barreras de ingreso y en este sector pueden considerarse las siguientes:

- Es indispensable contar con un alto nivel de capital para la construcción de un proyecto inmobiliario.
- Es necesario contar con un terreno cuya ubicación resulte interesante para el público objetivo.

- Contar con cierta experiencia y conocimiento del sector, ya que los entidades financieras al momento de evaluar la factibilidad del proyecto inmobiliario, consideran el currículum vitae de la empresa.
- Contar con las autorizaciones municipales del Estado y del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.

V.2.3.1 Barreras de salida

Entendidas como aquellas barreras que impiden la salida de empresas que ya se encuentran dentro del sector. Estas barreras son factores económicos, estratégicos y emocionales que mantienen a las empresas compitiendo en el negocio. Estas barreras de salida pueden ser:

- La suma fuerte de dinero invertido para empezar la construcción de un proyecto inmobiliario.
- Existen interrelaciones estratégicas como acceso a los mercados financieros, que permiten al continuidad del negocio.
- El personal que labora, ya que toda empresa constituye una fuente de trabajo.
- El tiempo y la experiencia que se tenga en este negocio.
- Barreras emocionales como el gusto, identificación con el negocio y la satisfacción que tengan los dueños de estas empresas.

V.3 Factores Macroeconómicos que afectan al Sector

Los principales factores relevantes externos donde se desenvuelven las empresas de este sector, denominados agentes de acción indirecta son:

V.3.1 Entorno Legal - Tributario

Como toda empresa de construcción, se rigen bajo las disposiciones normativas y de control que afectan las operaciones de las empresas del sector, las que están referidas especialmente a la inscripción en Registros Públicos y a la obtención de la licencia de construcción, así como su inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (R.U.C.). Se debe cumplir con la legislación laboral y tributaria del sector.

V.3.2 Entorno Político

Por lo general, este tipo de empresas dedicadas al sector Vivienda, no esperan una reacción política del gobierno que les impida seguir funcionando. Sin embargo, al encontrarse dentro de este sector, se espera siempre el apoyo del gobierno en lo referente a programas que incentiven la construcción como es el caso en estos momentos del Programa Mi Vivienda.

Asimismo, se espera el apoyo del Estado en lo que concierne a la promulgación de leyes que faciliten y promuevan el desarrollo de este sector.

V.3.3 Entorno Económico

El país esta viviendo un proceso de un alto índice de desempleo y de bajos niveles de ingreso, de lo cual se espera salir pronto por el bien del desarrollo y estabilidad del sector.

Por lo tanto, es evidente que la actual falta de empleo y los bajos niveles de ingreso afectan a todas las empresas del sector, de tal manera que puede llegar una época en que por más demandantes de viviendas que existan en la población, no se podrá seguir con el ritmo de construcción deseado dado a que no habrán familias que puedan adquirir viviendas debido a la falta de ingresos.

V.3.4. Entorno Financiero

El entorno financiero que rodea a estas empresas es relevante, ya que la mayoría de las veces no se opera con recursos propios (existe una combinación en el financiamiento de las obras compuesta por recursos propios y de terceros), lo que hace que se necesite de un apoyo financiero.

Este entorno financiero es importante tanto por el lado de la oferta como de la demanda, de allí su gran importancia en el desarrollo del sector. Por tal motivo, es importante tener una ***banca especializada*** que se dedique a impulsar el crecimiento del sector Vivienda en el país.

Por el lado de la oferta, apoya a las empresas constructoras con el financiamiento en la edificación de proyectos inmobiliarios, mientras que por el lado de la demanda ayuda a la población a financiar la adquisición de una vivienda.

V.3.5 Entorno Tecnológico

En este sector es importante estar al tanto de las innovaciones tecnológicas en lo referente a la industria de la construcción (materiales empleados, técnicas de construcción, etc). Todos los avances tecnológicos que permitan mejorar la calidad y diseño en la construcción de viviendas, así como disminuir los costos, serán importantes ya que ayudará conseguir un mayor número de clientes.

V.3.6 Entorno Social

El estrato social del mercado donde opera estas empresas del sector Vivienda eran generalmente los NSE A1, A2 y B1 (en algunas oportunidades); pero ahora gracias al apoyo del gobierno, también pueden prestar servicio en la construcción de viviendas para los NSE B2, C1, C2 y D. En la ciudad de Chiclayo éstos son los sectores con menores promedio de ingresos sin incluir al NSE E, el que ya se encuentra en extrema pobreza.

La conducta de estas personas pertenecientes a estos segmentos sociales gira en torno a su trabajo y costumbres, factores importantes que influyen también a la hora de buscar atributos como precio, calidad y ubicación en el momento de adquirir una vivienda.

V.4 Identificación de Oportunidades y Riesgos del Sector

V.4.1 Oportunidades

- Las nuevas expectativas generadas entre la población por adquirir una vivienda propia, muestran un panorama alentador en el sector.
- El apoyo recibido actualmente por parte del Estado a este sector, hace que se tome como una oportunidad de negocio interesante.
- Aparición de nuevos sistemas de financiamiento que permiten un acceso más fácil por parte de la población para la adquisición de un crédito para financiar la compra de una vivienda nueva.
- La gran oportunidad de este sector es que abarca todos los niveles, con distintos formatos, ya que toda la población necesita una vivienda donde vivir.

V.4.2 Riesgos

- Disminución del poder adquisitivo de la población, debido a la falta de empleo.
- Proliferación de gran número de construcciones de edificios residenciales.

CAPÍTULO VI : PROYECTO SANTA MARÍA

VI.1 Objetivo

Desarrollar un Proyecto de Vivienda Multifamiliar contribuyendo al logro de una propiedad en un segmento del mercado inmobiliario; a través del Programa Mi Vivienda, en la ciudad de Chiclayo.

VI.2 Memoria Descriptiva del Proyecto

El Proyecto Arquitectónico Residencial Santa María, es una construcción de tres plantas en la parte anterior con frente a la calle Alfonso Ugarte y seis plantas en la parte interior del terreno, cuya distribución es la siguiente:

- Área construida: 2,010.25 m2
- Área vendible: 1,811 m2
- 2 edificios distribuidos en:

Módulo "A"

- Número de pisos: 3
- Número de departamentos: 6 (2 x piso)
- Distribución: Sala, comedor, cocina, 3 dormitorios, 2 baños y patio de servicio.

Módulo "B"

- Número de pisos: 6
- Número de departamentos: 18 (3 x piso)
- Distribución: Sala, comedor, cocina, 3 dormitorios, 3 baños y patio de servicio.
- Ascensor para 6 pasajeros.

La distribución de los departamentos se puede observar en los Planos del proyecto (ver final de la tesis).

El precio de los departamentos se encuentran desde US$ 25 400 hasta US$ 29 850. La lista de todos los departamentos con su precio y área se encuentran en el Anexo IV.

Este proyecto tiene como objetivo contribuir con la solución al problema de la vivienda en la ciudad de Chiclayo, dirigido al sector de la población perteneciente al NSE B, que sientan la necesidad de vivir en el centro de la ciudad en una vivienda de costo accesible.

En tal razón, está proyectado bajo las normas que rigen los proyectos del "Programa Mi Vivienda", así como la utilización de tecnología constructiva

actual, en base a muros estructurales de concreto armado pre mezclado y encofrados metálicos del tipo “Placas”. De esta manera, gracias a la disminución de costos de construcción, se permite el uso racional de mejores acabados.

Cabe añadir que este proyecto cuenta con un ascensor, lo que lo convierte en el primer ascensor de uso habitacional en la ciudad de Chiclayo.

VI.2.1 Generalidades

VI.2.1.1 Del Terreno

a) Ubicación

El terreno está ubicado en la calle Alfonso Ugarte Nº 633, en el casco central de la ciudad de Chiclayo, Provincia de Chiclayo, Departamento de Lambayeque.

b) Linderos y Superficie

El terreno en mención, linda por el Este o frente principal, con la calle Alfonso Ugarte mediante una línea recta 8,20 ml.; por el Norte, derecha entrando con propiedad de terceros mediante una línea quebrada de cinco tramos e línea resta, que comenzando desde el frente son 22,30 ml.; 7,90 ml.; 9,00 ml.; 1,00 ml.; y 9,45 ml. respectivamente; por el Sur, izquierda entrando con propiedad de terceros también mediante una línea quebrada de cinco tramos que comenzando desde el frente son de 24,65 ml.; 1,70 ml.; 14,51 ml.; 1,70 ml.; y 7,00 ml. y por el Oeste o fondo, con propiedad de

terceros mediante una línea recta de 12,70 ml. y a continuación con propiedad de terceros también mediante dos tramos de línea recta, a saber, 5,10 ml. y 9,00 ml..

El área comprendida entre los linderos antes descritos es de 596,35 m2..

VI.2.1.2 De la Construcción

a) Distribución

El proyecto está conformado por dos módulos; el primero de ellos (módulo A) ubicado hacia la parte delantera del terreno, consta de tres plantas más azotea, con dos departamentos o unidades de vivienda por cada una de ellas; el segundo módulo (módulo B) ubicado hacia el fondo del terreno consta de seis plantas más azotea con tres departamentos o unidades de vivienda por cada una de ellas, haciendo un total de veinticuatro unidades de vivienda, además de la oficina del propietario y la guardianía, que están ubicados en las azoteas del módulo A y B respectivamente.

Todas las unidades de vivienda están conformadas por sala – comedor, tres dormitorios, tres baños, uno incorporado en el dormitorio principal, otro para los dos dormitorios y eventualmente para visitas y el otro para el servicio, cocina y patio de servicio.

Solamente los departamentos del módulo A no cuentan con baño de servicio.

En el área de circulación vertical, en la parte posterior al descanso de las escaleras en todas las plantas, se encuentran ubicados los ductos de basura y en la primera planta, debajo del descanso de las escaleras, se encuentra convenientemente ubicado el cuarto de limpieza y recojo de basura.

b) Del Área Construida

El área total construida, incluida la correspondiente a voladizos y pasadizos de circulación techada, es de 2010.33 mt2. y, el área de los departamentos varía entre 72.00 mt2 hasta 79.00 mt2.

c) De los Materiales

Los materiales que se emplearán en la construcción serán del tipo estándar y de primera calidad.

d) Instalaciones Sanitarias

Se colocarán empotradas en los muros y losa de techos, estarán conformadas por tubería y accesorios de PVC según indicación del proyectista.

e) Instalaciones Eléctricas

Se colocarán empotradas en los muros y losa de techos, estarán conformadas por tubería y accesorios de PVC según indicaciones del

proyectista; de la misma manera los conductores eléctricos serán de la marca TICCINO o similar con diámetros y calibres según especificaciones del proyectista.

En los Anexos V y VI se pueden observar la Certificación de Parámetros y el Sistema Constructivo del Proyecto.

VI.3 Estrategia Comercial

VI.3.1 Selección del Mercado

El mercado objetivo ha sido seleccionado teniendo en cuenta las variables nivel socioeconómico y beneficios que esperan encontrar en una vivienda. Serán todas aquellas personas que reúnan las siguientes condiciones:

- Ingresos: Personas que tengan un nivel de vida que por sus ingresos puedan acceder a un préstamo hipotecario por un monto superior a los US$ 25 000.
- Beneficios: Personas que aprecien las bondades diferenciales de nuestro proyecto como ubicación, precio, calidad de acabados, ascensor, etc

Teniendo en cuenta las variables de selección, puede considerase que las personas pertenecientes a nuestro grupo objetivo, podrían ser:

- Profesionales pertenecientes a empresas privadas o del Estado.

- Trabajadores independientes.
- Medianos y pequeños empresarios.
- Comerciantes mayoristas.

Por los perfiles antes mencionados, podemos determinar que nuestro mercado objetivo estará compuesto por el segmento B de la población de Chiclayo.

VI.3.2 Producto

Teniendo en cuenta la concepción del Proyecto Arquitectónico y las características que poseen estos departamentos del Residencial Santa María hace que sea un **producto oportuno, interesante y agradable,** ya que las ventajas comparativas de éste Proyecto se distinguen con los otros conjuntos habitacionales que se ofertan en el mercado.

Estas Ventajas Comparativas están dadas por:

- Inmejorable ubicación en pleno centro de Chiclayo.
- Mayor privacidad sólo son 24 departamentos en dos edificios.
- Gran seguridad, pues sólo se dispone de un solo acceso y está rodeado con construcciones como linderos.
- Agradable zona interna por disponer de un boulevard y áreas verdes como esparcimiento en forma privada.
- La presentación y distribución de acabados proporcionan una buena sensación de armonía estética.

- Comodidad adecuada por el mejor uso de los espacios y por las facilidades que se deben tener en el hogar.
- Facilidad de identificación de visitas en forma independientemente por disponer de intercomunicador particular en cada departamento.
- Facilidad para eliminación de deshechos por contar con ductos de desperdicios.
- Estructura antisísmica debido a nuevas técnicas de construcción.
- Disponibilidad en el Módulo “B” de ascensor incrementado la comodidad de los usuarios sin distinción de piso mejorando así la calidad de vida y conford.
- Cuotas individuales muy bajas para el mantenimiento de ascensor, el costo aproximado de este servicio está en el orden de $100 dólares al mes, es decir, cada propietario pagaría por este concepto el monto de $ 5,6 dólares.
- No es necesario disponer de movilidad para las actividades del que hacer diario.

Si bien es cierto los otros Proyectos ofertados presentan algunas similitud de orden métrico y funcional por razones naturales, éstas pueden considerarse sólo como referenciales y no de competencia, pues este proyecto presenta un **producto con valor agregado** que marcan una

diferencia y que resulta por tanto una vivienda de grandes ventajas dentro del concepto del programa Mi Vivienda haciéndolo atractivo e interesante para el mercado local.

VI.3.3 Precio

Los precios de venta de los departamentos están ubicado en un rango que va desde los $ 25 400 hasta los $ 29 850 dólares. Estos precios están en relación a los factores propios de la construcción, acabados y las cualidades particulares que ofrece su **concepción general,** es decir, poseen un valor agregado y pese a ello se ofrece el producto con un **precio competitivo**. Por otro lado, si bien es cierto en comparación con otros proyectos existentes los valores de venta ofertados presentan diferencias por tener nuestro proyecto mayores ventajas, la diferencia no se refleja sustancialmente en las cuotas mensuales por pagar ya que se está adquiriendo un bien con mejores opciones a cuotas mensuales similares.

Este valor de venta en la vivienda ofrece **mayores ventajas comparativas** lo cual hace que el habitad ofertado al cliente sea un lugar agradable para vivir con el mismo esfuerzo económico para el logro de tan alta finalidad familiar.

VI.3.4 Publicidad

Las ventas serán apoyadas con:

- Dípticos

- Gigantografía.
- Caseta de venta.
- Maquetas.
- Avisos en medios de prensa.
- Ofrecimiento de los departamentos por el Banco que financie el proyecto.

Los argumentos para la fuerza de venta están conceptuados en base a las **ventajas comparativas** que poseen y que hacen que las viviendas a ofertar tengan mayores cualidades sobre los proyectos existentes en el mercado y que por otro lado resultan una oferta interesante y diferenciada respecto al mercado inmobiliario de este tipo en la ciudad de Chiclayo.

Los elementos de publicidad indicados y los criterios adoptados para las fuerza de ventas permitirán presentar las **ventajas comparativas del producto** en mención, para procurar en el menor tiempo posible disponer de una cartera de clientes que satisfaga las exigencias y requisitos que solicita la entidad financiera a fin de facilitar la ejecución del mismo.

VI.3.5 Participación en el Mercado

Al estar dirigidos al segmento B de la población, y al estar conformado este por una demanda de 1 000 viviendas, lo cual hace que este segmento del mercado sea interesante y oportuno; y tomando en cuenta que el proyecto propuesto oferta 24 departamentos, estaríamos

participando sólo con el 2,4% de la demanda total del mercado. Este escenario se torna optimista teniendo en cuenta que este nivel incluye profesionales, medianos y pequeños empresarios, comerciantes, funcionarios y empleados de nivel medio que con la suma del aporte conyugal puede alcanzar la calificación correspondiente para la adquisición de este bien a través de un crédito hipotecario.

Además hay que tener en cuenta que el mercado al cual entraremos a competir, está compuesto actualmente por los siguientes proyectos inmobiliarios:

- Proyecto Residencial Patazca (12 dptos.)
- Proyecto Residencial Alameda del Rosario (10 dptos.)
- Proyecto Residencial Los Diamantes (15 dptos.)
- Proyecto Residencial Los Pinos de la Plata (192 dptos. ofrecidos al segmento B)
- Proyecto Residencial Bolognesi (48 dptos. ofrecidos al segmento B)
- Proyecto Residencial Vía Láctea (7 dptos.)
- Proyecto Residencial La Purísima (10 dptos.)

La cantidad de departamentos ofrecidos por todos estos proyectos son 294 y si incluimos el nuestro serían 318 departamentos, lo cual significaría que sólo se estaría cubriendo el 31,8% de la demanda total, quedando por

atender más del 65,0% de esta demanda, lo cual lo convierte en un mercado muy atractivo de inversión.

Estos proyectos, cuyas características de cada uno se encuentran especificadas en el capítulo V, los consideramos como nuestra competencia directa debido a que ofrecen una cantidad de características semejantes a nuestro proyecto, entre las que tenemos:

- Igual número de habitaciones (de 3 a 4 dormitorios por dpto.)
- Igual número de baños (de 2 a 3 baños por dpto.)
- Acabados de buena calidad
- Estructura antisísmica

Estas características hacen que los departamentos ubicados en estos edificios tenga un precio muy parecido (lo que hace que estén dirigidos al mismo sector de la población, en este caso es el segmento B), siendo la característica que más los diferencia la ubicación, así como algunos detalles particulares.

CAPÍTULO VII : ESTUDIO ECONÓMICO – FINANCIERO

VII.1 Inversiones

La inversión total estará compuesta por tres grupos específicos: activos fijo (terreno), gastos pre – operativos y costos de edificación.

VII.1.1 Activo Fijo

VII.1.1.1 Terreno

Este rubro comprende la adquisición del terreno sobre el cual se construirá nuestro edificio, también incluye los gastos por estudio de suelos y los gastos notariales y registrales para comprobar que el terreno esté limpio de todo gravamen. El gasto de este rubro asciende a US$ 133 000.

VII.1.1.2 Edificio

En este rubro consideraremos todos los costos necesarios para la construcción del edificio.

Costos de Construcción

Están considerados todos los gastos que nos permitirá llevar a cabo las labores de construcción (costo directo de construcción, gastos constructora en mano de obra, dirección técnica); este costo asciende a US$ 378 247 (ver Anexo VII).

Costos de Seguro y supervisión de Obra

Están considerados los gastos por el seguro de construcción y supervisión de obra, que hace el banco para realizar los desembolsos destinados a terminar la construcción; estos costos ascienden a US$ 7 250.

VII.1.2 Gastos Pre – Operativos

Acá incluiremos todos los gastos referidos a la elaboración del proyecto, por lo tanto en este rubro se encuentran los gastos realizados para el desarrollo del proyecto (planos, diseño, etc.), gastos municipales (aprobación del proyecto, licencia de construcción, etc) así como los gastos por la conexión a los servicios (desagüe, agua y electricidad). La inversión requerida para todo esto asciende a US$ 22 122.

VII.2 Ingresos y gastos

En este rubro consideraremos los ingresos generados por la venta de los departamentos, así como los gastos para realizar la venta de los mismos.

VII.2.1 Ingresos

Los ingresos provenientes de la venta de los departamentos ascienden a un total de US$ 658 910 (ver Anexo VIII).

VII.2.2 Gastos

- **Gastos Administrativos**

Están considerados los gastos necesarios para la atención al publico interesado en la compra de un departamento, en una caseta ubicada en el mismo lugar de construcción hasta que éste termine (material y personal de oficina); este costo asciende a US$ 4 760.

- **Gasto de Ventas**

Están considerados todos los gastos necesarios para promover la venta de los departamentos (publicidad, comisiones de venta, folletos, maqueta, etc); este gasto asciende a US$ 5 891.

VII.3 Financiamiento

VII.3.1 Estructura de Financiamiento

El costo total del proyecto es de US$ 551 273 (ver Anexo IX).

VII.3.2 Recursos Propios

La financiación con recursos propios será como mínimo del 30,0%, ya que es el mínimo exigible a los propietarios para llevar a cabo el proyecto. En tal sentido el aporte del dueño del proyecto será de US$ 171 727 (31,15% del total de la obra).

VII.3.3 Recursos de Terceros

Esta fuente de financiamiento representará el 68,85% de la inversión total, es decir US$ 379 546. De esta cantidad, una parte será financiada con el dinero proveniente de las ventas de los departamentos en planos y la otra parte por el banco. Esta estructura de financiamiento será determinada por el banco.

El banco para saber cual es el monto del crédito que va a otorgar (crédito puente[34]) y determinar el número de ventas de departamentos en planos, lo primero que hace es calcular el punto de equilibrio del proyecto, para lo cual realiza las siguientes ecuaciones:

- Determina el costo total de la obra (CTO) considerando el valor del terreno.

CTO = US$ 551 273

- Determina cual es el monto total de financiamiento (MTF), para lo cual deducirán del costo total de la obra todos los aportes realizados por el dueño del proyecto.

MTF = CTO – Aportes de los dueños

MTF = US$ 551 273 – US$ 171 727

MTF = US$ 379 546

- El monto total de financiamiento, se dividirá entre el precio promedio de venta de los departamentos, lo cual nos dará como

[34] Se denomina así porque existe la posibilidad que el constructor nunca utilice este crédito, debido a que las ventas de los departamentos restantes pueden darse durante la construcción, entonces el desembolso de estos créditos es lo que se utiliza para seguir construyendo.

resultado el número de inmuebles que será necesario vender para terminar la obra (punto de equilibrio).

PE = MTF / Precio promedio de venta de los departamentos

PE = US$ 379 546 / US$ 27 455

PE = 13,82

PE = 14 departamentos

- Normalmente sobre el punto de equilibrio el banco solicita a los clientes lo siguiente:
  - 60,0% del punto de equilibrio deberá verse reflejado en ventas realizadas en planos calificadas y aprobadas por el banco y/o otros bancos.

    Ventas requeridas en planos = PE * 60%

    Ventas requeridas en planos = 14 * 60%

    Ventas requeridas en planos = 8.4

    Ventas requeridas en planos = 9 departamentos
  - 40,0% restante del punto de equilibrio podrá ser cubierto por un crédito puente, para lo cual se solicitarán las garantías necesarias.

La venta de los departamentos en planos pueden ser realizadas al contado o a través de un crédito Mi Vivienda y/o Hipotecario. Como se trata de la venta de bienes futuros los cuales no están independizados, el Banco

exige una garantía adicional para cada uno de los departamentos vendidos en planos, la cual es la siguiente:

- Hipoteca del Terreno y/o edificio a favor del Banco.- La garantía para cada crédito Mi Vivienda y/o Hipotecario o venta al contado será la misma hipoteca del edificio hasta que se independicen los departamentos, momento en que cada departamento se constituirá en su propia garantía; para asegurar que esta independización sea de manera inmediata a la terminación de la obra, de cada préstamo otorgado al cliente persona natural o del 90,0% del valor de venta del departamento (en caso de ser vendido al contado) se retendrá el 10,0% valor a través de un deposito a plazo en garantía. Una vez el constructor comunique al banco la independización, éste inmediatamente liberará el depósito a plazo en garantía del 10,0%.

Una vez que se tengan todas las ventas en planos solicitadas aprobadas por el Banco, éste pedirá los recursos a COFIDE y se desembolsarán los créditos Mi Vivienda a cada uno de los clientes. Este dinero junto con el de las ventas al contado (si las hubieran), será transferido a una cuenta garantía a favor del constructor. En esta misma cuenta se depositarán el 10,0% correspondiente a la cuota inicial por la venta de cada uno de los departamentos en planos. De acuerdo a los avances de obra se irán haciendo los desembolsos a la empresa constructora. Esto quiere decir,

que el constructor empezará a utilizar los fondos Mi Vivienda para la obra y de seguir con un buen ritmo de ventas puede darse el caso que no requiera el uso del crédito puente.

La supervisión de la obra tiene un costo el cual dependerá del plazo de la obra y de los montos de desembolso. Estos gastos serán asumidos por el cliente y son obligatorios.

Tomando en cuenta todas estas consideraciones, el saldo de los US$ 379 546 se financiarán de la siguiente manera:

- US$ 200 144. Resultado de los 09 desembolsos de la venta requerida por crédito Mi Vivienda del banco y/o ventas al contado (9 * US$ 27 455 * 90,0% = US$ 222 386), menos el 10,0% de retención en garantía por los desembolsos de US$ 222 386 (US$ 22 386).
- US$ 24 709 de las cuotas iniciales de las 9 ventas requeridas. Este valor resulta de la siguiente operación: 9 * US$ 27 455 * 10,0%
- US$ 157 000 (crédito puente monto redondeado otorgado por el banco)

VII.3.4 Documentos solicitados por el banco

Los documentos que el Banco solicita a la empresa constructora o inmobiliaria para poder evaluar el proyecto son los siguientes:

a) Flujo de caja del proyecto donde se especifiquen los ingresos y costos del proyecto.
b) Memoria descriptiva del proyecto, detallándose número de departamentos / casas / chalets, estacionamientos / depósitos, metraje, precios de venta, plano de ubicación, tiempo de construcción y todo lo concerniente al proyecto.
c) Currículum de la empresa constructora
d) Estados financieros de los últimos dos años de la empresa constructora o inmobiliaria.
e) Balances de situación a la fecha más cercana.
f) Solicitud concreta de financiamiento.

Luego de aprobado el proyecto el Banco contratará a una empresa especializada para que efectúe un estudio técnico del proyecto y la realización de la tasación del terreno. Este estudio tiene un costo aproximado de US$ 500.00 y será asumido por el cliente.

La idea del estudio es de validar la viabilidad del proyecto desde un punto técnico hasta comercial.

Para poder realizar el estudio el cliente deberá presentar la siguiente información:

a) Licencia de construcción.
b) Estudio de suelos.
c) Planos.

d) Título de propiedad del terreno.
e) Certificado Registral Inmobiliario o Gravamen y Copia Literal de Dominio del terreno.
f) Pago de arbitrios del último año.
g) Declaración Jurada de autovalúo del terreno.
h) En caso de ser una Persona Jurídica: acta de otorgamiento de poderes inscrita en Registros Públicos y vigencia de poderes con un plazo menor a un mes.
i) Carta autorizando al Banco para que luego de realizarse el estudio técnico pueda proceder a realizar el contrato de hipoteca del edificio. La inscripción de la hipoteca en Registros Públicos tendrá un costo, el cual deberá ser asumido por el cliente.

Luego de tener la conformidad del estudio técnico el banco procederá a la hipoteca del terreno.

VII.3.5 Entidad arrendadora

Para la obtención del financiamiento, se ha evaluado una serie de alternativas entre varias entidades financieras en base a factores como plazos de pago, tasa de interés, tipos de pago, etc.

Como resultado de esta evaluación se decidió trabajar con el Banco Financiero del Perú, el cual aprobó el crédito bajo las siguientes condiciones:

Monto : Hasta por US$ 156 400.

Plazo : Hasta 05 meses (pago de capital e intereses)

Tasa :11,5% efectiva anual.

VII.4 Flujo de Caja Proyectado

Ver Anexo X.

VII.5 Estado Proyectado de Resultados

Ver Anexo XI.

VII.6 Evaluación Financiera

VII.6.1 Análisis Cuantitativo

Este análisis toma en cuenta los resultados en su expresión numérico – monetarios y de esta forma se apreciará la atractividad del proyecto.

VII.6.1.1 Cálculo de las tasas de descuento

Una vez que se ha definido el costo del préstamo (kd = 11,5%), tenemos que definir también cual será la rentabilidad exigida al capital propio (Ke),

Para el cálculo de la rentabilidad exigida por los inversionistas, ésta será mayor al 6,0% anual en dólares, debido a que esta es la rentabilidad ofrecida por la otra alternativa tomada en consideración, que consiste en

vender el terreno y depositar el dinero en una cuenta de depósito a plazo con pago de interés mensual. La fórmula utilizada para hallar el Ke es la siguiente:

Ke = Rf + Rp

Donde:

Rf : tasa libre de riesgo.

Rp : prima por riesgo.

La prima por riesgo corresponde a una exigencia que hace el inversionista por tener que asumir un riego al optar por una inversión distinta a aquella que reporta una rentabilidad segura.

Tomando en cuenta lo antes mencionado, los inversionistas han considerado mínimo un 15,0% para la prima por riesgo, por el tiempo y riesgo que implica la elaboración del proyecto. Reemplazando en la formula del Ke, tenemos:

Ke = 6,0% + 15,0%

Ke = 21,0%.

Una vez definidos el Ke y el Kd, se debe calcular una tasa de descuento ponderada (K_0), que incorpore los dos factores en la proporcionalidad adecuada.

Este se calcula de la siguiente manera:

$$K_0 = \frac{Kd\ (1-t)\ \ D}{V} + \frac{Ke\ \ P}{V}$$

Donde:

D : representa el monto de la deuda.

P : representa el monto del patrimonio.

V : representa el valor de la empresa en el mercado (incluye deuda y aportes propios).

t : impuesto a la renta.

Así, reemplazando con los datos correspondientes el la fórmula tenemos:

$$K_0 = \frac{11{,}5\%\ (1-0{,}30)\ \ 379\ 543}{551\ 270} + \frac{21{,}0\%^*\ 171\ 727}{551\ 270}$$

$K_0 = 12{,}08\%$

Estas tasa serán utilizadas para el cálculo del valor actual del proyecto, el mismo que servirá para determinar si el proyecto a realizar es factible para los inversionistas.

VII.6.1.2 Valor actual neto (VAN)

Para evaluar la bondad de la inversión total, se toman los FCE y se actualizan a la tasa de descuento Ko ; con lo que se evalúa la rentabilidad del proyecto producto de sus operaciones. El resultado obtenido es de US$ 56 946, lo cual significa que el proyecto es muy rentable.

Para evaluar únicamente el rendimiento del capital propio, después de cumplidas las obligaciones contraídas con el endeudamiento, se toman los FCF y se actualizan a la tasa de descuento pertinente para el inversionista (Ke). Por tanto, el proyecto es atractivo ya que se obtiene US$ 49 274.

Ambos cálculos se pueden ver en el Anexo XII.

VII.6.1.3 Tasa interna de retorno (TIR)

Dada la forma de los flujos del proyecto, observamos más de un cambio de signo en dichos flujos, lo que genera TIR múltiples[35], no teniendo validez ninguno de los resultados obtenidos.

VII.6.1.4 Análisis de sensibilidad

Con la ayuda del análisis de sensibilidad es posible mostrar como se modifica la rentabilidad del proyecto bajo diferentes escenarios en los cuales se desenvolverá el mismo en las fases de inversión y operación.

Para hacer el análisis de sensibilidad hemos realizado dos tipos de variaciones, estas variaciones consistieron en la manera de venta de los departamentos, con lo que tendremos 2 escenarios:

[35] Las TIR múltiple aparecen cuando en el proyecto hay flujos de caja positivos y negativos de manera alterna. Estos proyectos reciben el nombre de no convencionales. Los flujos de proyectos convencionales sólo experimentan un cambio de signo durante su vida útil. Fuente: NT Indicadores de rentabilidad: VAN y TIR – Finanzas UDEP

Escenario A

Consiste en considerar que sólo se venden el 50,0% de los departamentos restantes (se venden 8 dptos. más) al término del plazo para el pago de la deuda al banco, debido a un aumento de la oferta inmobiliaria en Chiclayo.

Con respecto al VAN podemos notar que éste ha disminuido de tal manera que se vuelve negativo, tanto el económico (-89 884), como el financiero (-90 412), con lo cual el proyecto conduciría a una gran pérdida de dinero (ver Anexo XIII), si no se llegaran a vender más departamentos; sin embargo, esta es una posibilidad muy poco probable que se dé, dado a la demanda de vivienda insatisfecha que existe actualmente en la ciudad de Chiclayo.

Escenario B

Esta variación la hicimos tomando en cuenta que no utilizaríamos el crédito aprobado por el banco debido a la venta de todos los departamentos durante el proceso de construcción.

Debido a que no utilizaremos el préstamo, ya no habría que hacer pagos de intereses, por lo que se percibirá un aumento de los ingresos.

El VAN que obtenemos (67 017), es mayor al VAN financiero obtenido cuando se hace uso del prestamos, esto debido especialmente a que gracias a la venta de los departamentos, la recuperación de la inversión y la obtención de utilidades se da de una manera más rápida (ver Anexo XIV).

Esta posibilidad, aunque también es poco probable que se dé, debido a la demora que puede presentarse en conseguir a los clientes (no sólo conseguirlos, sino también en juntar toda la documentación necesaria para evaluar el crédito), hace que muchas veces sea necesario utilizar el crédito aprobado por el banco.

Con este análisis de sensibilidad, queda demostrado que nuestra variable determinante son los departamentos, es decir, de la venta de éstos depende la rentabilidad del proyecto.

VII.6.2 Evaluación Económica y Financiera

Los indicadores de rentabilidad nos indican que el proyecto es viable. La comprobación radica en el cálculo del VAN, donde se observa que el proyecto es atractivo para los inversionistas.

VII.6.3 Otros beneficios Económicos y Sociales

Hace referencia a otros efectos que produciría la operación del proyecto en el ámbito regional y/o nacional.

VII.6.3.1 Impacto Socioeconómico

Básicamente está orientado a identificar y cuantificar los distintos NSE que abarca el proyecto, es decir, tanto por el lado de los beneficios como por el de los costos. Lo que se busca es determinar, no solo en cada grupo que

conforma el mercado objetivo, sino también, en el sector en general, los máximos beneficios y los costos mínimos en que se incurrirá producto de la ejecución del proyecto.

Asimismo, se estudiará y se tendrá en cuenta las características y el comportamiento del mercado con la ampliación de la oferta, esperando que sea favorable para todo el sector. Es decir, mientras más empresas competidoras existan en un mercado, los clientes, tendrán más alternativas de elección, por tanto, los competidores estarán siempre a la expectativa del comportamiento y exigencias de su mercado, y de esta manera, ofrecerán un servicio o producto de mayor calidad y con mejores atributos, buscando siempre estar a la vanguardia en su sector.

VII.6.3.2 Impacto Ambiental

Tiene por objeto identificar, cuantificar y valorar los impactos de un proyecto sobre el entorno y los posibles efectos del entorno sobre el proyecto, aspecto importante de incorporar en la formulación del mismo.

Lo que se espera con la realización y puesta en marcha del proyecto es que se genere una retroalimentación entre el proyecto en sí con su entorno – mercado, una vez logrado esto, se buscará conseguir y aumentar los máximos beneficios y los efectos positivos que permitan la continuidad y la evolución del negocio (construcción de otro edificio residencial).

VII.6.3.3 Desarrollo de Tecnología

Está orientado a indicar los beneficios que representa para la región la utilización de la tecnología propuesta para el proyecto.

En este caso, la tecnología utilizada se refleja en el método de construcción empleado, el uso de ascensor, así como en el diseño arquitectónico; los mismos que se convierten en la principal ventaja diferencial frente a los demás competidores, teniendo en cuenta que sus construcciones son las denominadas tradicionales. Esto favorece a todos en el sentido de que los clientes que opten por “Edificio Residencial Santa María”, como opción de compra en una vivienda, tendrán la seguridad de estar adquiriendo un lugar placentero para vivir por todas las comodidades que ofrece.

CONCLUSIONES

- Existe un alto porcentaje de pobreza en la población del país (41,9%) , la misma que no alcanza a satisfacer las necesidades básicas como salud, educación y vivienda.
- Existe una política del gobierno tendiente a satisfacer las necesidades en las diferentes áreas sociales del país.
- Existe un déficit habitacional en el Perú (1 233 000 viviendas) que se viene arrastrando desde muchos años, especialmente en los sectores de menores ingresos.
- Este déficit habitacional no sólo se debe a los bajos ingresos de la población peruana, con lo cual difícilmente podían acceder a un crédito convencional para la adquisición de una vivienda, sino también a la falta de una oferta inmobiliaria, ausente durante mucho años para estos sectores.
- Para tratar de solucionar este problema, es necesario contar con la participación del sector privado, tanto del ahorro de las familias, como de las empresas constructoras y financieras; ya que el Estado por si solo es imposible que resuelva este problema.
- El actual gobierno del Perú ante esta situación, viene desarrollando con éxito programas destinados a favorecer a estos sectores de la población para la adquisición de viviendas nuevas, a través del denominado Plan nacional de Vivienda; logrando con esto

desarrollar el mercado inmobiliario, reactivar la economía y generar nuevos puestos de trabajo.

- Uno de estos programas, es Mi Vivienda, que en la actualidad viene ayudando con la adquisición de viviendas nuevas a más de 16 mil familias, en armonía con el Estado, sector financiero y sector privado.
- El déficit habitacional, como es lógico, también se presenta en la ciudad de Chiclayo, cuya demanda insatisfecha en el tema de viviendas hace posible y atractiva la inversión en este sector, contribuyendo además a elevar la calidad de vida en esta ciudad.
- El proyecto Santa Maria en la ciudad de Chiclayo resulta una oportunidad de negocio en el sector inmobiliario.
- El proyecto Santa María posee ventajas comparativas que lo hacen atractivo para la población y resulta una solución para el mercado inmobiliario.
- El análisis del estudio Económico – Financiero al resultar positivo, hacen atractiva esta inversión.

RECOMENDACIONES

- Es necesario establecer mecanismos, programas, normas y leyes que ayuden a satisfacer los requerimientos de vivienda en función de la tasa de crecimiento y el déficit actual.
- Se deben buscar mayores incentivos para generar la inversión privada a fin de aumentar el número de proyectos inmobiliarios y reducir por tanto el déficit habitacional.
- El desarrollo de los programas de asistencia habitacional, pueden verse perjudicados en un futuro, debido a que no cuentan con una partida dentro del Presupuesto de la República, con lo cual se hace necesario encontrar una solución a este problema, para seguir garantizando el acceso de viviendas nuevas a miles de peruanos.
- También se hace necesario que estos programas se puedan colocar no sólo a través de la banca privada, ya que ésta no se encuentra en todas las localidades del país, lo que origina que el mercado objetivo se reduzca sólo a la población que cuenta con acceso a ella, dificultando así el acceso a los segmentos más necesitados como son el C y D.

REFERENCIAS

Páginas web:

- http://www.vivienda.gob.pe
- http://www.editoraperu.com.pe
- http://www.peru.gob
- http://www.inei.gob.pe
- http://www.congreso.gob.pe
- http://www.mintra.gob.pe
- http://transparencia-economica.mef.gob.pe
- http://www.acuerdonacional.gob.pe
- http://www.mef.gob.pe
- http://www.bcrp.gob.pe
- http://www.cofide.com.pe
- http://www.cpi.com.pe
- http://www.capeco.org
- http://www.conam.gob.pe
- http://www.paho.org
- http://www.alter.org.pe
- http://www.apoyo.com
- http://www.mivivienda.com.pe
- http://www.inmuebleperu.com
- http://www.adra.org.pe

- http://www.proinversion.gob.pe
- http://www.up.edu.pe
- http://www.lamolina.edu.pe
- http://www.arquiperu.com
- http://www.confiep.org.pe
- http://www.sunarp.gob.pe
- http://www.construccion.org.pe
- http://www.alide.org.pe
- http://www.elcomercioperu.com.pe
- http://www.businessperu.com.pe
- http://www.radio1160.terra.com.pe
- http://www.wiese.com.pe
- http://www.viabcp.com
- http://www.bbvabancocontinental.com

Estudios, Documentos y Artículos:

- "Tipologías de producción de vivienda popular por densificación habitacional en el Perú". Tokeshi, Juan; Noriega, Carlos y Quiñónez, Raúl. Lima, 02 de Abril 2004 DESCO Programa Urbano.
- Niveles Socioeconómicos Perú 2003, publicado por APOYO Opinión y Mercado S.A.

- “Suelo y ciclo de la ciudad popular”. Tokeshi, Juan. Artículo en revista Arquitextos 10, 1999.
- “Las familias y el uso de las viviendas”. Dirección General de Vivienda y Construcción. Ministerio de Transporte, Comunicación, Vivienda y Construcción. Lima 1998.
- “Diagnostico sobre la salud en la vivienda en el Perú”. Red Peruana de Vivienda, Ambiente y Salud. Documento elaborado en 1999.
- “Plan Nacional Vivienda para Todos 2003 – 2007”. Ministerio de Vivienda, construcción y Saneamiento. Documento elaborado en el 2002.
- “Informe sobre el Desarrollo Humano del Perú”. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.1997
- “Estudio de la Demanda de Vivienda en el Perú”. Estudio elaborado en septiembre del año 2003 por el Fondo MIVIVIENDA.

Leyes:

- LEY Nº 26912: Ley de Promoción del acceso de la población a la propiedad privada de vivienda y fomento del ahorro, mediante mecanismos de financiamiento con participación del sector privado.

Instituciones

- Universidad de Piura:
  - NT Evaluación privada de Proyectos de Inversión. Documento elaborado por los profesores Rafael Valera M. y Álvaro Tresierra T.
  - NT Indicadores de rentabilidad: VAN y TIR. Documento elaborado por el profesor Álvaro Tresierra T.
  - NT Tasa de descuento. Documento elaborado por el profesor Álvaro Tresierra T.

ANEXO I

Objetivos del Acuerdo Nacional

Democracia y Estado de Derecho

El Estado de Derecho y la democracia representativa son garantía del imperio de la justicia y de la vigencia de los derechos fundamentales, así como un aspecto esencial conducente a lograr la paz y el desarrollo del país. Para ello el Estado se compromete a:

a) Garantizar el pleno y cabal ejercicio de lo derechos constitucionales, la celebración de elecciones libres y transparentes, el pluralismo político, la alternancia en el poder y el imperio de la Constitución bajo el principio de equilibrio de poderes.
b) Promover la vigencia del sistema de partidos políticos en todo el territorio nacional, así como el pleno respeto a las minorías democráticamente elegidas.
c) Consolidar una nación peruana integrada, vinculada al mundo y proyectada hacia el futuro, respetuosa de sus valores, de su patrimonio milenario y de su diversidad étnica y cultural.
d) Preservar el orden público y la seguridad ciudadana, garantizando que la expresión de nuestras diferencias no afecte la tranquilidad , justicia, integridad, libertad de las personas y el respeto la propiedad publica y privada.
e) Institucionalizar el diálogo y la concertación, en base a la afirmación de las coincidencias y el respeto a las diferencias,

estableciendo mecanismos institucionalizados de concertación y control que garanticen la participación ciudadana en el proceso de toma de decisiones públicas.

f) Adoptar medidas orientadas a lograr el respeto y la defensa de los derechos humanos, así como la firme adhesión del Perú a los Tratados, normas y principios del Derecho Internacional , con especial énfasis en los Derechos Humanos , la Carta de la Naciones Unidas y la del Sistema Interamericano.

g) Mantener una política de seguridad nacional que garantice la independencia, soberanía, integridad territorial y salvaguarda de los intereses nacionales.

Equidad y Justicia Social

El gobierno afirma que el desarrollo humano integral, la superación de la pobreza y la igualdad de acceso a las oportunidades para todos los peruanos y peruanas, sin ningún tipo de discriminación, constituyen el eje principal de la acción del Estado. Consecuente con esto, el Estado se compromete a:

a) Adoptar medidas orientadas a lograr la generación de oportunidades económicas, sociales, culturales y políticas, erradicando toda forma de inequidad y de discriminación, en un contexto de pleno respeto a los Derechos Humanos

b) Promover la generación y el acceso al empleo pleno, digno y productivo, mediante el incremento de la inversión, la producción y el desarrollo empresarial.

c) Garantizar el acceso universal a una educación integral de calidad orientada al trabajo y a la cultura, enfatizando los valores éticos, con gratuidad a la educación pública, y reducir las brechas de calidad existentes entre la educación pública y privada, rural y urbana, incorporando la certificación periódica de las instituciones educativas, el fortalecimiento y la revaloración de la carrera magisterial e incrementando el presupuesto del Sector Educación hasta alcanzar un monto equivalente al 6% del PBI.

d) Garantizar el acceso universal a una salud integral de calidad, en forma gratuita, continua y oportuna, ampliando y fortaleciendo los servicios de salud, promoviendo el acceso universal a la jubilación y la seguridad social, y fomentando el desarrollo de un sistema nacional de salud integrado y descentralizado.

e) Consolidar una política cultural que incentive los valores promotores del desarrollo, la responsabilidad ciudadana y la convivencia armónica entre los peruanos.

f) Propiciar al acceso de cada familia a una vivienda digna y a condiciones básicas para un desarrollo saludable en un ambiente de calidad y seguridad.

g) Promover el desarrollo físico de la persona mediante la actividad deportiva, de forma tal que favorezca su formación integral y mejore su rendimiento como fuerza productiva.

Competitividad del País

El gobierno concuerda que para lograr el desarrollo humano y solidario en el país, el Estado adoptará una política económica sustentada en los principios de la economía social de mercado, refirmando su rol promotor, regulador, solidario y subsidiario en la actividad empresarial. Dentro de este marco se compromete a:

a) Fomentar la competitividad y formalización de la actividad empresarial, especialmente de la pequeña y microempresa, y promover la inversión privada nacional y extranjera, así como la identificación y el desarrollo creciente de cadenas productivas que compitan exitosamente tanto a escala nacional como internacional.
b) Promover el planeamiento estratégico concertado, políticas de desarrollo sectorial y regional que fomenten el empleo, la formación de capital humano, la inversión, la producción y consumo de bienes nacionales y las exportaciones, en el marco de una política económica de equilibrio fiscal y monetario, y de una política monetaria que permita financiar adecuadamente el presupuesto para lo cual la base tributaria deberá ampliarse hasta alcanzar una recaudación no menor al 18% del PBI.

c) Promover la participación del sector privado en la construcción, mantenimiento y operación de la infraestructura al sector privado, así como desarrollar la infraestructura que, junto a la inversión publica del Estado, dinamicen a todos los sectores de la actividad económica.

d) Fortalecer la capacidad de gestión y competencia del Estado y del sector privado, mediante el fomento a la innovación, la investigación, la creación, la adaptación y la transferencia tecnológica y científica.

e) Desarrollar agresivamente el comercio exterior en base al esfuerzo conjunto del Estado y el sector privado para incrementar y diversificar nuestra oferta exportable y lograr una inserción competitiva en los mercados internacionales.

Estado Eficiente, Transparente y Descentralizado

El Gobierno está decidido en consolidar un Estado eficiente, trasparente y descentralizado al servicio de las personas, como sujetos de derechos y obligaciones. Para cumplir con este objetivo se compromete a:

a) Construir un Estado eficiente, eficaz, moderno y transparente, que a nivel nacional, regional y local, atienda las demandas de la población, fomente la participación ciudadana y respete la autonomía de las organizaciones sociales.

b) Implementar mecanismos de trasparencia y rendición de cuentas, que faciliten el control ciudadano, erradicando toda forma de corrupción o de utilización proselitista del Estado.

c) Mejorar la capacidad de gestión del Estado mediante la modernización de la administración pública, la capacitación de los servidores estatales y la revalorización de la carrera publica.

d) Garantizar una estructura de autonomías políticas, económicas y administrativas, basadas en la descentralización del poder y de la economía, la transferencia gradual de las competencias y recursos del gobierno nacional a los gobiernos regionales y locales, una clara delimitación de funciones y competencias, así como el funcionamiento democrático e integrado del Estado a nivel nacional, regional y local.

e) Impulsar el desarrollo armónico y sostenido de todo el territorio nacional, promoviendo la descentralización de la inversión pública y privada, en un marco de estabilidad macroeconómica, monetaria y equilibrio fiscal.

ANEXO II

Políticas de Estado

Democracia y Estado de Derecho:

Primera Política de Estado.- Fortalecimiento del Régimen Democrático y del Estado de Derecho:

a) Defenderá el imperio de la Constitución asegurando su funcionamiento como Estado constitucional unitario y descentralizado, bajo los principios de independencia, pluralismo, equilibrio de poderes y demás que lo integran.
b) Garantizará el respeto a las ideas, organizaciones políticas y demás organizaciones de la sociedad civil, y velará por el resguardo de las garantías y libertades fundamentales, teniendo en cuenta que la persona y la sociedad son el fin supremo del Estado.

Segunda Política de Estado .- Democratización de la Vida Política y Fortalecimiento del Sistema de Partidos:

a) Asegurará la vigencia del sistema de partidos políticos mediante normas que afiancen su democracia interna, su transparencia financiera y la difusión de programas y doctrinas políticas.
b) Garantizará la celebración de elecciones libres y transparentes.

Tercera Política de Estado.- Afirmación de la Identidad Nacional:

a) Promoverá la protección y difusión de la memoria histórica del país.
b) Promoverá una visión de futuro ampliamente compartida, reafirmada en valores que conduzcan a la superación individual y colectiva par permitir un desarrollo nacional armónico y abierto al mundo.

Cuarta Política de Estado.- Institucionalización del Diálogo y la Concertación:

a) Promoverá y consolidará una cultura de diálogo y concertación.
b) Institucionalizará la concertación en los procesos de prospectiva nacional, formulación presupuestal y planeamiento estratégico.

Quinta Política de Estado.- Gobierno en Función de Objetivos con Planeamiento Estratégico, Prospectiva Nacional y Procedimientos Transparentes:

a) Promoverá que la gestión gubernamental alcance los objetivos establecidos en los planes estratégicos, respaldada por un sistema de control del cumplimiento de los objetivos y las metas presupuestarias.
b) Garantizará el informe periódico de la gestión del Poder Ejecutivo, sobre el avance del cumplimiento de los objetivos trazados.

Sexta Política de Estado.- Política Exterior para la Paz, la Democracia el Desarrollo y la Integración:

a) Promoverá un clima de paz y seguridad a nivel mundial, hemisférico, regional y subregional, con el objeto de crear un ambiente de estabilidad política y de fomento de la confianza, necesario para facilitar el desarrollo de nuestros países y la erradicación de la pobreza. En este marco, se otorgará particular énfasis a la reducción del armamentismo y a la promoción del desarme en América Latina.

b) Participará activamente en los procesos de integración política, social, económica y física en los niveles subregional, regional y hemisférico, y desarrollará una política de asociación preferencial con los países vecinos a fin de facilitar un desarrollo armónico, así como para crear identidades y capacidades de iniciativa, negociación y diálogo, que permitan condiciones más equitativas y recíprocas de participación en el proceso de globalización. Dentro de este marco, buscará la suscripción de políticas sectoriales comunes.

c) Impulsará activamente el desarrollo sostenible de las regiones fronterizas del país y su integración con espacios similares de los países vecinos.

d) Fortalecerá una diplomacia nacional que promueva y defienda los intereses permanentes del Estado, proteja y apoye

sistemáticamente a las comunidades y empresas peruanas en el exterior, y sea instrumento de los objetivos de desarrollo, expansión comercial, captación de inversiones y de recursos de cooperación internacional.

Sétima Política de Estado.- Erradicación de la Violencia y Fortalecimiento del Civismo y de la Seguridad Ciudadana:

a) Consolidará políticas orientadas a prevenir, disuadir, sancionar y eliminar aquellas conductas y prácticas sociales que pongan en peligro la tranquilidad, integridad o libertad de las personas así como la propiedad pública y privada.
b) Pondrá especial énfasis en extender los mecanismos legales para combatir prácticas violentas arraigadas, como son el maltrato familiar y la violación contra la integridad física y mental de niños, ancianos y mujeres.
c) Garantizará su presencia efectiva en las zonas vulnerables a la violencia.
d) Fomentará una cultura de paz a través de una educación y una ética pública que incidan en el respeto irrestricto de los derechos humanos, en una recta administración de justicia y en la reconciliación.
e) Promoverá los valores éticos y cívicos de los integrantes de la Policía Nacional, así como su adecuada capacitación y retribución.

Octava Política de Estado.- Descentralización Política, Económica y Administrativa para propiciar el Desarrollo Integral, Armónico y Sostenido del Perú:

a) Apoyara el fortalecimiento administrativo y financiero de los gobiernos regionales y locales.
b) Institucionalizará la participación ciudadana en las decisiones políticas, económicas y administrativas.
c) Promoverá la eficiencia y transparencia en la regulación y provisión de servicios públicos, así como en el desarrollo de infraestructura en todos los ámbitos territoriales.
d) Desarrollará plataformas regionales de competitividad orientadas al crecimiento de las economías locales y regionales.
e) Desarrollará una estructura de captación de recursos fiscales, presupuestales y del gasto público que incluyan mecanismos de compensación para asegurar la equitativa distribución territorial y social, en un marco de estabilidad macroeconómica y de equilibrio fiscal y monetario.
f) Incorporará los mecanismos necesarios para mejorar la capacidad de gestión, la competencia y la eficiencia de los entes públicos y privados, así como la competitividad de las empresas y las cadenas productivas en los niveles nacional, regional y local.
g) Favorecerá la conformación de espacios macro regionales desde perspectivas de integración geoeconòmica. Favorecerá el

asociacionismo intermunicipal e interregional para el tratamiento de temas específicos.

i) Fomentará el acceso al capital en los niveles regional y local, particularmente para la micro, pequeña y mediana empresa.

Novena Política de Estado.- Política de Seguridad Nacional:

a) Fomentará la participación activa de toda la sociedad en su conjunto en el logro de objetivos de la política de seguridad nacional.
b) Garantizará la plena operatividad de las FF AA orientadas a la disuasión, defensa y prevención de conflictos, así como el mantenimiento de la paz.
c) Fomentará la participación activa en la protección de la Antártica, el medio ambiente, el desarrollo de la amazonía y la integración nacional.

Equidad y Justicia Social

Décima Política de Estado.- Reducción de la Pobreza:

a) Promoverá la producción, el desarrollo empresarial local y el empleo.
b) Promoverá la ejecución de proyectos de infraestructura logística y productiva como parte de planes integrales de desarrollo local y regional con intervención de la actividad privada.

Décimo Primera Política de Estado.- Promoción de la igualdad de oportunidades sin discriminación:

a) Combatirá toad forma de discriminación promoviendo igualdad de oportunidades.
b) Fortalecerá la participación de las mujeres como sujetos sociales y políticos que dialogan y conciertan con el Estado y la sociedad civil.

Décimo Segunda.- Acceso Universal a una Educación Pública Gratuita y de Calidad y Promoción y Defensa de la Cultura y del Deporte.

a) Garantizará el acceso universal a una educación inicial que asegure un desarrollo integral de la salud, nutrición y estimulación temprana adecuada a los niños y niñas de cero a cinco años, atendiendo la diversidad étnico cultural y sociolingüística del país.
b) Eliminará las brechas de calidad entre la educación pública y la privada así como entre la educación rural y la urbana, para fomentar la equidad en el acceso a oportunidades.
c) Promoverá el fortalecimiento y la revaloración de la carrera magisterial, mediante un pacto social que devenga en compromisos recíprocos que garanticen una óptima formación profesional, promuevan la capacitación activa al magisterio y aseguren la adecuada dotación de recursos para ello.

d) Afianzará la educación básica de calidad, relevante y adecuada para niños, niñas, púberes y adolescentes, respetando la libertad de opinión y credo.

Décimo Tercera.- Acceso Universal a los Servicios de Salud y Seguridad Social:

a) Potenciará la promoción de la salud, la prevención y control de enfermedades transmisibles y crónico degenerativas.
b) Ampliará y descentralizará los servicios de salud, especialmente en las áreas más pobres del país, priorizándolos hacia las madres, niños, adultos mayores y discapacitados.
c) Promoverá la maternidad saludable y ofrecerá servicios de planificación familiar, con libre elección de los métodos y sin coerción.
d) Promoverá el acceso universal a la seguridad social y fortalecerá un fondo de salud para atender a la población que no es asistida por los sistemas de seguridad social existentes.

Décimo Cuarta Política de Estado.- Acceso al Empleo Pleno, Digno y Productivo:

a) Establecerá un régimen laboral transitorio que facilite y amplíe el acceso a los derechos laborales en las micro empresas.

b) Desarrollará políticas nacionales y regionales de programas de promoción de la micro, pequeña y mediana empresa con énfasis en actividades productivas y en servicios sostenibles de acuerdo a sus características y necesidades, que faciliten su acceso a mercados, créditos, servicios de desarrollo empresarial y nuevas tecnologías, y que incrementen la productividad y asegurar que ésta redunde a favor de los trabajadores.

Décimo Quinta Política de Estado.- Promoción de la Seguridad Alimentaria y Nutrición:

a) Alentará una producción de alimentos sostenible y diversificada, aumentando la productividad, luchando contra las plagas y conservando los recursos naturales, tendiendo a disminuir la dependencia de la importación de alimentos.

Décimo Sexta Política de Estado.- Fortalecimiento de la Familia, Protección y Promoción de la Niñez, la Adolescencia y la Juventud:

a) Garantizará el acceso de las niñas, niños y adolescentes a una educación y salud integrales, al enriquecimiento cultural, la recreación y la formación de valores, a fin de fortalecer su autoestima, personalidad y el desarrollo de sus habilidades.

b) Prevendrá el pandillaje y la violencia en los jóvenes y promoverá programas de reinserción de los adolescentes infractores.

c) Fortalecerá el ente rector del sistema de atención a la niñez y a la adolescencia, las redes de Defensorías del Niño y Adolescente en municipalidades y escuelas, y los servicios integrados para la denuncia, atención especializada y sanción de casos de violencia y explotación contra aquéllos.

d) Fortalecerá sistemas de cuidado infantil diurno desde una perspectiva multisectorial.

Competitividad del País

Décimo Sétima Política de Estado.- Afirmación de la Economía Social de Mercado:

a) Garantizará la estabilidad de las instituciones y las reglas de juego.

b) Promoverá la competitividad del país, el planeamiento estratégico concertado y las políticas de desarrollo sectorial en los niveles nacional, regional y local.

Décimo Octava Política de Estado.- Búsqueda de la Competitividad, Productividad y Formalización de la Actividad Económica:

a) Consolidará una administración eficiente, promotora, transparente, moderna y descentralizada.

Décimo Novena Política de Estado.- Desarrollo Sostenible y Gestión ambiental:

a) Fortalecerá la institucionalidad de la gestión ambiental optimizando la coordinación entre la sociedad civil, la autoridad ambiental nacional, las sectoriales y los niveles de gestión descentralizada, en el marco de un sistema nacional de gestión ambiental.
b) Promoverá la participación responsable e informada del sector privado y de la sociedad civil en la toma de decisiones ambientales y en la vigilancia de su cumplimiento, y fomentará una mayor conciencia ambiental.
c) Promoverá el ordenamiento territorial, el manejo de cuencas, bosques y zonas marino costeras, así como la recuperación de ambientes degradados, considerando la vulnerabilidad del territorio.

Vigésima Política de Estado.- Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología:

a) Asignará mayores recursos, aplicará normas tributarias y fomentará otras modalidades de financiamiento destinado a la formación de capacidades humanas, la investigación científica, la

mejora de la infraestructura de investigación y la innovación tecnológica.

b) Creará mecanismos que eleven el nivel de la investigación científica y el desarrollo tecnológico de las universidades, los institutos de investigación y las empresas.

c) Procurará la formación de recursos humanos altamente calificados en los sectores productivos más promisorios para la economía nacional.

Vigésimo Primera Política de Estado.- Desarrollo en Infraestructura y Vivienda:

a) Elaborará un plan nacional de infraestructura identificando ejes nacionales de integración y crecimiento para desarrollar una red energética, vial, portuaria, aeroportuaria y de telecomunicaciones, que permita fluidez en los negocios y en la toma de decisiones.

b) Elaborará un plan nacional de vivienda y la normatividad necesaria para simplificar la construcción y el registro de viviendas en tiempo y costo, y permitir su densificación, abaratamiento y seguridad.

Vigésima Segunda Política de Estado .- Política de Comercio Exterior para la Ampliación de Mercados con Reciprocidad:

a) Asegurará una estabilidad jurídica y macroeconómica.

b) Establecerá una política dinámica e integral de promoción comercial.

c) Procurará nuevos y mejores acuerdos nacionales orientados a incrementar y diversificar mercados para productos y servicios nacionales con valor agregado.

Vigésimo Tercera Política de Estado.- Política de Desarrollo Agrario y Rural:

a) Apoyará la expansión de la frontera agrícola y el incremento de la producción agraria y acuícola, poniendo especial énfasis en la productividad, la promoción de exportaciones con creciente valor agregado y defendiendo el mercado interno de las importaciones subsidiadas.

b) Desarrollará la infraestructura de riegos, los sistemas de regulación y distribución de agua, mejora de suelos, así como promoverá los servicios de transporte, electrificación, comunicaciones, almacenaje y conservación de productos agrarios.

c) Formulará políticas nacionales y regionales de incentivo a la actividad agrícola, procurando su rentabilidad.

Estado Eficiente, transparente y Descentralizado

Vigésimo Cuarta Política de Estado.- Afirmación de un Estado Eficiente y Transparente:

a) Incrementará la cobertura, calidad y celeridad de la atención de trámites así como de la provisión y prestación de los servicios públicos, para lo que establecerá y evaluará periódicamente los estándares básicos de los servicios que el Estado garantiza a la población.

Vigésimo Quinta Política de Estado.- Cautela de la institucionalidad de las Fuerzas Armadas y su Servicio a la Democracia:

a) Afirmará la institucionalidad, profesionalidad y neutralidad de las Fuerzas Armadas
b) Promoverá unas Fuerzas Armadas modernas, flexibles, eficientes, eficaces y de accionar conjunto regidas por valores éticos y morales propios de la democracia.
c) Garantizará la aplicación de los mecanismos previstos en el ordenamiento legal que establecen la transparencia y control en la adquisición y venta de bienes y servicios.

Vigésimo Sexta Política de Estado.- Promoción de la Ética y la Transparencia y Erradicación de la Corrupción, el Lavado de Dinero, la Evasión Tributaria y el Contrabando en Todas sus Formas.

Vigésimo Sétima Política de Estado.- Erradicación de la Producción, el Tráfico y el Consumo Ilegal de Drogas:

a) Promoverá el desarrollo alternativo integral, a fin de sustituir la economía basada en el cultivo de la coca para la producción de drogas por una economía lícita, rentable y sostenible, procurando el acceso a los mercados y el desarrollo de infraestructura vial.

Vigésimo Octava Política de Estado.- Plena Vigencia de la Constitución y de los Derechos Humanos y Acceso a la Justicia e Independencia Judicial:

a) Garantizará la cobertura nacional y el mejor funcionamiento de la Defensoría del Pueblo.

Vigésimo Novena Política de Estado.- Acceso a la Información, Libertad de Expresión y Libertad de Prensa:

a) Propondrá la existencia de cláusulas de conciencia que garanticen la libertad de los periodistas a una opinión independiente, así como códigos de ética en las empresas de comunicación.

ANEXO III

Organización del Fondo MIVIVIENDA

Directorio

El Directorio es el máximo órgano de dirección del Fondo MIVIVIENDA, está premunido de las más amplias facultades de representación legal y de gestión, necesarias para la administración del Fondo.

Está conformado por :

- El Ministro de Vivienda, Construcción y Saneamiento, quien lo presidirá;
- El Ministro de Economía y Finanzas;
- El Ministro de Justicia;
- El viceministro de Vivienda y Urbanismo;
- Un representante del Poder Ejecutivo designado por el Ministro de Vivienda, Construcción y Saneamiento;
- Un Representante de la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE);
- Dos representantes del Sector Privado, elegidos entre una terna propuesta por la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (CONFIEP).

Secretario Ejecutivo actuará como Secretario en las sesiones de Directorio.

Son funciones del Directorio:

a) Establecer las políticas para el manejo, la administración y el destino de los recursos del Fondo MIVIVIENDA.
b) Tomar las medidas necesarias en el desempeño de sus funciones con la finalidad de proteger el valor de los recursos del Fondo MIVIVIENDA, en especial en lo que respecta a la intangibilidad del mismo.
c) Aprobar las condiciones financieras para las líneas de crédito que se extenderán a las IFls para financiamiento hipotecario.
d) Determinar las condiciones y limitaciones que considere pertinente sobre la cobertura de riesgo a los préstamos, así como a la garantía sobre los créditos o títulos valores que emitan o gestionen las empresas del sistema financiero o sociedades titulizadoras.
e) Determinar esquemas de incentivo financiero directo e indirecto en relación a los Beneficiarios, tales como el Premio al Buen Pagador.
f) Aprobar los convenios mediante los cuales se designe a uno o más Organismos Ejecutores que se encarguen de la canalización de recursos del Fondo MIVIVIENDA a las Ifls.
g) Promover la participación del sector privado y de organismos internacionales en el Fondo MIVIVIENDA.

h) Aprobar y/o reformular los diversos Planes Anuales del Fondo MIVIVIENDA, en concordancia con las disposiciones legales aplicables.

i) Revisar y aprobar los Estados Financieros y la Memoria Anual del Fondo MIVIVIENDA, así como disponer auditorias y requerir informes específicos sobre asuntos financieros y contables, cuando lo considere necesario.

j) Aprobar el Presupuesto Anual del Fondo MIVIVIENDA y sus modificaciones.

k) Supervisar el funcionamiento de la Secretaría Ejecutiva.

l) Emitir Directivas para el normal desarrollo de las actividades del Fondo MIVIVIENDA.

m) Aprobar la designación de la firma auditora que llevará a cabo la Auditoria Anual del Fondo MIVIVIENDA.

n) Aprobar la política de inversiones.

o) Aprobar la estructura orgánica de la Entidad.

p) Las demás funciones que sean necesarias para asegurar el normal desenvolvimiento del Fondo MIVIVIENDA, o las que le sean atribuidas por disposición expresa.

El Directorio podrá delegar una o más funciones en el Secretario Ejecutivo o en el Comité de Inversiones.

Comité Ejecutivo

El Fondo MIVIVIENDA cuenta con un Comité Ejecutivo, compuesto por:

- El Ministro de Vivienda, Construcción y Saneamiento, quien lo presidirá;
- El Ministro de Economía y Finanzas;
- Un representante del Sector Privado designado por el Ministro de Vivienda, Construcción y Saneamiento;

El Secretario Ejecutivo del Fondo MIVIVIENDA se constituye como Secretaria Técnica del Comité Ejecutivo.

Comité de Inversiones

El Fondo MIVIVIENDA cuenta con un Comité de Inversiones, cuyo nombramiento y número de miembros es establecido por el Directorio. Lo integra, además, el Secretario Ejecutivo, quien actuará como Secretario del Comité.

Depende directamente del Directorio y del Comité Ejecutivo y está encargado de las siguiente funciones:

a) Aprobar las modalidades de colocación de los recursos del Fondo MIVIVIENDA.
b) Aprobar los criterios de elegibilidad de las entidades en las cuales se colocarán los recursos del Fondo MIVIVIENDA mientras no se

destinen al financiamiento de la construcción y adquisición de viviendas, así como los límites de colocación en cada entidad.

c) Aprobar los criterios de elegibilidad de las IFIs que recibirán recursos del Fondo MIVIVIENDA para su utilización en la financiación de la construcción y adquisición de viviendas, así como los límites de exposición con cada institución.

d) Aprobar los términos y condiciones bajo los cuales se pondrán los recursos del Fondo MIVIVIENDA a disposición de las IFIs para su utilización en la financiación de la construcción y adquisición de viviendas.

e) Proponer al Directorio las condiciones financieras para las líneas de crédito que se extenderán a las IFIs para financiamiento hipotecario.

f) Aprobar el Reglamento de Crédito y sus modificaciones.

g) Proponer al Directorio las condiciones de la cobertura de riesgo.

h) Otras que le asigne el Directorio.

Secretaria Ejecutiva

La Secretaría Ejecutiva es la encargada de administrar el Fondo MIVIVIENDA, de acuerdo a los lineamientos que señale el Directorio. Goza de autonomía técnica, económica, funcional y administrativa, siendo financiada por los intereses que generen las colocaciones de los recursos e inversiones del Fondo MIVIVIENDA.

Para el cumplimiento de sus funciones, la Secretaría Ejecutiva cuenta con un Secretario Ejecutivo, designado por Resolución Suprema refrendada por el Ministro de Vivienda, Construcción y Saneamiento.

Secretario Ejecutivo: René Cornejo Diaz

e-mail: rcornejo@mivivienda.com.pe

Oficina de Auditaría Interna

Es el órgano de control responsable de planificar, organizar, dirigir, ejecutar, coordinar, evaluar y supervisar las actividades de control interno destinadas a la preservación del patrimonio del Fondo MIVIVIENDA y al cumplimiento de las normas y obligaciones vigentes para las empresas públicas.

Depende del Directorio.

Auditor Interno: Carlos Paico Miranda

e-mail: cpaico@mivivienda.com.pe

Oficina de Asesoría Jurídica

Es la unidad orgánica responsable de planificar, organizar, dirigir, ejecutar, coordinar, evaluar y supervisar las actividades jurídico legales del Fondo MIVIVIENDA.

Depende de la Secretaría Ejecutiva.

Asesor Jurídico: Miluska Gil Ramón

e-mail: mgil@mivivienda.com.pe

Gerencia de Administración y Presupuesto

Es la unidad orgánica responsable de planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar las actividades administrativas, de planeamiento, presupuéstales, de racionalización y contables del Fondo MIVIVIENDA, con la finalidad de contribuir al cumplimiento eficiente de las metas y objetivos que establece el Directorio.

Depende de la Secretaria Ejecutiva

Gerente de Administración y Presupuesto: María Luisa Funegra

e-mail: mfunegra@mivivienda.com.pe

Gerencia de Inversiones

Es la unidad orgánica, responsable de planificar, organizar, dirigir, ejecutar, coordinar, evaluar y supervisar las actividades relacionadas con la obtención y el uso de los recursos económicos y financieros del Fondo MIVIVIENDA para operaciones de inversión en el mercado financiero y operaciones crediticias con las instituciones financieras intermediarias, así como también las acciones de control de riesgos asociados con éstas operaciones, con la finalidad de cumplir eficientemente con los fines, planes, metas y objetivos de la institución.

Depende directamente de la Secretaría Ejecutiva.

Gerente de Inversiones: Marilú Gonzales Acosta

e-mail: mgonzales@mivivienda.com.pe

Gerencia de Promoción

Es la unidad orgánica responsable de promover y organizar los mercados a los que se dirige el Programa MIVIVIENDA. Esta función abarca la difusión del Programa y la facilitación de mecanismos eficientes de comunicación entre la demanda habitacional, la oferta de viviendas y los intermediarios financieros, con la finalidad de cumplir eficientemente con los fines, planes, metas y objetivos de la institución.

Depende de la Secretaria Ejecutiva.

Gerente de Promoción: Pedro Sevilla Almeida

e-mail: psevilla@mivivienda.com.pe

Gerencia de Desarrollo

Es la unidad orgánica responsable del planeamiento estratégico del Fondo, de la coordinación de actividades entre el Fondo y las IFIs existentes en el sistema financiero y del fomento del desarrollo de un mercado secundario de hipotecas. La Gerencia de Desarrollo crea las condiciones de asequibilidad de los diferentes participes del programa MIVIVIENDA, desarrolla nuevos instrumentos y estructuras financieras que faciliten la colocación de créditos hipotecarios MIVIVIENDA. Asimismo, la Gerencia de Desarrollo busca asegurar la renovabilidad del fondeo ya existente.

Depende de la Secretaria Ejecutiva.

Gerente de Desarrollo: Ernesto Federico Gonzalez Quattrini

e-mail: egonzalez@mivivienda.com.pe

Gerencia de Operaciones

Es la unidad orgánica responsable de realizar las acciones necesarias encaminadas a promover la construcción de la oferta inmobiliaria enmarcada en los programas que administre el fondo.

Gerente de Operaciones: Rodolfo Bragagnini

e-mail: rbragagnini@mivivienda.com.pe

ANEXO IV

LISTA DE PRECIOS DE LOS DEPARTAMENTOS

Nº	Ubicación	Área m2	Precio de Venta
1	Dpto. A – 101	78,00	US$ 25 800
2	Dpto. A – 102	79,00	US$ 25 800
3	Dpto. A – 201	78,00	US$ 25 600
4	Dpto. A – 202	79,00	US$ 25 600
5	Dpto. A – 301	78,00	US$ 25 400
6	Dpto. A – 302	79,00	US$ 25 400
7	Dpto. B – 103	87,80	US$ 28 900
8	Dpto. B – 104	77.67	US$ 27 900
9	Dpto. B – 105	83,75	US$ 28 550
10	Dpto. B – 203	76,00	US$ 27 650
11	Dpto. B – 204	72,00	US$ 27 400
12	Dpto. B – 205	76,00	US$ 27 650
13	Dpto. B – 303	76,00	US$ 27 650
14	Dpto. B – 304	72,00	US$ 27 400
15	Dpto. B – 305	76,00	US$ 27 650
16	Dpto. B – 403	76,00	US$ 27 650
17	Dpto. B – 404	72,00	US$ 27 400
18	Dpto. B – 405	76,00	US$ 27 650
19	Dpto. B – 503	76,00	US$ 27 650
20	Dpto. B – 504	72,00	US$ 27 400
21	Dpto. B – 505	76,00	US$ 27 650
22	Dpto. B – 603	76,00	US$ 29 880
23	Dpto. B – 604	72,00	US$ 29 550
24	Dpto. B – 605	76,00	US$ 29 800

ANEXO V

Certificado de Parámetros: Análisis Comparativo del Proyecto

La DIRECIÒN DE DESARROLLO Y CONTROL URBANO, a través de la DIVISIÓN DE ESTUDIOS URBANOS Y METROPOLITANOS de la MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE CHICLAYO, establece la normatividad sobre la ZONIFICACIÒN, VÌAS, RETIRO Y ALINAMIENTO; según el Plan Director Chiclayo 2020, aprobado mediante A.M.Nº056-92-MPCH/A:

Zonificación	: Zona de Reglamentación Especial – B (ZRE – B).
Área y Frente de Lote Mínimo	: Multifamiliar 180,00 m2, Frente 8,00 ml.
Altura de Edificación	: 3 pisos ò 9,00 mt.
Área Libre	: 30,0% del área total del lote para vivienda. No exigible para comercio
Estacionamiento	: 1por cada 3 unid. de vivienda. 1por cada 100 m2 de área de venta.
Retiro	: No exigible por estar consolidado.
Vías	: No está sujeto a ensanche.
Alineamiento	: Deberá alinear con fachadas existentes.

Comparando los parámetros del proyecto con la Zona de Reglamentación Especial – B (ZRE – B), tenemos:

PARÁMETRO	MUNICIPIO	PROYECTO
Área mínima de Lote	180,00 m2	596,35 m2
Frente mínimo de Lote	8,00 ml	8,20 ml
Altura máxima de edificación	3 pisos o 9,00 ml	3 pisos 8,11 ml
Estacionamiento	1 c/ 3 viviendas	0 Exonerado Mi Vivienda
Retiro	No exigible	No tiene
Vías	No sujeto a ensanche	Idem
Alineamiento	Con Vecinos	Está alineado

Por medio de este cuadro comparativo se ve claramente que el proyecto ubicado en calle Alfonso Ugarte Nº 633 en el Distrito y Provincia de Chiclayo, está sujeto a la normatividad del Plan Director Chiclayo 2020.

ANEXO VI

Sistema Constructivo

1. Generalidades

La presente especificación forma parte del proyecto para la Construcción de un edificio de vivienda. Este conjunto de tres edificios tiene tres niveles en el sector A y seis en los sectores B. La estructura de los edificios es del tipo denominado “estructura celular de concreto”. En el caso particular de esta estructura solamente algunos muros principales, los techos y cimentación demandan un comportamiento de concreto armado mientras que los muros no requieren este comportamiento en el sentido estricto del término, debido a que los esfuerzos en ellos, de toda naturaleza, son de un régimen menor, pudiendo estos muros en número importante, reemplazarse por albañilería armada.

El constructor será un profesional responsable y competente, conocerá su responsabilidad directa sobre los aspectos generales y particulares como el trazo de la obra, sobre la resistencia y seguridad de los encofrados, la calidad de los materiales y trabajo de ingeniería en general; en consecuencia estará atento al desarrollo de la obra y usará su juicio y conocimientos profesionales de ingeniería, en todos sus actos y decisiones relacionadas con la construcción de la obra.

En esta obra son e primordial importancia los siguientes aspectos tecnológicos del la construcción, sobre los cuales la supervisión tendrá especial atención.

- Por la naturaleza del concreto de esta obra, el acero de refuerzo estará más expuesto a la corrosión por carbonatación del recubrimiento. El constructor deberá coordinar con el propietario y el supervisor de la obra, para proteger el acero d este efecto nocivo.
- Es indispensable que se busque obtener un concreto muy bien consolidado en obra, para lo cual será optima la utilización de concreto, auto – compactante; que se limite la concentración de fragua del concreto, así como la cantidad total de agua en la mezcla; también se debe controlar la idoneidad de los agregados comprobando su granulometría, su calidad y en especial la carencia de polvo en el agregado grueso pues su presencia implica mayor demanda de agua para la misma trabajabilidad; finalmente, asegurando que se logre un curado adiabático en condiciones óptimas y por el tiempo indicado.
- La producción, transporte, colocación, compactación y curado del concreto deben ser efectuados en condiciones optimas, en concordancia con estas especificaciones.
- Como quiera que se debe llenar secciones de poco espesor y de altura mayor a 1.5m. el contratista tendrá en cuenta el tamaño máximo de agregado para esa condición y la técnica de llenado para evitar que el concreto segregue, y la zona de la parte alta del

muro sea defectuosa por el efecto de exudación que se exacerba en estos casos.

- Para controlar debidamente la fisuración del concreto ocasionada por la contracción de fragua, el constructor, además de las precauciones indicadas anteriormente, dispondrá la construcción de juntas verticales de control, en el centro de todos los muros de más de 4m. de longitud hasta 5,2m. y dos juntas en los tercios, para muros de mayor longitud. La ubicación de estas juntas se establecerá con el arquitecto, supervisor o propietario.

2. Excavaciones y Rellenos

Las excavaciones necesarias para la construcción así como los rellenos compactados de esta estructura se efectuarán de acuerdo con los niveles señalados. Los niveles de cimentación aparecen indicados en los planos, acotados con respecto al nivel relativo de la superficie del edificio y con referencia al actual nivel natural del terreno. El constructor se guiará por las recomendaciones indicadas en el informe de suelo cuando este existe; en ningún caso se construirá sobre terreno suelto o encontrado no conforme con lo especificado en planos.

En estos casos se avisará a la inspección o a los ingenieros asesores, para que compruebe la situación encontrada y se concertará una solución especifica para el problema encontrado.

La losa de cimentación se llenará sobre un relleno compactado, con un grado de compactación que llegue al 97,0% del óptimo según la prueba Proctor Modificada; con un espesor mínimo de 30cm. En este caso, el relleno es de mayor espesor debido a las condiciones del terreno, por esta razón, la primera etapa de relleno en reemplazo del terreno incompetente, se compactará con rodillo, por capas no mayores de 25cm. y con un grado de compactación que alcance un mínimo 95,0% del óptimo según la prueba de Proctor Modificada. La subzapata se llenará cuando el terreno de relleno haya alcanzado el nivel superior de esta.

Los espacios excavados, laterales o adyacentes a las estructuras definitivas y no ocupados por ellas, serán impermeabilizados de acuerdo a las recomendaciones dadas por el constructor y luego rellenados hasta los niveles pertinentes, con un material granular, compactado.

Todo relleno para el soporte de la losa de cimentación se efectuará utilizando suelo para base granular, conformado por material de afirmado: cascajo y arena, u otro material granular cuyos granos se ubiquen en el rango de granulometrías recomendadas para que el material sea fácilmente compactable.

3. Muros de Concreto Simple

Acá nos referiremos a la construcción de las placas que trabajan como muros portantes, principalmente con esfuerzos de compresión de nivel moderado. Estos muros tienen refuerzo de acero casi exclusivamente para

minimizar la fisuración del material ocasionadas por los esfuerzos de tracción. Estos esfuerzos que por lo general son de naturaleza secundaria, provienen de los efectos acumulados de contracción de fragua a los que se suman los de tracción diagonal generada por los esfuerzos cortantes ocasionados por sismos; otros esfuerzos de tracción se originan en los cambios de temperatura ambiental.

También hablaremos de los requisitos que debe cumplir el material de los muros (en este caso similar al de la albañilería) para ser considerado adecuado como material estructural.

Generalidades

- Los muros se construirán de acuerdo con los planos del proyecto respectivo, los que indican que tipo de concreto y refuerzo se utilizará. Se considera implícito que se utilizará concreto producido con la tecnología de este material.
- La resistencia a la compresión del concreto especificada en los planos esta determinada más por las condiciones de durabilidad que las de resistencia. Esto significa que el constructor puede diferenciar los muros interiores, menos expuestos al intemperismo, de los muros exteriores. Los requerimientos de resistencia a la comprensión del concreto son similares a los de la albañilería, razón por la cual, la resistencia del concreto puede estar en el

rango de 90 a 140 Kg./cm2 sin embargo, por razones de protección del acero de refuerzo para los efectos de corrosión, el concreto debe tener condiciones específicas de densidad y contenido de cemento, que le confieren por ser mayor resistencia a la compresión. El aspecto de la resistencia versus la durabilidad del muro debe pues ser estudiado por el constructor, con conocimiento del proyectista estructural, para encontrar métodos alternativos de construcción del concreto que permitan rebajar la resistencia a la compresión a los niveles necesarios, sin menoscabar la protección al acero.

Mano de Obra

La mano de obra empleada en la construcción de muros de concreto debe ser calificada, debiendo asegurarse el cumplimiento de las siguientes condiciones:

- El concreto de los muros será construido con el objetivo de durabilidad con más énfasis que el de resistencia del concreto, ya que la resistencia a la compresión no es prioritaria en estos elementos estructurales mientras que el de protección del acero contra la corrosión tiene enorme importancia dada la condición normal de estos muros de mostrar bajos contenidos volumétricos de cemento y cierta dificultad parar su adecuada consolidación y compactación.

- Los muros serán construidos a plomo y en línea, no se aceptarán desviaciones absolutas, mayores de 7mm, ni que excedan 1/250 del alto o largo del paño.
- Todas las juntas, horizontales y verticales, deben ser tratadas como juntas de construcción y posicionadas de modo que no afecte el aspecto arquitectónico de los muros.
- El espesor mínimo de los muros es de 10cm. el máximo aceptable del espesor será de 10.5cm. para el caso de muros estipulados de 10cm.
- El encofrado debe ser diseñado para no deformarse con el proceso de llenado, el que en muchas circunstancias puede llegar a ser muy rápido. Es de la mayor importancia que el encofrado no pierda su plomo.
- La trabajabilidad del concreto debe ser mantenida, debiendo el ingeniero de obra indicar si el agregado utilizado requerirá control para este efecto. Es importante que se llene el último tramo superior de los muros, con un concreto de menor Slump que el del resto del muro.
- Se cuidará de no afectar en modo alguno la integridad de un muro recién llenado.

Refuerzo

Los muros llevarán los refuerzos indicados en los planos. Estos refuerzos serán continuos en toda la longitud y altura de los muros, con empalmes alternados, de una longitud no menor de 52 veces el diámetro de la mayor barra empalmada, para los refuerzos principales extremos (denominados R1,R2,etc) y 30 diámetros para los refuerzos de las mallas de relleno. Este refuerzo, puede ser sustituido por mallas electro soldadas equivalentes, ya sea total o parcialmente.

Instalaciones

En ninguno caso y bajo ninguna circunstancia se picará o romperá muros para colocación de tubería, cajas u otros accesorios correspondientes a instalaciones sanitarias, eléctricas o de cualquier otro origen. Su colocación se efectuará de acuerdo a lo indicado en los planos de instalaciones. Todo caso en que la malla tenga que desplazarse fuera de su límite de recubrimiento, será consultado con el proyectista estructural. Para los casos coordinados con los especialistas, se ha previsto en el proyecto el ensanche de ciertos muros.

Tubos, hasta el diámetro permitido, podrán quedar empotrados durante la construcción del muro siguiendo siempre direcciones verticales, y las cajas colocadas en receso y/o ubicaciones adecuadas. En caso de duda, consultar al proyectista estructural.

4. Concreto

Se empleará las clases de concreto definidas por su resistencia a la compresión (f`´c), medidas en cilindros estándar ASTM a los 28 días, y por el tamaño máximo de agregado.

Materiales

- Cemento: El cemento será Pórtland Puzolánico IP, pudiendo utilizarse Pórtland I con agregado de micro-silica o puzolana activa
- Agregado fino: El agregado fino será arena natural sin contaminar con sal; limpia, que tenga granos sin revestir, resistentes, fuertes y duros, libres de cantidades perjudiciales de polvo, terrones, partículas blandas o escamosas, esquistos, álcalis, ácidos, materia orgánica, greda u otras substancias dañinas.
- Agregado grueso: El agregado grueso será grava o piedra, ya sea en su estado natural, o triturada o partida, de grano compacto y de calidad dura. Debe ser limpio sin contaminación de sal; libre de polvo, materia orgánica, greda u otras substancias perjudiciales; y no contendrá piedra desintegrada, mica o cal libre.
- Hormigón: Es una mezcla natural de agregado grueso y fino. Deberá estar libre de polvo, substancias deletéreas como los otros agregados y de materia orgánica. El hormigón sólo se utilizará para el concreto simple.

- Aditivos: A criterio del ingeniero responsable de la obra, el concreto se podrá dosificar con un aditivo plastificante con el propósito de producir un concreto poco permeable y denso, como requerido para proteger el ingreso de agua del exterior y la posible corrosión del refuerzo. Sólo se admitirá el uso de aditivos aprobados por el inspector de la obra o por el proyectista; cuando aprobados, deberán usarse de acuerdo a las instrucciones del fabricante.
- Agua: El agua para la preparación del concreto será bebible, fresca y limpia. Sólo se podrá usar agua no bebible cuando mediante pruebas previas a su uso, se establezca que los cubos de mortero hechos con ella dan resistencias iguales o mayores al 90,0% de la resistencia de cubos similares elaborados con agua potable. No es conveniente usar agua marina.
- Almacenaje de materiales: El cemento será almacenado en un lugar seco, aislado del suelo y protegido de la humedad. Los agregados de diferentes granulometrías serán almacenados separadamente, protegidos de alteración en sus contenidos de humedad, y libres de contaminación con arcilla y con materia orgánica.
- Medición de materiales: El procedimiento será tal que la cantidad de cada uno de los componentes de las mezclas pueda ser controlado con precisión no menor de un + - 5,0%.

- Mezclado: Todo el concreto será preparado en mezcladoras mecánicas. En el caso de emplearse mezcladoras a pie de obra, estas serán usadas en estricto acuerdo con su capacidad máxima y a la velocidad especificada por el fabricante, manteniéndose un tiempo mínimo de mezclado de dos minutos. No se permitirá el retemplado de concreto que ha perdido agua. El concreto se preparará lo más cercanamente posible a su destino final.
- Transporte: El concreto será transportado de la mezcladora a los puntos de vaciado tan rápidamente como sea posible y de manera que no ocurra segregación o pérdida de los componentes. No se admitirá la colocación de concreto segregado.
- Colocación: Antes de vaciar el concreto, se eliminará toda suciedad, polvo y materia extraña del espacio que será ocupado por el mismo. El concreto deberá ser vaciado continuamente, o en capas de un espesor tal que no se llene concreto sobre otro que haya endurecido o comenzado su fragua. La compactación se efectuará siempre con vibradores de inmersión. En obra se contará como mínimo de cuatro vibradores.
- Curado: Todo el concreto será curado por vía húmeda. El curado deberá iniciarse tan pronto como sea posible sin dañar la superficie y prolongarse ininterrumpidamente por un mínimo de siete días. Después de los siete días, terminar paulatinamente el curado,

evitando a toda costa un secado rápido hasta 11º día. En el caso de superficies verticales, columnas, muros y placas, el curado deberá efectuarse aplicando una membrana selladora desvanescente.

- Pruebas: Si se utiliza un concreto formulado con un factor de magnificación de la resistencia promedia de K= 1.25, no serà necesario efectuar pruebas de control de la resistencia a la compresión del concreto f´c.
- Deficiencias en la calidad del concreto: En la eventualidad que se observen defectos visibles en el concreto, el inspector o el proyectista podrán ordenar a su solo juicio, la ejecución de pruebas de carga. Estas se ejecutarán de acuerdo a las indicaciones del proyectista, el cual establecerá los criterios de evaluación. De no obtenerse resultados satisfactorios de esas pruebas de carga, se procederá a la demolición o refuerzo de la estructura. En estricto acuerdo con la decisión del proyectista. El costo de las pruebas de cargas y el costo de la demolición, refuerzo y reconstrucción , si estas llegaran a ser necesarias, será de cuenta exclusiva del constructor el que no podrá justificar demoras en la entrega de la obra por esta causa.

- Juntas de construcción: En este trabajo se construirá unidades de vivienda en grupos de dos con una misma cimentación. La junta entre los muros limítrofes que son paralelos, será de 2cm.

5. Acero de Refuerzo

Este proyecto contiene placas de concreto verticales y horizontales reforzadas con acero en mallas. El constructor puede optar por utilizar mallas electro soldadas con cuantías equivalentes en ambas direcciones. En estos casos, los traslapes se ajustarán a los requerimientos de traslape de mallas prefabricadas, que son ligeramente menores que los requeridos por el acero simple corrugado; sin embargo, debe respetarse las siguientes condiciones indispensables:

- Las concentraciones de acero vertical en los extremos de los muros no puede reemplazarse por acero uniformemente distribuido sin cambiar la cuantía de este acero. El constructor debe entonces mantener este refuerzo como indicado en los planos, o el fabricante de las mallas, debe concentrar la armadura necesaria en los extremos, de acuerdo con el área de acero estipulada para estos casos.
- El procedimiento para fijar la posición de las mallas en el centro de los muros debe ser asegurado por el constructor, siendo su entra responsabilidad.

Material

El acero está especificado en los planos en base a su esfuerzo de fluencia (fy) y deberá ceñirse a las normas de materiales pertinentes.

Fabricación

Toda la armadura deberá ser cortada a la medida y fabricada estrictamente como se indica en los detalles y dimensiones mostrados en los planos del proyecto.

Almacenaje y Limpieza

El acero se almacenará en un lugar seco, aislado del suelo y protegido de la humedad; manteniéndose libre de tierra, suciedad, aceite y grasa.

Antes de su instalación el acero se limpiará, quitándole las escamas de laminado, escamas de óxido y cualquier sustancia extraña. La oxidación superficial muy leve es aceptable, no requiriendo limpieza.

Cuando haya demora en el vaciado del concreto, la armadura se inspeccionará nuevamente y se volverá a limpiar siempre que sea necesario.

Enderezamiento y Redoblado

Las barras no deberán enderezarce ni volverse a doblar en forma tal que el material sea dañado.

No se usará barras con ondulaciones o dobleces no mostrados en los planos, o las que tengan fisuras o roturas.

El calentamiento del acero se permitirá solamente cuando toda la operación sea aprobada y observada por el inspector o proyectista.

Colocación

La colocación de la armadura será efectuada en estricto acuerdo con los planos y con una tolerancia no mayor de más o menos 1cm. Esta se asegurará contra cualquier desplazamiento por medio de amarres de alambre ubicados en las intersecciones.

El recubrimiento de la armadura se logrará por medio de espaciadores de concreto que pueden ser tipo anillo u otra forma que tenga una área mínima de contacto con el encofrado.

Empalmes

Los empalmes deben ser planificados en obra y aprobados por el ingeniero residente o supervisor. Su ubicación será determinada en base a los requisitos de las normas pertinentes de Ingeniería Estructural. En todos los casos conflictivos, se seguirá las normas del R.N.C para este efecto.

6. Encofrados

Material

Los encofrados podrán ser de madera, metal o cualquier material que sirva como molde para el concreto por llenarse. Su elección y el diseño del

encofrado se dejan al contratista, quién asegurará la seguridad y calidad de acabados requeridos por la obra.

Fabricación

El encofrado se construirá para materializar la forma y dimensiones indicadas en los planos del proyecto.

La estructura del encofrado será resistente, rígida, suficientemente estanca para no dejar salir la pasta de cemento y estará adecuadamente arriostrada para no desplazarse lateralmente durante la operación de llenado.

Todo encofrado debe ser diseñado de manera que el desencofrado sea simple y sin causar daños al concreto fresco.

En su conjunto, el alineamiento y nivel de encofrado debe estar asegurado mediante adecuada fijación y arriostramiento, de manera que la forma que determina el encofrado al concreto llenado, presente una superficie uniforme, sin alabeos, planos encontrados, resaltes o deformaciones o desniveles.

Antes del llenado, la calidad y seguridad del encofrado deben ser sometidas a la aprobación del inspector de la obra.

Rehúso

Todo el material de los encofrados puede y debe ser rehusado; cuando así se programe, las piezas deberán estar en buena condición. De preferencia se le tratará con material que prevenga la adherencia al concreto sin mancharlo, en este caso, el material en cuestión, será aprobado por el inspector o el proyectista. Antes de utilizarse, todo el encofrado debe ser limpiado; todo material extraño adherido a el debe ser removido y la superficie uniformizada o tratada para evitar que haya zonas que puedan adherirse al concreto después de la fragua.

Desencofrado

Los plazos para el desencofrado deben ser indicados y programados por el ingeniero responsable de la obra, el cual puede indicar la realización de pruebas de concreto para tener elementos de juicio en su decisión. Cuando este lo juzgue pertinente, estos plazos serán coordinados y aprobados por el inspector o proyectista.

En el caso en que se quieran volver a usar los encofrados rápidamente para ganar tiempo, el encofrado deberá diseñarse de manera en que se pueda dejar puntales en las vigas y techos al procederse con el desencofrado.

ANEXO VII

PRESUPUESTO DE EDIFICIO MULTIFAMILIAR EN CHICLAYO

OBRA: Edificio de 2 bloques, de 3 y 6 pisos
PROPIEDAD:Sra. Sara Esther quiñones Rivera
UBICACIÒN : Calle Alfonso Ugarte Nº 633 - Chiclayo
MONEDA: Dólar Americano

PARTIDA	DESCRIPCION	UNID,	PARCIAL	PREC.UNIT.	SUBTOTAL	TOTAL
	ÁREA DEPARTAMENTOS					1811.00 m2
	ÁREA TOTAL CONSTRUIDA					2011.00 m2
1.00	OBRAS PROVISIONALES					
1.01	Movilización y desmovilización de equipos y herraminentas	Viajes	2.00	696.04	1392.08	
1.02	Caseta para oficina de obra, guardianía y almacén	glob	1.00	500.00	500.00	
1.03	Servicios higiénicos provisionales	glob	1.00	500.00	500.00	
1.04	Trazo y replanteo edificio	m2	2011.00	0.75	1508.25	
1.05	Comsumo de energía eléctrica para la obra	mes	5.00	300.00	1500.00	
1.06	Consumo de agua para la obra	mes	5.00	100.00	500.00	5900.33
2.00	MOVIMIENTO DE TIERRAS					
2.01	Extracción y eliminación de capa superior en área de construcción	m3	1241.00	3.00	3723.00	
2.02	Mejoramiento de subsuelo y compactación	m2	597.00	1.20	716.40	
2.03	Relleno con material granular hasta nivel de platea en 6 capas	m2	3582.00	2.80	10029.60	
2.04	Excavación para anillo de cimentación	m3	48.10	4.52	217.41	
2.05	Excavación para cisterna	m3	71.00	3.50	248.50	
2.06	Eliminación de material sobrante	m3	154.88	2.00	309.76	15244.67
3.00	CONCRETO SIMPLE					
3.01	Solado de h = 0,10m para recibir platea de cimentación	m2	418.00	1.84	770.11	
3.02	Calzaduras en cimentos de propiedad vecina. H = 1,00m	m2	126.60	19.03	2409.30	3179.41

4.00	OBRAS DE CONCRETO ARMADO					
4.01	Acero fy = 4200 kg/cm2	kg	37203.50	0.61	22720.70	
4.02	Concreto fc = 175 kg/cm2 en losa de cimentación, muros y losas	m3	784.29	74.09	58109.47	
4.03	Encofrados metálicos	m2	10055.00	3.43	34524.51	
4.04	Pilares prefabricados de concreto	ud	68.00	10.06	684.14	116038.82
5.00	ALBAÑILERÍA					
5.01	Tabique de ladrillo tipo pandereta en diversos lugares	m2	4350.00	0.96	4172.96	4172.96
6.00	REVOQUES					
6.01	Resane, limpieza y empates para recibir pintura en muros y cielo ra	m2	4817.00	1.50	7210.97	
6.02	Terrajeo de fondos de escalera	m2	75.60	4.20	317.41	
6.03	Tarrajeo de tabiques de ladrillo	m2	870.00	3.72	3240.74	
6.04	Tarrajeo de derrame de vanos	ml	1440.00	1.08	1552.05	
6.05	Tarrajeo impermeable en tanque elevado y cisterna	m2	180.00	4.07	733.10	
6.06	Contrazócalo de cemento en exteriores	ml	100.00	1.98	197.65	13251.92
7.00	PISOS Y COBERTURA					
7.01	Acabados de losas en contrapisos	m2	1850.12	2.02	3733.17	
7.02	Pisos de parquet Coricaspi en sala-comedor, pasadizo y dormitorios	m2	1306.50	8.00	10452.00	
7.03	Cerámica esmaltada CELIMA en baños, cocina y patio	m2	402.00	9.98	4010.96	
7.04	Pozas de ducha revestidas con cerámica	ud	66.00	15.82	1043.84	
7.05	Concreto y cerámica en vereda de ingreso	m2	65.53	5.95	390.17	19630.14

PRESUPUESTO DE EDIFICIO MULTIFAMILIAR EN CHICLAYO

OBRA: Edificio de 2 bloques, de 3 y 6 pisos
PROPIEDAD:Sra. Sara Esther quiñones Rivera
UBICACIÒN : Calle Alfonso Ugarte Nº 633 - Chiclayo
MONEDA: Dólar Americano

PARTIDA	DESCRIPCION	UNID,	PARCIAL	PREC.UNIT.	SUBTOTAL	TOTAL
8.00	ZÓCALOS y CONTRAZÓCALOS					
8.01	Enchape de loseta cerámica 20x20 en baños	m2	337.00	10.09	3398.91	
8.02	Enchape de loseta cerámica 20x20 blanca en cocina	m2	18.00	9.62	173.18	
8.03	Enchape de loseta cerámica 20x20 blanca en baño de servicio	m2	88.00	9.62	846.67	
8.04	Contrazócalo de cerámica en baños, cocina y patio	ml	240.00	2.50	599.44	
8.05	Contrazócalo de madera en pisos de parquet	ml	840.00	1.51	1272.00	6290.20
9.00	ESCALERAS					
9.01	Paso y contrapasos de escalera revestidos con cerámica	ud	125.00	8.08	1010.42	
9.02	Descansos en cerámica	m2	24.00	9.98	239.46	
9.03	Baranda metálica de tubo 2” en pasamano de escalera	ml	30.00	15.00	450.00	1699.88
10.00	COBERTURAS					
10.01	Cobertura de techos con ladrillo pastelero	m2	418.00	7.06	2949.67	2949.67
11.00	CARPINTERÍA DE MADERA					
11.01	Puerta principal, machiembrado exterior, acabada en barniz	ud	24.00	60.00	1440.00	
11.02	Puerta contraplacada de vaivén, acabada en esmalte	ud	24.00	50.00	1200.00	
11.03	Puerta contraplacada interiores, acabada en esmalte	ud	168.00	50.00	8400.00	11040.00
12.00	VENTANAS, CRISTALES Y ESPEJOS					
12.01	Vidrios en ventanas, sistema NOVA	m2	288.00	18.00	5184.00	5184.00

13.00	CERRAJERÍA					
13.01	Cerraduras en puertas exterires, marca FORTE dos golpes	ud	24.00	8.80	211.20	
13.02	Cerraduras en puertas interiores de perilla con llave y botón	ud	168.00	3.30	554.40	
13.03	Bisagras en puerta	ud	576.00	0.50	288.00	
13.04	Bisagras vaivén	ud	24.00	5.00	120.00	1173.60
14.00	APARATOS SANITARIOS					
14.01	Inodoro Sifón Jet tanque bajo, de color, inc. accesorios	ud	48.00	45.00	2160.00	
14.02	Lavatorio Malibú con pedestal, de color	ud	48.00	30.00	1440.00	
14.03	Ducha cromada de dos llaves con cabeza	jgo	48.00	16.30	782.40	
14.04	Lavadero de acero inoxidable, 1 poza + escurridero	ud	24.00	40.00	960.00	
14.05	Lavadero de ropa 1 poza, grif. simple	ud	24.00	25.00	600.00	
14.06	Inodoro tanque bajo, blanco en baño de servicio	ud	18.00	37.00	666.00	
14.07	Ducha cromada de dos llaves con cabeza en baño de servicios	ud	18.00	16.30	293.40	6901.80
15.00	PINTURA					
15.01	Pintura latex lavable en muros y cielo rasos	m2	5762.60	0.85	4898.21	
15.02	Anticorrosivo y esmalte en carpinteria de fierro	glob	1.00	250.00	250.00	5148.21
16.00	ACCESORIOS DE LOSA Y OTROS					
16.01	Jabonera de sobreponer	ud	66.00	2.00	132.00	
16.02	Papelera de sobreponer	ud	48.00	2.00	96.00	
16.03	Toallera de sobreponer	ud	48.00	2.00	96.00	
16.04	Ganchos doble losa de sobreponer	ud	66.00	2.00	132.00	
16.05	Grifo de riego	ud	1.00	3.00	3.00	
16.06	Barra de ducha	ud	66.00	3.00	198.00	657.00

PRESUPUESTO DE EDIFICIO MULTIFAMILIAR EN CHICLAYO

OBRA: Edificio de 2 bloques, de 3 y 6 pisos
PROPIEDAD:Sra. Sara Esther quiñones Rivera
UBICACIÒN : Calle Alfonso Ugarte Nº 633 - Chiclayo
MONEDA: Dólar Americano

PARTIDA	DESCRIPCION	UNID,	PARCIAL	PREC.UNIT.	SUBTOTAL	TOTAL
17.00	VARIOS					
17.01	Jardinería y accesos	m2	100.00	5.00	500.00	
17.02	Juntas de dilatación, incluyendo sellado posterior	ml	129.60	5.00	648.00	
17.03	Puerta metálica en ingreso al conjunto	ud	1.00	150.00	150.00	
17.04	Despachadores metálicos para eliminación de basura	ud	19.00	25.00	475.00	
17.05	Escalera tipo "gato" en tanque elevado y cisternas	ud	8.00	30.00	240.00	2013.00
18.00	INSTALACIONES SANITARIA					
18.01	Instalaciones empotradas de agua y desague	dpto	24.00	620.00	14880.00	
18.02	Accesorios en cisterna y otros	glo	1.00	500.00	500.00	17540.00
18.03	Colocación de aparatos sanitarios y pruebas	dpto	24.00	90.00	2160.00	
19.00	INSTALACIONES ELÉCTRICAS					
19.01	Entubado, cajas, cableado, tapas y tableros de control	dpto	24.00	700.00	16800.00	16800.00
20.00	EQUIPAMIENTO					
20.01	Ascensor SCHINDLER	ud	1.00	20000.00	20000.00	
20.02	Intercomunicadores desde el ingreso a cada dpto	dpto	24.00	20.00	480.00	
20.03	Equipos de bombeo de cisterna a tanque elevado	jgo	1.00	600.00	600.00	
20.04	Iliminación en areas comunes	m2	100.00	5.00	500.00	21580.00
	COSTO DIRECTO				US$	276395.61
	GASTOS GENERALES CONSTRUCTORA			10.00%	US$	27639.56
	DIRECCIÓN TÉCNICA			5.00%	US$	13819.78
						317854.95
	IMPUSTO GENERAL A LAS VENTAS			19.00%		60392.44
	COSTO TOTAL A SUMA ALZADA DEL EDIFICIO TERMINADO					378247.40

ANEXO VIII

PROYECTO RESIDENCIAL SANTA MARIA
FLUJO DE INGRESOS PROYECTADO EN U. S. DOLLAR

		MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10
Departamentos vendidos		**2**	**3**	**4**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**4**	**5**	**6**
Precio promedio departamento	**27,455**											
Ingreso mensual por venta de dptos		**54,909**	**82,364**	**109,818**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**109,818**	**137,273**	**164,728**

		MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	
INGRESOS													
VENTA DE DEPARTAMENTOS													
Cuotas iniciales de venta en planos (9 dptos)				24,709									
Venta en planos (9 dptos.)				200,144									
Ventas de departamentos					0	0	0	0	0	109,818	137,273	164,728	
Liberaciòn de depositos en garantìa									22,238				
FLUJO DE INGRESOS		**0**	**0**	**224,853**	**0**	**0**	**0**	**0**	**22,238**	**109,818**	**137,273**	**164,728**	**658,910**

ANEXO IX

PROYECTO RESIDENCIAL SANTA MARIA

FLUJO DE INVERSIONES Y GASTOS OPERATIVOS PROYECTADO EN U. S. DOLLAR

	MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	TOTAL
INVERSIONES									
ACTIVO FIJO									
TERRENO									
Compra del terreno	130,000								**130,000**
Alcabala (NO HAY)									
Estudio de Suelos	1,000	500							**1,500**
Gastos Notariales	500	500							**1,000**
Registros Públicos	200	300							**500**
	131,700	1,300	-	-	-	-	-	-	
EDIFICIO									
COSTOS DE CONSTRUCCION									
Costo directo construcción			27,640	23,525	35,743	64,109	65,266	60,112	**276,395**
Gastos Generales Constructora			2,764	2,353	3,574	6,411	6,527	6,011	**27,639**
Utilidad Constructora			1,382	1,176	1,787	3,205	3,263	3,006	**13,820**
I.G.V Constructora			6,039	5,140	7,810	14,008	14,261	13,134	**60,392**
	-	-	37,825	32,194	48,914	87,734	89,316	82,263	
COSTOS DE SEGUROS Y SUPERVISION									
Seguros	1,250		1,000	1,000			1,000	500	**4,750**
Supervisión de Obra (Del Banco)				500	500	500	500	500	**2,500**
	1,250	-	1,000	1,500	500	500	1,500	1,000	
GASTOS PRE - OPERATIVOS									
GASTO DE DESARROLLO PROYECTO									
Honorarios Profesionales Arquitectura	3,000	3,000							**6,000**
Honorarios Profesionales Estructuras	2,000	2,000							**4,000**
Honorarios Profesionales Inst. Sanitarias	300	700							**1,000**
Honorarios Profesionales Inst. Eléctricas	300	700							**1,000**
I.G.V. desarrollo de proyectos	969	1,178							**2,147**
	6,569	7,578	-	-	-	-	-	-	
CONEXIÓN DE SERVICIOS									
Desague		200							**200**
Agua		300							**300**
Electricidad		500							**500**
	-	1,000	-	-	-	-	-	-	
GASTOS MUNICIPALES									
Derecho aprobación anteproyecto	200								**200**
Derecho revisión de proyecto	400								**400**
Licencia de Construcción		5,075							**5,075**
Conformidad de Obra + Certif. Numeración								300	**300**
Memoria y plano de Dec. de Fábrica								500	**500**
Gastos Registrales								500	**500**
	600	5,075	-	-	-	-	-	1,300	
FLUJO DE INVERSION	**140,119**	**14,953**	**38,825**	**33,694**	**49,414**	**88,234**	**90,816**	**84,563**	

PROYECTO RESIDENCIAL SANTA MARIA

FLUJO DE INVERSIONES Y GASTOS OPERATIVOS PROYECTADO EN U. S. DOLLAR

	MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	TOTAL
GASTOS OPERATIVOS									
GASTOS ADM. PROMOTORA									
Materiales de oficina	117	117	50	50	50	50	50	50	**534**
Personal de oficina	300	300	605	605	605	605	605	605	**4,230**
	417	417	655	655	655	655	655	655	
GASTOS PUBLICIDAD PROMOTORA									
Publicidad	100	100	100	100	100	100	100	100	**800**
Comisiones de Ventas	400	400	400	400	400	400	400	400	**3,200**
Carteles	200	200							**400**
Folletos	100	100	100						**300**
Maquetas		250							**250**
I.G.V. Promotora	152	200	114	95	95	95	95	95	**941**
	952	1,250	714	595	595	595	595	595	
FLUJO OPERATIVO	**1,369**	**1,667**	**1,369**	**1,250**	**1,250**	**1,250**	**1,250**	**1,250**	
FLUJO DE COSTOS DEL PROYECTO	**141,488**	**16,620**	**40,194**	**34,944**	**50,664**	**89,484**	**92,066**	**85,813**	**551,273**
Aportes de Accionistas	**141,488**	**16,620**	**2,369**	**2,750**	**1,750**	**1,750**	**2,750**	**2,250**	**171,727**
Financiamiento	**-**	**-**	**37,825**	**32,194**	**48,914**	**87,734**	**89,316**	**83,563**	**379,547**

ANEXO X

PROYECTO RESIDENCIAL SANTA MARIA
VAN ECONOMICO Y FINANCIERO DEL PROYECTO

	MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10
FLUJO DE INGRESOS	0	0	224,853	0	0	0	0	22,238	109,818	137,273	164,728
FLUJO DE INVERSION	140,119	14,953	38,825	33,694	49,414	88,234	90,816	84,563	0	0	0
FLUJO OPERATIVO	1,369	1,667	1,369	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	0	0	0
PAGO DE IMPUESTO											32,291
FLUJO DE CAJA NETO	**-141,488**	**-16,620**	**184,659**	**-34,944**	**-50,664**	**-89,484**	**-92,066**	**-63,575**	**109,818**	**137,273**	**132,436**
Préstamo del banco							80,000	64,000			
Pago préstamo al banco (capital)										-80,000	-64,000
Pago préstamo al banco (intereses)										-2,207	-1,766
Escudo fiscal											1,192
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	**-141,488**	**-16,620**	**184,659**	**-34,944**	**-50,664**	**-89,484**	**-12,066**	**425**	**109,818**	**55,066**	**67,863**

Tasa efectiva anual préstamo	11.50%
Tasa efectiva trimestral préstamo	2.76%

ANEXO XI

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS DEL PROYECTO

INGRESOS		
VENTA DE DEPARTAMENTOS		
Cuotas iniciales de venta en planos		
Venta en planos (9 dptos.)		
Ventas de departamentos		
Liberaciòn de depositos en garantìa		
TOTAL INGRESOS	**US$**	**658,910**
COSTO DE VENTA		
Terreno		
Edificio		
TOTAL COSTO DE VENTA	**-**	**518,497**
UTILIDAD BRUTA	**US$**	**140,413**
Gastos Pre - Operativos	**-**	**22,122**
Gastos Administrativos	**-**	**4,764**
Gastos de ventas (publicidad)	**-**	**5,891**
Utilidad Operativa	**US$**	**107,636**
Pago de intereses		**-3,973**
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	**US$**	**103,663**
Pago de impuestos		**-31,099**
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	**US$**	**72,564**

ANEXO XII

PROYECTO RESIDENCIAL SANTA MARIA
FLUJO DE CAJA PROYECTADO EN U. S. DOLLAR

	MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10
FLUJO DE INGRESOS	0	0	224,853	0	0	0	0	22,238	109,818	137,273	164,728
FLUJO DE INVERSION	140,119	14,953	38,825	33,694	49,414	88,234	90,816	84,563	0	0	0
FLUJO OPERATIVO	1,369	1,667	1,369	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	0	0	0
PAGO DE IMPUESTO											32,291
FLUJO DE CAJA NETO	-141,488	-16,620	184,659	-34,944	-50,664	-89,484	-92,066	-63,575	109,818	137,273	132,436
Tasa efectiva anual	12.08%										
Tasa efectiva mensual	0.95%										
VAN	56,946										
PRESTAMO BANCO							80,000	64,000			
Pago préstamo al banco (capital)										-80,000	-64,000
Pago préstamo al banco (intereses)										-2,207	-1,766
Escudo fiscal											1,192
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-141,488	-16,620	184,659	-34,944	-50,664	-89,484	-12,066	425	109,818	55,066	67,863
Tasa efectiva anual	21%										
Tasa efectiva mensual	1.60%										
VAN	49,274										

Tasa efectiva anual préstamo	11.50%
Tasa efectiva trimestral préstamo	2.76%

ANEXO XIII

PROYECTO RESIDENCIAL SANTA MARIA
FLUJO DE CAJA PROYECTADO EN U. S. DOLLAR

	MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10
FLUJO DE INGRESOS	0	0	224,853	0	0	0	0	22,238	54,909	82,364	82,364
FLUJO DE INVERSION	140,119	14,953	38,825	33,694	49,414	88,234	90,816	84,563	0	0	0
FLUJO OPERATIVO	1,369	1,667	1,369	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	0	0	0
PAGO DE IMPUESTO											0
FLUJO DE CAJA NETO	**-141,488**	**-16,620**	**184,659**	**-34,944**	**-50,664**	**-89,484**	**-92,066**	**-63,575**	**54,909**	**82,364**	**82,364**
Tasa efectiva anual	**12.08%**										
Tasa efectiva mensual	**0.95%**										
VAN	**-89,884**										
PRESTAMO BANCO							80,000	64,000			
Pago préstamo al banco (capital)										-80,000	-64,000
Pago préstamo al banco (intereses)										-2,207	-1,766
Escudo fiscal											0
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	**-141,488**	**-16,620**	**184,659**	**-34,944**	**-50,664**	**-89,484**	**-12,066**	**425**	**54,909**	**157**	**16,598**
Tasa efectiva anual	**21%**										
Tasa efectiva mensual	**1.60%**										
VAN	**-90,412**										

Tasa efectiva anual préstamo	11.50%
Tasa efectiva trimestral préstamo	2.76%

ANEXO XIV

PROYECTO RESIDENCIAL SANTA MARIA
FLUJO DE CAJA PROYECTADO EN U. S. DOLLAR

	MES 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10
FLUJO DE INGRESOS	0	0	224,853	0	0	109,818	137,273	186,966	0	0	0
FLUJO DE INVERSION	140,119	14,953	38,825	33,694	49,414	88,234	90,816	84,563	0	0	0
FLUJO OPERATIVO	1,369	1,667	1,369	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	0	0	0
PAGO DE IMPUESTO								32,291			0
FLUJO DE CAJA NETO	**-141,488**	**-16,620**	**184,659**	**-34,944**	**-50,664**	**20,335**	**45,207**	**68,862**	**0**	**0**	**0**
Tasa efectiva anual	**12.08%**										
Tasa efectiva mensual	**0.95%**										
VAN	**67,017**										