



**Plan de negocios para el desarrollo de proyecto modular como alternativa
al mercado de vivienda de interés social en Huacho**

**Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener
el grado de Maestro en Gestión y Desarrollo Inmobiliario**

por:

Melina Pieralí Buchelli Díaz

Rosa Liz Vásquez Guerrero de Mendiola

Olga Fiorella Julia Vásquez Rebaza

Programa de la Maestría en Gestión y Desarrollo Inmobiliario

Lima, 26 de enero de 2018

RESUMEN

El presente trabajo aborda la elaboración de un plan de negocio que persigue satisfacer a un porcentaje de la demanda de la vivienda de interés social en el distrito de Huacho planteando como alternativa el sistema de termo paneles para la construcción de las viviendas sociales.

En el desarrollo de la tesis, se puede observar la realización de un estudio de campo básicamente para determinar el nivel de aceptación de nuestro producto y escudriñar su potencialidad en el mercado. Como se observará posteriormente, los resultados fueron favorables.

Por otro lado, contamos con la colaboración de expertos en la materia de la vivienda de interés social, a efectos de que nos ilustren sobre el mercado y emitan opinión sobre nuestro proyecto.

En ese sentido, nos contactamos con funcionarios de la financiera TFC para encontrar respaldo a nuestro proyecto y nos ofrezcan productos atractivos a nuestros potenciales compradores.

Asimismo, contamos con el apoyo de la empresa Nexcom con la finalidad que nos provea el sistema de construcción, garantizando así su calidad y eficiencia.

Para empezar el trabajo, describimos los objetivos que buscamos alcanzar en la tesis, diferenciando dos tipos de objetivos.

En efecto, nuestro objetivo general fue la elaboración del indicado plan de negocios proponiendo estrategias para su implementación.

Nuestros objetivos específicos fueron los siguientes: i) Realizar un diagnóstico integral de la situación actual, ii) Analizar las características de la tecnología de paneles térmicos, iii) Estimar la demanda efectiva de viviendas modulares, iv) Diseñar un producto inmobiliario de vivienda unifamiliar, v) Proponer la estrategia para la puesta en marcha y posterior operación del negocio y vi) Evaluar la rentabilidad del negocio.

A efectos de alcanzar los objetivos propuestos, evaluamos el marco de referencia. En este ámbito, descubrimos un aspecto de especial trascendencia para nuestra tesis, tal como el contexto nacional con la reconstrucción y oportunidades para el negocio.

En este aspecto, analizamos sucintamente los efectos de las siguientes leyes: i) Ley N° 30556, que aprueba disposiciones de carácter extraordinario para las intervenciones del Gobierno Nacional frente a desastres y dispone la creación de la Autoridad para la Reconstrucción con Cambios y ii) Ley N° 30479 que otorga la facilidad al afiliado al SPP de disponer hasta el 25% del fondo acumulado en su Cuenta Individual de Capitalización de aportes obligatorios.

Los efectos de las citadas leyes son positivos en nuestro trabajo pues otorgan beneficios a nuestros potenciales clientes para financiar la vivienda de interés social.

Por su parte, evaluamos los proyectos que tiene en cartera Proinversión para los siguientes años, encontrándonos con la grata sorpresa que se encuentra proyectado el tren de cercanías de Barranca Ica, la autopista Huacho Pativilca, la carretera interoceánica IIRSA Centro R16, puerto Chancay y Megapuerto Bahía Islas.

El desarrollo de dichos proyectos generará nuevos empleos, y, por tanto, necesidades de vivienda. Razón por la cual, consideramos que nuestro proyecto responde satisfactoriamente a dicho contexto.

Luego, consideramos primordial investigar acerca del marco legal de vivienda de interés social con el propósito de evaluar si el Estado podría otorgar un tipo de beneficio a nuestros clientes.

Efectivamente, el Acuerdo Nacional en cuanto a la política del Estado en competitividad del país en lo referente al desarrollo de infraestructura y vivienda, se compromete a desarrollar la vivienda con el fin de eliminar su déficit, hacer al país más competitivo, permitir su desarrollo sostenible y proporcionar a cada familia las condiciones necesarias para un desarrollo saludable en un entorno adecuado.

En esa línea de ideas, con el objetivo de desarrollar la vivienda, el Estado, tiene el deber de apoyar a las familias para facilitar el acceso a una vivienda digna, contribuir a consolidar un sistema habitacional integrado al sistema económico privado.

Dentro de las distintas políticas que desarrolla el Estado, dirige un Programa llamado “Techo Propio”.

Es un programa dirigido a las familias con ingresos familiares mensuales que no excedan el valor de S/ 2, 617 para comprar y S/ 2, 038 construir o mejorar su vivienda, la misma que contará con servicios básicos de luz, agua, desagüe.

Dentro de sus diferentes modalidades, nos interesamos en la modalidad Adquisición de Vivienda Nueva (AVN), siendo que está dirigida a las familias que no tienen vivienda ni terreno para que compren una Vivienda de Interés Social – VIS con ayuda del Bono Familiar Habitacional - BFH.

El Bono Familiar Habitacional – BFH asciende al monto de S/ 32,400 (Treinta y Dos Mil con 00/100 Soles) y es un premio al esfuerzo ahorrador que no se devuelve, siendo válido para la adquisición de viviendas cuyo precio no sea mayor a S/ 81,000 (Ochenta y Un Mil con 00/100 Soles) para el caso de vivienda unifamiliar.

En pocas palabras, gracias al subsidio que otorga el Estado a nuestros clientes, parte de la vivienda estaría financiada a través del BFH.

Un punto que nos cuestionamos en la investigación de dicho Programa fue si la vivienda sería lo suficientemente cómoda para nuestros clientes.

En este ámbito, debemos recordar que la vivienda de interés social es la vivienda unifamiliar o la unidad de vivienda que forma parte de una vivienda multifamiliar y/o conjunto habitacional, tiene acceso a la red pública de electricidad, acceso a los servicios de saneamiento y está conformada como mínimo por los siguientes ambientes:

- a. Un ambiente multiuso con área para cocina con lavadero.
- b. Un dormitorio con puerta.
- c. Baño con puerta con lavabo, ducha e inodoro.
- d. Lavadero de ropa y de corresponder cerramientos exteriores.

En este caso, el diseño de la VIS debe permitir el crecimiento progresivo horizontal y/o vertical y tiene un área mínima techada de 25 m².

Teniendo en cuenta estos antecedentes, fuimos cautelosos en diseñar un producto que diera mayores beneficios a nuestros clientes de lo que pone como piso la norma legal.

Resumen elaborado por autoras de la tesis.