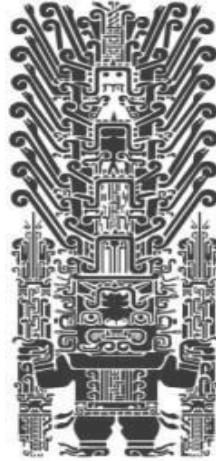


UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL
FACULTAD DE INGENIERÍA CIVIL



TESIS

**“METODOLOGÍAS DE GESTIÓN DE PROYECTOS APLICADA A LA
CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS EN LIMA”**

**PRESENTADO POR EL BACHILLER:
ROMÁN QUISPE CARLOS ALFREDO**

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE INGENIERO CIVIL

LIMA-PERÚ

2018

HOJA DE RESPETO

DEDICATORIA

Dedico esta investigación a mis padres, hermanos, familiares y especialmente a mi pequeño hijo Matías, quienes son el principal motivo para lograr alcanzar mis metas, tanto a nivel personal como profesional.

AGRADECIMIENTO

Un profundo agradecimiento a mis profesores, quienes me han brindado sus conocimientos incondicionalmente con ejemplos invalorables. También agradezco a mi familia, quienes siempre me han brindado su apoyo y palabras de aliento para concluir este trabajo de investigación.

RESUMEN

Las empresas que precipitadamente adquieren un terreno, construyen e intentan vender por ejemplo departamentos, sin que previamente se haya dado los pasos de planificación de un proyecto inmobiliario, seguramente tendrán motivos para lamentar la baja rentabilidad y muchas veces asumir las pérdidas que estas traen como consecuencia.

El objetivo de la presente tesis es analizar la rentabilidad y la factibilidad financiera, es decir se trata de describir el conjunto de estudios previos a la ejecución de cualquier proyecto inmobiliario.

Espero que sirva esta tesis para que los involucrados en proyectos inmobiliarios, puedan tener los conocimientos necesarios para tomar las decisiones correctas, elaborando un buen plan de negocios, para que sus inversiones logren la rentabilidad correcta y no tengan pérdidas que afecten su economía.

Palabras clave: Gestión de Proyectos, construcción de viviendas.

ABSTRACT

Companies that hastily acquire land, build and try to sell, for example, departments, without having previously taken the steps of planning a real estate project, will surely have cause to regret the low profitability and often assume the losses they bring as a consequence.

The objective of this thesis is to analyze the profitability and financial feasibility, that is, it is to describe the set of studies prior to the execution of any real estate project.

I hope this thesis is useful so that those involved in real estate projects can have the necessary knowledge to make the right decisions, developing a good business plan, so that their investments achieve the correct profitability and do not have losses that affect their economy.

Keywords: Project Management, housing construction.

INTRODUCCIÓN

La construcción de viviendas en nuestro país es cada vez más importante, debido a la necesidad de estos debido a que nuestra población aumenta constantemente, por ello muchos inversionistas se inclinan a este campo, entonces tienen que iniciar con el proyecto desde el estudio de mercado, teniendo en cuenta los nuevos procesos constructivos y buscando financiamiento, el presente trabajo visualiza este problema para dar una mejor idea sobre el tema.

Para tener una mejor conclusión de la necesidad de una gestión de proyectos orientado a la construcción, se ha efectuado un trabajo de investigación sobre el tema, buscando datos de los experimentados en el tema y luego analizándolos éstos para tener conclusiones que permitirán tomar decisiones a los involucrados en este negocio, es decir es un proyecto hipotético-deductivo.

Los nuevos conceptos en construcción, nos permiten desarrollar una obra optimizando muchos aspectos, la aparición de nuevas filosofías es cada vez más popular entre los constructores, estos conocimientos permiten bajar las pérdidas, tener un mejor control, nos brinda herramientas comunes que cualquiera los puede obtener en el mercado del software, es decir este aspecto es importantísimo porque en este aspecto se tenían muchos problemas que traían malas consecuencias a los inversionistas.

ÍNDICE

RESUMEN	5
ABSTRACT	6
INTRODUCCIÓN	7

CAPITULO I: GENERALIDADES

1.1	Antecedentes de la investigación	10
1.2	Planteamiento del problema	11
1.3	Definición del problema	12
1.4	Formulación del problema	12
1.5	Objetivos	13
1.6	Justificación e importancia	13

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1	Estudio de mercado	15
2.2	Marketing	20
2.3	Procesos constructivos	21
2.4	Hipótesis	24

CAPITULO III: MÉTODO

3.1	Tipo de investigación	26
3.2	Variables e indicadores	27
3.3	Población	27
3.4	Muestra	28
3.5	Técnicas de investigación	28

CAPITULO IV: RESULTADOS

4.1	Prueba de hipótesis	30
4.2	Estudio de mercado	36
4.3	Marketing	66

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN **69**

CONCLUSIONES **71**

RECOMENDACIONES **72**

BIBLIOGRAFÍA **73**

ANEXOS

- Anexo 01: Matriz de consistencia 77
- Anexo 02: Instrumento de recolección de datos 79

CAPÍTULO I

GENERALIDADES

1.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

ALVARADO FERNÁNDEZ, Carolina, 2010, tesis: “Desarrollo de un Proyecto Inmobiliario a Nivel de Factibilidad - Edificio de Departamentos en el distrito de Surco”. (Tesis Para Optar El Título De Ingeniero Civil, Lima, Universidad Peruana De Ciencias Aplicadas). En esta investigación toca los puntos importantes para desarrollar un proyecto inmobiliario, analizando la coyuntura nacional, así como mundial, haciendo un estudio de mercado para definir la demanda y un estudio de la competencia para determinar el mercado adecuado.

Asimismo, hace una descripción del producto en este caso inmobiliario, ubicación, los parámetros tanto urbanísticos como de edificación, áreas, los acabados, etc.

Visualiza el cronograma de un proyecto, hace un estudio de marketing. También analiza los egresos, los ingresos, los costos del proyecto. Hace también un esquema de inversión, estado de ganancias y pérdidas, la rentabilidad, así como los flujos de caja.

Finalmente hace un aporte indicando los procesos municipales, de registro y bancarios y las características necesarias del proyecto con indicadores y ratios utilizables en estimación de los costos en el momento de la pre factibilidad en situaciones similares.

ACUÑA KUCHENBECKER, Ursula Patricia y MACCIOTTA PULISCI Renato, 2005, tesis: “estudios para el desarrollo y construcción de un proyecto inmobiliario” (Tesis para Optar El Título de Ingeniero Civil, Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú; 2005). En esta tesis toca los puntos de cómo desarrollar un proyecto inmobiliario, por ejemplo los aspectos legales acerca del terreno, demolición de construcciones existente; los aspectos técnicos de la obra; aspectos municipales como trámites; aspectos comerciales como la descripción del proyecto, el precio de venta, etc.; marketing, promoción y publicidad, etc.; financiamiento al cliente; aspectos financieros, la estructura del financiamiento, financiamiento para promotores y construcciones inmobiliarias; la construcción en sí, el proceso constructivo; aspectos registrales y la liquidación del proyecto.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Es una realidad enterarse cada día que hay un déficit de viviendas, puesto que muchas personas aún no cuentan con estas y que un problema importante es que son inalcanzables además porque no tienen crédito o por que los precios están muy elevados.

Es sabido que los empresarios que invierten en estos proyectos tienen que venderlos a precios muy altos pero este estudio tiene la intención de incidir en los inversionistas o en los empresarios que se dedican a este negocio para obtener ganancias sin tener que elevar sus precios, utilizando un conjunto de estudios previos a la ejecución; pero esto va más allá, este estudio también está basado en documentos que publican las entidades acerca de investigaciones relacionados al tema, entonces pediremos a las entidades también a que sigan investigando y publicando los resultados porque son importantes en el desarrollo de la sociedad.

1.3. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

Las empresas que adquieren un terreno, construyen e intentan venderlos, seguramente tendrán motivos para lamentar la baja rentabilidad y muchas veces asumir las pérdidas que estas traen como consecuencia. Porque simplemente no se ha tomado en cuenta el conjunto de estudios previos para la ejecución de un proyecto inmobiliario.

Espero que sirva esta tesis para que los involucrados en proyectos inmobiliarios, puedan tener los conocimientos necesarios para tomar las decisiones correctas, elaborando un buen plan de negocios, para que sus inversiones logren la rentabilidad correcta y no tengan pérdidas que afecten su economía.

1.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.4.1. Problema General

¿Las metodologías de Gestión influyen en la rentabilidad de proyectos inmobiliarios?

1.4.2. Problemas Específicos

- Determinar si el sistema de gestión de proyectos influye en el financiamiento.
- Determinar si el sistema de gestión de proyectos influye en la optimización de los procesos constructivos.
- Determinar si el sistema de gestión de proyectos influye en la venta de los productos.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. OBJETIVO GENERAL

Mejorar la rentabilidad de un proyecto inmobiliario usando metodologías de gestión de proyectos adecuadamente. Para ello se debe hacer un análisis profundo y correcto del estudio de mercado, aplicar bien los conocimientos del marketing, evitar pérdidas durante el proceso de construcción, etc.

1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar si el sistema de gestión de proyectos influye en el financiamiento.
- Determinar si el sistema de gestión de proyectos influye en la optimización de los procesos constructivos.
- Determinar si el sistema de gestión de proyectos influye en la venta de los productos.

1.6. JUSTIFICACION E IMPORTANCIA

La construcción de viviendas o en forma general los proyectos inmobiliarios requieren de estudios previos para los cuales existen herramientas que deben ser usados correctamente y en forma secuencial, pues aunque parezca increíble el efecto negativo no sólo es perjudicial para el empresario y las entidades que desarrollan estos proyectos, sino también perjudica a la población en general puesto que la influencia directa o indirecta del aspecto económico queda mermado si no se cumplen los pasos correctos, en otras palabras las obras inciden en forma directa en las condiciones de vida de la población.

La aplicación de metodologías de gestión de proyectos es importantísima en el sector construcción porque es un área que refleja fielmente la calidad de la economía de un gobierno.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ESTUDIO DE MERCADO

Para Saber si es viable un proyecto primeramente debe hacerse un estudio de mercado. En este paso se encuentran y se analizan los aspectos más importantes que hoy rigen la dinámica del mercado de viviendas.

Gracias a este estudio podremos definir quiénes y cuántos desean y pueden adquirir y por cuanto, saber acerca de la competencia que ofrece lo mismo, las características de sus productos y qué interés generan en los interesados.

Así sabremos cuántas unidades será necesario producir, con qué características y durante cuánto tiempo debemos trabajar con estas condiciones.

2.1.1. Fuentes de Datos

Para nuestro caso es conveniente recoger datos de instituciones y organismos gubernamentales, colegios, empresas consultoras y otras entidades que tienen que ver con el mercado inmobiliario habitacional, así como las memorias anuales de grupos profesionales. Estos datos son denominados secundarios.

Los datos primarios lo obtenemos de un levantamiento estudio de campo, es decir resultados de encuestas, cuestionarios, etc. Por ejemplo, por la preferencia de los que necesitan las viviendas.

2.1.2. Revisión de Documentos

Este aspecto se desarrollará revisando el internet, que tiene páginas web de entidades del gobierno, así como privadas que se refieren al sector inmobiliario y al desarrollo social.

Luego de esta revisión deben definirse los siguientes objetivos:

1. Demanda real.
2. Definición de la oferta.
3. Definición de la demanda no satisfecha
4. Precio de Venta.

2.1.2.1. Demanda real

Este se obtiene al seleccionar los que prioritariamente estén interesados en nuestro producto (demanda potencial), lo relacionado para obtener estos datos son la ubicación geográfica, la población y las viviendas que se necesitan en la región, del mismo modo la capacidad de compra de las personas interesadas.

A. Población y Crecimiento

El **crecimiento poblacional** o **crecimiento demográfico** es el cambio en la población en un cierto plazo, y puede ser cuantificado como el cambio en el número de individuos en una población por unidad de tiempo para su medición. El término crecimiento demográfico puede referirse técnicamente a cualquier especie, pero se refiere casi siempre a seres humanos, y es de uso frecuentemente informal para el término demográfico más específico tarifa del crecimiento poblacional, y es de uso frecuente referirse específicamente al crecimiento de la población humana mundial. (Wikipedia, 2018)

Los modelos simples del crecimiento demográfico incluyen el modelo del crecimiento de Thomas Malthus y el modelo logístico. Las teorías que explican los cambios demográficos modernos son la teoría de la revolución reproductiva -apoyada en estudios longitudinales-, la teoría de la transición demográfica y la teoría de la segunda transición demográfica -apoyadas estas últimas en estudios transversales. (Wikipedia, 2018)

B. Población Económicamente Activa

Se conoce con el nombre de población económicamente activa al conjunto de la población que a partir y hasta la edad que cada Estado fija como límites mínimo y máximo para ingresar y egresar del mundo laboral, se encuentra efectivamente trabajando o está buscando activamente un puesto de trabajo. Está por lo tanto integrada por quienes están trabajando y por los desempleados. Investigar este índice proporciona datos relevantes sobre el grado de desarrollo del lugar en cuestión. (deconceptos)

No forman parte de la población económicamente activa, aquellos que a pesar de cobrar una remuneración no producen, como los pasivos (jubilados y pensionados); aquellos que no cobran salario: los estudiantes en general y niños en la etapa de escolarización obligatoria, las amas de casa; y los que poseen otras fuentes de ingreso como los que viven de renta. (deconceptos)

C. Ingresos de la Población Económicamente Activa y Hogares

Los siguientes rangos nos dan una idea de cómo las entidades financieras definen las personas con accesibilidad a créditos:

2 veces la Remuneración Mínima Vital, de 2 a 5 veces la RMV, de 5 a 10 veces la RMV y más de 10 veces la RMV.

Mayormente las personas con 2 veces la RMV, no son aprobadas para créditos de vivienda.

Las personas que perciben más de 2 veces la RMV tienen la capacidad de adquirir créditos, adquiriendo la vivienda de su respectiva capacidad.

D. Viviendas Necesarias

Los gobiernos en su preocupación por mejorar su política de vivienda, generan y buscan información para lograr la participación de toda entidad involucrada (Ministerio de Vivienda, entidades financieras, promotores de vivienda, etc.), a fin de que estas programen sus actividades a favor de la vivienda.

E. Financiamiento de la Vivienda

El financiamiento es un modo que facilita a muchas personas obtener una vivienda, pues de otro modo no es fácil pagarlo.

Los puntos importantes que deben analizarse son:

- a) Tendencia de créditos para vivienda otorgados
- b) Innovación de Esquemas Financieros
- c) El Sector Privado como partícipe del Financiamiento de Vivienda

2.1.2.2. Definición de la Oferta

La oferta puede obtenerse por cada distrito, por cada provincia, por el monto, que varían de económicas a las más caras, etc.

El INEI por ejemplo nos permite informarnos acerca de estos datos.

2.1.2.3. Definición de la demanda no satisfecha

Es la demanda que no se ha podido cumplir o la demanda de viviendas que no se pudo concretar. Es la diferencia de la demanda y la oferta.

2.1.2.4. Precio de Venta

Los precios varían por la zona, por el material, por la cantidad de ambientes y otros aspectos.

2.2. MARKETING

2.2.1. ANALISIS FODA DE UN PRODUCTO

La matriz FODA es considerada la herramienta necesaria para una gestión correcta, que toda empresa debe aplicar.

- a. FORTALEZAS
- b. DEBILIDADES
- c. AMENAZAS

2.2.2. PLAN DE MARKETING

a. EL PRECIO

El factor precio es un aspecto que debe calcularse empezando por la competencia, si hay que variar subiéndolo es porque se han utilizado materiales de mayor calidad en los acabados por ejemplo o si lo bajamos es porque queremos competir pero tal decisión no es muy recomendable.

b. PLAZA

La estrategia de plaza en marketing, se refiere a buscar lugares desde donde se ofrecerá un producto, este lugar estará bien implementado con toda la información necesaria acerca del producto y las personas encargadas tendrán un alto nivel de capacitación que servirá para ganar clientes.

2.3. PROCESOS CONSTRUCTIVOS

El financiamiento necesita un control amplio de los recursos, sin embargo no es tan sencillo contratar personal con conocimientos de estos temas y tampoco es fácil obtener especialización en las nuevas tecnologías del lean construction o el lenguaje BIM. Debido a ello se usan mayormente paquetes como el Microsoft Excel que soluciona una gama de problemas sobre todo logísticos y que reemplaza muchas veces al S10, ms Project, etc.

Es necesario un reporte financiero (mensual) en obra para mejorar los procesos de gestión.

La misión de un ingeniero es controlar el flujo de materiales, que deben tener un control estricto para evitar pérdidas, del mismo modo la mano de obra debe ser controlada teniendo en cuenta los rendimientos, de ese modo se podrá optimizar este aspecto porque es uno de los motivos por lo que las pérdidas se incrementan, pues también permiten controlar el tiempo y de ese modo se evitará los atrasos en obra.

Es importante también no cometer errores en los reportes de cualquier menester (reportes operativos o flujos de caja en oficina, etc.), porque podrían ocasionar malos entendidos y entorpecer la gestión adecuada. Los informes que ilustran el avance de las obras deben ser claras de forma que estén bien informados, estos deben contener cálculos, gráficos, tablas, etc. que puedan informar en detalle.

Mediante la filosofía BIM se puede hacer un mejor seguimiento de cada actividad de la obra incluyendo sus costos.

Mediante estos principios se debe tener una mejor organización del almacén, tener un sistema especial de adicionales, descuentos, deductivos, que permitan un mejor entendimiento con los contratistas.

2.3.1. LOGISTICA

Es la parte de la administración del sistema de abastecimiento que realiza los planes, optimiza, controla y amplía para que el fluido de los productos sea más eficiente y que el almacenamiento de los bienes y también los servicios puedan moverse desde el lugar de fabricación hasta el lugar de su uso final y tenga a bien satisfacer al usuario final.

Incluso se podría crear dos campos que se denominan logística externa y logística interna, con el de no volver complejo a este sistema, mejor dicho, se puede tener una logística que controle desde el punto de inicio (punto de fabricación) hasta que llegue a la obra y dentro de la obra un control que permita una buena gestión de la logística.

2.3.1.1. LEAN CONSTRUCTION

Lean Construction constituye una nueva filosofía orientada hacia la administración de la producción en construcción, cuyo objetivo fundamental es la eliminación de las actividades que no agregan valor (pérdidas).

Este modelo denominado “construcción sin pérdidas”, propuesto por Lauri Koskela (1992), analiza los principios y las aplicaciones del JIT (justo a tiempo) y TQM (gestión de la calidad total).

Esta filosofía introduce cambios conceptuales en la gestión de la construcción con el objeto de mejorar la productividad enfocando todos los esfuerzos en la estabilidad del flujo de trabajo. (UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE VALENCIA, 2014)

Una herramienta de planificación y control desarrollada por Ballard y Howell para reducir las pérdidas del proceso productivo es la denominada “último planificador” (Last Planner System).

El método incluye la definición de unidades de producción y el control del flujo de actividades, mediante asignaciones de trabajo.

Asimismo, sirve para detectar el origen de los problemas y tomar las decisiones correspondientes para ajustar las operaciones, lo cual incide directamente en la productividad. (UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE VALENCIA, 2014)

Koskela (1992) sugiere que la información y los flujos de materiales, así como el flujo de trabajo tanto en diseño como en la construcción deben ser medidos en función de sus desperdicios y del valor que agregan.

Asimismo, señala que, a pesar de las peculiaridades de la construcción, los principios y técnicas de esta nueva filosofía pueden ser aplicados en mejorar los flujos en la construcción.

2.3.1.2. EL PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE (PMI)

El Project Management Institute (PMI) es una de las asociaciones profesionales de miembros más grandes del mundo que cuenta con medio millón de miembros e individuos titulares de sus certificaciones en 180 países.

Es una organización sin fines de lucro que avanza la profesión de la dirección de proyectos a través de estándares y certificaciones reconocidas mundialmente, a través de comunidades de colaboración, de un extenso programa de investigación y de oportunidades de desarrollo profesional. (PMI PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE, 2018).

La **Guía del PMBOK** (del inglés *Project Management Body of Knowledge*), desarrollada por el Project Management Institute, contiene una descripción general de los fundamentos de la Gestión de Proyectos reconocidos como buenas prácticas para lograr un gerenciamiento eficaz y eficiente del proyecto. Observar que no es una metodología de gestión de proyectos. (wikipedia, 2018)

Actualmente en su sexta edición, es el único estándar ANSI para la gestión de proyectos. Todos los programas educativos y certificaciones brindadas por el PMI están estrechamente relacionados con el PMBOK. (wikipedia, 2018)

A modo de ejemplo en la versión 6.0 La guía del PMBOK describe 49 procesos de dirección de proyecto que clasifica en 10 áreas de conocimiento (Integración, Alcance, Tiempo, Costes, Calidad, Recursos, Comunicación, Riesgos, Adquisiciones e Interesados) y 5 grupos de procesos (Inicio, Planificación, Ejecución, Monitoreo y control y Cierre).

2.4. HIPÓTESIS

2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL

Las metodologías de Gestión influyen en la rentabilidad de proyectos inmobiliarios.

2.4.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

- El sistema de gestión de proyectos influye en el financiamiento.
- El sistema de gestión de proyectos influye en la optimización de los procesos constructivos.
- El sistema de gestión de proyectos influye en la venta de los productos.

CAPÍTULO III

MÉTODO

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

El método es hipotético, deductivo. Se entrevistará a los encargados de las constructoras para preguntarles si obtuvieron resultados aplicando metodologías adecuadas antes, durante y después de la construcción.

Es una investigación aplicada, explicativa, cuantitativa,

3.1.1. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

El diseño de investigación es conclusiva, descriptiva, transversal simple, puesto que permite la toma de decisiones, pues también describe los problemas de la investigación y porque la recolección de información se hace por única vez.

3.1.2. ESTRATEGIA DE PRUEBA DE HIPÓTESIS

Para la demostración de hipótesis se seguirán los pasos: proposición de hipótesis (nula y alternativa), se especificará la significación, calcularemos los valores críticos y de prueba, definiendo las zonas de aceptación y rechazo de la hipótesis nula, se tomará la decisión y se anotarán las conclusiones.

3.2. VARIABLES E INDICADORES

Las variables son determinadas por la aplicación de las metodologías de gestión de proyectos, en el caso de la variable dependiente la rentabilidad será mayor si se previene la aplicación de conocimientos que permitan el buen proceso al construir los edificios y de ese modo no serán muy caros y se venderá más fluidamente.

3.2.1. Variable Independiente

La variable independiente es la aplicación de los métodos de gestión de proyectos.

Los indicadores son: variación del precio de terreno, ampliación del financiamiento, mejores créditos, menores pérdidas de materiales, mejoramiento del precio, ventas espaciadas en menor tiempo,

3.2.2. Variable dependiente

La variable dependiente es la rentabilidad.

El indicador para la variable dependiente es el aumento o disminución de la rentabilidad.

3.3. POBLACIÓN

La población lo conforman todas las constructoras a todo nivel, sin embargo, las limitaciones son obvias y sólo se entrevistará a los más cercanos, a los que se encuentran en nuestro entorno.

3.4. MUESTRA

Lo conforman los encargados de las constructoras quienes deben tener conocimientos sobre aplicación de metodologías previa a la construcción.

Los encargados de las constructoras deben conocer el tema de aplicación de metodologías de gestión de proyectos para la construcción de viviendas, deben conocer el motivo por que venden o no venden sus productos.

3.5. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

3.5.1. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Se usará los cuestionarios, luego de usarán dichos datos estadísticamente para luego analizarlos mediante el software SPSS y que determinarán si el proyecto es recomendable.

3.5.2. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

En este rubro se presentan las fichas y el cuestionario, ambos con los datos llenados luego del trabajo de campo efectuado, los mismos que servirán para presentación de resultados y la consecuente discusión. Se alimentarán los datos al SPSS, al Excel.

Luego se generarán los resultados necesarios para obtener lo necesario para nuestro proyecto.

3.5.3. CONFIABILIDAD DE INSTRUMENTOS

La Validez del Cuestionario se realizará mediante el Juicio de tres expertos. Una vez tabulada la información, se determinará mediante el SPSS Versión 22, la confiabilidad, determinado por el Alfa de Crombach.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1. PRUEBA DE HIPÓTESIS

La prueba se realizó siguiendo los siguientes pasos:

Hipótesis general

Ho: Las Metodologías de Gestión de Proyectos no influyen en la rentabilidad de proyectos inmobiliarios.

Ha: Las Metodologías de Gestión de Proyectos influyen en la rentabilidad de proyectos inmobiliarios.

Para decidir si se acepta o no la hipótesis alterna, verificamos si el valor p es mayor que el valor teórico que para este caso es de 5%.

Tabla 1: Correlaciones encontradas del sistema de gestión de proyectos y la rentabilidad

		sistema de gestión	rentabilidad
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	,380**
	Sig. (bilateral)	.	,030
	N	95	95
Desempeño	Coeficiente de correlación	,380**	1,000
	Sig. (bilateral)	,030	.
	N	95	95

Fuente: datos y procesos propios

Decisión:

Como tenemos que el valor p es 0.030 y es menor que 0.05, entonces se cumple la hipótesis alterna; también tenemos que la relación entre el sistema de gestión de proyectos y la rentabilidad es positiva, puesto que el coeficiente de correlación de Spearman es 0.380.

Hipótesis específicas

a. Hipótesis específica 1

Ho: El sistema de gestión de proyectos no influye significativamente en el financiamiento.

Ha: El sistema de gestión de proyectos influye significativamente en el financiamiento.

Para decidir si se acepta o no la hipótesis alterna, verificamos si el valor p es mayor que el valor teórico que para este caso es de 5%.

Tabla 2: Correlaciones encontradas del sistema de gestión de proyectos y el financiamiento

		sistema de gestión	de financiamiento
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	,430**
	Sig. (bilateral)	.	,017
	N	95	95
	Coeficiente de correlación	,430**	1,000
Desempeño	Sig. (bilateral)	,017	.
	N	95	95

Fuente: datos y procesos propios

Decisión:

Como tenemos que el valor p es 0.017 y es menor que 0.05, entonces se cumple la hipótesis alterna.

También tenemos que la relación entre el sistema de gestión de proyectos y el financiamiento es positiva, puesto que el coeficiente de correlación de Spearman es 0.430.

b. Hipótesis específica 2

H₀: El sistema de gestión de proyectos no influye significativamente en los procesos constructivos.

H_a: El sistema de gestión de proyectos influye significativamente en los procesos constructivos.

Para decidir si se acepta o no la hipótesis alterna, verificamos si el valor p es mayor que el valor teórico que para este caso es de 5%.

Tabla 2: Correlaciones encontradas del sistema de gestión de proyectos y los procesos constructivos

			sistema de gestión	Procesos constructivos
Rho de Spearman	Sistema de gestión	Coeficiente de correlación	1,000	,497**
		Sig. (bilateral)	.	,004
		N	95	95
	Desempeño	Coeficiente de correlación	,497**	1,000
		Sig. (bilateral)	,004	.
		N	95	95

Fuente: datos y procesos propios

Decisión:

Como tenemos que el valor p es 0.004 y es menor que 0.05, entonces se cumple la hipótesis alterna; también tenemos que la relación entre el sistema de gestión de proyectos y los procesos constructivos, puesto que el coeficiente de correlación de Spearman es 0.497.

a. Hipótesis específica 3

Ho: El sistema de gestión de proyectos no influye significativamente en las ventas.

Ha: El sistema de gestión de proyectos influye significativamente en las ventas.

Para decidir si se acepta o no la hipótesis alterna, verificamos si el valor p es mayor que el valor teórico que para este caso es de 5%.

Tabla 2: Correlaciones encontradas del sistema de gestión de proyectos y las ventas.

		sistema de gestión	ventas
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	,566**
	Sistema de gestión		
	Sig. (bilateral)	.	,028
	N	95	95
Desempeño	Coeficiente de correlación	,566**	1,000
	Sig. (bilateral)	,028	.
	N	95	95

Fuente: datos y procesos propios

Decisión:

Como tenemos que el valor p es 0.028 y es menor que 0.05, entonces se cumple la hipótesis alterna; también tenemos que la relación entre el sistema de gestión de proyectos y las ventas es positiva, puesto que el coeficiente de correlación de Spearman es 0.566.

4.2. ESTUDIO DE MERCADO

Entre los resultados se puede resumir que por ejemplo la ubicación del terreno donde se podría construir una vivienda para nuestro ejemplo, es en la ciudad de Lima, siendo así y teniendo en cuenta que “el mayor incremento en el número de unidades vendidas en 2017 se dio en el segmento de precio medio (S/ 144 mil - S/ 370 mil) y en distritos de la zona norte de Lima, Jesús María, Callao, Chorrillos y Barranco”. (BBVA, 2017).

Los proyectos tendrían accesos principales por Avenidas, dentro de zonas cercanas a Centros Comerciales, Restaurantes, Farmacias, Lavanderías, tiendas de abarrotes, Panaderías, Nidos, Colegios, etc.

Para los que tienen mayores ingresos la zona más demandada es San Miguel por la zona de La Costanera que tiene sus atractivos, accesibilidad y otros aspectos.

4.2.1. Fuentes de Datos

Estudio del Mercado de Edificaciones Urbanas en Lima Metropolitana y el Callao de CAPECO.

Estudio de mercado de Apoyo Opinión y Mercado.

Estudio APEIM.

Estudio y/o análisis de mercado realizado por el BBVA

4.2.2. Revisión de Documentos

Algunos ejemplos de estas entidades son:

CAPECO

BBVA

DIARIO GESTION

EL PERUANO

4.2.2.1. Demanda Real

A. Población y Crecimiento

En el Gráfico N° 4.1 se observa el crecimiento de la población peruana, se observa desde el censo de 1940 (7'023,111 Has.), hasta 2007 (28'220,764 Has.) (Datos del INEI), la tasa promedio anual fue 1.4%, lo que se traduce en una incorporación anual de 14 personas por cada mil existentes.

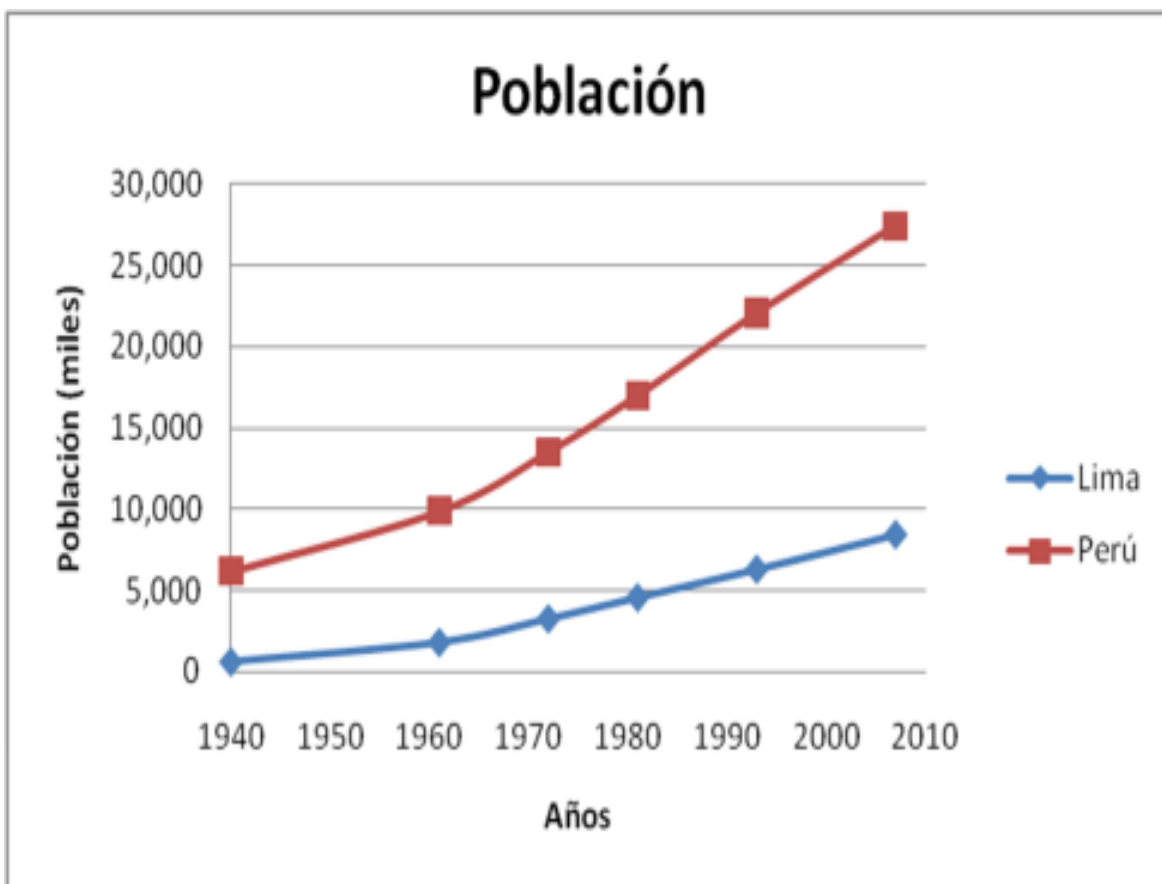


Gráfico N° 4.1. Años vs población (fuente INEI).

3.3 POBLACIÓN CENSADA, SEGÚN DEPARTAMENTO, 1940, 1961, 1972, 1981, 1993 Y 2007

Departamento	Población Censada					
	1940	1961	1972	1981	1993	2007 a/
Total	6 207 967	9 906 746	13 538 208	17 005 210	22 048 356	27 412 157

Población censada por departamento. (fuente INEI)

Amazonas	65 137	118 439	194 472	254 560	336 665	375 993
Ancash 1/	428 467	586 214	732 092	826 399	955 023	1 063 459
Apurímac	258 094	288 223	308 613	323 346	381 997	404 190
Arequipa	263 077	388 881	529 566	706 580	916 806	1 152 303
Ayacucho	358 991	410 772	457 441	503 392	492 507	612 489
Cajamarca 1/	482 431	731 256	902 912	1 026 444	1 259 808	1 387 809
Prov. Const. del Callao 2/	82 287	213 540	321 231	443 413	639 729	876 877
Cusco	486 592	611 972	715 237	832 504	1 028 763	1 171 403
Huancavelica	244 595	302 817	331 629	346 797	385 162	454 797
Huánuco 1/	229 268	323 246	409 514	477 877	654 489	762 223
Ica	140 898	255 930	357 247	433 897	565 686	711 932
Junín 1/	338 502	521 210	696 641	852 238	1 035 841	1 225 474
La Libertad 1/	395 233	597 925	799 977	982 074	1 270 261	1 617 050
Lambayeque	192 890	342 446	514 602	674 442	920 795	1 112 868
Lima	828 298	2 031 051	3 472 564	4 745 877	6 386 308	8 445 211
Loreto 1/	152 457	272 933	375 007	482 829	687 282	891 732
Madre de Dios	4 950	14 890	21 304	33 007	67 008	109 555
Moquegua	34 152	51 614	74 470	101 610	128 747	161 533
Pasco 1/	91 617	140 426	175 657	211 918	226 295	280 449
Piura	408 605	668 941	854 972	1 125 865	1 388 264	1 676 315
Puno	548 371	686 260	776 173	890 258	1 079 849	1 268 441
San Martín	94 843	161 763	224 427	319 751	552 387	728 808
Tacna	36 349	66 024	95 444	143 085	218 353	288 781
Tumbes	25 709	55 812	76 515	103 839	155 521	200 306
Ucayali 1/	16 154	64 161	120 501	163 208	314 810	432 159

Población censada por departamento. (fuente INEI)

Provincia de Lima 3/	562 885	1 632 370	2 981 292	4 164 597	5 706 127	7 605 742
Región Lima 4/	265 413	398 681	491 272	581 280	680 181	839 469

1/ Reconstruidos de acuerdo a la División Político Administrativa de 2007, considerando los cambios ocurridos en cada uno de los departamentos en los periodos correspondientes.

2/ Por mandato Constitucional del 22 de abril de 1857, se reconoce como Provincia Constitucional del Callao a la Provincia Litoral del Callao.

3/ Comprende los 43 distritos de la provincia de Lima.

4/ Comprende las provincias de Barranca, Cajatambo, Canta, Cañete, Huaral, Huarochirí, Huaura, Oyón y Yauyos.

5/ No incluye la población del distrito de Carmen Alto, provincia Huamanga, departamento Ayacucho. Autoridades locales no permitieron la ejecución de los Censos.

Tabla N°4.1. Población censada por departamento (fuente INEI)

Como se observa en la tabla N°1, en la provincia de Lima (43 distritos) y Callao, resaltado con amarillo. En Lima, la tasa de crecimiento promedio anual es de 2%, en el Callao, la tasa de crecimiento promedio anual es de 2.2%., esto nos da la idea de la cantidad de viviendas requeridas para cubrir esta demanda.

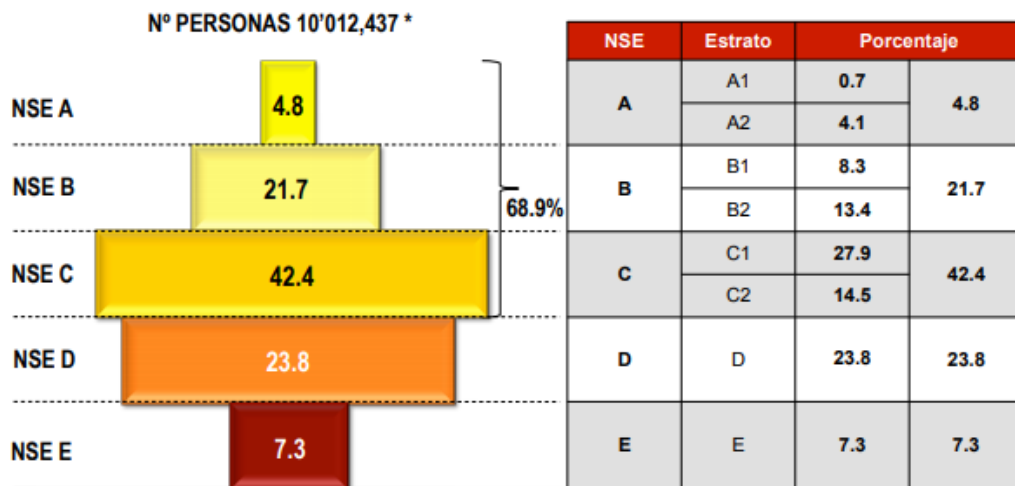
Actualmente, el INEI dio a conocer que la provincia de Lima tendría 9 millones 111 mil habitantes. Los distritos más poblados de Lima son: San Juan de Lurigancho (1 millón 128 mil), San Martín de Porres (723 mil), Ate (655 mil), Comas (534 mil), Villa el Salvador (478 mil), Villa María del Triunfo (462 mil), San Juan de Miraflores (413 mil), Los Olivos (382 mil), Puente Piedra (369mil) y Santiago de Surco (355 mil). Cabe señalar que estos diez distritos concentran más del 50% de la población de la provincia de Lima, mientras que los menos poblados son: Santa María del Mar (1 mil 657), Punta Hermosa (7 mil 895, Punta Negra (8 mil 271) y Pucusana (17 mil 786) (Gestión, 2017).

Surquillo tiene mayor densidad poblacional De acuerdo con las estimaciones y proyecciones para la Provincia de Lima, al 30 de junio de 2016, la densidad poblacional, es decir el número de habitantes por kilómetro cuadrado (km²), a nivel distrital presenta características muy diferenciadas; es así que, el distrito de Surquillo tendría una densidad poblacional de 26 418,79 habitantes por kilómetro cuadrado (hab/km²), Breña con 23 391,93 hab/km², Santa Anita 21 825,54 hab/km², Los Olivos 20 707,67 hab/km² y San Martín de Porres 19 417,49 hab/km² (Gestión, 2017).

En tanto que, los distritos con menor población por kilómetro cuadrado son: Punta Negra con 62,44 hab/km², Punta Hermosa 65,21 hab/km², Ancón 141,69 hab/km², Santa María del Mar 168,30 hab/km² y San Bartolo 175,16 hab/Km² (Gestión, 2017).



DISTRIBUCIÓN DE PERSONAS SEGÚN NSE 2016 - LIMA METROPOLITANA



APEIM 2016

APEIM 2016: Data ENAHO 2015
* Proyecciones INEI



Gráfico No. 4.2. Fuente: (APEIM, 2016)

B. Población Económicamente Activa

Sólo el 28% de la población económicamente activa en Perú (estimada en 17 millones 70.100) tiene empleo formal, es decir cuatro millones 539.800.

Los sectores más vulnerables para conseguir un empleo, formal o informal son los jóvenes y las mujeres, los que no cuentan con niveles de educación y los que residen en zonas rurales.

En contraste, más de 11 millones de peruanos laboran en condición de informalidad, es decir, no perciben derechos como gratificaciones, compensación por tiempo de servicios, protección de salud o pensión de jubilación, según las estadísticas del INEI presentadas con motivo del Día Internacional de los Trabajadores.

Del total del PEA, 10.49% no terminó la primaria, el 10.53% cuenta con primaria completa, el 16.11% no culminó secundaria y un 27.55% concluyó su etapa escolar.

Esto quiere decir que alrededor del 65% de la PEA ha pasado por el colegio, pero no cuenta con estudios superiores universitarios o técnicos (Perú 21, 2017).

Al respecto, el presidente de la Sociedad Nacional de Industrias (SIN), señaló que este indicador es un reflejo de la tasa de informalidad que existe en el Perú y que estaría afectando a siete de cada diez personas (Perú 21, 2017).

Sólo el 19.6% de la PEA está en la planilla en el sector privado". Afirmó. (Perú 21, 2017).

En tanto, el presidente de Intelfin, Carlos Paredes, manifestó que, desde los años 90, son cada vez más las personas que ingresan a la PEA y que cuentan con un grado superior de estudios (Perú 21, 2017).

El ingreso promedio mensual de los peruanos se encuentra en S/.1,473.3, según el INEI (Perú 21, 2017).

De acuerdo con Manpower, en el tercer trimestre del año, **minería, banca y manufactura**, serían los sectores que más personal contratarían (Perú 21, 2017).

Los sectores con más empleo informal, según la Cámara de Comercio de Lima, son el agropecuario, restaurantes y alojamiento, transporte y comercio (Perú 21, 2017).

PEA EN LIMA

La población económicamente activa en Lima Metropolitana creció 2.5% (Perú 21, 2017).

Población Económicamente Activa de Lima Metropolitana supera los cinco millones de personas. De acuerdo con los resultados de la Encuesta Permanente de Empleo – EPE, la Población Económicamente Activa (PEA) en Lima Metropolitana, en el año 2016, alcanzó 5 millones 128 mil 4 personas; de dicho total el 93,2% conforma la PEA ocupada (4 782,2) y el 6,8% la PEA desocupada (346,2) (Gestión, 2017).

El 54,2% de la PEA ocupada de Lima Metropolitana tiene de 25 a 44 años de edad, 25,5% de 45 y más años de edad y 20,3 % de 14 a 24 años (Gestión, 2017).

Según el nivel de educación alcanzado por la PEA ocupada, el 47,5% tiene educación secundaria, 25,6% superior universitaria, 18,9% superior no universitaria y 8,0% educación primaria. Cabe indicar que el 33,1% se desempeña como trabajador independiente y el 62,6% como dependiente (Gestión, 2017).

Mayoría de trabajadores de Lima Metropolitana labora en la actividad Servicios Según ramas de actividad en las que se desempeña la PEA ocupada, el 56,9% lo hace en Servicios, 19,9% Comercio, 14,4% Manufactura, 7,6% Construcción y 1,2% en otras actividades (Gestión, 2017).

C. Ingreso en la PEA y Hogares

INGRESO PROMEDIO MENSUAL PROVENIENTE DEL TRABAJO, SEGÚN ÁMBITO GEOGRÁFICO, 2007- 2016

(Soles corrientes)

Ámbito geográfico	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Total	810.5	893.2	963.9	986.9	1 069.0	1 155.7	1 184.6	1 239.9	1 304.9	1 370.7
Área de residencia										
Urbana	949.9	1 031.3	1 106.7	1 119.7	1 201.1	1 303.6	1 326.7	1 393.2	1 462.7	1 538.9
Rural	361.2	430.9	478.8	519.8	579.8	603.0	628.8	639.5	668.5	674.9
Región natural										
Costa	980.9	1 061.9	1 134.4	1 139.1	1 221.4	1 334.2	1 352.9	1 434.0	1 518.2	1 605.7
Sierra	542.7	631.3	705.2	747.0	820.3	867.5	928.5	955.8	979.7	1 023.1
Selva	648.5	730.1	783.8	842.6	947.8	1 003.9	1 008.9	1 017.1	1 087.8	1 078.4

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Departamento											
Amazonas	542.3	641.9	718.7	806.2	784.1	858.8	826.1	857.3	939.1	995.4	
Ancash	623.8	734.0	770.8	869.6	941.1	973.5	009.1	048.7	014.4	1 094.9	
Apurímac	432.2	490.1	519.2	634.0	598.2	620.0	778.2	841.6	925.6	889.4	
Arequipa	816.5	985.7	051.0	120.4	257.8	299.7	377.3	429.0	456.9	1 512.2	
Ayacucho	475.9	517.7	576.7	644.7	747.9	750.2	752.2	773.5	904.6	879.5	
Cajamarca	472.7	550.1	649.6	724.0	793.4	812.0	835.4	760.5	828.2	806.3	
Callao	971.7	097.2	238.0	219.0	189.1	329.8	353.3	494.5	528.5	1 561.1	
Cusco	584.7	650.6	756.5	775.7	888.4	973.6	045.1	081.2	025.6	1 144.6	
Huancavelica	380.2	426.1	493.6	560.4	614.1	641.9	684.7	622.1	719.9	733.7	
Huánuco	461.1	531.6	572.8	623.0	720.2	848.4	898.4	877.8	923.5	901.5	
Ica	704.8	801.7	895.4	924.0	997.0	022.9	082.3	187.1	278.1	1 297.3	
Junín	679.8	793.5	797.5	795.5	912.7	974.6	003.8	044.7	139.5	1 199.3	
La Libertad	819.2	762.9	925.5	889.8	895.5	000.9	040.4	092.4	128.9	1 203.8	
Lambayeque	590.0	636.5	670.7	707.6	750.4	843.6	835.4	906.0	000.0	1 117.1	
Provincia de Lima 1/	176.7	277.5	344.8	315.9	435.2	561.6	596.9	696.8	809.9	1 939.9	
Región Lima 2/	764.5	839.4	836.7	981.1	965.6	084.1	017.0	073.2	185.0	1 181.6	
Loreto	664.5	727.4	771.9	863.9	888.1	977.5	945.0	038.0	107.8	1 062.3	
Madre de Dios	090.6	251.5	412.0	495.3	832.6	867.4	936.4	861.4	655.5	1 632.9	

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

PROPORCIÓN DE LA POBLACIÓN URBANA QUE VIVE EN TUGURIOS O VIVIENDAS INADECUADAS,

SEGÚN ÁMBITO GEOGRÁFICO, 2005-2015

(Porcentaje)

Ámbito geográfico urbano / Tipo de carencia	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total	51.2	50.4	49.9	48.8	48.9	47.7	48.3	46.1	47.1	47.1	46.6
Tenencia no segura de la vivienda	6.1	6.9	8.1	6.3	7.8	8.2	8.1	8.5	8.2	7.7	7.0
Baja calidad de la vivienda	42.5	41.9	40.3	39.3	38.7	37.3	38.4	36.5	37.1	37.3	37.6
Sin acceso a agua potable	14.5	13.7	13.2	12.9	11.9	10.8	9.8	8.4	8.1	7.4	7.8
Sin acceso a servicios sanitarios	15.3	12.9	15.7	15.0	13.9	12.3	11.6	11.3	11.8	11.6	11.6
Área insuficiente para vivir	8.5	7.6	8.8	8.7	8.1	7.0	7.0	6.2	6.2	5.8	5.7
Lima Metropolitana ^{1/}	32.4	33.0	33.6	31.9	32.9	31.4	32.5	30.0	31.3	30.5	29.5
Tenencia no segura de la vivienda	5.8	8.0	10.0	7.3	11.0	12.1	11.8	12.1	11.8	10.6	9.4
Baja calidad de la vivienda	23.9	24.0	23.0	21.6	21.3	18.5	19.8	17.9	18.5	18.6	19.4
Sin acceso a agua potable	11.5	11.5	11.2	10.3	9.3	7.8	6.8	6.6	6.4	5.5	5.9
Sin acceso a servicios sanitarios	8.3	8.7	9.4	8.5	8.1	7.2	6.5	5.3	5.5	4.6	5.3

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Área insuficiente para vivir	7.1	5.7	6.6	7.9	6.6	5.3	5.9	4.8	4.8	4.8	3.9
Resto país	65.0	63.1	61.8	61.0	60.5	59.4	59.5	57.5	58.3	58.8	58.6
Tenencia no segura de la vivienda	6.3	6.1	6.6	5.5	5.5	5.4	5.4	6.0	5.7	5.6	5.3
Baja calidad de la vivienda	56.2	54.9	52.9	52.1	51.2	50.9	51.6	49.6	50.3	50.6	50.5
Sin acceso a agua potable	16.7	15.4	14.7	14.8	13.8	13.0	11.9	9.6	9.4	8.6	9.1
Sin acceso a servicios sanitarios	20.4	16.1	20.4	19.6	18.0	15.9	15.3	15.5	16.3	16.5	16.0
Área insuficiente para vivir	9.5	9.1	10.3	9.3	9.2	8.2	7.8	7.2	7.2	6.5	7.0
Región natural											
Costa	44.1	43.7	42.8	42.0	42.4	40.9	41.4	39.4	40.4	39.9	39.2
Tenencia no segura de la vivienda	8.2	9.4	10.3	8.1	10.5	11.2	11.0	11.6	11.1	10.1	9.4
Baja calidad de la vivienda	35.1	34.8	33.1	32.3	31.5	29.5	30.6	28.9	29.2	29.1	29.9
Sin acceso a agua potable	13.6	12.8	12.0	10.9	10.9	9.8	8.0	7.1	7.1	6.8	7.0
Sin acceso a servicios sanitarios	12.4	11.5	13.4	12.1	11.2	9.8	9.6	8.4	9.0	8.4	8.3
Área insuficiente para vivir	6.7	5.1	6.4	7.2	6.3	5.3	5.8	4.7	4.8	4.6	4.1
Sierra	63.5	61.7	62.0	59.5	60.1	58.8	59.6	56.4	57.7	59.3	58.1
Tenencia no segura de la vivienda	0.9	0.8	1.6	1.3	0.9	0.9	0.9	1.1	1.1	1.8	1.4
Baja calidad de la vivienda	56.2	54.7	53.6	51.8	52.2	52.0	52.2	50.6	51.6	52.8	51.3

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Sin acceso a agua potable	11.4	11.1	11.3	11.6	10.7	10.2	9.3	6.6	6.6	5.7	6.6
Sin acceso a servicios sanitarios	18.4	14.8	15.4	14.2	13.0	10.9	10.5	10.1	10.7	10.8	11.5
Área insuficiente para vivir	10.8	12.1	13.1	10.9	11.3	9.6	9.1	8.7	7.7	7.7	7.7
Selva	76.8	74.7	75.3	74.3	71.7	71.2	72.1	70.1	70.6	69.9	71.7
Tenencia no segura de la vivienda	1.8	2.0	5.5	4.0	3.8	2.8	3.1	3.3	3.3	3.3	3.0
Baja calidad de la vivienda	68.1	65.7	63.8	62.8	60.6	61.2	63.1	58.6	60.6	60.2	61.1
Sin acceso a agua potable	27.7	26.5	26.5	29.8	22.1	18.9	23.1	20.7	18.2	14.6	15.7
Sin acceso a servicios sanitarios	30.5	19.2	33.5	37.0	35.0	32.5	27.8	33.9	34.1	34.9	33.8
Área insuficiente para vivir	16.6	16.8	16.5	15.1	14.3	13.1	11.0	11.0	12.5	9.9	12.1

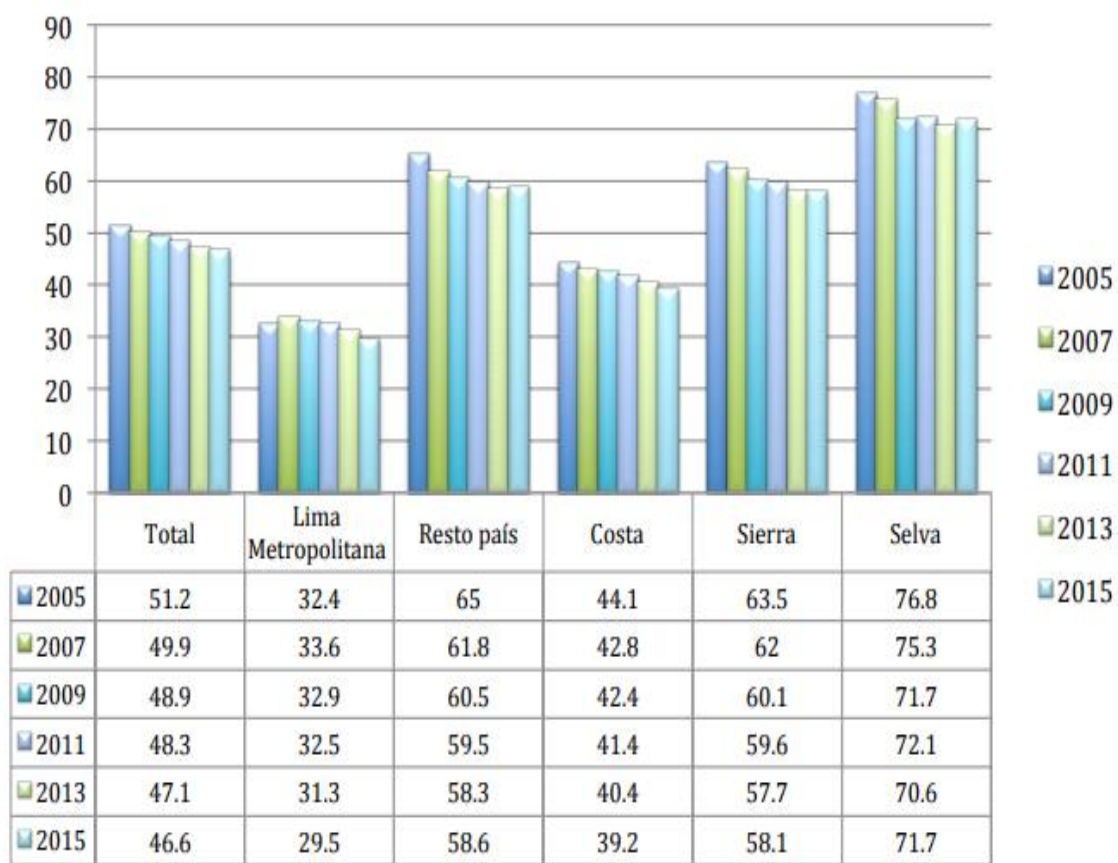
Nota técnica: Las estimaciones de los indicadores provenientes de la Encuesta Nacional de Hogares han sido actualizadas teniendo en cuenta los factores de ponderación estimados sobre la base de los resultados del Censo de Población del 2007. La Encuesta Nacional de Hogares tiene como objetivo medir las condiciones de vida de la población, y en el marco de la actualización metodológica de la estimación de la pobreza, se han mejorado los procedimientos de imputación de los valores faltantes de la encuesta.

1/ Comprende la Provincia de Lima y la Provincia Constitucional del Callao.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta Nacional de Hogares.

Tabla N°4.3. Población que vive en viviendas inadecuadas (fuente INEI)

Gráfico 02: Proporción de la población urbana que vive en tugurios o viviendas inadecuadas, según ámbito geográfico, 2005-2015



Elaboración: MVCS. Fuente: ENAHO- INEI (2015)

Gráfico N° 4.3. Población urbana que vive en viviendas inadecuadas. Fuente: ENAHO – INEI.

Política nacional de vivienda

Meta: Promover 250,000 viviendas al 2021

Meta: 81 329 viviendas serán promovidas en su construcción o mejora durante el 2018

34 560 BFH (Bono Familiar Habitacional) con financiamiento en el presupuesto 2018.

1 290 Viviendas rurales con financiamiento en el presupuesto 2018

11 110 Créditos Mi Vivienda.

34 450 Bonos urbanos con cargo a transferencias de la Autoridad para la Reconstrucción con Cambios. (BBVA, 2017).

SIMULACIÓN

Considerando que el año pasado la mayoría de peruanos optó por buscar **inmuebles a un valor menor de US\$100.000** (cerca de S/ 350.830), y que de acuerdo a los últimos datos proporcionados por el INEI el ingreso promedio mensual de hombres y mujeres fue de S/1.858,2 y S/1.250,1, respectivamente, es que comparamos las tasas que ofrece el mercado.

Por ejemplo, si el valor de un inmueble es de S/.350.000 y el plazo del préstamo es de 15 años, con una cuota inicial de 20% y un ingreso neto mensual de S/.1.500, hay entidades que le pueden cobrar cuotas de más de S/.3.900, pero si busca un **crédito hipotecario** con detenimiento puede conseguir cuotas de entre S/.3.000 y S/.3.7000, de acuerdo al portal Comparabien.com (El Comercio, 2016).

E. Financiamiento de la Vivienda

a) Cambios de créditos otorgados para vivienda

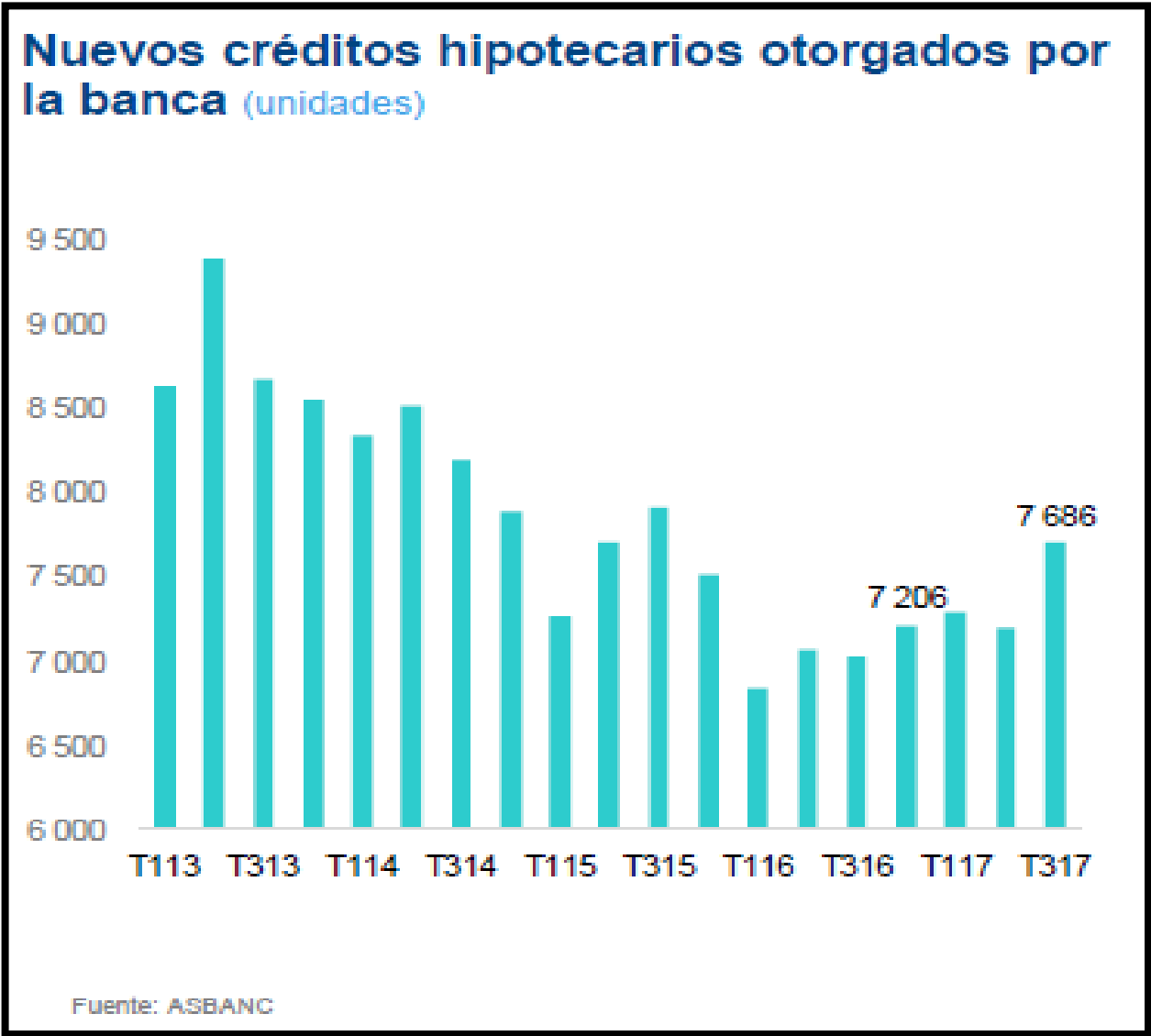


Gráfico N° 4.4 Créditos otorgados por la Banca. Fuente: ASBANC.

Como puede observarse en el Gráfico N° 4.4 desde el primer trimestre del 2015 (que fue el más bajo de estos últimos 5 años), la tendencia ha sido positiva teniendo que en el trimestre 3 del 2017 se otorgó 7686 créditos hipotecarios.

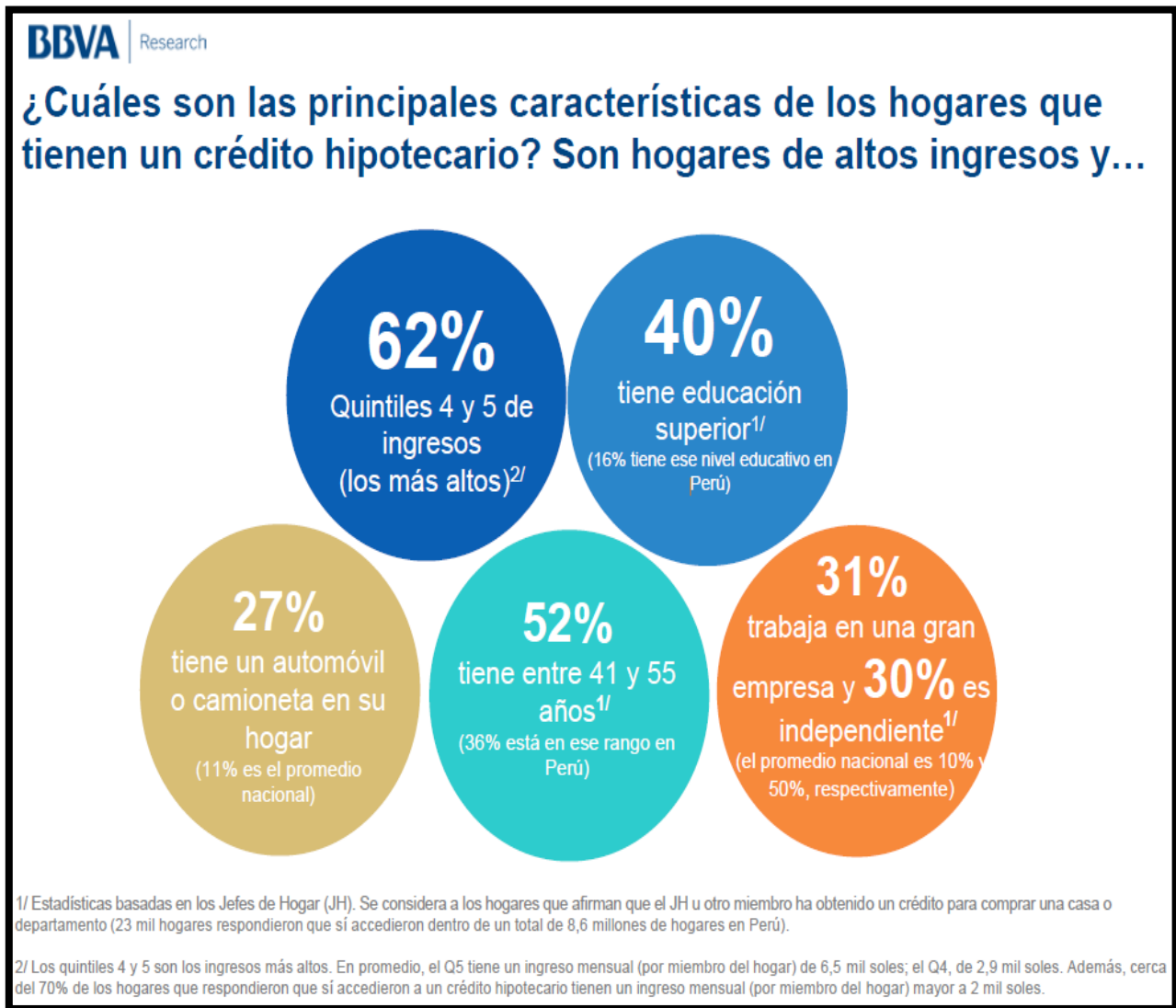


Gráfico 4.5. Fuente: BBVA.

Las tasas de interés de los créditos hipotecarios se encuentran en su nivel más bajo histórico, impulsado por la mayor competencia y la fortaleza de nuestra economía, resaltó hoy la **Asociación de Bancos** (Asbanc) (GESTION, 2018).

Según el reporte de la SBS al 25 de enero, la Tasa Efectiva Anual (TEA) cobrada por los bancos en los hipotecarios promedia el 7.6% en moneda nacional y el 5.7% en dólares (GESTION, 2018).

“Nunca se ha visto unas tasas de interés tan bajas. Es reflejo de la competencia en este segmento. Y la fortaleza macroeconómica del país permite a las entidades financieras poder conseguir fondeo a tasas de interés más bajas”, sostuvo el gerente de estudios económicos de Asbanc, Alberto Morisaki (GESTION, 2018).

Recordó que en el 2010 la **TEA** en moneda nacional promediaba el 10% y en moneda extranjera el 9% (GESTION, 2018).

La tendencia decreciente en la TEA ha sido continua en los últimos años. Así, según data de la SBS, en enero del 2016 la TEA promedio en soles era de 8.9% y en dólares era de 6.6% (GESTION, 2018).

Morisaki refirió que una forma de ayudar a la baja de la tasa de interés será reducir el tiempo de la ejecución de las garantías hipotecarias (cuando un prestatario incumple el pago del crédito) (GESTION, 2018).

“El proceso de ejecución de garantías en el Perú puede tomar hasta dos años. Y eso se va a la tasa de interés. En otros países puede demorar solo tres meses”, anotó (GESTION, 2018).

b) Innovación de Esquemas Financieros

Los siguientes son esquemas que se conocen en nuestro país.

Techo Propio. El gobierno otorga un bono para la adquisición de viviendas nuevas, construcción en sitio propio y mejoramiento de vivienda. Para las nuevas viviendas se requiere que la familia no cuente con otra propiedad, que tenga una cuota inicial y que tenga acceso a financiamiento bancario. Para la construcción en sitio propio la persona debe contar con un lote registrado formalmente y para el mejoramiento de vivienda debe ser propietaria del inmueble con necesidad de refacción. Esta modalidad va dirigida a personas con un límite de Ingreso Familiar Mensual, que no excedan el valor de S/. 2, 427 para comprar y S/. 1, 915 construir o mejorar su vivienda (Gestión, 2016).

Mivivienda. Para esta modalidad se requiere no ser propietario de algún inmueble y contar con el 10% del valor de la vivienda a comprar. Aquí, el subsidio del Estado se da sobre el Bono del buen pagador, que puede ser hasta S/ 17,000 para las viviendas de menor costo, con un límite inferior de S/ 5,000 para las de mayor precio. La persona que quiera acceder a esta modalidad debe ser calificada por una entidad financiera que apruebe el financiamiento del saldo en el valor del inmueble (Gestión, 2016).

Alquiler – venta. Se da la posibilidad de generar un historial crediticio. El contrato de arrendamiento entre el inquilino y el propietario de la vivienda (inmobiliaria o entidad financiera) es inscrito legalmente y se señala el monto pactado para la transacción, así como el plazo de evaluación que permitirá al inquilino ser aprobado para el financiamiento que permita concretar la compra. (Gestión, 2016)

Leasing inmobiliario. La vivienda se va comprando mediante cuotas, respetando un precio pactado en el contrato inicial y que debe mantenerse hasta el final de la transacción. Durante el periodo de leasing, la entidad financiera mantendrá la propiedad del inmueble hasta el final del pago. (Gestión, 2016)

En esta modalidad si el cliente deja de pagar sus cuotas es desalojado y no tiene derecho a recuperar su dinero aportado.

Capitalización Inmobiliaria. En esta modalidad el cliente paga el alquiler y un monto adicional, este monto adicional le será devuelto si no puede pagar sus cuotas, es decir si es desalojado el cliente se le devolverá sus aportes que son un pago adicional al alquiler.

c) El Sector Privado como partícipe del Financiamiento de Vivienda

La economía del país comenzó a recuperarse en los 90, dicha década se podría catalogar como perdida para el mercado de hipotecas. Fue recién en el siglo XXI que el grueso de la población comenzó a acceder a créditos hipotecarios. El Fondo Mivivienda jugó un rol importante. Si bien se creó en los 90, fue en la década siguiente que tomó mayor impulso.

“Mi Vivienda solo había entregado 900 créditos en la época de Fujimori y contaba con US\$600 millones. Decidimos que los préstamos los hiciera la banca privada y no una ventanilla del estado”, señaló Carlos Bruce, quien lideró el programa como ministro de Vivienda en la década pasada.

Es decir, el mercado resurgió, pero esta vez no de la mano de la banca estatal como en los 70 y 80, cuando existía el Banco de la Vivienda. Dicha entidad desapareció por la hiperinflación y con el nuevo marco legal de los 90 que dejó al estado sin participación directa en el sector financiero. (Redacción Gestión, 2015)

Hace 25 años era casi imposible para una familia de clase media acceder a una hipoteca y cumplir el sueño de la casa propia.

El sector hipotecario fue uno de los más golpeados por la crisis de fines de los 80. Los procesos hiperinflacionarios impactan principalmente en los segmentos vinculados a las inversiones de largo plazo, como el mercado de bienes raíces.

“La devaluación de la moneda era tan fuerte (a inicios de los 90) que era difícil que las personas pensarán en endeudarse en una hipoteca en dólares ganando en soles”, refirió Javier Ibáñez, catedrático de ESAN.

Frente a esta situación, para reducir el riesgo en la colocación de hipotecas e impulsar el mercado, la banca optó por la indexación de las cuotas. Se trataba del sistema de valor de actualización constante, que consistía en ajustar la tasa de acuerdo a la inflación. Es decir, cuanto más subían los precios en la economía, mayores eran los intereses a pagar por el préstamo.

Dicha metodología no dio resultado. Debido a la alta inflación se hizo imposible que los deudores pudieran cumplir con sus obligaciones.

Los bancos también crearon las letras hipotecarias, con el objetivo de colocar papeles en el mercado de valores. Estos instrumentos de inversión, cuyo público objetivo eran las personas de alto patrimonio, tenían plazos de entre 15 y 20 años, de manera que permitían a las instituciones levantar capital de largo plazo.

“Si el banco quiere colocar, por ejemplo, a diez años, debe captar capital a diez años”, explicó Ibáñez.

Sin embargo, en un contexto en que el ingreso per cápita del país recién se recuperaba de la hiperinflación, no muchos inversionistas se mostraron interesados en las letras hipotecarias. “Teníamos una economía todavía muy golpeada en los 90. No existía una central de riesgos que brindara información sobre todos los deudores del sistema financiero. Eso comenzó en 1998. Antes de eso, solo se tenía información de quienes registraban préstamos mayores a US\$ 5,000”, recordó el catedrático.

Entre 1995 y 1996, llega al Perú la banca de consumo, que incorporó al sector C y D al sistema financiero. Sin embargo, el mercado hipotecario seguía limitado a individuos de altos ingresos y a plazos máximos de cinco años, por lo que las cuotas mensuales eran elevadas.

En conclusión, si bien la economía del país comenzó a recuperarse en los 90, dicha década se podría catalogar como perdida para el mercado de hipotecas.

Fue recién en el siglo XXI que el grueso de la población comenzó a acceder a créditos hipotecarios. El Fondo Mivivienda jugó un rol importante. Si bien se creó en los 90, fue en la década siguiente que tomó mayor impulso.

“Mivivienda solo había entregado 900 créditos en la época de Fujimori y contaba con US\$ 600 millones. Decidimos que los préstamos los hiciera la banca privada y no una ventanilla del Estado”, señaló Carlos Bruce, quien lideró el programa como ministro de Vivienda en la década pasada.

Es decir, el mercado resurgió, pero esta vez no de la mano de la banca estatal, como en los 70 y 80, cuando existía el Banco de la Vivienda. Dicha entidad desapareció por la hiperinflación y con el nuevo marco legal de los 90 que dejó al Estado sin participación directa en el sector financiero.

“Con Mivivienda, el banco cobraría el crédito hipotecario y a su vez prestaría a las empresas que decidieran construir para cubrir la demanda insatisfecha. El Estado dejó de intervenir a través de la oferta y comenzó a subsidiar la demanda”, explicó el ex ministro.

Bruce confesó que fue difícil convencer a los banqueros de participar del programa estatal. No obstante, con el crecimiento económico del país y la estabilidad macroeconómica, los segmentos de bajos ingresos comenzaron a ser vistos por las entidades financieras como potenciales clientes.

Cabe anotar que recién entre el 2007 y el 2008, con la mayor confianza en la moneda nacional, la cartera hipotecaria comenzó a desdolarizarse.

El país vivió un boom del crédito hipotecario hasta el 2013. Uno de los factores que lo favoreció fue la emisión de bonos en el mercado internacional por parte de las entidades financieras peruanas. Dichos papeles se colocan hoy a plazos de entre 25 y 30 años.

Desde el año pasado, el crédito hipotecario se ha desacelerado a la par del crecimiento del PBI, y parece no vislumbrarse un claro repunte. Si bien en marzo de este año se desembolsaron 2,834 nuevos préstamos, la mayor cifra mensual desde setiembre del 2014, en abril solo se entregaron 2,440, según datos de Asbanc.

Actualmente, la cartera hipotecaria representa alrededor del 20% de los créditos del sistema financiero local. Sin embargo, solo llegan a 200,000 préstamos en un universo de 30 millones de peruanos.

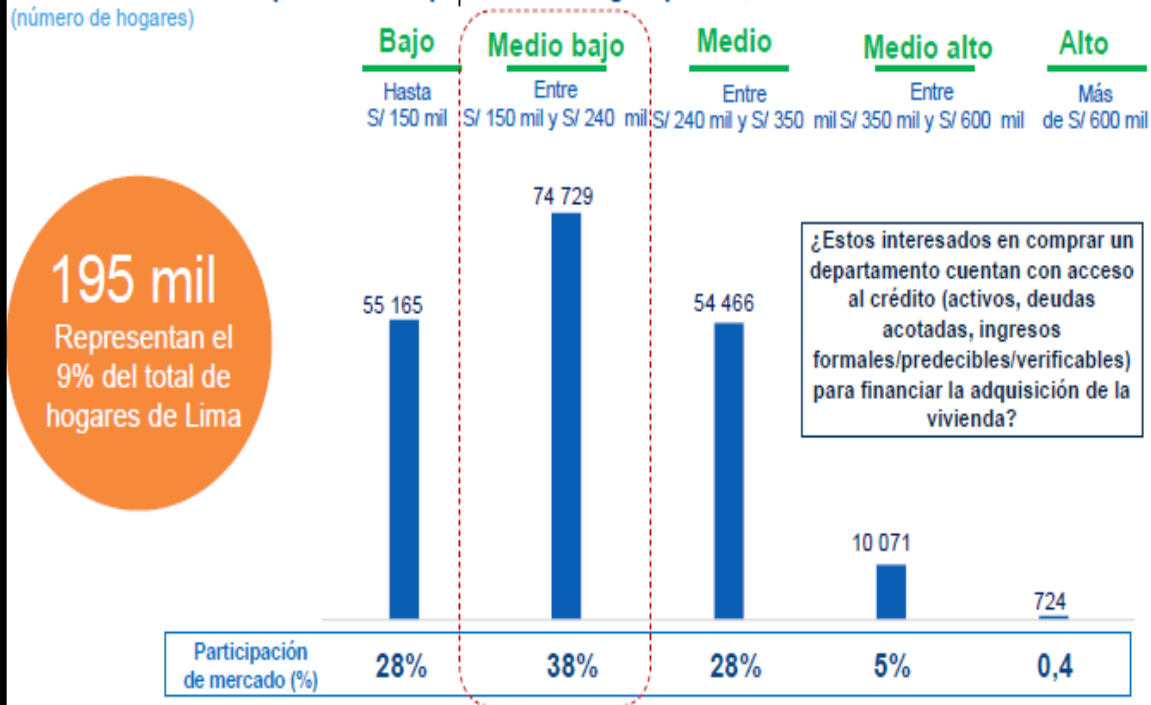
Sin duda, hay un importante grupo aún desatendido por el mercado inmobiliario. Para enfrentar este problema, el Gobierno ha planteado nuevas modalidades para adquisición de viviendas, como el alquiler-venta y el leasing inmobiliario. Solo el tiempo comprobará su efectividad.

F. Demanda Real Definida

Existen 195 mil hogares en Lima que desean adquirir un departamento, sobre todo de precio medio bajo. (BBVA, 2017)

Existen 195 mil hogares en Lima que desean adquirir un departamento, sobre todo de precio medio bajo

Lima. Interés de compra de un departamento según precio, 2017^{1/}
(número de hogares)



^{1/} Según CAPECO, se denomina demanda efectiva a los hogares que desean adquirir un departamento y cuentan con la capacidad económica para adquirirlo. En este informe tomamos esta demanda efectiva como interés de compra de un departamento.

Gráfico 4.6. Fuente: CAPECO y BBVA.

Solo en Lima Metropolitana existen 1'427,175 hogares que tienen interés en cambiar de **vivienda** en los próximos dos años, lo que representa desafíos para el Estado y la empresa privada, que deben convertirlos en oportunidades de desarrollo, de inversión y de mejora de la calidad de vida para millones de personas, señaló . (El Comercio, 2016)

Así lo destacó el director ejecutivo de Cámara Peruana de Construcción (**Capeco**), Guido Valdivia, al presentar el informe “Desafíos y oportunidades en el mercado de **vivienda** del Perú” durante la ceremonia de lanzamiento de la XXI Exposición Internacional del Sector de la Construcción EXCON 2016. (El Comercio, 2016)

Esa necesidad de los hogares de Lima Metropolitana representa –según el estudio de Demanda de Lima Metropolitana 2015 realizado por CAPECO- una demanda efectiva de 458,716 **viviendas**, de las cuales 89,679 se encuentran en el ámbito del Programa Techo Propio, un total de 316,025 del Programa Mivivienda y 53,012 de unidades no sociales. (El Comercio, 2016)

Además de ello, en los próximos 20 años las 35 principales ciudades del Perú demandarán 2'400.000 viviendas, el 50% de las cuales se requerirán en Lima Metropolitana. (El Comercio, 2016)

Para el director ejecutivo de Capeco, para satisfacer esa demanda, especialmente de viviendas sociales, se requieren cumplir metas de largo plazo como el desarrollo de planes urbanos y catastros en las 35 principales ciudades del país.

15 mil nuevas hectáreas de suelo urbano, US\$75 mil millones para otorgar créditos hipotecarios, US\$17 mil millones en subsidios para **vivienda**, US\$18 mil millones en ahorros del público para acceder a vivienda y reforzar medio millón de viviendas.

Asimismo, otorgar siete veces más licencias de construcción y cero violencia en la construcción. (El Comercio, 2016).

4.2.3. Definición de la Oferta

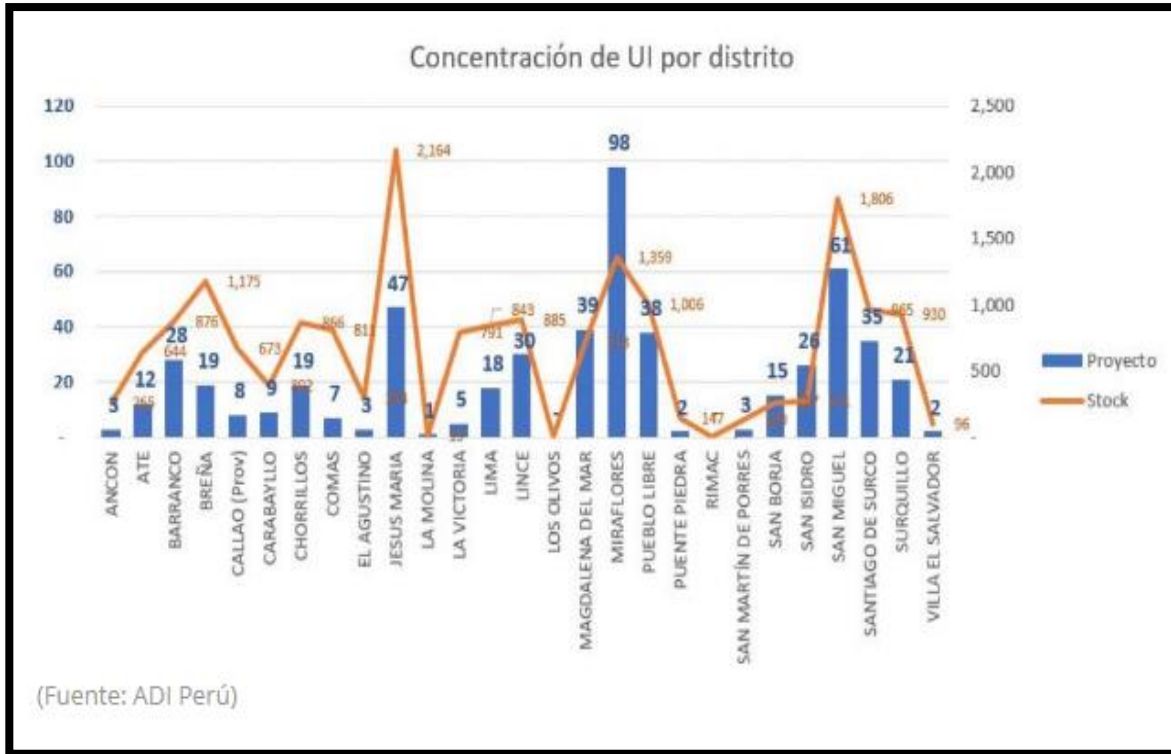


Gráfico 4.7. Fuente: El Comercio.

Cuando hablamos de construcción de viviendas, Lima tiene un déficit importante. De acuerdo a la Cámara Peruana de la Construcción, la demanda efectiva de vivienda, es decir, de los hogares que están interesados en comprar una vivienda y pueden pagar la cuota inicial y las cuotas mensuales del crédito, asciende a 490 092 hogares.

Pese a que una serie de factores incidieron en que no haya muchas ventas de viviendas en los últimos años, existe una demanda importante.

Por ejemplo, según el 22 Estudio del Mercado de Edificaciones Urbanas de Lima Metropolitana y el Callao, el 48.8% de la demanda efectiva de viviendas está en el rango de S/ 100,000 a S/ 210,000 (con subsidio de S/ 15,000).

El estudio también señala que el 60.5% de la procedencia de recursos para la cuota inicial viene de los ahorros de los hogares.

Bajo ese escenario, las demandas de los hogares limeños y chalacos van por precios moderados en función a viviendas amplias y bien ubicadas.

El 11.9% prefiere vivir en Santiago de Surco; el 9%, en Miraflores; el 8.8%, en Jesús María; el 5.9% en San Miguel y el 5.3% en San Borja. También buscan que las viviendas tengan 3 dormitorios (39.8%) y 2 baños (50.8%).

Por otro lado, el 20% quiere portería y vigilancia, el 19% prefiere tener zonas verdes, el 16% busca áreas deportivas y el 13% desea tener locales comerciales como servicios comunes. Un 11,2% busca tener estacionamientos.

Ubicación

Cuando buscan una vivienda, el 47% de limeños y chalacos prefieren que esté frente a un parque mientras que el 12.9% busca vivir en una calle poco transitada.

En cuanto al entorno urbano, 25% prefiere que la vivienda esté cerca de un Centro Comercial, 14% cerca de un Centro de Salud, 14% cerca de zonas de recreación y 13% cerca de un colegio.

Aunque si el rango es menor a una vivienda de S/ 100,000, lo más importante es el acceso a vías con transporte público y cercanía al colegio. Si el rango está entre S/ 130,000 y S/ 270,000, lo más importante es la cercanía a un Centro Comercial y a un colegio. Por último, si el rango es superior a los S/ 300,000, la prioridad es estar cerca de un Centro Comercial y a zonas de recreación (GESTION, 2017).

4.2.4. Definición de la Demanda no Satisfecha

Más de 490,000 familias desean comprar una casa en Lima y el Callao (El Peruano, 2017).

Por otro lado, el director técnico del ICD, José Luis Ayllón, informó que un total de 490,092 familias quieren comprar una vivienda en Lima Metropolitana y el Callao, lo que representa 16,302 familias más que en el 2016.

Considerando la totalidad de hogares residentes en el área urbana de Lima y el Callao, el 21% de familias es demandante efectivo de vivienda este año, cifra similar que, en el 2016, detalló.

“Hay 233,057 hogares que demandan vivienda en el estrato socioeconómico medio en Lima Metropolitana y el Callao, mientras que en el sector medio bajo existen 214,926 familias”, manifestó.

El informe precisa que el 37% de los hogares están interesados en algún tipo de solución habitacional y cuyas opciones se distribuyen en comprar lote, construir en lote propio, adquirir vivienda, arrendar vivienda o construir en aires independizados.

Ayllón señaló que el tipo de crédito más solicitado por los hogares limeños (32%) es el financiamiento.

Bono de 500 soles

El Gobierno emitió un decreto de urgencia para la entrega de un bono de 500 soles a la población damnificada por El Niño Costero que perdió sus casas, para que puedan alquilar una vivienda.

Mediante Decreto de Urgencia N° 014-2017, se aprobó esta entrega de 500 soles en beneficio de las familias que ocupaban una vivienda que está en condición de colapsada o inhabitable por la ocurrencia de lluvias y peligros asociados.

Precisó que el bono es para los damnificados que no hayan recibido módulo temporal de vivienda en el lote que ocupaban o que no fueron atendidos mediante un Bono Familiar Habitacional (BFH) (El Peruano, 2017).

4.2.5. Precio de Venta

The screenshot shows a web interface for calculating a home loan. At the top, there is a navigation bar with the title "Quiero adquirir un inmueble" and links for "Home", "Diccionario hipotecario", and "Preguntas frecuentes". Below this is a breadcrumb "Home > Quiero adquirir un inmueble" and a horizontal menu with five items: "Encuentra tu casa/depa", "Créditos a tu medida", "¿Qué necesitas?", "5 Pasos para lograrlo", and "Crédito Hipotecario AFP".

The main content area is titled "Quiero adquirir un inmueble" and "Conoce tu mejor cuota". It features a form with the following fields and values:

Tipo de Crédito	Crédito Mi Vivienda
Plazo	20 años
Moneda	Soles
Precio inmueble	S/ 150,000
Cuota inicial	% 10
Monto a financiar	S/ 135,000.00
Tu cuota mensual es	S/ 1,453.08

Gráfico 4.8. Fuente: BBVA.

4.3. MARKETING

4.3.1. ANÁLISIS FODA DE UN PROYECTO

A. FORTALEZA

La ubicación de una vivienda próxima a Centros Comerciales, Centros Educativos, Supermercados, Cines, Farmacias, Restaurantes, etc., es una fortaleza evidente.

Otra fortalezita es la vista al exterior, con grandes ventanas en la parte frontal, que se cuente con ascensor, con baño de visita, piso de Porcelanato, estacionamientos con depósito, áreas verdes cercanas, parque y juegos para niños, gimnasios, losas deportivas, etc.

B. DEBILIDADES

La ubicación en calles estrechas, no contar con el suministro de gas, no tener agua suficiente, poca iluminación nocturna en la calle, no tener opción de obtener cocheras extra, mercados próximos muy pequeños, etc., son debilidades a tener cuenta.

C. AMENAZAS

Los incrementos en los precios de materiales de construcción, las condiciones del crédito promotor como hipotecario, la variabilidad del cambio de moneda extranjera.

4.3.2. PLAN DE MARKETING

a. EL PRECIO

Se puede manejar 2 precios:

El primer podría ser la de venta antes de la culminación de construcción que debe tener un 9% menos que el precio de mercado.

Posteriormente cuando el edificio esté culminándose e incluso terminado el precio debe subir alrededor del 100% y más aún si se percibe demanda en el mercado.

b. PLAZA

La forma principal que se utilizará para llegar al consumidor será de manera directa por lo que se contará con un área de ventas. El área de ventas estará ubicada en la obra para lo cual se implementará una caseta de ventas.

En la caseta de ventas se mostrará los planos de planta de los departamentos y la perspectiva de la fachada.

Así mismo se tendrá la lista de los acabados que se piensa colocar y muestras de algunos de ellos tales como los pisos y cerámicos de pared.

PROMOCIÓN

Cartel de obra

Se emplearán brochures, páginas web, avisos en periódicos, etc.

Detalle: Brochures

Se procederá a mostrar la fachada de la edificación haciendo uso de los brochures. Como también las plantas de los diversos tipos de departamentos.

Así mismo se ha de mostrar las informaciones características de éstos, y los teléfonos de contacto.

En las casetas de venta se deben ubicar los brochures.

PRODUCTO

El producto el descrito en las líneas anteriores el cual cumple todas las características técnicas exigidas del RNE y características exigidas por el tipo de cliente objetivo y nivel socioeconómico al cual está dirigido el producto.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

De los resultados obtenidos en nuestra investigación el coeficiente de Spearman, Rho tiene un valor de 0.380, la significancia obtenida es de 0.030 siendo que es menor al parámetro teórico que es 0.05 permitiéndonos afirmar que el sistema de gestión influye significativamente en la rentabilidad. Este resultado nos indica que la aplicación de un sistema de gestión de proyectos incide en la rentabilidad, una vez más indicamos que se debe aplicar estos conocimientos para obtener este indicador lo máximo posible.

Luego de los resultados obtenidos en nuestra investigación el coeficiente de Spearman, Rho tiene un valor de 0.430, la significancia obtenida es de 0.017 siendo que es menor al parámetro teórico que es 0.05 permitiéndonos afirmar que el sistema de gestión influye significativamente en el financiamiento. Este resultado nos indica que la aplicación de un sistema de gestión de proyectos incide en el financiamiento, pues los empresarios tendrán facilidades para obtener el financiamiento que es muy importante.

De los resultados obtenidos en nuestra investigación el coeficiente de Spearman, Rho tiene un valor de 0.380, la significancia obtenida es de 0.030 siendo que es menor al parámetro teórico que es 0.05 permitiéndonos afirmar que el sistema de gestión influye significativamente en la rentabilidad. Este resultado nos indica que la aplicación de un sistema de gestión de proyectos incide en la rentabilidad, una vez más indicamos que se debe aplicar estos conocimientos para obtener este indicador lo máximo posible.

Nuevamente de los resultados obtenidos en nuestra investigación el coeficiente de Spearman, Rho tiene un valor de 0.497, la significancia obtenida es de 0.004 siendo que es menor al parámetro teórico que es 0.05 permitiéndonos afirmar que el sistema de gestión influye significativamente en los procesos constructivos. Este resultado nos indica que la aplicación de un sistema de gestión de proyectos incide en los procesos constructivos, permitiéndonos afirmar que las filosofías que indicamos son muy importantes para un mejor proceso durante la construcción.

Una vez más de los resultados obtenidos en nuestra investigación el coeficiente de Spearman, Rho tiene un valor de 0.566, la significancia obtenida es de 0.028 siendo que es menor al parámetro teórico que es 0.05 permitiéndonos afirmar que el sistema de gestión influye significativamente en las ventas. Esto significa que definitivamente el precio de venta y el espaciamento de tiempo de venta a venta disminuye y es positivo para una empresa puesto que es la mejor forma de obtener mejores resultados.

CONCLUSIONES

- Con un buen sistema de gestión de proyectos, se puede mejorar la rentabilidad, por lo tanto será y es actualmente en pocas empresas algo imprescindible, pues permite ordenar, ahorrar, evitar pérdidas, lograr un financiamiento y un estudio integral de mercado.
- Los profesionales cuentan con herramientas que le permitirán llevar adelante las ideas del sistema, trabajan más ordenados, en el caso de la obra se evitan pérdidas, se realizan programaciones, se planifica correctamente, es decir hay muchas ventajas si se usa un sistema descrito en este trabajo.
- Los trabajadores en las diversas etapas serán mejor tratados y considerados y sus esfuerzos serán bien logrados, pues si hay que satisfacer al cliente deberá ser primero teniendo contentos a los trabajadores.
- Teniendo todas estas consideraciones es definitivamente necesario aplicar los conocimientos de un buen sistema de gestión de proyectos orientado a la construcción de viviendas.

RECOMENDACIONES

- Es recomendable usar un sistema de gestión de proyectos aplicados a la construcción en las empresas relacionadas al rubro de viviendas ya que tienen influencia en la rentabilidad, permitiendo evitar pérdidas, mejorar la visión previa y posterior a la construcción de las viviendas para tener empresarios y clientes satisfechos.
- Sugerir aplicar un sistema de gestión de proyectos para la construcción, para mejorar y ampliar el financiamiento, un aspecto importantísimo que permitirá que muchos empresarios tengan interés en invertir y así facilitar este aspecto a los empresarios del rubro.
- Se debe usar un sistema de gestión de proyectos para construcción en el caso del mejoramiento de procesos constructivos usando filosofías que son sorprendentes y más aun teniendo en la actualidad paquetes informáticos modernos y efectivos.
- Se recomienda usar el sistema de gestión de proyectos para construcción para el caso de las ventas, puesto que se debe agilizar este aspecto y a la vez mejorar los precios evitando las pérdidas y malas gestiones que repercutirá en bien de empresarios y usuarios finales.

BIBLIOGRAFÍA

Alarcón, G. (2018). *¿Qué prefieren los limeños a la hora de comprar una vivienda?* [online] Gestion. Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/prefieren-limenos-hora-comprar-vivienda-170048>

Apeim.com.pe. (2018). [online] Recuperado de: <http://www.apeim.com.pe/wp-content/themes/apeim/docs/nse/APEIM-NSE-2016.pdf>

BBVA. (2017). Perú - situación inmobiliaria 2017. *BBVA RESEARCH*.

CONFIEP. (2018). *CAPECO presentó avance del 21° estudio de mercado de edificaciones urbanas de Lima y Callao - CONFIEP*. [online] Recuperado de: <http://www.confiep.org.pe/articulos/comunicaciones/capeco-presento-avance-del-21-estudio-de-mercado-de-edificaciones-urbanas-de-lima-y-callao>

Deconceptos.com. (2018). *De Conceptos.com*. [online] Recuperado de: <https://deconceptos.com>

Elcomercio.pe, R. (2018). *¿Vas a pedir un crédito hipotecario? Sepa dónde hacerlo*. [online] El Comercio. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/economia/personal/vas-pedir-credito-hipotecario-sepa-hacerlo-274110>

Elcomercio.pe, R. (2018). *Capeco: Lima necesita más de 450 mil viviendas hasta el 2018*. [online] El Comercio. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/economia/peru/capeco-lima-necesita-450-mil-viviendas-2018-213880>

Elperuano.pe. (2018). *La venta de viviendas en Lima y Callao crece 25%*. [online] Recuperado de: <http://elperuano.pe/noticia-la-venta-viviendas-lima-y-callao-crece-25-61417.aspx>

Es.wikipedia.org. (2018). *Project Management Institute*. [online] Recuperado de: https://es.wikipedia.org/wiki/Project_Management_Institute

Gestión, R. (2018). *¿Cómo funcionan las modalidades vigentes para adquisición de vivienda?* [online] Gestion. Recuperado de: <https://www.gestion.pe/tu-dinero/inmobiliarias/funcionan-modalidades-vigentes-adquisicion-vivienda-146165>

Gestión, R. (2018). *El resurgimiento del crédito hipotecario*. [online] Gestion. Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/resurgimiento-credito-hipotecario-92139>

Gestión, R. (2018). *INEI: Lima tendría 9 millones 111 mil habitantes*. [online] Gestion. Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/inei-lima-tendria-9-millones-111-mil-habitantes-126802>

Innovacionconstruccion.blogs.upv.es. (2018). » *Lauri Koskela Innovación en la construcción.* [online] Recuperado de: <http://innovacionconstruccion.blogs.upv.es/tag/lauri-koskela/>

Instituto de la Construcción y Desarrollo-ICD. (s.f.). *Estudio.* [online] Recuperado de: <http://icd.org.pe/estudios/lima/17/descargas.html>

Perú 21. (2017). *INEI: Solo el 27% de la PEA terminó el colegio.* [online] Recuperado de: <https://peru21.pe/economía>

PMI PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE. (2018). *¿Qué es PMI?* [online] Recuperado de: <https://americalatina.pmi.org/latam/AboutUS/WhatisPMI.aspx>

Reyes, J. (2018). *Créditos hipotecarios: tasas de interés están en su nivel más bajo histórico.* [online] Gestion. Recuperado de: <https://gestion.pe/tu-dinero/inmobiliarias/creditos-hipotecarios-tasas-interes-nivel-historico-225802?href=tepuedeinteresar>

S., P. (2018). *¿Cuáles son los 10 distritos en Lima con mayor oferta de viviendas?* [online] El Comercio. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/economia/peru/sector-inmobiliario-distritos-lima-vendieron-viviendas-julio-noticia-450616>

ANEXOS

ANEXO 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGIA
<p>Problema General: ¿Las metodologías de Gestión influyen en la rentabilidad de proyectos inmobiliarios?</p> <p>Problemas Específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Determinar si el sistema de gestión de proyectos influye en el financiamiento. • Determinar si el sistema de gestión de proyectos influye en la optimización de los procesos constructivos. • Determinar si el sistema de gestión de proyectos influye en la venta de los productos. 	<p>Objetivo General Mejorar la rentabilidad de un proyecto inmobiliario usando metodologías de gestión de proyectos adecuadamente. Para ello se debe hacer un análisis profundo y correcto del estudio de mercado, aplicar bien los conocimientos del marketing, evitar pérdidas durante el proceso de construcción, etc.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Determinar si el sistema de gestión de proyectos influye en el financiamiento. • Determinar si el sistema de gestión de proyectos influye en la optimización de los procesos constructivos. • Determinar si el sistema de gestión de proyectos influye en la venta de los productos. 	<p>Hipótesis General Las metodologías de Gestión influyen en la rentabilidad de proyectos inmobiliarios.</p> <p>Hipótesis Específicas</p> <ul style="list-style-type: none"> El sistema de gestión de proyectos influye en el financiamiento. El sistema de gestión de proyectos influye en la optimización de los procesos constructivos. <ul style="list-style-type: none"> • El sistema de gestión de proyectos influye en la venta de los productos. 	<p>Independiente La variable independiente es la aplicación de los métodos de gestión de proyectos.</p> <p>Dependientes La variable dependiente es la rentabilidad.</p>	<p>Independiente Los indicadores son: variación del precio de terreno, ampliación del financiamiento, mejores créditos, menores pérdidas de materiales, mejoramiento del precio, ventas espaciadas en menor tiempo.</p> <p>Dependientes El indicador para la variable dependiente es el aumento o disminución de la rentabilidad.</p>	Entrevistas, cuestionarios.

Fuente: Propia.

ANEXO 02

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

INDICACIONES:

Las preguntas que se detallan a continuación permitirán la investigación y mejoramiento de los aspectos que permitirán mejorar su condición de trabajo.

Indique con una X en el recuadro que cree le corresponde luego de leer lo indicado en la codificación, trate de contestar todas las preguntas y evite dejar en blanco.

Cargo que desempeña:.....

Sexo:.....Edad:.....

Codificación				
A	B	C	D	E
Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

Fuente: Propia.

		A	B	C	D	E
01	Es importante tener en cuenta la gestión de proyectos antes, durante y después de la construcción.					
02	En su empresa es importante la gestión de proyectos y por ello debe tenerse muy en cuenta.					
03	Una buena gestión permite obtener mayor financiamiento.					
04	La gestión de proyectos permite tener una perspectiva general antes durante y después de la construcción.					
05	Coleccionar y organizar los requisitos para una buena gestión permite estandarizarlos para futuras operaciones.					
06	Es posible definir el alcance de un proyecto y para ello es necesario la gestión.					
07	Tener en cuenta la gestión permitirá descubrir un cambio en el proyecto.					
08	Las metodologías tradicionales quedan de lado con la gestión de proyectos.					
09	Las actividades que se optimizan para ganar tiempo y ahorrar recursos son importantes para la empresa.					

10	Programar las actividades es una costumbre positiva para la empresa.					
11	La gestión permite que el proceso constructivo sea más eficaz.					
12	Al analizar la evaluación de desempeño se logrará tener una visión de los objetivos que se plantearon.					
13	A mayor eficiencia hay mayor productividad.					
14	Aplicar conocimientos de gestión de proyectos permite obtener mejores rentabilidades					
15	El estudio de mercado permite tener una visión que permitirá una buena gestión.					
16	El cumplimiento efectivo de los objetivos es un factor que permite el buen desempeño de una empresa.					
17	La logística es un aspecto que determina la buena gestión.					
18	Los riesgos que acarrea este negocio deben ser analizados para evitarlos.					
19	La gestión de proyectos permite evitar pérdidas materiales, de tiempo y de dinero.					
20	La gestión de proyectos permitirá mejorar las ventas a un precio competitivo y a mayor velocidad.					
21	Si se cumplen los tiempos de proceso mejorará el aspecto constructivo.					

Fuente: Propia.