

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
ESCUELA DE POSGRADO



Análisis Integral de Viabilidad Para un Proyecto de Vivienda Social en Ica

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN
GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS E
INMOBILIARIAS**

QUE PRESENTA:

Gino David Layseca Zoppi, DNI: 08203160

Jorge Antonio Padilla Avalos, DNI: 09992099

Edgar Paredes Paredes, DNI: 07445532

Franco Luciano Uceda García, DNI: 40326269

ASESOR

Pablo Javier Gómez Debarbieri, DNI:07852652

Código ORCID: 0000-0003-0849-8694

JURADO:

Pablo Javier Gómez Debarbieri

Alfredo Martín Luna Briceño

Tito Antonio Piqué Romero

Surco, marzo, 2026

Declaración Jurada de Autenticidad


Yo, Pablo Javier Gómez Debarbieri, docente del Departamento Académico de Posgrado en Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú, asesor de la tesis/el trabajo de investigación titulado Análisis Integral de Viabilidad Para un Proyecto de Vivienda Social en Ica, de los autores:

- Gino David Layseca Zoppi
- Jorge Antonio Padilla Avalos
- Edgar Paredes Paredes
- Franco Luciano Uceda García

dejo constancia de lo siguiente:

1. El mencionado documento tiene un índice de puntuación de similitud de **19%**. Así lo consigna el reporte de similitud emitido por el software *Turnitin* el **20/03/2026**
2. He revisado con detalle dicho reporte y confirmo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio alguno.
3. Las citas a otros autores y sus respectivas referencias cumplen con las pautas académicas.

Lima, 20 de marzo de 2026

Apellidos y nombres del asesor / de la asesora: Gómez Debarbieri, Pablo Javier	
DNI: 07852652	Firma 
ORCID: 0000-0003-0849-8694	

Agradecimientos

Agradezco sinceramente a mi familia, docentes y asesor por su apoyo constante y por acompañarme en este camino, haciendo posible la culminación de este importante objetivo académico.

Gino David Layseca Zoppi

Expreso mi más sincero agradecimiento a nuestros profesores del MDI por su compromiso, profesionalismo y dedicación en nuestra formación académica.

Jorge Antonio Padilla Avalos

Agradezco a mis profesores por brindarme una sólida formación académica, así como por inculcarme principios y valores que han marcado significativamente mi desarrollo personal y profesional.

Edgar Paredes Paredes

Mis sinceros agradecimientos a Javier Nacarino, Gabriela Benavides y Efraín Polar por su valioso, generoso y desinteresado aporte a la presente tesis. Sus conocimientos y aportes nos permitieron profundizar en la comprensión no solo del cliente de Techo Propio, sino también de los desafíos que enfrenta el mercado en el desarrollo de este tipo de proyectos.

Franco Luciano Uceda García

Dedicatorias

A mis 64 años, y después de 16 años de haber culminado el máster, alcanzo finalmente este propósito largamente anhelado. Dedico este logro a mi familia, a mis docentes y a mi asesor, con profunda gratitud, como testimonio de que la perseverancia y la determinación no tienen edad.

Gino David Layseca Zoppi

Dedico este logro a mis padres, César y Dora, educadores de vocación, quienes me inculcaron el valor del estudio y el trabajo constante. A mi esposa Daris y a mi hijo Leandro, por su amor y comprensión, y por las horas en que los privé de mi cariño; con el compromiso de retribuirles todo ese tiempo.

Jorge Antonio Padilla Avalos

Dedico esta tesis a mi familia, por ser la luz que guió mis pasos y la fuerza que me sostuvo; y a mis hijos, para que encuentren en este esfuerzo una inspiración y comprendan que los límites solo existen cuando dejamos de creer en nosotros mismos.

Edgar Paredes Paredes

A mi familia, pero en especial a mi hija para que siempre recuerde, a través de nuestro ejemplo, que el esfuerzo y la dedicación pueden llevarla tan lejos como ella se lo proponga. Que el ejemplo de esfuerzo y trabajo sean siempre la mayor herencia que podremos dejarte tus padres.

Franco Luciano Uceda García

Resumen Ejecutivo

Toda inversión conlleva riesgos, y estos se incrementan en países como el Perú, donde la cercanía de elecciones generales, regionales y municipales se desarrollan dentro de un marco de inestabilidad política, fragilidad institucional y creciente descontento social, especialmente en las regiones andinas y amazónicas. En este entorno, la economía peruana mostraría un crecimiento aproximado de 2.3% en 2025, luego de dos años de bajo dinamismo. No obstante, la inversión privada continúa rezagada debido a la incertidumbre política, al continuo aumento de la inseguridad ciudadana violencia, entre otros factores.

El panorama internacional y regional también presenta alta volatilidad. Entre los elementos externos que inciden en la inversión privada destacan la desaceleración económica global —con un crecimiento cercano al 2.9%—, la reducción progresiva de la inflación en países desarrollados y emergentes, y tensiones comerciales como la guerra de aranceles impulsada por el gobierno de Estados Unidos a distintos países del mundo. A nivel latinoamericano, el crecimiento previsto no supera en promedio el 1.7%, en medio de escenarios marcados por polarización política, criminalidad organizada, corrupción e impunidad. Estas condiciones globales y regionales repercuten en el incremento de los costos financieros, el encarecimiento de materiales de construcción, la reducción de flujos de inversión extranjera y la limitada priorización de la vivienda social en las agendas gubernamentales. Como consecuencia, programas como Techo Propio o esquemas de subsidio directo experimentan restricciones por la falta de recursos fiscales, generando incertidumbre tanto para promotores inmobiliarios como para potenciales beneficiarios.

En la ciudad de Ica, el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS) registra 5,329 viviendas Techo Propio distribuidas en 20 proyectos —11 ubicados en la provincia de Ica y el resto en Chincha y Pisco—, con precios máximos de S/136,000 y un bono de hasta S/46,545 por familia. Para 2025, se han asignado 2,229 bonos familiares

habitacionales (BFH) modalidad Construcción en Sitio Propio en la región. En los últimos 20 años, Ica ha liderado a nivel nacional en número de beneficiarios, acumulando más de 91,000 bonos y alrededor de S/1,789 millones en inversión, conservando actualmente un alto ritmo de construcción de viviendas sociales.

En este contexto, se presenta el proyecto La Portada de Ica, concebido como una propuesta urbana integral orientada a brindar una alternativa de acceso de vivienda óptima a familias de escasos ingresos en la ciudad de Ica. El proyecto enfrenta diversos desafíos, entre ellos: competir en un mercado altamente sensible a costos, asegurar calidad sin sacrificar eficiencia, garantizar una adecuada planificación urbana, acelerar etapas de ejecución manteniendo estándares técnicos, promover la transparencia en la gestión local e incorporar activamente a las familias beneficiarias en el seguimiento y retroalimentación del avance del proyecto. Los principales riesgos identificados y mitigados incluyen aspectos financieros, legales y normativos, así como riesgos geotécnicos y sismorresistentes —especialmente relevantes en una región de alta actividad sísmica—, riesgos climáticos e hidrológicos, la provisión de servicios básicos por parte de Emapica, el cumplimiento de las bases del Programa Techo Propio y la adecuada selección de beneficiarios.

El desarrollo del proyecto estará influenciado por el proceso electoral, lo que podría afectar el comportamiento del mercado. Persisten interrogantes sobre la evolución de la demanda en 2026, la variación de los precios de venta y la evolución de los costos de construcción. Sin embargo, la oferta proyectada es pequeña en relación con la elevada demanda insatisfecha de viviendas sociales en Ica. Históricamente, los precios de las viviendas no tienden a disminuir debido a sus márgenes operativos reducidos. Se proyecta que los valores de venta podrían incrementarse entre 3% y 6%, manteniéndose la demanda estable siempre que las cuotas hipotecarias no superen aproximadamente los S/700 mensuales.

La presente tesis desarrolla el análisis comercial y financiero de un proyecto de complejidad significativa, debido a su dependencia de subsidios estatales, a los montos relativamente bajos de crédito involucrados —lo que reduce el atractivo para la banca tradicional—, a la alta morosidad y dificultades de calificación del público objetivo, y a la necesidad de intervenir sobre suelos que usualmente carecen de servicios habilitados. Asimismo, exige una gestión altamente eficiente de costos para alcanzar precios compatibles con el mercado de vivienda social. Todo ello con un propósito superior: contribuir a cerrar la brecha habitacional del país mediante la propuesta al acceso de una vivienda digna para las familias más vulnerables.



Abstract

Every investment entails risks, and these are heightened in countries such as Peru, where the proximity of general, regional, and municipal elections unfolds within a context of political instability, institutional fragility, and growing social discontent, especially in the Andean and Amazon regions. In this environment, the Peruvian economy is expected to post approximate growth of 2.3% in 2025, following two years of weak momentum. Nevertheless, private investment continues to lag due to political uncertainty, the continuing rise in violent crime and public insecurity, among other factors.

The international and regional outlook is also highly volatile. Among the external factors affecting private investment are the global economic slowdown—with growth close to 2.9%—the gradual decline in inflation in developed and emerging countries, and trade tensions such as the tariff war driven by the United States government against various countries around the world. At the Latin American level, projected growth averages no more than 1.7%, amid scenarios marked by political polarization, organized crime, corruption, and impunity. These global and regional conditions contribute to rising financial costs, increasing construction material prices, reduced foreign investment flows, and the limited prioritization of social housing in government agendas. As a result, programs such as Techo Propio or direct subsidy schemes face constraints due to a lack of fiscal resources, generating uncertainty for both real estate developers and potential beneficiaries.

In the city of Ica, the Ministry of Housing, Construction, and Sanitation (MVCS) reports 5,329 Techo Propio homes distributed across 20 projects—11 located in the province of Ica and the remainder in Chincha and Pisco—with maximum prices of S/136,000 and a subsidy of up to S/46,545 per family. For 2025, 2,229 family housing subsidies (BFH) under the Self-Build on Owned Land modality have been allocated in the region. Over the last 20 years, Ica has led the country in number of beneficiaries, accumulating more than 91,000

subsidies and around S/1.789 billion in investment, while currently maintaining a high rate of social housing construction.

Within this context, the La Portada de Ica project is presented as a comprehensive urban development proposal aimed at providing an optimal housing access alternative for low-income families in the city of Ica. The project faces various challenges, including competing in a market that is highly sensitive to costs, ensuring quality without sacrificing efficiency, guaranteeing adequate urban planning, accelerating execution stages while maintaining technical standards, promoting transparency in local management, and actively involving beneficiary families in the monitoring and feedback process regarding project progress. The main identified and mitigated risks include financial, legal, and regulatory aspects, as well as geotechnical and seismic-resistance risks—especially relevant in a region with high seismic activity—climatic and hydrological risks, the provision of basic services by Emapica, compliance with the rules of the Techo Propio Program, and the proper selection of beneficiaries.

The development of the project will be influenced by the electoral process, which could affect market behavior. Questions remain regarding the evolution of demand in 2026, changes in sale prices, and the trend in construction costs. However, the projected supply is small relative to the high unmet demand for social housing in Ica. Historically, housing prices do not tend to decline due to their reduced operating margins. Sale values are projected to increase by between 3% and 6%, while demand is expected to remain stable as long as monthly mortgage payments do not exceed approximately S/700.

This thesis develops the commercial and financial analysis of a project of significant complexity, due to its dependence on government subsidies, the relatively low credit amounts involved—which reduce its attractiveness to traditional banking—the high delinquency rates and qualification difficulties of the target population, and the need to develop land that

usually lacks basic serviced infrastructure. It also requires highly efficient cost management in order to achieve prices compatible with the social housing market. All of this serves a higher purpose: to help close the country's housing gap by proposing access to decent housing for the most vulnerable families.



Tabla de Contenidos

Lista de Tablas	xvii
Lista de Figuras.....	xxi
Capítulo I: Introducción	1
1.1 Justificación del Estudio	1
1.2 Marco Conceptual.....	3
1.2.1 Bases Teóricas.....	3
1.2.2 Antecedentes de la Investigación	6
1.2.3 Base Legal.....	14
1.3 La Empresa	18
1.3.1 Objetivos Cualitativos de la Empresa	19
1.3.2 Misión, Visión y Valores Corporativos	21
1.3.3 Estrategias de la Empresa.....	22
1.3.4 Organización de la Empresa.....	25
1.3.5 Ubicación de la Empresa	30
1.3.6 Objetivos Cuantitativos de la Empresa	30
Capítulo II: Análisis de Situación y Su Proyección Temporal	34
2.1 Macroeconómico Mundial, Regional y País.....	34
2.1.1 Macroeconómico Mundial	34
2.1.2 Macroeconómico Regional (América Latina y el Caribe).....	34
2.1.3 Macroeconómico Nacional (Perú).....	35
2.2 Investigación del Mercado Inmobiliario de Vivienda Social en el País.....	36
2.2.1 Contexto General del Mercado Inmobiliario en Perú	36
2.2.2 Características de la Vivienda Social en Perú.....	36
2.2.3 Dinámica de la Demanda de Vivienda Social.....	37

2.2.4 Oferta de Vivienda Social	37
2.2.5 Desafíos del Mercado de Vivienda Social.....	37
2.2.6 Perspectivas Para la Vivienda Social en Ica	38
2.3 Programa Techo Propio – Fondo Mivivienda	38
2.3.1 Introducción a los Programas de Vivienda Social en Perú.....	40
2.3.2 Programa Techo Propio.....	40
2.3.3 Fondo Mivivienda	45
2.4 La Competencia.....	45
2.4.1 Competencia Directa.....	45
2.4.2 Competencia Indirecta	53
2.5 Conclusiones y Relevantes	60
Capítulo III: Objetivos del Plan Estratégico de Mercadeo del Proyecto.....	64
3.1 Objetivo General.....	64
3.2 Objetivos Específicos	64
3.3 Objetivos Cuantificables.....	65
Capítulo IV: Segmentación y Targeting	66
4.1 Segmentación.....	66
4.1.1 Segmentación Geográfica	66
4.1.2 Segmentación Demográfica	75
4.1.3 Segmentación Psicográfica	90
4.1.4 Segmentación Conductual.....	92
4.1.5 Conclusiones de la Segmentación	92
4.2 Mercado Objetivo	93
4.2.1 Beneficios	93
4.2.2 Ubicación	94

4.2.3 Tamaño.....	94
4.2.4 Preferencias	94
4.2.5 Elementos Decisorios.....	95
4.2.6 Conclusiones del Mercado Meta.....	95
Capítulo V: Posicionamiento	97
5.1 FODA del Proyecto	97
5.1.1 Fortalezas.....	97
5.1.2 Debilidades.....	98
5.1.3 Oportunidades.....	98
5.1.4 Amenazas.....	98
5.2 Propuesta de Posicionamiento	100
5.3 Desarrollo de la Marca a Través del Proyecto.....	100
5.3.1 Nombre del Proyecto.....	101
5.3.2 Eslogan (Lema)	101
5.4 Conclusiones de Posicionamiento	102
Capítulo VI: Razón de Por Qué e Innovación.....	105
6.1 Concepto de Valor	105
6.2 Beneficios Ofrecidos	105
6.3 Elementos Innovadores.....	105
6.4 Conclusiones del Razón de Por Qué e Innovación.....	108
Capítulo VII: Mezcla de Mercadeo	109
7.1 Concepto General del Producto	109
7.2 Concepto General del Precio	109
7.3 Concepto General de la Promoción	110
7.4 Concepto General de la Plaza	110

Capítulo VIII: Mezcla de Mercadeo (P1): El Producto	111
8.1 Información General.....	111
8.1.1 Normatividad.....	111
8.1.2 Del Terreno y Su Entorno	112
8.1.3 De las Autorizaciones obtenidas	116
8.2 Diseño.....	119
8.2.1 Cabida Arquitectónica	119
8.2.2 Conceptualización.....	120
8.3 Beneficios	142
8.4 Costos y Presupuesto de Obra	144
8.5 Situación Tributaria	145
8.5.1 Impuesto General a las Ventas (IGV)	145
8.5.2 Impuesto a la Renta (IR)	145
8.5.3 Tributos Municipales.....	147
8.6 Cronograma de Avance de Obra	147
Capítulo IX: Mezcla de Mercadeo-Precio	149
9.1 Costos	149
9.2 Competencia (Estudio de Mercado)	150
9.3 Definición del Precio	152
9.4 Forma de Pago	152
Capítulo X: Mezcla de Mercadeo-Promoción	155
10.1 Estrategia de Promoción.....	155
10.2 Objetivo de Promoción.....	155
10.3 Perfil del Público Objetivo	155
10.4 Mensaje Central.....	156

10.5 Canales de Comunicación	156
10.6 Alianzas Estratégicas	156
Capítulo XI: Mezcla de Mercadeo-Plaza	157
11.1 Estrategia de Plaza (Distribución)	157
11.2 Ubicación del Proyecto.....	157
11.3 Canales de Atención y Distribución	157
11.4 Material Promocional	157
11.5 Aliados de Distribución	158
11.6 Conexión con el Marco Teórico	158
Capítulo XII: Análisis Financiero - Flujos de Caja - Análisis de Sensibilidad	159
12.1 Datos Iniciales	159
12.2 Ingresos.....	160
12.3 Egresos.....	161
12.4 Estado de Ganancias y Pérdidas	165
12.5 Análisis Financiero	167
12.6 Análisis de Sensibilidad y Escenarios	172
Capítulo XIII: Conclusiones Finales	175
Capítulo XIV: Recomendaciones.....	179
Referencias	182
Apéndice A Proyecto Villa Los Pecanos de Menorca Inversiones	189
Apéndice B Proyecto Villa del Valle de Los Portales	194
Apéndice C Proyecto Mirador de las Dunas de Los Portales	202
Apéndice D Proyecto Los Parques del Sol de Clasem EOM.....	209
Apéndice E Proyecto Condominio Prados del Este de Altitud Grupo Inmobiliario	218

Apéndice F Proyecto Urbanización Parques de Huacachina de Inmobiliaria**Urbaniza227****Apéndice G Proyectos Más Emblemáticos con Venta de Lotes en el Mercado****Inmobiliario de la Ciudad de Ica235****Apéndice H Propuestas de Alquiler de Viviendas240****Apéndice I Entrevista a Especialistas del Sector: Arq. Javier Nacarino González.....244****Apéndice K Entrevista a Especialistas del Sector: Arq. Efraín Manuel Polar****Ontaneda268**

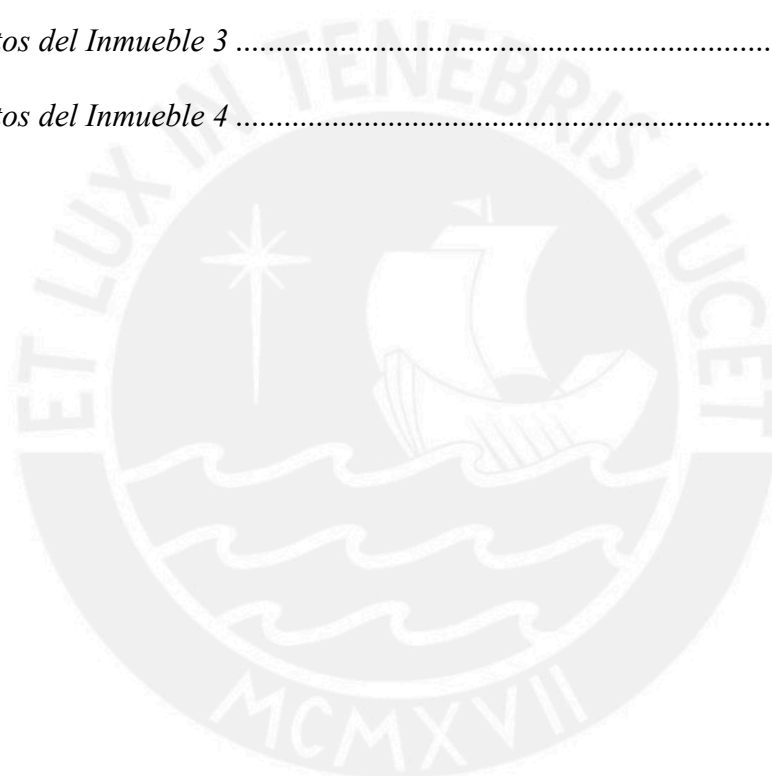
Lista de Tablas

Tabla 1	<i>Objetivos Cualitativos de la Organización</i>	20
Tabla 2	<i>Valores Corporativos de MDI Grupo Inmobiliario</i>	22
Tabla 3	<i>Estrategias a Corto Plazo de 0 a 2 Años</i>	23
Tabla 4	<i>Estrategias a Corto Plazo de 3 a 5 Años</i>	24
Tabla 5	<i>Estrategias a Corto Plazo de 6 a 10 Años</i>	25
Tabla 6	<i>Recursos de Gestión y Know How</i>	28
Tabla 7	<i>Recursos Económicos y Financieros</i>	28
Tabla 8	<i>Socios Estratégicos</i>	29
Tabla 9	<i>Objetivos Estratégicos Cuantitativos</i>	30
Tabla 10	<i>Objetivos de Impacto Medible</i>	32
Tabla 11	<i>Factores que Impulsan la Demanda de Vivienda</i>	37
Tabla 12	<i>Desafíos del Mercado de Vivienda Social</i>	38
Tabla 13	<i>Aspectos Favorables Para la Implementación de Proyectos de Vivienda Social</i>	39
Tabla 14	<i>Desafíos y Oportunidades Para el Desarrollo de Viviendas en la Región Ica</i>	39
Tabla 15	<i>Aumentos Escalonados Para Recibir Bonos</i>	42
Tabla 16	<i>Documentos a Presentar por Etapa del Proyecto</i>	43
Tabla 17	<i>Cálculo del Valor de la Carta Fianza (S/)</i>	44
Tabla 18	<i>Requisitos Para Acceder al BFH</i>	57
Tabla 19	<i>Actual Oferta Inmobiliaria: Características de los Proyectos Que Se Comercializan a 2025</i>	61
Tabla 20	<i>Evolución Histórica de la Población por Ciudades</i>	71
Tabla 21	<i>Materiales de Construcción – Paredes y Techo</i>	73
Tabla 22	<i>Perú: Déficit Habitacional por Componente Cuantitativo y Cualitativo Según Departamento y Área de Residencia, 2007</i>	77

Tabla 23	<i>Perú: Incidencia del Déficit Habitacional, Según Departamento, 2007</i>	78
Tabla 24	<i>Déficit Habitacional por Componente Cuantitativo y Cualitativo de Ica</i>	79
Tabla 25	<i>Población Censada, por Grandes Grupos de Edad, Según Departamento, 2007 y 2017 (Absoluto y Distribución Porcentual)</i>	80
Tabla 26	<i>Distribución Porcentual de la Población Censada, por Sexo, Según Departamento, 2007 y 2017 (Porcentaje)</i>	81
Tabla 27	<i>Población Censada de 12 y Más Años de Edad, por Estado Civil o Conyugal, Según Departamento, 2017 (Absoluto y Porcentaje)</i>	82
Tabla 28	<i>Población Censada de 12 y Más Años de Edad por Autopercepción Étnica, Según Departamento, 2007 y 2017 (Absoluto y Porcentaje)</i>	83
Tabla 29	<i>Población Censada de Más de 15 Años de Edad Sin Nivel Educativo, Según Departamento, 2007 y 2017 (Absoluto y Porcentaje)</i>	85
Tabla 30	<i>Distribución de la Población Migrante, Según Departamento de Nacimiento, 2007 y 2017 (Absoluto y Porcentaje)</i>	86
Tabla 31	<i>APEIM: Estructura Socioeconómica de la Población Según Departamento</i>	88
Tabla 32	<i>Eslóganes de Empresas Competidoras Directas</i>	102
Tabla 33	<i>Atributos de los Competidores</i>	103
Tabla 34	<i>Beneficios del Condominio La Portada de Ica</i>	106
Tabla 35	<i>Elementos Innovadores del Proyecto La Portada de Ica</i>	107
Tabla 36	<i>Datos de Partida N°11019074</i>	113
Tabla 37	<i>Datos de Licencia de Habilitación Urbana</i>	118
Tabla 38	<i>Datos de Licencia de Edificación</i>	119
Tabla 39	<i>Cabida Arquitectónica (m²)</i>	119
Tabla 40	<i>Áreas por Módulo</i>	122
Tabla 41	<i>Área Neta por Ambientes</i>	123
Tabla 42	<i>Áreas por Módulo</i>	126

Tabla 43	130
Tabla 44	<i>Datos Cuantitativos del Proyecto de Habilitación Urbana</i> 141
Tabla 45	<i>Distribución de Unidades de Vivienda por Manzanas</i> 141
Tabla 46	<i>Costo Total del Proyecto</i> 144
Tabla 47	<i>Utilidad Según Precio de Venta</i> 149
Tabla 48	<i>Principales Competidores en la Zona de Ica</i> 150
Tabla 49	<i>Precios de los Lotes Según Factores de Ubicación</i> 153
Tabla 50	<i>Distribución del Precio del Comprador</i> 154
Tabla 51	<i>Cuotas Mensuales de Crédito Hipotecario Según Plazo</i> 154
Tabla 52	<i>Principales Datos Técnicos del Proyecto</i> 159
Tabla 53	<i>Esquema Financiero de Adquisición</i> 160
Tabla 54	<i>Distribución del Precio y Crédito Hipotecario</i> 161
Tabla 55	<i>Costos Estimados del Proyecto</i> 162
Tabla 56	<i>Costo Unitario por Metro Cuadrado y por Unidad Inmobiliaria</i> 163
Tabla 57	<i>Punto de Equilibrio</i> 164
Tabla 58	<i>Punto de Equilibrio Según Aporte</i> 164
Tabla 59	<i>Estado de Ganancias y Pérdidas</i> 165
Tabla 60	<i>Estado de Ganancias y Pérdidas (Resumen)</i> 166
Tabla 61	<i>Relación de Preventas</i> 167
Tabla 62	<i>Aporte Propio del Promotor (S/)</i> 168
Tabla 63	<i>Datos de Entrada Para el Flujo de Caja (S/)</i> 168
Tabla 64	<i>Supuestos Para el Flujo de Caja</i> 169
Tabla 65	<i>Resultados Financieros del Inversionista</i> 170
Tabla 66	<i>Flujo de Caja - Escenario Base (S/)</i> 171
Tabla 67	<i>Rango de las Variables</i> 172
Tabla 68	<i>VAN (S/) de los Escenarios</i> 173

Tabla G1	<i>Datos del Proyecto Los Pecanos de Menorca Inversiones</i>	235
Tabla G2	<i>Datos del Proyecto Las Dunas de la Florida de Los Portales</i>	236
Tabla G3	<i>Datos del Proyecto Sol de Ica San Carlos de Los Portales</i>	237
Tabla G4	<i>Datos del Proyecto El Refugio de Ica de Los Portales</i>	238
Tabla G5	<i>Datos del Proyecto Urbanización San Camilo de Inversiones El Pino</i>	239
Tabla H1	<i>Datos del Inmueble 1</i>	240
Tabla H2	<i>Datos del Inmueble 2</i>	241
Tabla H3	<i>Datos del Inmueble 3</i>	242
Tabla H4	<i>Datos del Inmueble 4</i>	243



Lista de Figuras

Figura 1	<i>Organigrama de la Empresa</i>	26
Figura 2	<i>Esquema VIS</i>	42
Figura 3	<i>Ubicación de Competencia Directa</i>	46
Figura 4	<i>Casa Prefabricada de Madera de 12 m² de S/2,700</i>	53
Figura 5	<i>Casa Prefabricada con Techo de Planchas Aluzinc</i>	54
Figura 6	<i>Casa Prefabricada de Madera de 18 m² de S/2,600</i>	54
Figura 7	<i>Casa con Planchas OSB de 18 m² de S/2,350</i>	55
Figura 8	<i>Casa Prefabricada de Madera de Dos pisos de S/22,000</i>	55
Figura 9	<i>Crédito Hipotecario MiTerreno</i>	56
Figura 10	<i>El clima en Subtanjalla</i>	67
Figura 11	<i>Distritos de la Provincia de Ica</i>	67
Figura 12	<i>Mapa de Sistemas de Transportes de Ica</i>	68
Figura 13	<i>Aeropuerto Las Dunas en el Distrito de Subtanjalla</i>	70
Figura 14	<i>Mapa de Material de Construcción</i>	74
Figura 15	<i>Perú: Déficit Habitacional, Según Departamento, 2007</i>	76
Figura 16	<i>Población Censada de Más de 15 Años de Edad Sin Nivel Educativo, Según Departamento, 2007 y 2017 (Porcentaje)</i>	84
Figura 17	<i>Distribución Porcentual de la Población Urbana y Rural por Departamento</i> ...	87
Figura 18	<i>Ranking de Percepción de Inseguridad: 2023 vs (dic. 2023 – May. 2024)</i>	89
Figura 19	<i>Los Estilos de Vida en la Actualidad</i>	90
Figura 20	<i>¿Cómo Se Conforman los EV en el Perú?</i>	91
Figura 21	<i>Los Estilos de Vida (Por Ciudades)</i>	91
Figura 22	<i>Los Progresistas</i>	92
Figura 23	<i>Matriz FODA</i>	99

Figura 24	<i>Logo del Proyecto</i>	101
Figura 25	<i>Terreno del Proyecto La Portada de Ica</i>	112
Figura 26	<i>Vistas Exteriores del Terreno a Desarrollar</i>	113
Figura 27	<i>Ubicación del proyecto “Condominio Portada de Ica”</i>	114
Figura 28	<i>Vistas del Entorno Urbano Inmediato</i>	114
Figura 29	<i>Vista de Accesos al Proyecto La Portada de Ica</i>	115
Figura 30	<i>Módulo Básico de Vivienda</i>	122
Figura 31	<i>Planta Típica de Un Piso</i>	122
Figura 32	<i>Planta Primer piso</i>	123
Figura 33	<i>Cortes y Elevación Principal</i>	124
Figura 34	<i>Módulo Básico de Vivienda con Ampliación</i>	124
Figura 35	<i>Planta Primer Piso con Ampliación</i>	125
Figura 36	<i>Planta Segundo Piso con Ampliación</i>	125
Figura 37	<i>Planta Primer Piso con Ampliación</i>	127
Figura 38	<i>Planta Segundo Piso con Ampliación</i>	127
Figura 39	<i>Cortes</i>	128
Figura 40	<i>Cortes y Elevaciones</i>	129
Figura 41	<i>Vista frontal de Módulo Básico de Vivienda y Módulo Básico de Vivienda con Ampliación</i>	129
Figura 42	<i>Proceso Constructivo con Platea de Cimentación y Muros de Concreto Armado</i>	131
Figura 43	<i>Pórtico de Ingreso con Garita de Control</i>	133
Figura 44	<i>Parque N°1 Con Áreas Verdes y Juegos Para Niños</i>	134
Figura 45	<i>Parque N°1 Con Losa Deportiva Multiusos</i>	135
Figura 46	<i>Parque N°1 Con Losa Deportiva</i>	135

Figura 47 <i>Parque N°1 con Gimnasio al Aire Libre Para Niños y Adultos</i>	136
Figura 48 <i>Parque N°1 Con Zona de Parrillas</i>	136
Figura 49 <i>Parque N°2 Con Zona de Fogata</i>	137
Figura 50 <i>Parque N°2 Con Anfiteatro Circular y Juegos Para Niños</i>	138
Figura 51 <i>Parque N°2 Con Biohuerto Comunitario Para Promover la Enseñanza y Comunidad Entre los Moradores</i>	138
Figura 52 <i>Veredas Amplias</i>	139
Figura 53 <i>Rompemuelles (Reductores de Velocidad) y Pasos a Nivel</i>	139
Figura 54 <i>Ciclovías</i>	140
Figura 55 <i>Distribución de Lotes en el Proyecto La Portada de Ica</i>	140
Figura 56 <i>Cronograma de Avance de Obra</i>	148
Figura 57 <i>Flujo de Caja Acumulado</i>	170
Figura A1 <i>Oficina de Ventas</i>	189
Figura A2 <i>Panel con Plano General de Villa Los Pecanos</i>	189
Figura A3 <i>Maqueta del Módulo de Vivienda Básico en Oficina de Ventas</i>	190
Figura A4 <i>Pórtico de Ingreso con Caseta de Vigilancia</i>	190
Figura A5 <i>Vía Principal de Villa Los Pecanos</i>	190
Figura A6 <i>Módulos de Vivienda Básicos en Villa Los Pecanos</i>	190
Figura A7 <i>Casa Piloto y Casa con Futura Ampliación (Frente)</i>	191
Figura A8 <i>Casa Piloto y Casa con Futura Ampliación (Posterior)</i>	191
Figura A9 <i>Sala – Comedor y Cocina Abierta</i>	191
Figura A10 <i>Cocina Abierta y Baño</i>	192
Figura A11 <i>Casa Piloto y con Futura Ampliación (Posterior)</i>	192
Figura A12 <i>Precios de Lote con Casa en Villa los Pecanos</i>	192
Figura A13 <i>Distribución de Módulo de Vivienda Básico</i>	193

Figura B1 <i>Oficina de Ventas</i>	194
Figura B2 <i>Patio con Módulos de Vivienda Tipo</i>	195
Figura B3 <i>Distribución de Módulo de Vivienda Básico</i>	195
Figura B4 <i>Sala – Comedor (Casa Piloto)</i>	196
Figura B5 <i>Dormitorio Principal (Casa Piloto)</i>	196
Figura B6 <i>Baño (Casa Piloto)</i>	196
Figura B7 <i>Distribución de Tres etapas de Villa del Valle</i>	197
Figura B8 <i>Cotización de Lote con Módulo Básico (Primera Etapa)</i>	198
Figura B9 <i>Parque con Soportes Para Bicicletas (Primera Etapa)</i>	199
Figura B10 <i>Parque con Estar y Juego Para Niños (Primera Etapa)</i>	199
Figura B11 <i>Vías Peatonales y Senderos Para Bicicletas en Parque</i>	199
Figura B12 <i>Calle 2 de Villa del Valle (Primera Etapa)</i>	200
Figura B13 <i>Módulos Básicos Construidos en Villa del Valle (Primera Etapa)</i>	200
Figura B14 <i>Lotización con Casas de Villa del Valle (Primera Etapa)</i>	200
Figura B15 <i>Vista de Villa de Valle (Segunda Etapa)</i>	201
Figura C1 <i>Croquis de Ubicación del Condominio</i>	202
Figura C2 <i>Plano Integral de Mirador de las Dunas (Etapas 1 y 2)</i>	202
Figura C3 <i>Lotización de Mirador de las Dunas (2da Etapa)</i>	203
Figura C4 <i>Plano de Ventas de Mirador de las Dunas (2da Etapa)</i>	203
Figura C6 <i>Fachada de Módulo Básico de Vivienda (2da Etapa)</i>	204
Figura C7 <i>Sala - Comedor (Casa Piloto)</i>	204
Figura C8 <i>Cocina (Casa Piloto)</i>	205
Figura C9 <i>Dormitorio (Casa Piloto)</i>	205
Figura C10 <i>Módulo Básico de Vivienda</i>	206
Figura C11 <i>Crecimiento Progresivo del Módulo Básico</i>	206

Figura C12 <i>Casa Piloto en Patio de Oficina de Ventas</i>	207
Figura C13 <i>Sala – Comedor y Cocina Abierta (Casa Piloto)</i>	207
Figura C14 <i>Dormitorio (Casa Piloto)</i>	207
Figura C15 <i>Baño (Casa Piloto)</i>	208
Figura C16 <i>Patio – Lavandería (Casa Piloto)</i>	208
Figura D1 <i>Oficina de Ventas</i>	209
Figura D2 <i>Maqueta de la Primera Etapa Entregada</i>	210
Figura D3 <i>Maqueta de la Segunda Etapa en Venta</i>	210
Figura D4 <i>Plano de Ubicación</i>	211
Figura D5 <i>Planimetría General</i>	211
Figura D6 <i>Planimetría de la Segunda Etapa en Venta</i>	212
Figura D7 <i>Vista de la Segunda Etapa de la Urbanización</i>	213
Figura D8 <i>Plano de Lote con Módulo Básico de la Primera Etapa</i>	214
Figura D9 <i>Plano de Lote con Módulo Básico de la Segunda Etapa</i>	214
Figura D10 <i>Casa Piloto</i>	215
Figura D11 <i>Proforma de Lote de 79.50 m² con Casa de 25.34 m²: Segunda Etapa</i>	215
Figura D12 <i>Publicidad del Proyecto Los Parques del Sol (Foto 1)</i>	216
Figura D13 <i>Publicidad del Proyecto Los Parques del Sol (Foto 2)</i>	217
Figura E1 <i>Pórtico de Ingreso con Caseta de Vigilancia (Hacia Carretera Panamericana Sur)</i>	218
Figura E2 <i>Oficina de Ventas</i>	218
Figura E3 <i>Plano del Proyecto con Ventas y Separaciones a la Fecha</i>	219
Figura E4 <i>Plano del Proyecto con Número de Manzanas y Lotes</i>	219
Figura E5 <i>Vía Principal de Acceso al Condominio Arborizada</i>	220
Figura E6 <i>Parque Central con Juegos Para Niños</i>	220

Figura E7 <i>Lotes en Venta (sin Módulos de Vivienda) en Segunda Etapa</i>	221
Figura E8 <i>Manzana de Lotes con Casas - Tipología 2</i>	221
Figura E9 <i>Manzana de Lotes con Casas - Tipología 3</i>	221
Figura E10 <i>Consolidación Urbana con Ampliación de Módulos Base</i>	222
Figura E11 <i>Pórtico de Ingreso con Caseta de Vigilancia (Hacia Calle Arrabales)</i>	222
Figura E12 <i>Lote con Módulo Básico de Vivienda – Tipología 2</i>	222
Figura E13 <i>Lote con Módulo Básico de Vivienda – Tipología 3</i>	223
Figura E14 <i>Sala - Comedor</i>	223
Figura E15 <i>Cocina Abierta</i>	223
Figura E16 <i>Dormitorio Secundario</i>	224
Figura E17 <i>Tipologías de Módulos de Vivienda</i>	224
Figura E18 <i>Distribuciones de Tipos de Módulos de Vivienda 3D</i>	224
Figura E19 <i>Publicidad del Proyecto Condominio Prados del Este</i>	225
Figura E20 <i>Cotización de Lote de 103.97 m² con Casa de 48 m²</i>	226
Figura E21 <i>Publicidad del Proyecto Condominio Prados del Este</i>	226
Figura F1 <i>Vista Panorámica de la Cuarta Etapa de Parques de Huacachina</i>	227
Figura F2 <i>Parque Central de Cuarta Etapa de Parques de Huacachina</i>	227
Figura F3 <i>Pórtico de Ingreso y Caseta de Vigilancia (Segunda Etapa)</i>	228
Figura F4 <i>Entrega de Cuarta y Quinta Etapa de Parques de Huacachina</i>	228
Figura F5 <i>Pórtico de Ingreso y Caseta de Vigilancia (Quinta Etapa)</i>	228
Figura F6 <i>Calle Lateral al Parque Central (Quinta Etapa)</i>	229
Figura F7 <i>Parque Central de Parques de Huacachina (Quinta Etapa)</i>	229
Figura F8 <i>Calle Interior con Postes y Medidores de Luz</i>	229
Figura F9 <i>Calle Lateral al Parque Central (Quinta Etapa)</i>	230
Figura F10 <i>Calle de Ingreso a la Urbanización (Quinta Etapa)</i>	230

Figura F11 <i>Módulos de Vivienda con Termas y Paneles Solares</i>	230
Figura F12 <i>Cerradura Inteligente</i>	231
Figura F13 <i>Sala – Comedor y Cocina Abierta con Muebles Bajos</i>	231
Figura F14 <i>Cocina Abierta con Lavadero y Muebles Bajos</i>	231
Figura F15 <i>Lavandería con Lavadero de Granito</i>	232
Figura F16 <i>Patio Posterior</i>	232
Figura F17 <i>Baño Enchapado con Vanitorio e Inodoro One Piece</i>	232
Figura F18 <i>Baño Enchapado con Porcelanato</i>	233
Figura F19 <i>Dormitorio Principal con Mampara Hacia Patio</i>	233
Figura F20 <i>Dormitorio Secundario con Puerta con Ventana Alta</i>	233
Figura F21 <i>Plano de Lote con Módulo Básico de la Quinta Etapa</i>	234
Figura F22 <i>Vista 3D de los Módulos de Vivienda (Quinta Etapa)</i>	234
Figura F23 <i>Ubicación de Urbanización Parque de Huacachina</i>	234
Figura G1 <i>Plano de Ubicación del Proyecto Los Pecanos</i>	235
Figura G2 <i>Plano de Ubicación del Proyecto Las Dunas de la Florida</i>	236
Figura G3 <i>Plano de Ubicación del Proyecto Sol de Ica San Carlos</i>	237
Figura G4 <i>Plano de Ubicación del Proyecto El Refugio de Ica</i>	238
Figura G5 <i>Plano de Ubicación del Proyecto Urbanización San Camilo</i>	239
Figura H1 <i>Publicidad del Inmueble en Portal La Encontré</i>	240
Figura H2 <i>Publicidad del Inmueble en Portal La Encontré</i>	241
Figura H3 <i>Publicidad del Inmueble en Portal Properati</i>	242
Figura H4 <i>Publicidad del Inmueble en Portal Urbania</i>	243

Capítulo I: Introducción

1.1 Justificación del Estudio

El derecho a una vivienda adecuada constituye una garantía fundamental reconocida por el ordenamiento jurídico peruano, así como por múltiples instrumentos internacionales de derechos humanos. No obstante, su ejercicio efectivo en la región de Ica se encuentra restringido debido a un conjunto de factores estructurales que influyen tanto en la disponibilidad como la calidad de la oferta habitacional dirigida a los sectores más vulnerables. Aunque el déficit habitacional cuantitativo representa un indicador relevante dado que refleja la insuficiencia de unidades de vivienda disponibles, es necesario adoptar una mirada más amplia que incorpore otras dimensiones del problema, como la informalidad en los procesos constructivos, la precariedad de las viviendas existentes y las dificultades relacionadas con la regularización de la propiedad del suelo.

Uno de los elementos más críticos que impiden un desarrollo ordenado y sostenible del sector vivienda en Ica es la elevada incidencia de informalidad en la edificación de inmuebles. Según datos proporcionados por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS, 2024a), aproximadamente el 65% de las viviendas ubicadas en áreas urbanas de esta región han sido levantadas sin licencias municipales, sin asistencia técnica especializada y al margen de los estándares normativos. Esta situación no solo compromete la seguridad física de las construcciones, especialmente en contextos de riesgo sísmico o fenómenos naturales adversos, sino que también debilita la capacidad del Estado para intervenir de manera efectiva a través de políticas públicas planificadas, ya que buena parte del parque habitacional se encuentra fuera del sistema formal y registral.

Asimismo, otro factor que profundiza la problemática habitacional es la informalidad en la tenencia del suelo. Una proporción significativa de los hogares en Ica ocupa terrenos sin contar con títulos de propiedad debidamente inscritos, lo cual restringe su posibilidad de acceder a financiamiento, a servicios básicos y a los programas de apoyo estatal. La

Defensoría del Pueblo (2022) ha advertido que esta situación constituye un serio obstáculo para la integración social y urbana, ya que limita las posibilidades de planificación del crecimiento urbano y refuerza la situación de vulnerabilidad de numerosos sectores sociales. En el caso de Ica, este fenómeno se intensifica por la expansión no regulada de asentamientos humanos en zonas ambientalmente riesgosas, como quebradas, cauces secos o terrenos agrícolas invadidos sin habilitación legal.

A esto se suma la escasa intervención del sector privado en el desarrollo de proyectos de vivienda social, lo cual responde en gran medida a la percepción de baja rentabilidad, a la existencia de barreras regulatorias y a la ausencia de mecanismos financieros que faciliten dichas inversiones. Esta limitada participación ha impedido reducir la brecha entre la demanda real de vivienda y la capacidad de respuesta del mercado formal. Si bien el Estado ha implementado programas como Techo Propio o el Nuevo Crédito Mivivienda, estos instrumentos no han logrado adaptarse completamente a las particularidades sociales, legales y económicas de la población objetivo, resultando insuficientes en la práctica (Fondo Mivivienda, s.f.-a).

En este contexto, el presente estudio adquiere pertinencia académica y social al proponer una aproximación integral al fenómeno habitacional en la región de Ica. No se trata únicamente de cuantificar el déficit existente, sino de comprender sus causas estructurales desde una perspectiva multidisciplinaria que considere la planificación urbana, la formalización de la propiedad, la articulación interinstitucional y el fortalecimiento de los mecanismos de inclusión financiera. Solo a través de este enfoque será posible formular políticas sostenibles que contribuyan efectivamente a garantizar el derecho a una vivienda digna para todos los ciudadanos.

Para tal caso, se plantea un proyecto de vivienda de interés social (VIS) consistente en la habilitación urbana tipo 5 con construcción de viviendas unifamiliares en el distrito de Subtanjalla de la provincia de Ica, las cuales serán vendidas bajo los alcances del programa

Techo Propio del Fondo Mivivienda. Este desarrollo inmobiliario busca ofrecer a su target un proyecto que aprovechando su ubicación y contexto ofrezca atributos reconocidos y anhelados por estos como tranquilidad, seguridad y flexibilidad en sus viviendas para poderlas adecuar a sus actividades diarias de forma óptima y de acuerdo con el ritmo de vida actual, con infraestructura novedosa y con servicios de alta calidad. Asimismo, se busca encontrar un modelo de negocio innovador y replicable en otras localidades, acorde con las nuevas exigencias del mercado meta que puedan posicionar a la organización como un referente del sector y de la zona.

1.2 Marco Conceptual

El marco conceptual es un recurso esencial en toda investigación científica, ya que brinda las bases teóricas y definiciones necesarias para guiar el proceso de análisis. En el contexto de este estudio, se identifican y desarrollan los conceptos fundamentales vinculados a la viabilidad de los proyectos de vivienda de interés social (VIS), con el propósito de establecer los límites del estudio y asegurar una comprensión uniforme y precisa de los términos empleados.

1.2.1 Bases Teóricas

Vivienda de Interés Social (VIS). Esta es una tipología habitacional destinada prioritariamente a sectores de la población con ingresos económicos bajos o limitados. Su objetivo es garantizar el derecho a una vivienda digna, adecuada y accesible, conforme a los estándares de habitabilidad, seguridad estructural, acceso a servicios básicos (agua potable, saneamiento, electricidad) y localización adecuada dentro del entorno urbano o rural. Desde un enfoque de política pública, la VIS forma parte de estrategias gubernamentales orientadas a reducir el déficit habitacional y promover la equidad social. Estas soluciones habitacionales suelen estar subvencionadas total o parcialmente por el Estado, a través de programas como el Fondo Mivivienda o Techo Propio en el caso peruano. Más aún, este tipo de vivienda es una solución habitacional destinada a satisfacer la demanda de los sectores más vulnerables,

permitiendo el acceso a una vivienda digna y adecuada (MVCS, 2024b). Además, la VIS no solo representa un activo físico, sino también un instrumento de inclusión y cohesión social, al promover asentamientos humanos planificados y con servicios adecuados que generan desarrollo de las ciudades.

Viabilidad Técnica. Es el análisis que determina si un proyecto puede desarrollarse de forma segura, funcional y eficiente desde el punto de vista ingenieril y constructiva. Este análisis considera múltiples factores: la geotecnia del terreno, disponibilidad de servicios urbanos (agua, desagüe, electricidad), cumplimiento de la normativa de zonificación y reglamentación urbanística, diseño arquitectónico, impacto ambiental y requerimientos estructurales. La evaluación técnica es esencial para minimizar los riesgos durante la ejecución del proyecto, asegurar su sostenibilidad física en el tiempo y garantizar que las condiciones del entorno no comprometan la seguridad o funcionalidad de las viviendas. Más aún, la viabilidad técnica verifica que los componentes del proyecto sean funcionales, seguros y ejecutables en el entorno propuesto (Kerzner, 2017). Asimismo, esta dimensión también analiza la compatibilidad del proyecto con los planes de desarrollo urbano local, lo cual es determinante para obtener las licencias y permisos necesarios.

Viabilidad Económica. Esta evalúa la conveniencia y racionalidad del proyecto desde una perspectiva macroeconómica y social. A diferencia de la viabilidad financiera, que se centra en la rentabilidad para el inversor, la viabilidad económica considera el impacto del proyecto en el bienestar colectivo, la generación de empleo, el desarrollo territorial y el ahorro social derivado del acceso a servicios adecuados. En proyectos de VIS, este enfoque cobra especial relevancia, ya que se busca maximizar los beneficios sociales con recursos públicos limitados. De esta manera, se analizan indicadores como el costo-beneficio social, externalidades positivas y contribuciones al desarrollo urbano sostenible. Más aún, un proyecto es económicamente viable cuando genera un valor agregado neto a la sociedad superior al costo de inversión requerido (Baca Urbina, 2013). Así, se evalúa si la inversión

genera mejoras significativas en la calidad de vida de la población beneficiaria y si se justifica desde un enfoque de interés público.

Viabilidad Financiera. Implica el análisis detallado de los ingresos, egresos y flujo de caja del proyecto, con el fin de determinar su rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo. Esta evaluación incluye herramientas como el valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR) y el periodo de recuperación de la inversión (*payback*), que permiten cuantificar los resultados financieros esperados. En el caso de proyectos de VIS, la viabilidad financiera también considera los mecanismos de subsidio estatal, las facilidades de crédito para los beneficiarios y la capacidad de pago de la demanda objetivo. Más aún, la viabilidad financiera asegura que un proyecto pueda mantenerse en el tiempo con recursos propios o financiados, y con una rentabilidad aceptable (Brealey et al., 2020). Este análisis es crucial para los promotores inmobiliarios, ya que determina la factibilidad de recuperar la inversión y obtener ganancias razonables sin comprometer la asequibilidad del producto final para los usuarios.

Valor Actual Neto (VAN). Es un criterio de decisión financiera utilizado para evaluar la rentabilidad de un proyecto de inversión. Consiste en descontar al presente los flujos de ingresos netos que se esperan obtener en el futuro y compararlos con la inversión inicial. Si el VAN es positivo, el proyecto se considera rentable; si es negativo, implica que no se recupera el valor invertido. Más aún, el VAN refleja el valor que un proyecto agrega a la riqueza del inversionista (Ross et al, 2018). En proyectos de VIS, este indicador se adapta a contextos donde puede haber subsidios, ingresos indirectos o beneficios sociales que también deben ser considerados dentro de la evaluación del valor económico integral del proyecto.

Tasa Interna de Retorno (TIR). Es el porcentaje de rentabilidad que genera un proyecto considerando sus flujos de caja esperados. Representa la tasa de descuento que iguala el valor presente de los ingresos y egresos del proyecto. Si la TIR es superior al costo de oportunidad del capital, el proyecto es considerado financieramente viable. Más aún, la

TIR permite identificar la rentabilidad relativa de un proyecto sin necesidad de establecer una tasa de descuento fija (Brealey et al., 2020). La TIR es importante para comparar distintas alternativas de inversión y medir el atractivo relativo de un proyecto dentro de un portafolio de opciones posibles.

Demanda Habitacional. Representa la necesidad efectiva de viviendas por parte de una población determinada, en un espacio geográfico y temporal específico. Esta demanda puede ser cuantitativa (número de viviendas requeridas) y cualitativa (condiciones mínimas de habitabilidad, ubicación, servicios, etc.). Comprender la demanda habitacional es clave para la planificación y diseño de proyectos de VIS, ya que permite dimensionar adecuadamente el tamaño del proyecto, ajustar los precios, definir los atributos de la vivienda y establecer estrategias de comercialización. Más aún, “la demanda habitacional incluye tanto el déficit cuantitativo como cualitativo de viviendas, y es el principal indicador para estimar la colocación de proyectos inmobiliarios” (Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI], 2022). En el Perú, el INEI y el MVCS proporcionan estimaciones periódicas sobre el déficit habitacional, que se convierte en una referencia fundamental para los desarrolladores y entidades públicas.

1.2.2 Antecedentes de la Investigación

Antecedentes Nacionales. En el caso del Perú, el desarrollo de proyectos de vivienda de interés social ha sido impulsado principalmente por el Estado a través de mecanismos como el programa Techo Propio y el nuevo crédito Mivivienda, en los cuales se integran subsidios no reembolsables, financiamiento con tasas preferenciales y promoción de la oferta formal por parte de desarrolladores inmobiliarios. Estudios realizados por el Fondo Mivivienda (s.f.-b) evidencian que la aplicación de un enfoque integral de viabilidad, que incluya aspectos técnicos (infraestructura y ubicación), económicos (estructura de costos y rentabilidad), comerciales (demanda y perfil del comprador) y financieros (acceso al crédito y subsidios), es esencial para garantizar el éxito y sostenibilidad de estos proyectos. En

particular, en regiones como Ica, el crecimiento poblacional, la expansión agroindustrial y la migración interna han aumentado la demanda por vivienda formal asequible, generando un entorno propicio para el desarrollo de proyectos de interés social que respondan con soluciones habitacionales sostenibles y viables.

Elescano Alayo y Zanabria Carmona (2023) en su tesis titulada *Análisis de Viabilidad de un Proyecto Inmobiliario de Vivienda Social Unifamiliar bajo el Programa Techo Propio Adquisición de Vivienda Nueva, Ubicado en el Distrito de Paiján en la provincia de Ascope del departamento de La Libertad* demuestra que el desarrollo de 1,264 viviendas unifamiliares en un lote de 15 hectáreas bajo el Programa Techo Propio es rentable. Utilizando esquemas de financiamiento público-privado, el proyecto podría ser ejecutado con éxito en un horizonte de 7 años, garantizando la recuperación de inversión y la generación de utilidades. La tesis destaca la creación de un producto innovador orientado a mejorar la calidad de vida de los beneficiarios. Se proponen atributos diferenciadores tangibles, como diseño funcional, espacios optimizados y materiales de calidad, que elevan el estándar de la vivienda social sin incrementar sustancialmente los costos. La ejecución del proyecto no solo cumple con los objetivos financieros, sino que también contribuye a disminuir significativamente la brecha habitacional en Ascope, al ofrecer soluciones formales y asequibles a familias vulnerables. La estrategia de desarrollo por etapas, dividida en cuatro fases durante 7 años, permite ajustar ritmo de ejecución y capacidad de demanda. Esto facilita la escalabilidad del proyecto y ofrece un modelo replicable para otras regiones del país. A pesar de enfrentarse a limitaciones como procesos constructivos artesanales y un entorno económico incierto, el estudio muestra que, con una adecuada gestión y planificación asociadas al Programa Techo Propio y el Fondo Mivivienda, es posible superar estos obstáculos y obtener resultados favorables.

López Saucedo (2023) en su tesis titulada *Evaluación de la Viabilidad de un Proyecto Inmobiliario de Vivienda de Interés Social en el distrito de Lurín* confirma que este tipo de

proyectos es factible desde varios enfoques: técnico, comercial, económico y financiero. La evaluación técnica asegura que las condiciones del terreno, infraestructura y cumplimiento de normativas son adecuadas. En paralelo, el análisis financiero y económico demuestra rentabilidad suficiente y beneficio social, lo que avala la implementación del proyecto. Se identifica una oportunidad estratégica para inversionistas interesados en este tipo de proyectos. La combinación de demanda insatisfecha, precios competitivos y perfiles habitacionales definidos permite construir un negocio de vivienda social con potencial de retorno y bajo riesgo. El trabajo destaca que el éxito del proyecto radica en adaptar su diseño en términos de tamaño de unidades, materiales y acabados a las necesidades y condiciones económicas de los hogares de Lurín. Esta alineación garantiza una alta tasa de colocación y evita el riesgo de stock innecesario o viviendas inadecuadas para el público objetivo. La tesis subraya la relevancia de emplear esquemas mixtos de financiamiento, combinando aportes del promotor, créditos hipotecarios accesibles y posibles subsidios estatales. Esta estructura minimiza la carga financiera para los beneficiarios, mejora la viabilidad del proyecto y reduce la dependencia de capital externo. El análisis incorpora también mecanismos de gestión de riesgos financieros y constructivos, junto con proyecciones de sensibilidad que permiten anticipar impactos derivados de variaciones en costos, tasas de interés o tiempos de ejecución. Esta planificación robusta representa un componente esencial para asegurar la continuidad y sostenibilidad del proyecto.

López Vásquez et al. (2017) en su tesis *Análisis de la Factibilidad de la Vivienda de Interés Social Sostenible (VISS) Para los NSE C y D en la Costa del Perú* valida que la implementación de viviendas sociales para los niveles socioeconómicos C y D es factible desde el punto de vista técnico, si es que se incorporen criterios de sostenibilidad. Se demostró que es posible integrar sistemas de eficiencia energética, como techos con aislamiento y ventilación natural, sin comprometer los estándares de habitabilidad ni elevar costos significativamente. Aunque los costos iniciales de implementación de sistemas

sostenibles pueden ser superiores, el análisis económico muestra que estos se amortizan rápidamente mediante ahorros en consumo energético y agua. Además, cuando el proyecto se ejecuta a escala, la reducción de costos unitarios hace que la VIS sea económicamente competitiva frente a modelos convencionales. Los participantes del estudio muestran una disposición positiva hacia soluciones sostenibles, siempre que estas incluyan diseño funcional y mejoras tangibles en su entorno inmediato. La participación de la población en el diseño y la operación es clave para optimizar el uso de las instalaciones y garantizar la sostenibilidad social del proyecto. El enfoque desarrollado en este estudio ofrece un modelo replicable para otras zonas costeras del Perú, y potencialmente para regiones con desafíos similares en Latinoamérica. La integración de criterios sostenibles, con un diseño contextualizado y una estructura socioeconómica adecuada, permite plantear proyectos VIS con impacto positivo a nivel urbano y ambiental. Para la implementación exitosa destaca: realizar estudios de microclima y geotecnia específicos para cada localidad, utilizar prototipos piloto para probar tecnologías y ajustar el diseño antes de la ejecución a gran escala, establecer alianzas público-privadas que faciliten financiamiento y acceso a tecnologías sostenibles, incluir componentes de capacitación para los usuarios, asegurando un uso adecuado de los sistemas implementados.

Aguilar Gutiérrez y Mauricio Herhuay (2024) en su tesis *“Análisis de Viabilidad de un Proyecto de Interés Social con un Enfoque Sostenible: Residencial Eco Hogar Solidario - San Pedro de Lloc”* demuestra que el estudio es rentable al combinar subsidios estatales con estrategias de financiamiento mixto. Se proyectan flujos financieros que cubren los costos de inversión y permiten recuperar la inversión con generación de utilidades, reafirmando su factibilidad financiera. La vivienda sostenible unifamiliar de 35 m², construida en un terreno amplio, incorpora materiales ecoeficientes, artefactos de bajo consumo y diseño orientado al ahorro energético y de agua. Su enfoque integral de sostenibilidad, combinado con una adecuada calidad constructiva, le otorga un valor perceptible por el público objetivo. El

programa complementario Tinkuy fortalece la cohesión vecinal, incentivando prácticas de reciclaje, cuidado de áreas comunes y actividades ambientales. Esta estrategia busca generar un sentido de pertenencia y responsabilidad comunitaria, promoviendo el mantenimiento y sustentabilidad del entorno a largo plazo. Al abordar problemas comunes en proyectos previos como el deterioro de áreas comunes por falta de gestión, el proyecto implementa procesos estructurados de mantenimiento y activación comunitaria. De este modo, transforma espacios compartidos en elementos funcionales y atractivos. Dirigido a los NSE C2 y D, con ingresos familiares entre 1,522 y 3,715 soles, el modelo concebido es aplicable a contextos similares en La Libertad y otras regiones del país. Su combinación de eficiencia económica, sostenibilidad ambiental y enfoque social lo posiciona como un paradigma viable de vivienda social. La implementación de módulos pilotos, marketing directo y materiales informativos impresos y digitales permite una presentación clara de los atributos del producto. Este enfoque estructurado facilita la captación del cliente y apoya la toma de decisión informada.

Antecedentes Internacionales. En diversos países en vías de desarrollo, la VIS ha sido abordada como una herramienta fundamental para minimizar el déficit habitacional y optimizar la calidad de vida de las poblaciones vulnerables. En América Latina, naciones como México, Colombia y Brasil han implementado programas de vivienda social de gran escala, incorporando esquemas de subsidios, participación privada y normativas urbanísticas para fomentar su desarrollo:

- En México, el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit) ha liderado por décadas el financiamiento masivo de viviendas sociales, con una evaluación técnica y financiera que considera ubicación, accesibilidad, costos de construcción y capacidad de pago de los beneficiarios (Trejo Portillo, 2022). Sin embargo, experiencias pasadas han mostrado que un enfoque meramente cuantitativo, sin considerar factores socioeconómicos y de integración urbana, puede generar asentamientos periféricos con escasa calidad de vida.

- En Colombia, el programa Mi Casa Ya ha logrado combinar subsidios directos con crédito hipotecario a tasas subsidiadas, priorizando proyectos técnicamente viables y con una oferta formal alineada a las necesidades del segmento poblacional objetivo (Fondo Nacional de Vivienda, 2024). Este enfoque ha generado experiencias exitosas en ciudades intermedias, donde el mercado inmobiliario aún presenta oportunidades de expansión planificada.
- En cuanto a Brasil, el programa Minha Casa, Minha Vida ha sido una referencia en cuanto a la integración entre el Estado, el sector financiero y las empresas constructoras. Según estudios de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal, 2022), el éxito de estos programas depende en gran medida de una evaluación previa que combine criterios técnicos, urbanísticos y de viabilidad económica, evitando la sobreoferta o la ejecución de proyectos no sostenibles.

Mena Coba (2023) en su tesis titulada “*Estudio de Viabilidad Económica de un Edificio de Vivienda de Interés Social en Iñaquito, Quito, 2022*”, demuestra que el proyecto de edificación de viviendas de interés social en el sector de Iñaquito es económicamente viable. A través del análisis de mercado y el método residual estático, se comprueba que los ingresos proyectados superan los costos totales de inversión, permitiendo una rentabilidad aceptable para el promotor. Esto valida la factibilidad de ejecutar el proyecto en condiciones de sostenibilidad financiera. El estudio identifica una configuración de vivienda adecuada a las necesidades y posibilidades económicas de los sectores medios y bajos de la población urbana de Quito. Se establece una tipología habitacional que combina funcionalidad, accesibilidad y costo razonable, lo cual garantiza una alta probabilidad de colocación en el mercado. La evaluación comparativa de proyectos similares en el entorno urbano inmediato permite establecer precios de referencia y parámetros de competitividad. Esta metodología permite al promotor ajustar su propuesta de valor conforme a la oferta existente y a la demanda real, minimizando riesgos comerciales y asegurando un posicionamiento estratégico

del proyecto. El uso del método residual estático resulta ser una herramienta eficaz para determinar el valor del terreno y validar la rentabilidad del desarrollo inmobiliario. Esta metodología permite descomponer los componentes del proyecto para estimar con mayor precisión el retorno económico esperable, incluso en contextos urbanos de alta densidad y presión inmobiliaria. El trabajo contribuye a la generación de evidencia empírica útil para la toma de decisiones tanto del sector privado como de los organismos públicos encargados de la política de vivienda. Aporta criterios técnicos para la promoción de proyectos VIS sostenibles en zonas urbanas consolidadas, reforzando la necesidad de planificación integral y alineación entre actores públicos y privados.

Manosalvas García (2019) en su tesis titulada “*Viabilidad Inmobiliaria en Proyectos de Vivienda de Interés Social en Ecuador*” demuestra que evaluar la viabilidad inmobiliaria de proyectos de vivienda de interés social requiere un enfoque integral que abarque dimensiones técnicas, comerciales y financieras. Este abordaje multidimensional permite identificar con mayor exactitud los factores críticos para el éxito del proyecto. Se concluye que una adecuada planificación y gestión urbana, incluyendo la gestión del suelo y una articulación efectiva entre actores públicos y privados, es determinante para garantizar la rentabilidad y sostenibilidad de proyectos de vivienda social. La coordinación institucional minimiza riesgos y facilita la obtención de resultados positivos. El análisis evidencia la necesidad de segmentar claramente el mercado objetivo y entender las condiciones socioeconómicas de los usuarios. Adaptar las tipologías y servicios de vivienda conforme a estos perfiles mejora las probabilidades de éxito, tanto en términos de colocación en el mercado como de impacto social. El financiamiento exitoso de proyectos de vivienda social depende en gran medida del uso de modelos mixtos, que integren subvenciones públicas, créditos hipotecarios y aportes del sector privado. La flexibilidad en la estructura financiera es crucial para reducir costos y aumentar la viabilidad del proyecto. El estudio resalta la utilidad de herramientas como el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR),

así como la construcción de escenarios de sensibilidad, para evaluar los riesgos asociados a variaciones en precios, costos o tasas de interés. Estas herramientas permiten anticipar problemas y fortalecer la toma de decisiones. Si bien el enfoque principal es económico, la tesis abre la discusión hacia la incorporación de criterios de sostenibilidad en los proyectos de vivienda social. La inclusión de elementos como eficiencia energética, diseño ecológico y espacios comunitarios es vista como un valor agregado que puede mejorar la competitividad y la aceptación social del proyecto.

Zabalbeascoa (2024) describe un proyecto de viviendas sociales en Cornellà, Barcelona, que ha sido galardonado con el Premio Internacional del “Royal Institute of British Architects” (RIBA). El diseño innovador y sostenible, que utiliza un sistema modular y una estructura de madera, ha sido destacado por su triple sostenibilidad: energética, social y cívica. El proyecto de Cornellà introduce un sistema modular de estancias de 3.60 m x 3.60 m que elimina pasillos, promoviendo un uso eficiente del espacio y mayor flexibilidad interior. Este enfoque permite que los ambientes se adapten a distintas actividades diarias mediante puertas correderas, maximizando la funcionalidad sin sacrificar confort. La integración de un patio vecinal ajardinado como eje del edificio fomenta el encuentro y la convivencia entre residentes. Este espacio común actúa como una pequeña plaza interior, contribuyendo a la cohesión social y mejorando la seguridad urbana, un componente destacado por el jurado del RIBA. La elección de la madera como material estructural prefabricado reduce las emisiones de CO₂ y acelera los tiempos de construcción. Además, el diseño incorpora ventilación cruzada, techos de madera que regulan la temperatura, persianas de lamas y fachadas claras, optimizando el microclima interior y reduciendo la demanda energética. El proyecto destaca por su compromiso con tres dimensiones de sostenibilidad: energética (soluciones pasivas que reducen el consumo), social (espacios comunes que fortalecen el tejido comunitario) y cívica: mecanismos para garantizar la permanencia de las viviendas como activos habitacionales accesibles y no especulativos. El edificio de Cornellà fue galardonado con el

Premio Internacional del RIBA por su diseño. El jurado valoró su capacidad de transformar el concepto de familia y habitar con una propuesta accesible, sostenible y valiosa para la arquitectura contemporánea

1.2.3 Base Legal

En el Perú, el derecho a una vivienda digna está constitucionalmente garantizado, no solo como una necesidad básica, sino como un componente fundamental para el ejercicio de otros derechos fundamentales, como la salud, la seguridad y el desarrollo familiar. A pesar de ello, el acceso efectivo a vivienda adecuada sigue siendo una deuda histórica del Estado con sectores vulnerables. Ante esta situación, la vivienda de interés social ha emergido como una política pública prioritaria, especialmente en contextos de urbanización acelerada, informalidad y déficit habitacional. La vivienda de interés social en el Perú se sustenta en un conjunto normativo que abarca leyes, decretos legislativos, reglamentos y lineamientos técnicos. Entre las principales normas se encuentran:

Constitución Política del Perú (1993). En relación con la vivienda de interés social, el Art. 2, inciso 1 sobre el Derecho a una vivienda digna y adecuada indica que “toda persona tiene derecho a la vida, a su identidad, a su integridad moral, psíquica y física y a su libre desarrollo y bienestar. El concebido es sujeto de derecho en todo cuanto le favorece”. Este artículo consagra el derecho al *bienestar*, lo cual desde una perspectiva integradora de los derechos humanos, comprende el acceso a condiciones materiales mínimas para una vida digna, entre ellas, el derecho a una vivienda adecuada. Aunque no se menciona explícitamente la vivienda, la jurisprudencia del Tribunal Constitucional y los tratados internacionales ratificados por el Perú, como el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (PIDESC), permiten una interpretación extensiva de este inciso, reconociendo la vivienda como un derecho fundamental. En el contexto de la vivienda de interés social, este artículo sirve de fundamento constitucional para el diseño e implementación de políticas públicas orientadas a reducir el déficit habitacional. Además,

legítima el uso de subsidios estatales, planificación urbana inclusiva y participación comunitaria como medios para garantizar el ejercicio efectivo de este derecho, especialmente entre las poblaciones en situación de vulnerabilidad.

El Art. 59 sobre Promoción de la Iniciativa Privada y el Bienestar Social señala que “el Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. (...) El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad (...)”. Este artículo establece el marco constitucional para una economía social de mercado, en la que el Estado no actúa como empresario directo, sino como facilitador de condiciones adecuadas para la inversión privada, siempre que esta contribuya al bienestar colectivo. En materia de vivienda de interés social, este principio habilita mecanismos de colaboración público - privada, donde el Estado puede establecer incentivos, garantías y subsidios para que las empresas inmobiliarias desarrollen proyectos de vivienda dirigidos a sectores de bajos ingresos. La vivienda de interés social, por tanto, no debe concebirse únicamente como una función asistencial del Estado, sino como un espacio de convergencia entre el mercado y la responsabilidad social, en el que se alienta la iniciativa privada con fines redistributivos y sostenibles. Este modelo permite escalar soluciones habitacionales sin que el Estado cargue con la totalidad del costo de provisión, promoviendo eficiencia y cobertura, sin renunciar a su rol regulador y orientador.

Ambos artículos de la Constitución: el 2° inciso 1 y el 59°, constituyen pilares fundamentales para la promoción de la vivienda de interés social en el Perú. Mientras el primero otorga legitimidad desde el enfoque de derechos, el segundo proporciona las bases normativas para articular esfuerzos entre el sector público y el privado en la provisión de soluciones habitacionales. Esta dualidad normativa permite concebir a la vivienda social no solo como una política sectorial, sino como una estrategia transversal de desarrollo humano, inclusión social y crecimiento económico equitativo.

Ley 28541 - Ley General del Sistema Nacional de Vivienda. Es la piedra angular del marco legal, ya que define la naturaleza y alcances de la vivienda de interés social. Esta norma establece principios como el acceso equitativo, la subsidiariedad del Estado y la sostenibilidad. Además, habilita al Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS) como ente rector para formular políticas, diseñar programas y establecer regulaciones técnicas en coordinación con gobiernos regionales y locales. Una de las principales herramientas operativas es el Programa Techo Propio, regulado por el Fondo Mivivienda. Este programa canaliza subsidios directos, como el Bono Familiar Habitacional, que permiten a familias con ingresos bajos acceder a una vivienda nueva, mejorar o construir en terreno propio. Este enfoque responde a los principios de focalización social y eficiencia en el gasto público. No obstante, un desafío persistente es la falta de articulación multisectorial, ya que muchos programas se implementan sin una planificación urbana integral o sin garantizar el acceso a servicios básicos. Asimismo, la participación del sector privado ha sido limitada por barreras burocráticas y falta de incentivos fiscales sostenibles.

Resolución Ministerial N°087-2020-Vivienda. En cuanto a sostenibilidad, normas como esta introducen una perspectiva ambiental, promoviendo diseños arquitectónicos amigables con el entorno, pero su aplicación aún no es generalizada en todo el país, especialmente fuera de Lima Metropolitana. Finalmente, las normas vigentes reflejan una transición desde un enfoque asistencialista hacia uno basado en derechos humanos y desarrollo sostenible, lo cual está en línea con las metas del Objetivo de Desarrollo Sostenible 11 de la Agenda 2030: lograr que las ciudades sean inclusivas, seguras, resilientes y sostenibles.

Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (PIDESC). En relación con la vivienda de interés social, su Art. 11 precisa que los Estados Partes “reconocen el derecho de toda persona a un nivel de vida adecuado para sí y su familia,

incluso alimentación, vestido y vivienda adecuados, así como a una mejora continua de las condiciones de existencia”. Este artículo constituye una de las bases jurídicas internacionales más sólidas para el reconocimiento del derecho a una vivienda adecuada. A diferencia de otras normativas, este tratado ratifica el carácter progresivo, universal y justiciable de dicho derecho, vinculando su cumplimiento a políticas públicas orientadas a la equidad, sostenibilidad y dignidad humana. La interpretación más autorizada de este artículo se encuentra en la Observación General N°4 del Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales de las Naciones Unidas (1991), la cual establece que la vivienda no debe entenderse simplemente como un techo, sino como el derecho a vivir en seguridad, paz y dignidad en algún lugar. La observación identifica siete elementos fundamentales de la vivienda adecuada: (a) seguridad jurídica de la tenencia, (b) disponibilidad de servicios e infraestructura, (c) asequibilidad, (d) habitabilidad, (e) accesibilidad, (f) ubicación adecuada y (g) adecuación cultural.

Estos estándares permiten evaluar la calidad y efectividad de los programas de vivienda de interés social en el Perú, como Techo Propio o Mivivienda, más allá de criterios cuantitativos. La simple entrega de una unidad habitacional no garantiza el cumplimiento del derecho si no se observan condiciones de habitabilidad, acceso a servicios públicos, transporte, empleo y entorno urbano seguro. Asimismo, el PIDESC impone a los Estados la obligación de adoptar medidas inmediatas y progresivas para lograr la plena realización del derecho a la vivienda, evitando regresiones injustificadas. En ese sentido, los programas habitacionales deben ser evaluados no solo desde su cobertura, sino desde su impacto real en la mejora continua de la calidad de vida de los beneficiarios.

El Perú ratificó el PIDESC mediante el Decreto Ley N°22231 (1978), por lo tanto, este tratado tiene rango suprallegal conforme al Art. 55° de la Constitución. Por ende, cualquier política pública en materia de vivienda debe alinearse con los estándares

internacionales de derechos humanos. Esto refuerza el argumento de que la vivienda de interés social no debe limitarse a ser un subsidio económico o una política de emergencia, sino una estrategia estructural de desarrollo humano y territorial, bajo los principios de dignidad, no discriminación y participación activa de las comunidades.

1.3 La Empresa

La empresa MDI Grupo Inmobiliario, es una sociedad anónima cerrada orientada al desarrollo de proyectos inmobiliarios de impacto social, con un enfoque integral que abarca desde la planificación urbanística, ejecución constructiva, hasta la gestión comercial de viviendas de interés social en la región de Ica. Su formación responde a la necesidad urgente de reducir el déficit habitacional en zonas urbanas emergentes, a través de propuestas sostenibles, económicamente viables y socialmente responsables. La empresa, una sociedad anónima cerrada constituida conforme a la legislación peruana, con domicilio principal en la ciudad de Ica, región homónima. Esta iniciativa empresarial nace con el propósito de atender de manera estratégica y estructurada el déficit habitacional que afecta a importantes sectores de la población de ingresos medios y bajos en dicha región. En ese sentido, su actividad se enmarca dentro del ámbito de los desarrollos inmobiliarios de interés social, promoviendo la construcción de viviendas dignas, funcionales y económicamente accesibles.

MDI Grupo Inmobiliario asume un enfoque integral e inclusivo que articula diferentes dimensiones del desarrollo urbano: desde la planificación territorial, el diseño arquitectónico con criterios de sostenibilidad, la ejecución técnica de obras civiles, hasta la comercialización y financiamiento de las unidades habitacionales. Esta perspectiva le permite operar como un agente articulador entre el sector público, el privado y las familias beneficiarias, generando valor compartido y contribuyendo al desarrollo urbano ordenado y equitativo de la ciudad de Ica. La decisión de establecer esta empresa se justifica en el contexto actual de la región,

caracterizado por una rápida expansión urbana, un déficit habitacional persistente y una creciente demanda de soluciones habitacionales formales, eficientes y adecuadas a las necesidades locales. Según el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS), más del 50% de las viviendas demandadas en el sur del país corresponden a viviendas de interés social, lo que evidencia un entorno altamente favorable para el desarrollo de emprendimientos con enfoque social y urbano sostenible.

Asimismo, la empresa proyectada se alinea con los objetivos de política pública establecidos en programas como el Fondo Mivivienda, el Bono Familiar Habitacional (BFH) y el Bono del Buen Pagador (BBP), configurando un modelo de negocio que combina rentabilidad económica y responsabilidad social, bajo criterios de eficiencia técnica, legal y financiera. MDI Grupo Inmobiliario no solo busca ejecutar proyectos de vivienda, sino convertirse en un referente regional en desarrollo urbano social, capaz de influir favorablemente en la calidad de vida de cientos de familias, dinamizar la economía local y fortalecer el tejido urbano de Ica a través de propuestas habitacionales planificadas, accesibles y sostenibles en el tiempo.

1.3.1 Objetivos Cualitativos de la Empresa

Los objetivos cualitativos de MDI Grupo Inmobiliario constituyen la base orientadora de su misión institucional y expresan su compromiso con el desarrollo urbano inclusivo y sostenible. Más allá de las metas financieras o cuantificables, estos objetivos definen el propósito social, territorial y estratégico de la empresa, buscando impactar positivamente en las comunidades y en el ecosistema urbano donde interviene. En la Tabla 1 se detallan los principales objetivos cualitativos de la organización.

Tabla 1*Objetivos Cualitativos de la Organización*

Objetivo	Descripción
Promover el acceso a una vivienda digna, segura y accesible para las familias de bajos y medianos ingresos en la región de Ica	<ul style="list-style-type: none">▪ La empresa se propone contribuir de manera activa a la reducción del déficit habitacional que afecta principalmente a las familias con menores ingresos, facilitando el acceso a una vivienda formal bajo condiciones técnicas, legales y económicas adecuadas. Este objetivo responde al principio constitucional del derecho a una vivienda digna, consagrado en el Art. 2° de la Constitución Política del Perú, y a las políticas públicas promovidas por el Estado a través de programas como Techo Propio y Mivivienda.▪ El enfoque no solo considera el acceso económico, sino también la calidad estructural, habitabilidad, ubicación y seguridad física de las viviendas, garantizando espacios funcionales, resilientes frente a riesgos naturales y adaptados al contexto sociocultural local.
Desarrollar proyectos urbanísticos integrados que fomenten la cohesión social, el desarrollo económico local y la sostenibilidad ambiental	<ul style="list-style-type: none">▪ Más allá de la construcción de unidades habitacionales, la empresa busca impulsar el desarrollo de conjuntos urbanos integrados que consideren la articulación entre vivienda, espacio público, infraestructura básica y equipamiento comunitario. La visión urbanística de MDI Grupo Inmobiliario S.A.C. se sustenta en criterios de planificación territorial, movilidad accesible, conectividad social, y respeto al medio ambiente.▪ Se priorizará el diseño de barrios compactos, seguros y sostenibles, donde los residentes puedan desarrollar su vida en condiciones de dignidad y pertenencia, favoreciendo la integración comunitaria, el tejido social y el fortalecimiento de las economías locales mediante espacios comerciales, servicios educativos y áreas verdes.
Establecer un modelo de negocio replicable en otras ciudades del Perú, basado en la innovación técnica y la eficiencia operativa	<ul style="list-style-type: none">▪ MDI Grupo Inmobiliario tiene como objetivo consolidar un modelo operativo escalable y replicable, que combine buenas prácticas de gestión empresarial con soluciones técnicas eficientes y mecanismos de financiamiento social. Este modelo busca responder a las demandas habitacionales de ciudades intermedias del Perú, caracterizadas por un crecimiento urbano acelerado y una fuerte necesidad de ordenamiento territorial.▪ A través de la estandarización de procesos, la aplicación de tecnologías constructivas innovadoras (como sistemas prefabricados, bioconstrucción o soluciones modulares), y la adopción de herramientas digitales para la planificación y gestión de proyectos, se pretende construir una estructura empresarial adaptable a diferentes entornos geográficos y demográficos del país.
Posicionarse como una empresa líder en el sector de vivienda social en el sur del país, mediante alianzas estratégicas con entidades públicas y privadas	<ul style="list-style-type: none">▪ La empresa aspira a consolidar un liderazgo regional en el desarrollo de vivienda social, no solo por su capacidad técnica y constructiva, sino también por su vinculación institucional y capacidad de articulación multisectorial. En ese sentido, se impulsarán alianzas estratégicas con municipalidades, ministerios, entidades financieras, ONG y organizaciones comunitarias, a fin de optimizar recursos, escalar intervenciones y mejorar el impacto social de los proyectos.▪ Este posicionamiento se sustentará en la generación de confianza, la transparencia operativa, el cumplimiento normativo y la generación de resultados medibles en términos de bienestar urbano y habitacional.

1.3.2 Misión, Visión y Valores Corporativos

Misión. “Desarrollar proyectos de vivienda social de calidad en a nivel nacional, brindando soluciones habitacionales seguras, eficientes y accesibles para las familias de menores recursos, a través de una gestión transparente, innovación constructiva y el aprovechamiento de los programas estatales de apoyo a la vivienda brindado resultados financieros satisfactorios a sus accionistas, y un lugar pleno con objetivos donde desarrollarse a sus trabajadores”.

Visión. “Convertirse, hacia el año 2030, en una de las principales empresas del sur del Perú especializadas en la promoción y ejecución de vivienda social, reconocida por su compromiso con la sostenibilidad urbana, la responsabilidad social y la innovación técnica”. En ese sentido, la empresa proyecta posicionarse como un referente regional en el sector inmobiliario social, generando impactos positivos duraderos en la calidad de vida de las personas, en la transformación ordenada de las ciudades y en el fortalecimiento del tejido comunitario. Esta visión implica una expansión planificada de operaciones, una consolidación organizacional y una evolución constante en los métodos de construcción y gestión de proyectos, a través de alianzas estratégicas, formación continua del personal y adopción de tecnologías apropiadas.

Valores Corporativos. Los valores de MDI Grupo Inmobiliario constituyen los principios que guían su comportamiento organizacional, su relación con los usuarios y su actuación en el entorno social y territorial. Son los pilares éticos y culturales que definen su identidad institucional y se muestran en la Tabla 2.

Tabla 2*Valores Corporativos de MDI Grupo Inmobiliario*

Valor	Descripción
1. Compromiso social	Se trabaja para que más familias accedan a una vivienda digna y segura.
2. Transparencia	Se gestionan los proyectos con claridad, confianza y rendición de cuentas a clientes e inversionistas.
3. Calidad	Se desarrollan viviendas funcionales, seguras y duraderas, cumpliendo con los más altos estándares.
4. Sostenibilidad	Se promueve el uso eficiente de recursos y el respeto por el medio ambiente en cada proyecto.
5. Innovación	Se aplican nuevas tecnologías constructivas y financieras para optimizar costos y tiempos.
6. Eficiencia	Se prioriza la correcta planificación, el control de procesos y el cumplimiento en plazos de entrega.
7. Trabajo en equipo	Se valora el talento humano y la colaboración de los socios estratégicos, profesionales y comunidades.

1.3.3 Estrategias de la Empresa

La planificación estratégica de MDI Grupo Inmobiliario se articula en tres horizontes temporales: corto, mediano y largo plazo. Cada etapa responde a una secuencia lógica de consolidación institucional, escalamiento operativo y posicionamiento regional, orientada al cumplimiento de su misión social y su sostenibilidad empresarial. Estas estrategias combinan objetivos comerciales, técnicos, sociales y ambientales, en concordancia con las exigencias del mercado de la vivienda de interés social en el Perú.

Estrategias a Corto Plazo (0–2 Años). Durante la etapa inicial, la empresa concentrará sus esfuerzos en la consolidación legal, operativa y comercial de su modelo

de negocio, enfocándose en establecer las bases institucionales y financieras para el desarrollo de sus primeras operaciones. Las principales estrategias a corto plazo de 0 a 2 años se muestran en la Tabla 3.

Tabla 3

Estrategias a Corto Plazo de 0 a 2 Años

Estrategia a corto plazo	Descripción
Constitución legal y formalización de la empresa	Inscripción en Registros Públicos como Sociedad Anónima Cerrada, obtención de RUC, licencias municipales, apertura de cuentas bancarias corporativas y cumplimiento de obligaciones ante SUNAT, SUNARP y otras entidades pertinentes.
Diseño y ejecución del proyecto piloto	Desarrollo del primer proyecto de vivienda social en la ciudad de Ica, que funcione como experiencia demostrativa, con enfoque en eficiencia constructiva, sostenibilidad urbana y asequibilidad. Este proyecto permitirá validar el modelo técnico-financiero y generar una cartera de clientes inicial.
Acceso a programas de financiamiento estatales	Articulación con el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento para canalizar recursos del Fondo Mivivienda, el Bono Familiar Habitacional y el Bono del Buen Pagador, como herramientas de apalancamiento financiero para las familias beneficiarias.
Alianzas estratégicas locales	Firma de convenios de colaboración con municipalidades distritales, cajas municipales, cooperativas de ahorro y crédito, proveedores de materiales de construcción y entidades técnicas especializadas, para optimizar costos, facilitar trámites y garantizar la ejecución eficiente del proyecto piloto.

Estrategias a Mediano Plazo (3–5 Años). En esta etapa, se busca escalar la operación y diversificar los productos inmobiliarios, integrando innovación tecnológica, sostenibilidad y buenas prácticas de gestión. Las principales estrategias a corto plazo de 3 a 5 años se muestran en la Tabla 4.

Tabla 4

Estrategias a Corto Plazo de 3 a 5 Años

Estrategia a corto plazo	Descripción
Diversificación geográfica y segmentación de mercado	Ejecución de nuevos proyectos de vivienda social en diferentes distritos de la provincia de Ica (como Parcona, La Tinguña, Subtanjalla y Salas), incluyendo variantes de conjuntos residenciales, lotizaciones con servicios y vivienda progresiva, ajustados a las características socioeconómicas de cada zona.
Incorporación de tecnologías constructivas sostenibles	Implementación de sistemas constructivos modulares, prefabricados o industrializados que reduzcan tiempos y costos, además de la incorporación de elementos ecoeficientes, como paneles solares fotovoltaicos, tratamiento de aguas grises y materiales aislantes térmicos.
Certificación en sistemas de gestión	Implementación de estándares internacionales como ISO 9001 (gestión de calidad) e EDGE (certificación de construcción sostenible promovida por IFC-Banco Mundial), lo que permitirá elevar la credibilidad institucional, mejorar procesos y facilitar el acceso a financiamiento verde.

Estrategias a Largo Plazo (6–10 Años). En el horizonte de largo plazo, la empresa aspira a consolidarse como un referente regional en vivienda social e incidir directamente en la transformación urbana del sur del país. Las principales estrategias a corto plazo de 6 a 10 años se muestran en la Tabla 5.

Tabla 5*Estrategias a Corto Plazo de 6 a 10 Años*

Estrategia a corto plazo	Descripción
Expansión territorial a nivel macrorregional	Ingreso al mercado de otras regiones con similares características socioeconómicas y urbanas, como Arequipa, Ayacucho, Apurímac y Tacna, mediante estudios de factibilidad local, replicación del modelo validado y alianzas estratégicas con entidades regionales.
Desarrollo de componentes urbanos integrados	Construcción de infraestructura complementaria dentro de los proyectos habitacionales, como centros educativos, módulos de salud, espacios comerciales y comunitarios, promoviendo la integración funcional y social de las nuevas urbanizaciones.
Participación en iniciativas de desarrollo urbano sostenible	Incorporación de la empresa en redes nacionales e internacionales como CAPECO, FIABCI, Habitat for Humanity o plataformas de inversión con enfoque ESG (ambiental, social y de gobernanza), lo cual permitirá posicionar a la empresa en proyectos piloto de política pública, innovación y responsabilidad empresarial.

La propuesta estratégica de MDI Grupo Inmobiliario refleja un proceso de crecimiento progresivo, sustentado en la formalidad, el impacto social y la eficiencia operativa. Esta visión por etapas permite adaptar la empresa a las dinámicas del mercado, reducir riesgos y mantener una coherencia entre el propósito social y la rentabilidad esperada.

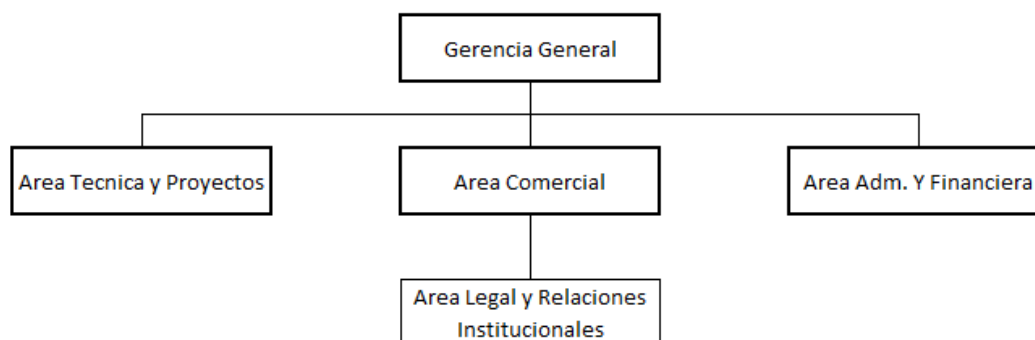
1.3.4 Organización de la Empresa

El diseño administrativo de MDI Grupo Inmobiliario se fundamenta en un modelo jerárquico-funcional, orientado a garantizar la eficiencia operativa, el cumplimiento normativo y la coherencia estratégica en todas sus áreas. Esta forma de organización permite una adecuada división del trabajo, especialización por funciones y una clara cadena de mando, lo cual es esencial para coordinar proyectos de vivienda

social que involucran múltiples disciplinas y actores externos. El organigrama propuesto busca asegurar un flujo ágil de información entre niveles, una supervisión efectiva de las operaciones y una rápida capacidad de respuesta ante los retos propios del sector inmobiliario. Cada área funcional tiene competencias bien delimitadas, con objetivos alineados a la misión y visión institucional, y con mecanismos de control interno que favorecen la transparencia y el cumplimiento de metas. En la Figura 1 se describen las áreas clave que conforman la estructura organizacional de la empresa.

Figura 1

Organigrama de la Empresa



Gerencia General. Es el órgano máximo de dirección y liderazgo de la empresa. Le corresponde tomar decisiones estratégicas, coordinar la ejecución de los proyectos, representar institucionalmente a la organización y supervisar el cumplimiento de los objetivos corporativos. La Gerencia General mantiene una visión integral del negocio, estableciendo prioridades, políticas internas y criterios de evaluación del desempeño global.

Área Técnica y de Proyectos. Esta unidad se encarga del diseño arquitectónico, la elaboración de planos y expedientes técnicos, la planificación urbana y el desarrollo ingenieril de las soluciones habitacionales. Además, gestiona los cronogramas de obra, supervisa los avances físicos, vela por la calidad constructiva y propone innovaciones

técnicas que aumenten la eficiencia y sostenibilidad de los proyectos. Su labor es fundamental para asegurar que las viviendas cumplan con las normas de habitabilidad, seguridad estructural y eficiencia energética.

Área Comercial. Tiene como funciones centrales el análisis de mercado, la promoción de los proyectos, la captación y atención de clientes, así como la administración de los canales de venta. Esta área elabora estrategias de posicionamiento, precios, campañas publicitarias, y también se ocupa de la gestión postventa y la satisfacción del usuario. Su interacción con entidades financieras es clave para facilitar el acceso de las familias a créditos hipotecarios y bonos estatales.

Área Administrativa y Financiera. Es responsable de la planificación presupuestal, la gestión contable, la administración de recursos, la tesorería y el control de costos. También elabora reportes financieros, proyecciones de flujo de caja y estados financieros para la toma de decisiones. Esta área cumple una función fundamental en la sostenibilidad económica de la empresa y en la evaluación de la rentabilidad de cada proyecto inmobiliario.

Área Legal y de Relaciones Institucionales. Se encarga de los aspectos legales, normativos y de vinculación con organismos públicos y privados. Entre sus funciones están la tramitación de licencias de habilitación urbana y edificación, el seguimiento de los requisitos del marco normativo (SUNARP, SUNAT, MVCS, gobiernos locales), así como la redacción y revisión de contratos, convenios y escrituras públicas. Además, lidera la articulación con programas estatales y alianzas estratégicas que potencien el impacto del modelo de negocio.

Recursos de Gestión y Know How. Se cuentan con los recursos detallados en la Tabla 6.

Tabla 6*Recursos de Gestión y Know How*

Recurso	Detalle
Gestión técnica	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Arquitectos e ingenieros con experiencia en proyectos de vivienda social. ▪ Estudios de impacto ambiental, suelos y habilitación urbana aprobados.
Gestión legal	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Inscripción en SUNARP. ▪ Cumplimiento con el marco de vivienda social (programa Techo Propio).
Gestión financiera	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estructura de inversión. ▪ Modelo económico financiero proyectado. ▪ Análisis de sensibilidad. ▪ Estructura de ventas, preventas y plazos de entrega. ▪ Capacidad de negociación con CMAC Ica o Huancayo para obtener créditos puente y líneas de financiamiento.
Gestión comercial	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estrategia de preventas con clientes que acceden a créditos hipotecarios y bonos del Estado. ▪ Convenios con CMAC Ica o Huancayo para agilizar la calificación crediticia de compradores.

Recursos Económicos y Financieros. Se cuentan con los recursos detallados en la Tabla 7.

Tabla 7*Recursos Económicos y Financieros*

Recurso	Detalle
Aporte de capital inicial propio	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Terreno ▪ Capital líquido para gastos preoperativos (estudios de mercado, viabilidad técnica, legal, habilitación urbana). ▪ El aporte propio equivale al 20% del costo total del proyecto para iniciar.
Fuentes de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Crédito puente con CMAC Ica o CMAC Huancayo (para etapa de construcción). ▪ Preventas (los clientes compran con créditos hipotecarios de Techo Propio). ▪ Subsidios estatales (Bono del Buen Pagador o Bono Familiar Habitacional).

Socios Estratégicos. Los socios se muestran en la Tabla 8.

Tabla 8*Socios Estratégicos*

Socio	Descripción
Estudio Arbe Abogados	Arbe Abogados es una firma legal multidisciplinaria con experiencia y reconocimiento en asuntos inmobiliarios, corporativos y financieros.
Licenciado Edgar Paredes	Profesional con más de 25 años de experiencia en el sector inmobiliario. Experto en Derecho fiscal inmobiliario, Preparación del Presupuesto, Administración de activos, contratos, Análisis de Inversiones, Control de Costos, y Gestión Logística.
Constructora	Gestión 360°: Empresa de Ingeniería, Supervisión y Construcción con experiencia en proyectos de techo propio, actualmente construyendo para Menorca en Ica y con experiencia en proyectos de La Inmobiliaria CLASEM del grupo EOM.
Consultora Layseca Asociados	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Con más de 25 años de experiencia en el rubro de Consultoría Inmobiliaria y Gerencia de proyectos y supervisión y valorización de avances de obra evaluando los distintos aspectos que intervienen en la ejecución de la obra, de seguridad y salud, legales, comerciales y financieros. Todos los análisis se hacen con un enfoque predictivo, preventivo y correctivo, con una proyección orientada a minimizar cualquier tipo de riesgo en la vida del proyecto. ▪ En el rubro de consultoría inmobiliaria destaca el servicio de análisis de mercado, lo cual permite aplicar las mejores herramientas, logrando un servicio en el que destaca la precisión y alcance de la información que se presenta, mientras se cautela la calidad y tiempo de respuesta según las necesidades del proyecto inmobiliario.
Ing. Franco Uceda García – Accionista	Ingeniero PUCP con más de 25 años de experiencia en gestión, construcción y diseño de proyectos.
Arq. Jorge Antonio Padilla Ávalos – Accionista	Arquitecto URP con más de 35 años de experiencia en diseño y construcción de proyectos residenciales en el medio.

1.3.5 Ubicación de la Empresa

La sede principal de MDI Grupo Inmobiliario estará ubicada en la ciudad de Ica, capital de la provincia y región homónima, en una zona estratégicamente seleccionada por su conectividad vial, cercanía a las principales instituciones públicas (municipalidades, Sunarp, Cofopri, notarías), y fácil acceso para clientes, proveedores, inversionistas y autoridades locales. Esta localización también permitirá un monitoreo más directo de los terrenos y proyectos en ejecución, reduciendo tiempos logísticos y facilitando la toma de decisiones in situ. Además, se proyecta a mediano plazo la implementación de oficinas móviles o puntos de atención descentralizados en otros distritos como Parcona o La Tingüña, para atender la creciente demanda habitacional y mejorar la cercanía con las comunidades beneficiarias.

1.3.6 Objetivos Cuantitativos de la Empresa

La empresa establece metas específicas, medibles y alcanzables orientadas al crecimiento sostenible, la rentabilidad operativa y el posicionamiento estratégico dentro del mercado de vivienda social en la región de Ica. Estos objetivos se organizan en tres ejes principales: estratégicos, financieros y de capitalización, como se muestran en la Tabla 9.

Tabla 9

Objetivos Estratégicos Cuantitativos

Objetivo estratégico	Descripción	Indicadores de control
1. Posicionar los productos como proyectos inmobiliarios diferenciados y de alto valor.	Lograr que los desarrollos inmobiliarios sean reconocidos por su calidad arquitectónica, valor funcional y aporte al entorno urbano, dentro del segmento de vivienda social y asequible.	1. Nivel de satisfacción del cliente (encuestas posventa). 2. Índice de fidelización (recompras, referidos). 3. Posicionamiento de marca en estudios de mercado.

Objetivo estratégico	Descripción	Indicadores de control
2. Mantener un alto índice de calidad en los productos y servicios.	Asegurar el cumplimiento de estándares técnicos, normativos y de atención al cliente en todas las etapas del proyecto, desde el diseño hasta la posventa.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tasa de reclamos posentrega. 2. Porcentaje de cumplimiento de cronograma y presupuestos. 3. Nivel de satisfacción de grupos de interés (clientes, proveedores y autoridades locales).
3. Buscar permanentemente la generación de valor agregado y excelencia.	Desarrollar procesos que integren innovación, diseño funcional, sostenibilidad y eficiencia operativa para diferenciar la propuesta de valor frente al mercado.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nivel de satisfacción y lealtad de clientes y aliados estratégicos. 2. Porcentaje de proyectos con innovación técnica o social. 3. Nivel de identificación de colaboradores con los valores de la empresa (clima organizacional).
4. Obtener una rentabilidad acorde al riesgo del negocio y sostenible en el tiempo	Asegurar que cada proyecto alcance una rentabilidad financiera adecuada mediante el uso eficiente de los recursos, el control de los costos y la correcta planificación del riesgo.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Valor actual neto (VAN). 2. Tasa interna de retorno (TIR). 3. Retorno sobre el patrimonio (ROE). 4. Margen operativo y EBITDA por proyecto.

Asimismo, con el propósito de consolidarse como un actor relevante en el segmento de vivienda de interés social, la empresa ha definido los siguientes objetivos de impacto directo y medible, como se muestra en la Tabla 10.

Tabla 10*Objetivos de Impacto Medible*

Objetivo de impacto	Descripción
Ejecución de proyectos	Desarrollar y culminar con éxito al menos tres proyectos de vivienda social durante los primeros cinco años de operación, los cuales deberán beneficiar a un total estimado de más de 800 familias en situación de déficit habitacional.
Participación de mercado	Lograr una participación del 10% en el mercado formal de vivienda social en la región de Ica al culminar el quinto año, consolidándose como referente en el sector, por medio de una oferta competitiva y de calidad.
Optimización de procesos	Implementar soluciones de innovación técnica y tecnológica en los procesos constructivos que permitan reducir los costos operativos en un 15% para el cuarto año de funcionamiento, asegurando eficiencia y sostenibilidad en la ejecución de obras.

Rentabilidad Esperada. Con base en las proyecciones financieras y operativas de la empresa, se espera alcanzar niveles sostenidos de rentabilidad y crecimiento:

- Rentabilidad neta sobre ventas: A partir del tercer año de operaciones, se proyecta lograr una rentabilidad neta del 12% sobre las ventas anuales, como resultado de la consolidación de operaciones, el control de gastos y el aprovechamiento de economías de escala.
- Márgenes operativos sostenibles: Se prevé mantener márgenes operativos positivos y estables, gracias a una gestión financiera disciplinada, la estandarización de procesos, y un modelo de negocio escalable en función del crecimiento de la demanda.

Capitalización Esperada. El financiamiento inicial y la reinversión de utilidades serán claves para garantizar la sostenibilidad financiera de la empresa en sus etapas iniciales:

- **Capital inicial:** Se contempla una capitalización inicial de S/2'000,000 provenientes de aportes de socios fundadores y de financiamiento bancario garantizado con activos de los proyectos inmobiliarios, lo que permitirá cubrir los costos de inicio, estudios, permisos y ejecución del primer proyecto.
- **Política de reinversión:** Durante los primeros cinco años, la empresa adoptará una política financiera prudente, mediante la cual se reintegrará el 40% de las utilidades netas anuales al capital operativo y de inversión, con el objetivo de financiar nuevos proyectos y reforzar su posición en el mercado sin depender exclusivamente de deuda externa.



Capítulo II: Análisis de Situación y Su Proyección Temporal

2.1 Macroeconómico Mundial, Regional y País

2.1.1 Macroeconómico Mundial

El contexto macroeconómico global influye directamente en los proyectos de vivienda, especialmente aquellos de interés social, debido a su impacto en factores como las tasas de interés, los costos de los insumos y la disponibilidad de financiamiento. Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), la economía mundial ha mostrado una recuperación desigual tras la pandemia del COVID-19, con un crecimiento proyectado del 3.0% para 2024 (FMI, 2023). Sin embargo, las tensiones comerciales, la inflación elevada y los conflictos geopolíticos, como la guerra en Ucrania, han generado incertidumbre en los mercados internacionales.

La inflación global, impulsada por el aumento en los costos de energía y alimentos, ha llevado a políticas monetarias restrictivas en economías avanzadas y emergentes (Banco Mundial, 2023). Esto se traduce en tasas de interés más altas que encarecen el acceso al financiamiento para desarrolladores inmobiliarios y compradores de vivienda. Por otro lado, el mercado mundial de materias primas, especialmente de insumos clave como cemento, acero y madera, experimenta fluctuaciones debido a problemas en las cadenas de suministro y la transición hacia economías más sostenibles (OCDE, 2023). Estas dinámicas afectan los costos de construcción de proyectos de vivienda de interés social.

2.1.2 Macroeconómico Regional (América Latina y el Caribe)

En el contexto latinoamericano, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) proyecta un crecimiento moderado del 2.2% para la región en 2024, marcado por la ralentización de las economías más grandes, como Brasil y México, y una dependencia excesiva de las exportaciones de materias primas (CEPAL, 2024). Este

escenario plantea desafíos para las políticas públicas orientadas a la reducción del déficit habitacional, especialmente en países con altos niveles de desigualdad. La inflación regional ha sido un tema crítico, ya que varios países han superado los niveles objetivos de sus bancos centrales. En este sentido, las políticas monetarias restrictivas han reducido la capacidad de las familias de clase media-baja para acceder a créditos hipotecarios, lo que incrementa la demanda de viviendas subsidiadas (Banco Interamericano de Desarrollo [BID], 2023). La escasez habitacional en América Latina es alarmante, con más de 40 millones de personas viviendo en condiciones inadecuadas (BID, 2023). Programas de vivienda social, como los desarrollados en Colombia, Chile y México, ofrecen modelos relevantes que podrían ser adaptados a la realidad peruana.

2.1.3 Macroeconómico Nacional (Perú)

En el ámbito nacional, Perú ha experimentado un crecimiento económico promedio del 3.2% en los últimos años, impulsado principalmente por el sector minero y agroindustrial (Banco Central de Reserva del Perú [BCRP], 2023). Sin embargo, la inestabilidad política reciente ha generado incertidumbre en las inversiones, lo que podría afectar la ejecución de proyectos de infraestructura y vivienda. El déficit habitacional en Perú supera las 1.8 millones de viviendas, con un 60% de este déficit concentrado en las áreas urbanas, incluidas ciudades como Ica (Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento [MVCS], 2023). Para mitigar esta problemática, el gobierno ha implementado programas como Techo Propio y Mivivienda, que ofrecen subsidios y financiamiento para viviendas de interés social.

En cuanto a las tasas de interés, el BCRP ha mantenido políticas monetarias prudentes, aunque sensibles a las decisiones de la Reserva Federal de los Estados Unidos. Esto afecta el costo del crédito hipotecario y los préstamos para desarrolladores inmobiliarios. Adicionalmente, el aumento de los costos de construcción debido a la

inflación global podría ser un obstáculo significativo para la viabilidad económica de los proyectos de vivienda social. Ica, en particular, es una región estratégica debido a su crecimiento demográfico y económico. Su papel como centro agroindustrial y turístico genera una demanda creciente de vivienda, pero también enfrenta desafíos como el acceso limitado a servicios básicos y la exposición a riesgos sísmicos (Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI], 2023).

2.2 Investigación del Mercado Inmobiliario de Vivienda Social en el País

2.2.1 Contexto General del Mercado Inmobiliario en Perú

El mercado inmobiliario peruano ha experimentado un crecimiento sostenido durante las últimas dos décadas, impulsado por el desarrollo económico, la urbanización y el aumento en el acceso al crédito hipotecario. Sin embargo, el segmento de vivienda social continúa enfrentando desafíos estructurales debido al alto déficit habitacional, estimado en más de 1.8 millones de viviendas (Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento [MVCS], 2023). Este déficit incluye un componente cuantitativo (falta de unidades habitacionales) y cualitativo (viviendas en condiciones inadecuadas).

2.2.2 Características de la Vivienda Social en Perú

La vivienda social en Perú está dirigida principalmente a familias de bajos ingresos y busca garantizar el acceso a una vivienda digna mediante subsidios y financiamiento accesible. Los programas más destacados incluyen:

- **Techo Propio:** Destinado a la adquisición, construcción en sitio propio o mejoramiento de vivienda para familias con ingresos mensuales menores a S/ 3,715.
- **Fondo Mivivienda:** Ofrece bonos y financiamiento hipotecario a tasas preferenciales, con un enfoque en viviendas nuevas (MVCS, 2023).

Ambos programas han contribuido significativamente a la reducción del déficit habitacional, aunque aún enfrentan limitaciones en términos de cobertura y sostenibilidad.

2.2.3 Dinámica de la Demanda de Vivienda Social

La demanda de vivienda social en Perú está impulsada por los factores que se muestran en la Tabla 11.

Tabla 11

Factores que Impulsan la Demanda de Vivienda

Factor	Descripción
Crecimiento poblacional	El aumento de la población urbana, especialmente en ciudades como Ica, genera una necesidad creciente de soluciones habitacionales.
Acceso al financiamiento	La posibilidad de obtener créditos hipotecarios con tasas de interés accesibles, respaldados por programas como Fondo Mivivienda.
Preferencias de los hogares	Los consumidores buscan viviendas que combinen accesibilidad económica con proximidad a servicios básicos y oportunidades de empleo (Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI], 2023).

2.2.4 Oferta de Vivienda Social

La oferta de vivienda social en el país se concentra principalmente en proyectos promovidos por el sector privado, bajo esquemas que aprovechan los incentivos del gobierno. Según el MVCS, en 2023, aproximadamente 75,000 viviendas se encontraban en ejecución bajo el programa Techo Propio, aunque esta cifra es insuficiente para satisfacer la demanda total. Las principales características de los proyectos incluyen:

- **Tamaño y ubicación:** Viviendas de 50 - 70 m², ubicadas mayoritariamente en zonas periféricas de las ciudades.
- **Materiales y costos:** Construcciones que priorizan la eficiencia de costos, utilizando materiales locales y sistemas constructivos optimizados.

2.2.5 Desafíos del Mercado de Vivienda Social

Aunque existen avances significativos en el desarrollo del mercado de vivienda social en Perú, persisten varios desafíos, los cuales se muestran en la Tabla 12.

Tabla 12*Desafíos del Mercado de Vivienda Social*

Desafío	Descripción
Acceso limitado a la tierra	El costo elevado de los terrenos en áreas urbanas dificulta la construcción de viviendas accesibles.
Regulación y burocracia	Los tiempos prolongados para la obtención de licencias y permisos afectan la viabilidad de los proyectos.
Infraestructura deficiente	Muchas viviendas sociales se hallan en áreas con acceso limitado a servicios básicos, lo que reduce su atractivo para los compradores.

2.2.6 Perspectivas Para la Vivienda Social en Ica

Ica es una de las regiones con mayor dinamismo económico en el país, debido a su importancia en sectores como la agroindustria y el turismo. Esto ha generado un crecimiento sostenido de la población urbana, incrementando la demanda de vivienda (INEI, 2023). No obstante, el acceso a viviendas asequibles sigue siendo un desafío, especialmente para las familias de ingresos bajos y medios. Un estudio del MVCS (2023) señala que el déficit habitacional en Ica supera las 25,000 unidades, con una proporción significativa de este déficit concentrada en áreas urbanas. Los desarrolladores inmobiliarios tienen la oportunidad de atender este mercado mediante proyectos que combinen costos accesibles, financiamiento respaldado por programas gubernamentales y proximidad a áreas con acceso a empleo y servicios.

2.3 Programa Techo Propio – Fondo Mivivienda

La región de Ica presenta un contexto favorable para la implementación de proyectos de vivienda social respaldados por estos programas, como se muestra en la Tabla 13.

Tabla 13*Aspectos Favorables Para la Implementación de Proyectos de Vivienda Social*

Aspecto	Descripción
Déficit habitacional significativo	Más de 25,000 unidades habitacionales requeridas, según el MVCS (2023).
Crecimiento demográfico y económico	La actividad agroindustrial y turística incrementa la demanda de viviendas accesibles.
Acceso a financiamiento	Los programas Techo Propio y Fondo Mivivienda ofrecen mecanismos accesibles para desarrollar y comercializar proyectos habitacionales.

Los incentivos gubernamentales, como el Bono Familiar Habitacional y el Bono Verde, son elementos clave para atraer tanto a desarrolladores inmobiliarios como a familias interesadas en adquirir vivienda formal en esta región. Ica, con su dinamismo económico, es una región ideal para la promoción de viviendas eco eficientes y sostenibles que presenta diferentes desafío y oportunidades (ver Tabla 14).

Tabla 14*Desafíos y Oportunidades Para el Desarrollo de Viviendas en la Región Ica*

Aspecto	Descripción
Desafíos	
Acceso a terrenos	La disponibilidad limitada de terrenos urbanos encarece los costos de desarrollo.
Burocracia	Los tiempos prolongados para la aprobación de proyectos pueden retrasar la ejecución.
Falta de infraestructura	La carencia de servicios básicos en ciertas zonas limita la viabilidad de proyectos.
Oportunidades	
Demanda insatisfecha	El déficit habitacional ofrece un mercado amplio para proyectos de vivienda social.
Apoyo estatal	Los programas gubernamentales reducen los riesgos financieros para desarrolladores y mejoran la asequibilidad para los compradores.

2.3.1 Introducción a los Programas de Vivienda Social en Perú

El acceso a una vivienda digna es un desafío persistente en Perú debido al elevado déficit habitacional, que supera las 1.8 millones de viviendas (Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento [MVCS], 2023). En respuesta, el gobierno peruano ha desarrollado programas como Techo Propio y el Fondo Mivivienda, los cuales buscan facilitar el acceso a vivienda social mediante subsidios y financiamiento accesible para familias de bajos y medianos ingresos. Estos programas representan herramientas clave para reducir las desigualdades habitacionales y fomentar el desarrollo urbano sostenible, especialmente en regiones como Ica, que experimentan un crecimiento demográfico significativo.

2.3.2 Programa Techo Propio

El programa Techo Propio está diseñado para familias de bajos ingresos y tiene como objetivo principal promover el acceso a una vivienda digna y adecuada mediante subsidios estatales denominados bonos familiares habitacionales (BFH).

Componentes del Programa. El programa ofrece tres modalidades principales (MVCS, 2023):

- **Adquisición de Vivienda Nueva:** Subsidio para la compra de viviendas terminadas en proyectos aprobados por el MVCS.
- **Construcción en Sitio Propio:** Financiamiento para construir una vivienda en un terreno de propiedad del beneficiario.
- **Mejoramiento de Vivienda:** Subsidio para mejorar las condiciones estructurales o funcionales de una vivienda existente.

Requisitos de Elegibilidad. Para acceder al programa, las familias deben cumplir con los siguientes criterios:

- Ingresos mensuales familiares menores a S/3,715 para vivienda nueva o S/2,706 para las demás modalidades.
- No ser propietarias de otra vivienda ni haber recibido apoyo habitacional previo del Estado.

- Formar parte de un grupo familiar registrado en el Sistema de Registro de Grupos Familiares (MVCS, 2023).

Para ello las familias deberán presentar (MVCS, 2024b):

- “DNI físico del postulante y cónyuge, de corresponder”;
- “Formularios de inscripción llenados. Si la jefatura familiar está constituida por una pareja conviviente sin impedimento matrimonial, el formulario debe ser suscrito por ambos convivientes. Si la jefatura familiar está constituida por una pareja casada, el formulario debe ser suscrito por cualquiera de ellos”;
- “El hogar debe estar conformado por un(a) jefe de familia, que declare a uno o más dependientes que pueden ser su esposa o esposo, su conviviente, sus hijos, hermanos o nietos menores de 25 años o hijos mayores de 25 años con discapacidad, sus padres o abuelos”;

Respecto al procedimiento de desembolso del BFH a los desarrolladores, los documentos requeridos son (Fondo Mivivienda, s.f.):

- “Solicitud de desembolso”;
- “Carta indicando el número de cuenta”; y
- “Carta fianza por el valor del aporte (si hubiera) y del Bono”.

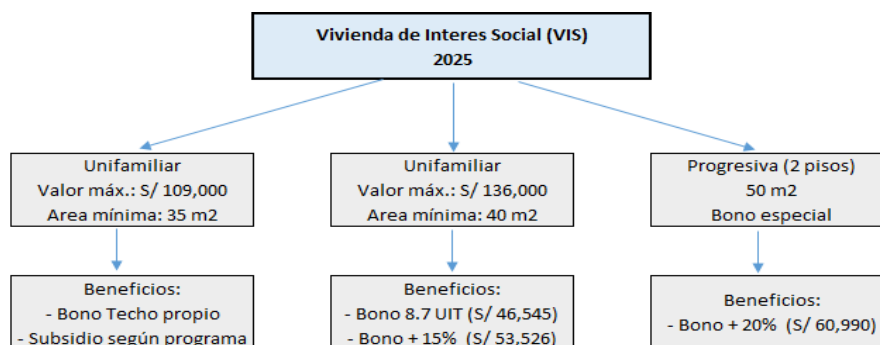
Respecto al desembolso del BFH, este es el proceso mediante el cual el fondo Mivivienda transfiere los recursos del ahorro y del BFH al promotor, al fideicomiso o a una entidad financiera con el objetivo de financiar la adquisición de la vivienda nueva (Fondo Mivivienda, s.f.). Dependiendo de la etapa del proyecto, deberán presentar los documentos que se muestran en la Tabla 16.

Para el año 2025, el beneficio mencionado equivale a S/46,545, que son 8.7 UIT (UIT para 2025 es S/5,350), este monto representa el valor estándar en el periodo 2025 para viviendas hasta S/136,000. Esto significa que, por familia beneficiaria, el Estado puede cubrir hasta S/46,545 en promedio, monto que constituye un aporte directo al

valor de la vivienda y que, en proporción, alivia significativamente la carga tributaria y financiera del adquirente (ver Figura 2).

Figura 2

Esquema VIS



Asimismo, se tienen aumentos escalonados para viviendas de menor costo o priorizadas que pueden recibir bonos más altos (hasta 10.6 UIT = S/56,710) para fortalecer el acceso a vivienda digna (ver Tabla 15). Respecto a los documentos a presentar por etapa del proyecto, estos se muestran en la Tabla 16.

Tabla 15

Aumentos Escalonados Para Recibir Bonos

Tipo VIS	Valor de la VIS	Valor del BFH	Ahorro mínimo y máximo
VIS priorizada en lote unifamiliar	Hasta S/60,000	10.6 UIT (S/56,710)	Mínimo 1% hasta el 3% del valor de la VIS
VIS priorizada en edificio multifamiliar / conjunto residencial / quinta	Hasta S/70,000	9.7 UIT (S/51,895)	Mínimo 1% hasta el 3% del valor de la VIS
VIS en lote unifamiliar	Hasta S/109,000	9.5 UIT (S/50,825)	Mínimo 3% del valor de la VIS
VIS en edificio multifamiliar / conjunto residencial / quinta	Hasta S/136,000	8.7 UIT (S/46,545)	Mínimo 3% del valor de la VIS

Nota. Tomado de *Adquisición de Vivienda*, por Fondo Mivivienda, 2024

(<https://www.mivivienda.com.pe/PORTALWEB/usuario-busca-viviendas/pagina.aspx?idpage=32>).

Tabla 16*Documentos a Presentar por Etapa del Proyecto*

Etapa del proyecto	Documento
Proceso de construcción	<p>Solicitud de desembolso</p> <p>Garantía bancaria, ésta puede ser un contrato de fideicomiso o una carta fianza o una fianza solidaria, por el 110% del valor del ahorro y del BFH</p> <p>Licencia de edificación</p> <p>Declaración jurada del origen de los fondos utilizados en la construcción de las viviendas</p> <p>Memoria descriptiva que dio merito a la aprobación de la habilitación urbana o de la licencia de edificación</p> <p>Listado de compromiso y condiciones de entrega de las viviendas</p>
Construidas con declaratoria de fábrica e independización	<p>Solicitud de desembolso</p> <p>Escritura pública de compraventa</p> <p>Acta de conformidad de vivienda terminada del beneficiario</p> <p>Copia literal de la partida registral, con una antigüedad máxima de 3 meses, donde conste la inscripción de la independización y de la declaratoria de fábrica de la vivienda, libre de cargas y gravámenes, salvo la generada por el financiamiento complementario o la referida a la prohibición de no enajenar la vivienda.</p> <p>Informe de verificación de obra del fondo Mivivienda</p> <p>Listado de compromiso y condiciones de entrega de las viviendas</p> <p>Declaración Jurada del origen de los fondos utilizados en la construcción de las viviendas.</p>

Nota. Adaptado de *Proceso Operativo*, por *Fondo Mivivienda*, s.f.

(<https://www.mivivienda.com.pe/PORTALWEB/promotores-constructores/pagina.aspx?idpage=85>).

Respecto a la liberación de garantías, una vez culminada la construcción de las viviendas, de acuerdo a los proyectos inscritos en el Registro de Proyectos, los promotores podrán solicitar la liberación de las garantías presentadas para el desembolso de los ahorros y/o BFH. Para la liberación de las garantías deberán presentar los siguientes documentos (Fondo Mivivienda, s.f.):

- Solicitud de liberación de garantías.
- Acta de conformidad de vivienda terminada del beneficiario.
- Escritura pública de compraventa o formulario registral legalizado por notario público.
- Informe de verificación de obra del fondo Mivivienda que acredita la realización de la obra.
- Copia literal de las partidas registrales, con una antigüedad máxima de tres meses, donde conste la inscripción de la independización, la declaratoria de fábrica, libre de cargas y gravámenes, salvo la generada por el financiamiento complementario.

Para efectos del proyecto desarrollado en la presente tesis, el valor de la carta fianza se calcula según la Tabla 17.

Tabla 17

Cálculo del Valor de la Carta Fianza (S/)

Subsidio estatal (BFH)	Valor
Valor unitario	46,545
Total para 298 viviendas	13'870,410
Carta fianza por el 110%	15'257,451

Beneficios del Programa. El principal beneficio es el bono familiar habitacional (BFH), que no es reembolsable y cubre parte significativa del costo de la vivienda. En 2023, el monto del BFH asciende a S/43,312 para la modalidad de construcción en sitio propio (MVCS, 2023). Al 2025 este bono es de S/46,545 por vivienda.

2.3.3 Fondo Mivivienda

El Fondo Mivivienda complementa los esfuerzos del programa Techo Propio al ofrecer alternativas de financiamiento accesible para familias de ingresos medios y bajos, promoviendo así la adquisición de vivienda formal y sostenible.

Productos Financieros. El Fondo Mivivienda ofrece productos como:

- Crédito Mivivienda: Financiamiento hipotecario a tasas preferenciales para viviendas cuyo valor oscila entre S/65,200 y S/464,200.
- Bono Verde: Subsidio adicional para la adquisición de viviendas que incorporen características eco eficientes, como ahorro de agua y energía.
- Nuevo Crédito Mivivienda: Incluye facilidades como el Bono del Buen Pagador, que premia a los beneficiarios con subsidios por el cumplimiento puntual de sus cuotas (Fondo Mivivienda, 2023).

Impacto y Beneficios. El Fondo Mivivienda ha facilitado la adquisición de más de 660,000 viviendas desde su creación, contribuyendo a la formalización del mercado inmobiliario y mejorando la calidad de vida de las familias beneficiarias (Fondo Mivivienda, 2023).

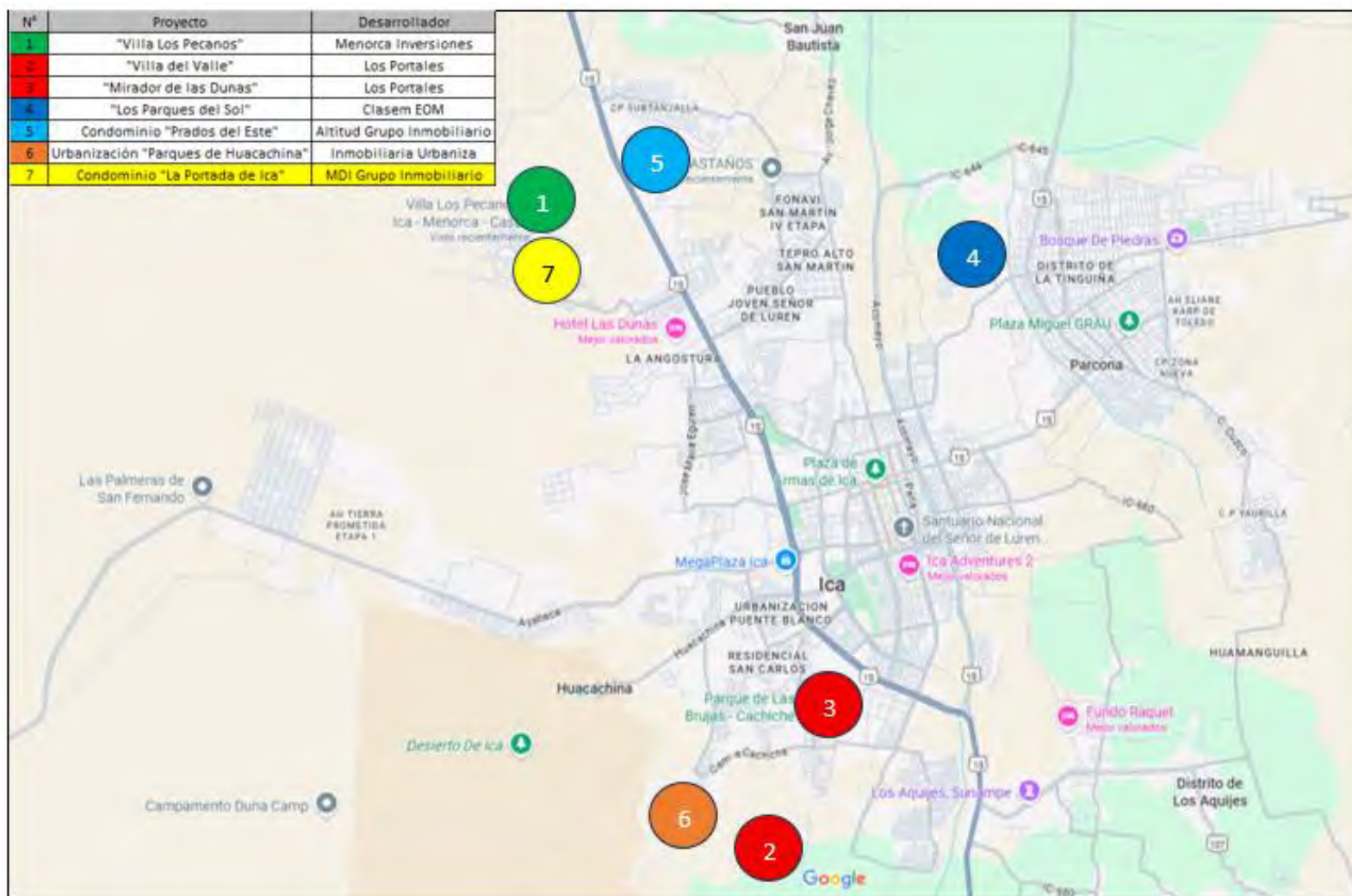
2.4 La Competencia

2.4.1 Competencia Directa

Dentro del mercado inmobiliario en el cual se desarrolla la empresa, vivienda de interés social o similar, se ha identificado en la ciudad de Ica a cinco competidores directos que vienen desarrollando seis proyectos (Los Portales cuenta con dos) en zonas cercanas y alejadas al de la empresa, pero que simultáneamente cuentan con características similares en cuanto al producto a ofrecer, como se llega a mostrar en la Figura 3.

Figura 3

Ubicación de Competencia Directa



2.4.1.1 Proyecto Villa Los Pecanos de Menorca Inversiones. Condominio con un solo p \acute{o} rtico de ingreso con caseta de vigilancia (entrada y salida) para mayor seguridad, ubicado en la Parcela 155 del valle de Ica (altura del km 296.5 de la Carretera Panamericana Sur), caser \acute{o} Macacona, distrito de Subtanjalla, ciudad de Ica. Las dos etapas se desarrollar \acute{a} n sobre un \acute{a} rea de 28,857.43 m 2 , con 247 lotes con casas y cuenta con parque central con \acute{a} reas verdes, cancha deportiva, juegos l \acute{u} dicos para ni \acute{o} s y biohuerto. Actualmente, se empez \acute{o} la comercializaci \acute{o} n de la 1ra etapa con lotes de 57.00 m 2 y m \acute{o} dulos de vivienda (un piso con proyecci \acute{o} n a dos pisos y azotea) con un solo dormitorio de 25 m 2 de \acute{a} rea techada, con un precio de preventa de S/94,499 y cuenta con un \acute{a} rea de estacionamientos vehiculares exclusivos con un precio por cada unidad de S/13,000.

La construcci \acute{o} n de los m \acute{o} dulos b \acute{a} sicos ser \acute{a} con estructura monol \acute{i} tica de concreto armado y constan de un dormitorio, ba \acute{n} o, sala - comedor, cocina abierta, patio – lavander \acute{a} y jard \acute{i} n; con pisos de cemento semipulido, puertas de MDF contraplacadas de color blanco, cocina con lavadero de 1 poza de acero inoxidable sin muebles, ventanas de vidrio crudo, paredes y cielorrasos solaqueados y empastados y ba \acute{n} o con lavatorio con pedestal e inodoro de losa vitrificada color blanco. El proyecto se comercializa con cr \acute{e} dito directo y cr \acute{e} dito hipotecario del BanBif de 10 a 20 a \acute{n} os, cuotas desde S/630 mensuales, con plazo hasta 6 meses para pagar la cuota inicial del 5% del valor del inmueble o S/4,725, TEA del 15% y cuentan con el bono Techo Propio de S/46,545 con lo que el precio de venta final ser \acute{a} de S/47,954. La venta de las dos etapas de aproximadamente 247 unidades inici \acute{o} sus ventas en agosto del a \acute{n} o 2024 y la venta actual aproximada del 85% indica un ritmo de ventas aproximado de 17 unidades / mes. Las im \acute{a} genes del proyecto se muestran en el Ap \acute{e} ndice A.

2.4.1.2 Los Portales - Villa del Valle. Proyecto inmobiliario de habilitaci \acute{o} n urbana residencial tipo 5 ubicado en la urbanizaci \acute{o} n Sol de Ica, ingresando por la

avenida Camino a la Huega (a 5 minutos de La Huacachina), ciudad de Ica.

Actualmente, se encuentra en venta los últimos lotes con casas de la 1ra etapa y la 2da etapa que constan de ocho manzanas con 172 lotes con casas con 90 m² de área de terreno y 45 m² de área techada (un piso con proyección a dos pisos y azotea) que se venden bajo el sistema del crédito Mivivienda, con un precio de S/165,990 a S/178,900 según su ubicación (frente a calle, avenida o parque) sin considerar descuentos por compra inmediata.

La construcción es mediante el sistema de albañilería confinada con muros independientes para cada vivienda, lo que facilitaría una futura ampliación de los módulos básicos entregados que constan de dos dormitorios, baño, sala - comedor, cocina abierta, patio – lavandería, cochera y jardín; con pisos y zócalos cerámicos, puertas contraplacadas, cocina con lavadero de una poza de acero inoxidable con muebles bajos y altos, ventanas con perfiles de aluminio, muros solaqueados y con pintura látex lavable, dormitorios sin closets y baño con lavatorio e inodoro de losa vitrificada color blanco. La segunda etapa del proyecto se comercializa con crédito directo y crédito hipotecario de la Caja Municipal de Ica de 10 a 25 años, con plazo hasta 6 meses para pagar la cuota inicial del 10 del valor del inmueble o S/16,599, TEA referencial del 11.32% y TCEA del 13.07%. Cuentan con el doble Bono del Crédito Mivivienda Sostenible y Mivivienda Verde de S/30,800 para compradores con ingresos superiores a S/3,750 y de S/27,200 para compradores con ingresos superiores a los S/5,000 y una cuota mensual estimada de S/1,290 para créditos a 25 años en Caja Municipal de Ica, previo abono del 10% del precio del inmueble como cuota inicial. Entrega: diciembre 2025. Con una venta actual de aproximadamente el 60% de unidades de la 1ra etapa de 86 unidades y del 10% de la 2da etapa, se estima una velocidad de ventas de 25 a 30 unidades / mes (lo cual fue ratificado por la Sra. Carmen Claudio que laboraba en Inmobiliaria Urbaniza y actualmente se desempeña como

asesora comercial en los Portales). Las imágenes del proyecto se muestran en el Apéndice B.

2.4.1.3 Proyecto Mirador de las Dunas de Los Portales. Proyecto inmobiliario de habilitación urbana residencial tipo 5 ubicado en la urbanización Sol de Ica, ingresando por la avenida Camino a la Huega (a 5 minutos de La Huacachina), ciudad de Ica. Actualmente, se encuentra en venta la 2da etapa de nueve manzanas con un lote como aporte para educación y 144 lotes con casas con 60 m² o más de área de terreno y 27.58 m² de área techada que se venden bajo el sistema del crédito Techo Propio, con un precio desde S/113,000 según su ubicación y tamaño de lote. La construcción es mediante el sistema de albañilería confinada con muros independientes para cada vivienda, lo que facilitaría una futura ampliación de los módulos básicos entregados que constan de un dormitorio, baño, sala - comedor, cocina abierta, patio – lavandería y jardín; con pisos y zócalos cerámicos, puertas contraplacadas, cocina con lavadero de una poza de acero inoxidable sin muebles bajos ni altos, ventanas con perfiles de aluminio, muros solaqueados y con pintura látex lavable, dormitorios sin closets y baño con lavatorio e inodoro de losa vitrificada color blanco.

La segunda etapa del proyecto se comercializa con crédito directo y crédito hipotecario de la Caja Municipal de Ica de 10 a 25 años, con plazo hasta 6 meses para pagar la cuota inicial del 10 del valor del inmueble o S/11,300, TEA referencial del 11.32% y TCEA del 13.07%. y cuentan con el bono Techo Propio de S/46,545 con lo que el precio de venta final sería de S/66,455. Habiendo iniciado hace 3 meses la preventa y encontrándose vendidas aproximadamente el 40% de unidades de la 2da etapa, se estima una velocidad de ventas de 19 unidades / mes (la asesora comercial Sra. Carmen Claudio indica que esperan alcanzar una velocidad de ventas similar a la de la 1ra etapa que fue de 25 unidades / mes). Las imágenes del proyecto se muestran en el Apéndice C.

2.4.1.4 Proyecto Los Parques del Sol de Clasem EOM. Proyecto inmobiliario de habilitación urbana ubicado en la avenida Finlandia, Cuadra 9 (Camino a Los Lunas), frente a Villa Club, distrito La Tinguiña, ciudad de Ica. Sus cinco etapas se desarrollarán sobre un terreno de 292,748 m² y contará con 1,783 lotes con casas unifamiliares y parques con juegos para niños. Actualmente, se encuentra en venta la 2da etapa que consta de seis manzanas con 146 lotes con casas (la 1ra etapa constaba de 108 unidades de vivienda) con 79.50 m² de área de terreno y 25.34 m² de área techada (un piso con proyección a dos pisos y azotea) que se venden bajo el sistema del crédito Mivivienda (1ra etapa Crédito Techo Propio), con un precio aproximado de S/112,500 a S/150,000 según su ubicación (frente a calle, avenida o parque).

La construcción es mediante el sistema de muro de ductilidad limitada con muros medianeros en la primera planta y viga central en forma de T invertida, lo que facilitaría una futura ampliación de los módulos básicos entregados que constan de dos dormitorios, baño, sala - comedor, cocina abierta, patio – lavandería, cochera y jardín; con pisos y zócalos cerámicos, puertas contraplacadas, cocina con lavadero de una poza de acero inoxidable con muebles bajos y altos, ventanas con perfiles de aluminio, muros tarrajados y con pintura látex lavable y baño con lavatorio e inodoro de losa vitrificada color blanco. El proyecto se ejecuta con financiamiento del Interbank y se comercializa con crédito directo y crédito hipotecario, con plazo de hasta de 6 meses para pagar la cuota inicial del 10% del valor del inmueble y cuentan con el Bono Mivivienda desde S/22,800 hasta S/20,900 para unidades con precios desde los S/112,500 hasta los S/150,000. La segunda etapa de 146 unidades inició sus ventas en octubre del año 2024 (entrega diciembre 2025), con una venta actual de aproximadamente el 80% lo que indica un ritmo de ventas aproximado de 12 unidades / mes. Las imágenes del proyecto se muestran en el Apéndice D.

2.4.1.5 Proyecto Condominio Prados del Este de Altitud Grupo Inmobiliario.

Condominio ecoamigable cerrado, con dos pórticos de ingreso y ubicado en la Carretera Panamericana Sur km 296, distrito de Subtanjalla, ciudad de Ica. Sus dos etapas contarán con 70 lotes, 376 lotes con casas, locales comerciales, un parque con juegos para niños y sistema de videocámaras de vigilancia con monitoreo permanente para mayor seguridad. Presenta lotes residenciales entre 100 hasta 180 m² de área de terreno y 48 m² de área techada (un piso con proyección a dos pisos y azotea) que se venden bajo el sistema del nuevo Crédito Mivivienda, con un precio aproximado de S/230,000 a S/240,000 para lotes entre 100 y 120 m² de área de terreno que son los más comunes.

La construcción es tradicional o de albañilería confinada, lo que facilitaría una futura ampliación de los módulos básicos entregados que constan de dos dormitorios, baño, sala - comedor, cocina abierta, patio – lavandería, cochera y jardín; con pisos y zócalos cerámicos, puerta principal de madera maciza, puertas interiores contraplacadas, cocina con lavadero de una poza de acero inoxidable sobre ángulos metálicos (sin muebles bajos ni altos), ventanas con perfiles de aluminio, muros tarrajeados y con pintura látex lavable, baño con inodoros *one piece*, tanque elevado de agua de polietileno de 1,100 litros, marca Rotoplast y terma solar.

El desarrollo se ejecutó bajo un fideicomiso con el BanBif y se comercializa con crédito directo y crédito hipotecario, con plazo de hasta de 6 meses para pagar la cuota inicial del 10% del valor del inmueble, tasa de 9.4% y cuentan con el Bono Mivivienda de S/26,500 y la acreditación del Bono Verde. El proyecto inició sus ventas a mediados del año 2016, con una venta actual de aproximadamente el 80% lo que indica un ritmo de ventas aproximado de 3.5 lotes y/o lotes con casa por mes. Las imágenes del proyecto se muestran en el Apéndice E.

2.4.1.6. Proyecto Urbanización Parques de Huacachina de Inmobiliaria

Urbaniza. Urbanización cerrada tipo condominio con un solo pórtico de ingreso

(entrada y salida) para mayor seguridad y reservorio de agua propio, ubicada en la Av. Camino a la Huega (frente a la primera etapa de urbanización Los Huarangos), distrito y ciudad de Ica y con vista a las Dunas de Huacachina. Las seis etapas vendidas y entregadas a la fecha, presentan aproximadamente 600 lotes con casas y cuentan con parques temáticos con gimnasios al aire libre, juegos para niños y zonas comerciales. Además, poseen ciclovías, estacionamientos vehiculares y cámaras de vigilancia en puntos estratégicos dentro del condominio y monitoreados con circuito cerrado en la caseta de vigilancia para mayor seguridad. En julio de 2025, se realizó la entrega de la cuarta y quinta etapa de la urbanización que consta de 212 lotes con casas ecosostenibles inteligentes (sistema domótico con asistente Alexa) con 97.5 m² de área de terreno y 50 m² de área techada (un piso con proyección a dos pisos y azotea), con un precio actual por entrega inmediata de S/285,000 al crédito y S/265,000 al contado según su ubicación (frente a calle, avenida o parque) y tamaño del lote.

Actualmente, se empezó la comercialización de la décima etapa (serán 10 en total) con lotes de 97.5 m² a 120 m² y módulos de vivienda con dos y tres dormitorios de 50 m² de área techada y con un precio de preventa desde S/250,000. La construcción es tradicional (albañilería confinada), lo que facilitaría una futura ampliación de los módulos básicos entregados que constan de dos dormitorios, baño, sala - comedor, cocina abierta, patio – lavandería, jardín y cochera; con pisos y zócalos de porcelanato, puertas contraplacadas, cocina con lavadero de una poza de acero inoxidable con muebles bajos, ventanas con perfiles de aluminio, muros tarrajeados y con pintura látex lavable y baño con lavatorio e inodoros de losa vitrificada color blanco. Terma y panel solares. El proyecto se comercializa con crédito directo y crédito hipotecario del BanBif y Financiera MiCasita de 10 a 25 años, con plazos desde 6 hasta de 18 meses para pagar la cuota inicial del 10% del valor del inmueble y cuentan con el Crédito Mivivienda del Buen Pagador y adicionalmente el subsidio del Bono Verde (doble Bono Mivivienda de

S/27,200). La cuarta y quinta etapa de 212 unidades iniciaron sus ventas en marzo del año 2024 (entrega diciembre 2025), con una venta actual de aproximadamente el 85% lo que indica un ritmo de ventas aproximado de 10 unidades / mes. Las imágenes del proyecto se muestran en el Apéndice F.

2.4.2 Competencia Indirecta

Asimismo, en el mercado inmobiliario en el cual se desarrolla el proyecto, vivienda de interés social o similar, se han identificado productos sustitutos que se ofertan en la ciudad de Ica y que, de alguna forma, con menos atributos y beneficios, satisfacen la misma necesidad habitacional de parte de los potenciales clientes de la zona por las razones fundamentadas en las conclusiones del capítulo.

2.4.2.1 Casas Prefabricadas. Las casas prefabricadas de madera son una alternativa para compradores de menores recursos de la zona (ver Figuras 4 y 5). Hay de varias dimensiones, número de ambientes, acabados y precios. Se tiene una de 12 m² (3 m x 4 m) con paredes de listones de madera a una sola cara y techo con planchas de Aluzinc (lámina de acero recubierta con una aleación de aluminio, zinc y silicio, resistente a la corrosión y con alta reflectividad térmica). Cuentan con tres ambientes. Uno pequeño para terraza o cocineta y dos más grandes para sala-comedor y dormitorio. No poseen piso por lo que habría que construir una base y su precio es de S/2,700.

Figura 4

Casa Prefabricada de Madera de 12 m² de S/2,700



Figura 5

Casa Prefabricada con Techo de Planchas Aluzinc



Esta otra casa prefabricada presenta un área techada de 18 m² (3 m x 6 m), con paredes de listones de madera bolaina a una sola cara y techo con planchas de Aluzinc. Cuenta con dos ambientes, uno para sala – comedor y cocineta y otro para dormitorio. Tampoco posee piso y su precio es de S/2,600 (ver Figura 6). Si se opta por paredes contraplacadas (listones a ambas caras) su precio es de S/4,100.

Figura 6

Casa Prefabricada de Madera de 18 m² de S/2,600



Otra opción de 18 m² (3 m x 6 m), es esta con paredes de planchas OSB (tablero estructural formado por virutas de madera mezclada con adhesivos fenólicos y de poliuretano prensados a alta temperatura y presión) y techo con planchas de Aluzinc.

Cuenta con dos ambientes, uno para sala – comedor y cocineta y otro para dormitorio.

No poseen piso y su precio es de S/2,350 (ver Figura 7).

Figura 7

Casa con Planchas OSB de 18 m² de S/2,350



Finalmente, existen opciones más complejas como esta casa prefabricada de dos pisos, con paredes contraplacadas (listones de madera por ambos lados), de 15 m² por nivel (3 m x 5 m), con dos ambientes más grandes por nivel y dos más pequeños por nivel (para ingreso en primer piso y balcón en el segundo), poseen piso de madera y ventanas con cristales crudos. Su precio incluye entrega con la casa pintada, escalera de acceso al segundo nivel y tuberías de luz (sin cableado, tablero ni luminarias) es de S/22,000 (ver Figura 8).

Figura 8

Casa Prefabricada de Madera de Dos pisos de S/22,000



2.4.2.2 Lotes en Venta. La compra de lotes es diversa en la ciudad de Ica y son también una alternativa para compradores de menores recursos o que deseen construir una vivienda de acuerdo a sus requerimientos. Hay en diversas ubicaciones y dimensiones. El Fondo Mivivienda no financia la compra de terrenos. Sus recursos están destinados a otorgar financiamiento para la compra y/o edificación de viviendas de interés social a través de créditos hipotecarios; respaldar proyectos habitacionales derivados de la independización de unidades inmobiliarias (como los aires de un segundo piso) y facilitar recursos para la construcción en terrenos propios (Fondo Mivivienda, s.f.-b), como se muestra en la Figura 9.

Figura 9

Crédito Hipotecario MiTerreno



¿Por qué elegirlo?

- 1 Tu **cuota de pago siempre será la misma**, ya que tu tasa de interés es fija y en soles.
- 2 **No hay valor máximo del terreno a financiar.**
- 3 Puedes hacer **prepagos totales o parciales** sin penalidad.

¿Qué requisitos debo cumplir?

- 1 **No ser propietario de un terreno** para vivienda a nivel nacional.
- 2 **No tener inmueble** para vivienda a nivel nacional.
- 3 Contar con una **cuota inicial mínima de 30%** del valor del terreno.

MiTerreno

- ✓ Crédito hipotecario que **facilita la adquisición de un terreno** urbano, privado o público con fines de vivienda o vivienda comercio.
- ✓ El plazo máximo de financiamiento es de **8 años** y el monto máximo a financiar es de **S/ 50,000**.

Nota. Tomado de *Personas en Busca de Vivienda*, por Fondo Mivivienda, s.f.-c

(<https://www.mivivienda.com.pe/PortalWEB/usuario-busca-viviendas/pagina.aspx?idpage=397>).

Para hacerse acreedor al BFH se deben cumplir algunas exigencias detalladas a continuación:

Techo Propio es un programa social impulsado por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento y gestionado por el Fondo Mivivienda. Su finalidad es

brindar apoyo a familias de bajos recursos para que puedan acceder a una vivienda adecuada. El programa contempla tres modalidades principales:

- Adquisición de vivienda nueva (AVN)
- Construcción en terreno propio
- Mejoramiento de vivienda

Para quienes buscan adquirir un terreno y levantar su casa desde cero, la alternativa más conveniente es la construcción en terreno propio. Por ello, muchas personas se preguntan cómo acceder a un lote mediante Techo Propio, cumpliendo con los requisitos establecidos y beneficiándose del subsidio. Para obtener el Bono Familiar Habitacional (BFH), los postulantes deben cumplir con las condiciones señaladas en la normativa correspondiente, ver Tabla 18.

Tabla 18

Requisitos Para Acceder al BFH

Requisito	Descripción
Ser parte de un grupo familiar	La iniciativa se dirige a familias, no a personas solas, requiriendo demostrar la relación de parentesco y la cohabitación de sus miembros.
No haber recibido apoyo previo del Estado	Ningún miembro del grupo familiar debe haber sido beneficiario de otros programas de vivienda del Estado.
Ingresos familiares dentro de los límites establecidos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Para compra de terreno y construcción: hasta S/3,715 mensuales. ▪ Para construcción en terreno propio: hasta S/2,706 mensuales. ▪ El terreno debe contar con títulos de propiedad y estar libre de cargas o gravámenes. ▪ Inscripción en el fondo Mivivienda, a través de las entidades técnicas autorizadas.

Es importante considerar que el terreno elegido debe estar ubicado en zonas urbanas habilitadas, con acceso a servicios básicos como agua, luz y desagüe. Si la

evaluación es favorable, se otorga el BFH, que en 2024 tiene los siguientes montos (OL&AS, s.f.):

- “Para construcción en terreno propio: S/29,700”.
- “Para compra de terreno y construcción: S/43,312”.

Este monto es no reembolsable, lo que significa que no es un préstamo, sino un apoyo económico directo del Estado (OL&AS, s.f.). En el Apéndice G se presentan los proyectos más emblemáticos con venta de lotes en el mercado inmobiliario de la ciudad de Ica.

2.4.2.3 Alquiler de Vivienda. El alquiler de viviendas (departamentos y casas) es muy variada en la ciudad de Ica y son también una alternativa para compradores de menores recursos o que deseen construir una vivienda de acuerdo a sus requerimientos. Hay en diversas ubicaciones y de diversas dimensiones. La oferta más accesible oscila entre S/1,000 y S/1,300 mensuales, una franja relevante para trabajadores con menor poder adquisitivo.

Según diversos portales (Urbanía, A Donde Vivir, La Encontré y Properti), las viviendas más económicas en alquiler van desde los S/1,000 mensuales (US\$280), correspondiendo a departamentos de aproximadamente 90 m² con dos a tres dormitorios y buena ubicación (Parcona, La Tinguña). También hay casas pequeñas (75 a 99 m²), entre S/1,200 y S/1,300 (US\$330 y US\$360), en urbanizaciones como Sol de Ica, Parques de Huacachina, Puente Blanco, que resultan accesibles y funcionales. Como tipologías intermedias se tienen:

- Casas unifamiliares de 98 a 120 m², con dos y tres dormitorios, cochera y zonas tranquilas, se ofrecen entre S/1,300 y S/1,500 (US\$357 y US\$405), en barrios como Sol de Ica, Los Rosales o Puente Blanco.

- Departamentos familiares de 140 m², un dormitorio y diseño funcional tienen un costo aproximado de S/1,200 (US\$330).

Dentro del segmento más alto se tiene:

- Viviendas más amplias o equipadas suben considerablemente: casas de dos pisos amobladas con cuatro dormitorios alcanzan los S/ 2,500 (US\$686). Casas de tres niveles o construcciones más exclusivas pueden alcanzar hasta S/ 2,700 a S/3,000 (US\$730 a US\$830).
- En el contexto provincial (incluyendo alrededores de Ica), casas más grandes superan los S/2,200 a S/2,500 (US\$590 a US\$686).

Las viviendas más asequibles tienden a estar en sectores periféricos o urbanizaciones nuevas, bien conectadas, pero menos céntricas. Las viviendas económicas usualmente poseen distribución básica (sala -comedor, uno o dos dormitorios, cocina, baño), pero pueden contar con servicios complementarios como vigilancia, lavandería, áreas verdes. Los contratos suelen requerir garantías de uno a dos meses y adelanto de renta.

En tal sentido, el mercado de alquiler de viviendas económicas en la ciudad de Ica muestra una diversidad de opciones accesibles (entre S/1,000 y S/1,300) que se concentran en zonas tranquilas, funcionales y cercanas a servicios. Sin embargo, la disponibilidad de soluciones para estratos de menor ingreso es limitada, evidenciando una segmentación en el mercado. A la fecha, no se evidencia la presencia de un sistema o programa de alquiler de vivienda de interés social operativo en la región, donde muchas de las viviendas ofrecidas en alquiler corresponden a compradores que compraron estas con el fin de inversión al posteriormente alquilarlas y obtener un rédito por ellas. Esto, debido a que la infraestructura de vivienda social en Ica está orientada

principalmente hacia la adquisición de vivienda nueva (compra), a través de proyectos promovidos por las organizaciones involucradas. Esto pone de manifiesto la necesidad de ampliar la mirada regional en la política habitacional nacional, explorando mecanismos de alquiler asequible en ciudades fuera de Lima Metropolitana. En el Apéndice H se muestran algunas propuestas.

2.5 Conclusiones y Relevantes

El mercado inmobiliario en Ica registró un crecimiento del 30% hacia finales de 2024, destacándose por una fuerte demanda tanto de viviendas sociales como de lotes para primera y segunda vivienda (casas de playa o campo). Esta dinámica positiva se mantuvo durante los primeros meses de 2025, mostrando un entorno ágil tanto en oferta como en demanda (Rojas, 2025).

Aunque en años anteriores el enfoque estaba mayoritariamente orientado a casas de playa y de campo, se aprecia en la actualidad un mayor interés en proyectos de vivienda de interés social, lo cual se ha visto reforzado por la realización de ferias inmobiliarias y un incremento en la compra de terrenos. Asimismo, la oferta se está ampliando hacia construcción de viviendas multifamiliares.

En la visita a la zona, se identifica que la competencia directa dentro del mercado inmobiliario de vivienda de interés social o similar, se encuentra básicamente determinada por cinco empresas de reconocida trayectoria en Ica, las cuales actualmente comercializan estos proyectos con las características generales que se muestran en la Tabla 19.

Tabla 19*Actual Oferta Inmobiliaria: Características de los Proyectos Que Se Comercializan a 2025*

Estudio de oferta	Villa Los Pecanos	Villa del Valle	Mirador de Las Dunas	Los Parques del Sol	Condominio Prados del Este	Parques de la Huacachina
Empresa promotora	Menorca Inversiones	Los Portales	Los Portales	Clasem EOM	Altitud Grupo Inmobiliario	Inmobiliaria Urbaniza
Tipo de proyecto	Techo Propio	Mivivienda	Techo Propio	Mivivienda	Mivivienda	Mivivienda
Entidad que financia	BanBif	Caja Municipal de Ica	Caja Municipal de Ica	Interbank	BanBif	BanBif
Etapas	Construcción	Construcción	Preventa	Preventa	Terminado	Terminado
Dormitorios	1	2	1	2	2	2
Sala-comedor	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Baño cocina lavandería	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Cochera	No ^a	Sí	No	Sí	Sí	Sí
Área de lote (m ²)	57	90	60	79.50	100	97.50
Área techada (m ²)	25	45	27.58	25.34	48	50
Precio total (S/)	94,499	165,990 ^b	113,000	112,500 ^c	230,000 ^d	250,000
BFH (S/)	46,545	27,200	46,545	22,800	26,500	27,200
Precio final a pagar (S/)	47,954	138,790	66,455	89,700	203,500	222,800
Velocidad de ventas (unidades por mes)	17	25	19	12	3.5	10

Nota. ^a En Villa Los Pecanos se venden espacios exteriores al lote para el estacionamiento vehicular por S/13,000 cada uno. ^b En Villa del Valle el precio varía de S/165,990 a S/178,900 según ubicación (frente a calle, avenida o parque). ^c En Los Parques del Sol el precio varía de S/112,500 a S/150,000 según ubicación (frente a calle, avenida o parque). ^d En Condominio Prados del Este el precio varía de S/230,000 a S/240,000 para lotes de 100 a 120 m² que son los más comunes.

De acuerdo a la Tabla 19, se puede apreciar la preferencia de estos desarrolladores por entidades bancarias como el BanBif e Interbank y cajas municipales, debido al mayor interés de estas por financiar y avalar estos proyectos y además otorgar mejores condiciones crediticias para sus potenciales clientes.

En general, la oferta de productos para proyectos dentro del programa Techo Propio y para los de Mivivienda es muy similar, adecuándose a la normativa vigente en cuanto a área de lote, área construida del módulo básico de vivienda y número de ambientes del mismo y con ligeras variaciones en cuanto a acabados, a la cual se suma la eficiencia en la construcción, manejo financiero, margen deseado y monto del BFH para establecer su precio final de venta.

Así pues, se nota más allá de la eficiencia de una mayor promoción, publicidad y mejor eficiencia de los equipos comerciales de las distintas empresas, una sensibilidad al precio por parte de los compradores plasmado en una mayor velocidad de ventas en proyectos con un precio final menor, el cual ha sido determinado por el costo del inmueble al que se le ha reducido el BFH correspondiente al programa.

Es importante señalar, que tratándose de un tipo de proyecto en el cual la producción en serie o por volumen y el manejo financiero son determinantes, la etapa en la cual se encuentra este (pre venta, construcción o terminado) también es un factor determinante para la determinación del precio final.






Es por esta razón, que se pudo apreciar en estas empresas mucha coordinación entre los equipos de comercialización, administración y finanzas y ejecución y entrega de obra en el planeamiento y entrada de cada uno de estos en cada etapa del proyecto.

Finalmente, se puede determinar que existe una competencia indirecta conformada por la venta de casas prefabricadas y lotes y el alquiler de viviendas, que, de alguna forma,

con menos atributos y beneficios, satisfacen la misma necesidad habitacional del mercado objetivo; sin embargo, su injerencia es mínima por el momento.

De esta forma, estimamos pertinente concentrarnos solo en la Competencia Directa de nuestro desarrollo inmobiliario y, de estos, solo con los proyectos que sean semejantes al nuestro en cuanto a tipología, dimensiones y precio que son los factores más determinantes.

Así tenemos:

Estudio de Oferta	Condominio Portada de Ica	Villa Los Pecanos	Villa del Valle	Mirador de las Dunas	Los Parques del Sol
Empresa promotora	MDI Grupo Inmobiliario 	Menorca Inversiones 	Los Portales 	Los Portales 	Clasem EOM 
Tipo de proyecto	Techo Propio	Techo Propio	Mivivienda	Techo Propio	Mivivienda
Entidad que financia	Caja Municipal de Ica	BanBif	Caja Municipal de Ica	Caja Municipal de Ica	Interbank
Etapas	Preventa	Construcción	Construcción	Preventa	Pre venta
N° Lotes c/ Vivienda (total)	298	247	258	144	146
N° Lotes c/ Vivienda (en stock)	298	37	189	86	29
Dormitorios	1	1	2	1	2
Sala - Comedor	Si	Si	Si	Si	Si
Baño Cocina Lavandería	Si	Si	Si	Si	Si
Cochera	Estacionam. Común	No	Si	Si	Si
Área de Lote (m2)	60	57	90	60	79.50
Área Techada (m2)	27	25	45	27.58	25.34
Precio Total (S/.)	101,250	94,499	165,990	113,000	112,500
Bono Familiar Habitacional (S/.)	46,545	46,545	27,200	46,545	22,800
Precio final a pagar (S/.)	54,705	47,954	138,790	66,455	89,700
Velocidad de ventas	15 unidades / mes	17 unidades / mes	25 unidades / mes	19 unidades / mes	12 unidades / mes

La empresa ha decidido considerar una velocidad de ventas promedio al de nuestra competencia directa, para lo cual deberá considerar una adecuada promoción y publicidad de las bondades del proyecto y la eficiencia de su equipo comercial para transmitir las y cerrar las ventas; ayudando significativamente a esto la sensibilidad al precio por parte de nuestro target por un precio final menor, el cual ha sido determinado por el costo del inmueble al que se le ha reducido el BFH correspondiente al programa Techo Propio, lo cual es comparable al de la empresa Menorca que es el más cercano a nuestra ubicación y ofrece menos beneficios

a los clientes (área de lote, área techada, sin plazas de estacionamiento y menor calidad de acabados).

Capítulo III: Objetivos del Plan Estratégico de Mercadeo del Proyecto

El plan estratégico para el proyecto de vivienda de interés social (VIS) en la ciudad de Ica contiene aspectos básicos a considerar como la viabilidad comercial, económica y financiera del mismo, la sostenibilidad del desarrollo inmobiliario a realizar, la participación de la comunidad en los trabajos y la integración de la infraestructura necesaria a ejecutar para mejorar la calidad de vida de los futuros residentes.

3.1 Objetivo General

Diseñar, construir y comercializar un proyecto de Vivienda de Interés Social en el distrito de Subtanjalla, en la provincia de Ica, que contemple al menos 280 unidades habitacionales sostenibles y asequibles, integrando criterios sociales, económicos y ambientales en su diseño y ejecución, con un horizonte de implementación de 3 años, con el fin de mejorar las condiciones de habitabilidad y bienestar de familias en situación de vulnerabilidad.

3.2 Objetivos Específicos

1. Definir el producto inmobiliario más adecuado y su precio final al target establecido, así como las ventajas y desventajas sobre sus competidores dentro de los primeros 2 meses del proyecto.
2. Ejecutar infraestructura básica como agua potable, electricidad, y saneamiento durante la etapa de preventa.
3. Fomentar la participación comunitaria en la planificación y ejecución del proyecto inmobiliario.
4. Consolidar una propuesta atractiva para inversionista inmobiliario.

3.3 Objetivos Cuantificables

Posicionamiento y recordación de marca:

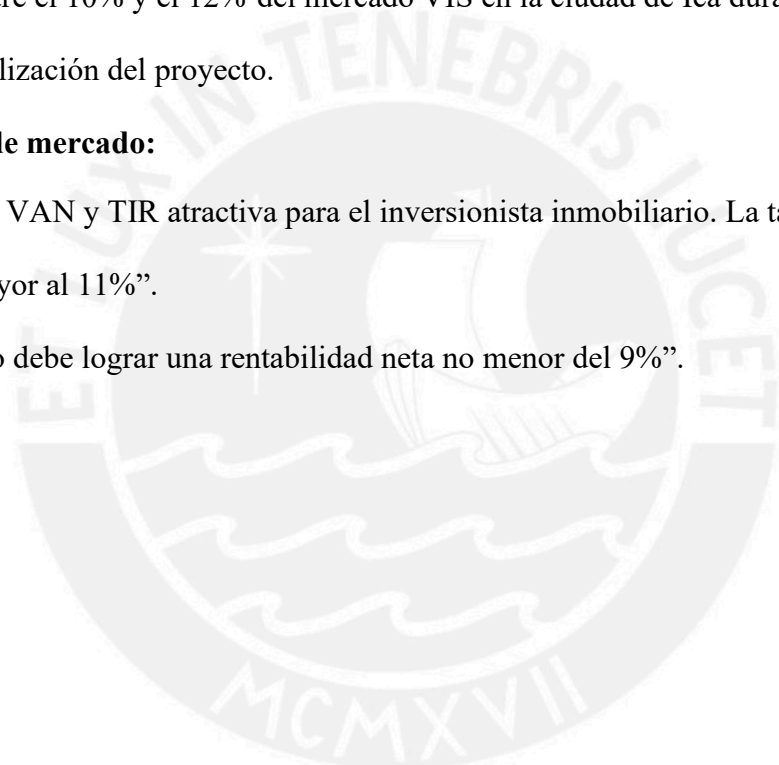
1. Lograr un 20% de recordación de marca en el segmento objetivo dentro del área de influencia.
2. Generar confianza al aparecer en el top 10 de resultados orgánicos en buscadores mediante estrategias SEO (autoridad, calidad de contenido y backlinks).

Participación de mercado:

1. Capturar entre el 10% y el 12% del mercado VIS en la ciudad de Ica durante el periodo de comercialización del proyecto.

Participación de mercado:

1. “Lograr una VAN y TIR atractiva para el inversionista inmobiliario. La tasa de descuento debe ser mayor al 11%”.
2. “El proyecto debe lograr una rentabilidad neta no menor del 9%”.



Capítulo IV: Segmentación y Targeting

4.1 Segmentación

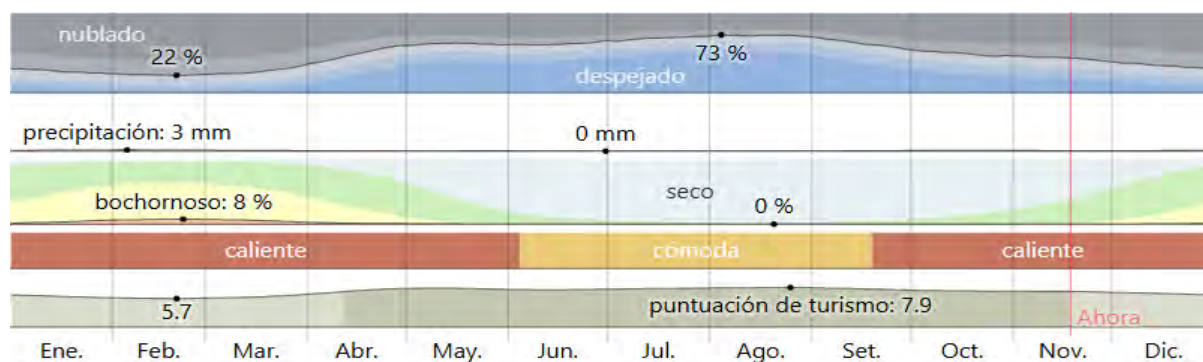
En el caso del proyecto, la *segmentación* es el proceso de dividir el mercado inmobiliario en diferentes grupos o segmentos de clientes, basándonos en características específicas, necesidades, comportamientos o preferencias de los potenciales compradores. Esto permitirá ofrecer productos, servicios y estrategias de mercadeo más ajustadas a las características de cada segmento, optimizando sus esfuerzos y recursos. Breschi et al. (2017) mencionaron que “Los consumidores de hoy en día no compran sólo productos o servicios, cada vez más, sus decisiones de compra giran en torno a la adquisición de una idea y de una experiencia” (párr. 2). Así, se procede a segmentar el mercado inmobiliario de la zona de acuerdo a los cuatro tipos de segmentación mencionadas por Kotler (2002).

4.1.1 Segmentación Geográfica

La segmentación geográfica busca establecer las particularidades y necesidades de vivienda en el distrito de Subtanjalla (aproximadamente a 7 km de la ciudad de Ica) (ver Figuras 10 y 11), el déficit habitacional, así como los factores culturales de la zona. Subtanjalla, zona rural, con una población aproximada a 34,000 habitantes, es ideal para compradores que buscan tranquilidad a menor costo y cercanía a la capital del departamento Ica con mayor acceso a servicios y entretenimiento. En Subtanjalla, el verano es con mucho calor, árido y nublado; mientras que el invierno es cómodo, seco y mayormente despejado. Durante el transcurso del año, la temperatura oscila entre 15 °C y 28 °C y rara vez baja a menos de 12 °C o sube a más de 30 °C. En ese sentido, a partir de la puntuación de turismo (ver Figura 12), la mejor época para visitar Subtanjalla para actividades de tiempo caluroso es desde mediados de abril hasta noviembre (Weather Spark, s.f.).

Figura 10

El clima en Subtanjalla



Nota. Tomado de *El clima y el Tiempo Promedio en Todo el Año en Subtanjalla*, por Weather Spark, s.f. (recuperado el 18 de noviembre de 2025, de <https://es.weatherspark.com/y/22207/Clima-promedio-en-Subtanjalla-Per%C3%BA-durante-todo-el-a%C3%B1o>).

Figura 11

Distritos de la Provincia de Ica



Nota. Tomado de *Ica, Ica, Perú – Genealogía*, por FamilySearch, s.f. (recuperado el 18 de noviembre de 2025, de https://www.familysearch.org/es/wiki/Ica,_Ica,_Per%C3%BA_-_Genealog%C3%ADa).

Figura 12

Mapa de Sistemas de Transportes de Ica



Nota. Tomado de *Plan de Usos del Suelo Ante Desastres y Medidas de Mitigación de las Ciudades de Ica, Parcona, La Tinguina, Subtanjalla y San José de Los Molinos* (Informe Final, p. 50), por Instituto Nacional de Defensa Civil, 2007

(<https://sigrid.cenepred.gob.pe/docs/PARA%20PUBLICAR/INDECI/Plan%20de%20Usos%20del%20Suelo%20Ica,%20Parcona,%20La%20Tinguina,%20Subtanjalla%20y%20San%20Jose%20de%20los%20Molinos.pdf>).

La red vial de la región cuenta con una extensión total de 2,184.97 km, de los cuales cerca del 30% se encuentra asfaltado, un 10% está afirmado, un 8% permanece sin afirmar y el 52% corresponde a trochas. En el sistema vial regional, que integra las distintas zonas dentro de la región, predominan las vías sin afirmar; mientras en la red vial vecinal, destinada

a conectar centros poblados cercanos, las trochas carrozables son las más comunes como medio de integración entre localidades menores. En el caso de Ica, la red vial vecinal presenta deficiencias de mantenimiento debido a la limitada disponibilidad de recursos.

El acceso al núcleo principal del distrito de Subtanjalla se realiza a través de la carretera Panamericana, ubicada aproximadamente a 7 kilómetros al norte del centro de Ica, ingresando por la avenida 28 de Julio, una vía asfaltada con doble calzada y dos carriles por sentido. Para llegar tanto al sector del aeródromo como a la urbanización Fonavi-Angostura, también se utiliza la Panamericana, a unos 5 kilómetros al norte de la ciudad, desviándose hacia el oeste y el este, respectivamente. En el caso del Asentamiento Humano La Angostura, segunda etapa, el ingreso se efectúa atravesando las calles del distrito vecino San Juan Bautista.

El área principal de Subtanjalla corresponde a un pequeño núcleo poblado situado al este de la Panamericana. En esa misma dirección se encuentran otros asentamientos que se integran de manera continua con Ica y San Juan Bautista, aunque sin conexión directa desde el sector central. Al lado oeste de la carretera se ubica otro sector del distrito, independiente funcionalmente del principal, donde destaca el aeródromo Las Dunas, considerado el más importante de la ciudad de Ica y su entorno inmediato.

Por tratarse de un centro poblado reciente, asentado mayormente sobre terrenos desérticos, Subtanjalla enfrenta una marcada escasez de agua, tanto para el consumo doméstico como para el riego de áreas verdes. Esta carencia se refleja en la imagen urbana del sector central, donde las únicas zonas verdes corresponden a la Plaza de Armas y al jardín central de la avenida 28 de Julio. La trama urbana es homogénea, organizada en manzanas ortogonales con viviendas de uno o dos pisos. La actividad comercial es mínima, limitada a pequeñas tiendas de funcionamiento irregular, sin presencia significativa de talleres ni servicios. El único mercado existente permanece inconcluso desde hace años, aunque la población no lo percibe como un problema mayor, pues recurre a la oferta más variada de la capital provincial.

El frente hacia la Panamericana muestra mayor dinamismo, con algunos negocios medianos como estaciones de servicio, talleres de carpintería y mecánica automotriz. La zona del aeródromo, aunque aún en desarrollo, se configura como una urbanización destinada a familias de nivel socioeconómico medio-alto, al igual que gran parte de la urbanización Fonavi Angostura, que sí dispone de algunas áreas verdes. En contraste, el Asentamiento Humano La Angostura segunda etapa carece de acceso directo desde el centro de Subtanjalla, debiendo conectarse a través de las vías de Ica y San Juan Bautista.

En cuanto a infraestructura aérea, la provincia de Ica cuenta con un aeropuerto, cinco aeródromos y más de diez pistas de aterrizaje para avionetas. El aeródromo Las Dunas, de carácter privado y localizado en Subtanjalla, dispone de una pista de 1,200 metros de largo por 18 de ancho, un terminal con oficinas para agencias turísticas, comedor, hangares y un hotel de gran capacidad. Desde allí se realizan vuelos a Lima en aeronaves de 25 pasajeros, además de servicios en avionetas para sobrevolar las Líneas de Nazca y otros atractivos turísticos.

Figura 13

Aeropuerto Las Dunas en el Distrito de Subtanjalla



Nota. Tomado de *Plan de Usos del Suelo Ante Desastres y Medidas de Mitigación de las Ciudades de Ica, Parcona, La Tinguiña, Subtanjalla y San José de Los Molinos* (Informe Final, p. 53), por Instituto Nacional de Defensa Civil, 2007

(<https://sigrid.cenepred.gob.pe/docs/PARA%20PUBLICAR/INDECI/Plan%20de%20Usos%20del%20Suelo%20Ica,%20Parcona,%20La%20Tinguina,%20Subtanjalla%20y%20San%20Jose%20de%20los%20Molinos.pdf>).

Subtanjalla ha presentado un acelerado crecimiento habitacional, actualmente 34,000 habitantes aproximadamente, explicado principalmente por la natural expansión urbana de la ciudad de Ica hacia el norte (hacia Parcona y La Tinguña se encuentran terrenos para el desarrollo agrícola declarados intangibles y otros terrenos de cierta inestabilidad y con pendiente), en el grupo de asentamientos denominados La Angostura y en la zona del aeródromo. El distrito de Subtanjalla destaca como el de mayor crecimiento poblacional de la provincia (ver Tabla 20), al haber pasado de una población de 29,864 habitantes en el 2018 a 34,046 habitantes según la estimación del INEI al 2022, este fenómeno está vinculado a sus propias dinámicas de expansión relacionadas a nuevos asentamientos humanos, a la intensificación del comercio, y a la demanda de terrenos cercanos a la ciudad de Ica y/o cercanos a la Panamericana (Municipalidad de Ica, 2024).

Tabla 20

Evolución Histórica de la Población por Ciudades

Ciudad	Año						Tasa de crecimiento intercensal
	1940	1961	1972	1981	1993	2005	
Total cinco ciudades	22,117	51,858	88,843	120,016	171,415	208,367	
Ica	20,896	49,097	62,576	80,308	103,797	117,365	0.85
Parcona			17,102	25,992	39,345	45,290	1.27
La Tinguña			5,199	8,486	18,264	26,965	2.58
Subtanjalla		1,460	2,494	3,099	7,592	16,187	5.63
San José de Los Molinos	1,221	1,301	1,472	2,131	2,417	2,560	0.42

Nota. Tomado de *Plan de Usos del Suelo Ante Desastres y Medidas de Mitigación de las*

Ciudades de Ica, Parcona, La Tinguña, Subtanjalla y San José de Los Molinos (Informe

Final, p. 103), por Instituto Nacional de Defensa Civil, 2007

(<https://sigrid.cenepred.gob.pe/docs/PARA%20PUBLICAR/INDECI/Plan%20de%20Usos%20del%20Suelo%20Ica,%20Parcona,%20La%20Tinguina,%20Subtanjalla%20y%20San%20Jose%20de%20los%20Molinos.pdf>).

Así, la acelerada construcción de proyectos inmobiliarios en Subtanjalla no solo se justifica por su muy alta tasa de crecimiento poblacional, la ciudad de Ica se expande más allá de sus límites jurisdiccionales, extendiéndose sobre territorios de distritos vecinos. Como consecuencia de este crecimiento, algunos sectores de Subtanjalla carecen de conexión vial directa con su núcleo principal. El servicio de agua potable y alcantarillado de Subtanjalla está administrado por las entidades prestadoras de servicio, dependiendo del sector, siendo estas la EPS Emapica y la Municipalidad Distrital de Subtanjalla con la Gerencia de Servicio de Agua y Saneamiento. La cobertura del servicio es de aproximadamente 85% del distrito. Así mismo, es necesario indicar que el uso del servicio de agua en áreas periurbanas actualmente se presenta a base de pozos tubulares con Inventario de Recurso Hídrico Superficial (IRHS) registrados por la Autoridad Nacional del Agua (ANA), los cuales en relación al uso son administrados por juntas de usuarios, así como por personas jurídicas autorizadas.

El abastecimiento de la energía eléctrica es administrado por la empresa Electroduñas contando con una cobertura del 95% de la zona urbana del distrito de Subtanjalla, lo que constituye conexiones domiciliarias y alumbrado público. Esta es distribuida a través de una línea de media tensión que se distribuye principalmente por la Panamericana Sur. Los servicios básicos educativos, comerciales religiosos y de seguridad ciudadana principales se encuentran en el centro poblado de Subtanjalla y son accesibles desde la trama urbana existente; empero debido a la cercanía con el centro de la ciudad de Ica los equipamientos más importantes de la provincia también poseen una gran influencia. En Subtanjalla, el 60.34% de las viviendas están construidas con adobe y techos de esteras o caña, mientras que cerca del 33.1% corresponden a edificaciones de ladrillo y concreto, concentradas principalmente en las nuevas urbanizaciones del sur. La mayoría de las casas son de uno o dos niveles. En las zonas antiguas y sectores marginales, el estado de conservación cambia de regular a deficiente, mientras que en las urbanizaciones se observa una condición que va de aceptable a buena (ver Tabla 21 y Figura 14).

Tabla 21*Materiales de Construcción – Paredes y Techo*

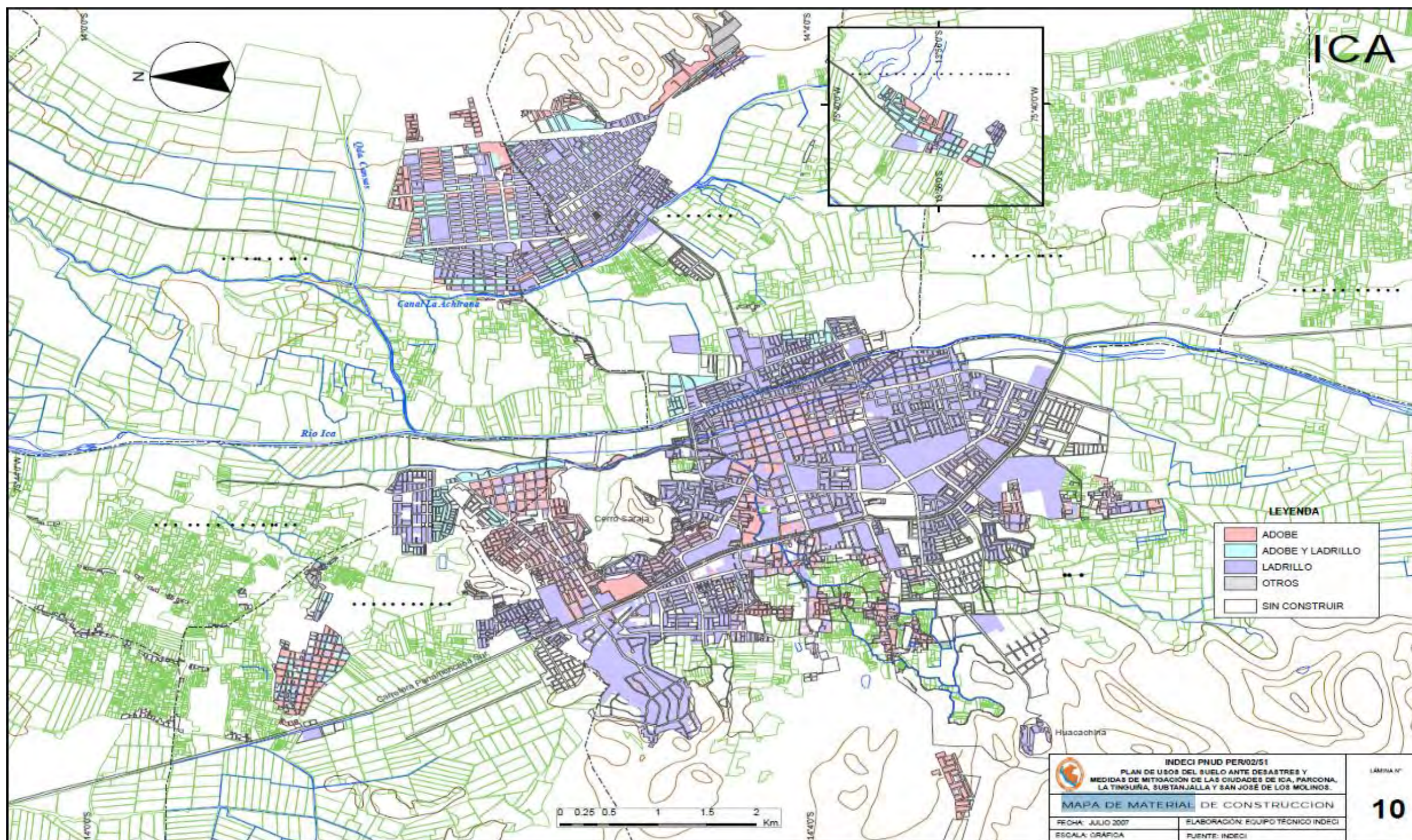
Material	Distrito									
	Ica		Parcona		La Tinguña		Subtanjalla		San José de los Molinos	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
	Paredes									
Total	25,922	100	9,831	100	6,188	100	3,752	100	1,392	100
Ladrillo o bloque de cemento	18,598	71.75	5,878	59.79	2,747	44.39	1,242	33.1	446	32.04
Piedra o sillar con cal o cemento	15	0.06	4	0.04	3	0.05	0	0	4	0.29
Adobe o tapia	6,516	25.14	3,747	38.11	3,333	53.86	2,264	60.34	854	61.35
Quincha	261	1.01	70	0.71	51	0.82	14	0.37	66	4.74
Madera	34	0.13	11	0.11	1	0.02	21	0.56	2	0.14
Estera	458	1.77	114	1.16	1	0.02	180	4.8	10	0.72
Otro	40	0.15	7	0.07	52	0.84	31	0.83	10	0.72
No disponible	5,046		1,888		1,415		1,253		344	
	Techo									
Total	25,922	100	9,831	100	6,188	100	3,752	100	1,392	100
Concreto armado	16,717	64.49	4,668	47.48	2,231	36.05	1,070	28.52	226	16.24
Madera	361	1.39	16	0.16	0	0	11	0.29	4	0.29
Tejas	25	0.1	3	0.03	2	0.03	2	0.05	0	0
Calamina, fibrocemento o similar	123	0.47	107	1.09	21	0.34	22	0.59	200	14.37
Caña o esteras con torta de barro	7,680	29.63	4,715	47.96	3,774	60.99	2,268	60.45	766	55.03
Estera	969	3.74	304	3.09	142	2.29	352	9.38	182	13.07
Paja, hojas de palmera, etc.	2	0.01	6	0.06	12	0.19	3	0.08	11	0.79
Otros	45	0.17	12	0.12	6	0.1	24	0.64	3	0.22
No disponible	5,046		1,888		1,415		1,253		344	

Nota. Tomado de *Plan de Usos del Suelo Ante Desastres y Medidas de Mitigación de las Ciudades de Ica, Parcona, La Tinguña, Subtanjalla y San José de Los Molinos* (Informe Final, p. 122), por Instituto Nacional de Defensa Civil, 2007

(<https://sigrid.cenepred.gob.pe/docs/PARA%20PUBLICAR/INDECI/Plan%20de%20Usos%20del%20Suelo%20Ica,%20Parcona,%20La%20Tinguña,%20Subtanjalla%20y%20San%20Jose%20de%20los%20Molinos.pdf>).

Figura 14

Mapa de Material de Construcción



Nota. Tomado de *Plan de Usos del Suelo Ante Desastres y Medidas de Mitigación de las Ciudades de Ica, Parcona, La Tinguña, Subtanjalla y San José de Los Molinos* (Informe Final, p. 122), por Instituto Nacional de Defensa Civil, 2007

(<https://sigrid.cenepred.gob.pe/docs/PARA%20PUBLICAR/INDECI/Plan%20de%20Usos%20del%20Suelo%20Ica,%20Parcona,%20La%20Tinguina,%20Subtanjalla%20y%20San%20Jose%20de%20los%20Molinos.pdf>).

Existen dos componentes para la medición del déficit habitacional:

- Déficit cuantitativo: En Subtanjalla, la mayoría de las viviendas son de adobe con techos de caña; las de ladrillo y concreto se concentran en urbanizaciones del sur.
- Déficit cualitativo: El análisis evalúa deficiencias en materiales, espacio y servicios básicos, con el fin de detectar viviendas que necesitan mejoras en su infraestructura.

Estructura del Déficit Habitacional



Nota. Tomado de *Perú: Mapa del Déficit Habitacional a Nivel Distrital, 2007* (p. 28), por Instituto Nacional de Estadísticas e Informática, 2009 (https://www.inei.gob.pe/MenuRecursivo/publicaciones_digitaes/Est/Lib0868/libro.pdf).

Así, el déficit habitacional del departamento de Ica asciende a 68,597 viviendas, lo que representa el 40.90% del total de viviendas en Ica. La ciudad de Ica con sus 14 distritos (Ica, La Tinguiña, Los Aquijes, Ocucaje, Pachacútec, Parcona, Pueblo Nuevo, Salas, San José de los Molinos, San Juan Bautista, Santiago, Subtanjalla, Tate y Yauca del Rosario) presentan un déficit habitacional de 27,809 viviendas, lo que representa el 40.53% del total de viviendas con déficit habitacional del departamento de Ica. Así también, el distrito de Subtanjalla tiene un déficit habitacional de 2,116 viviendas, lo que representa el 3.08% del total de viviendas con déficit habitacional de la ciudad de Ica (ver Figura 15 y Tablas 22, 23 y 24).

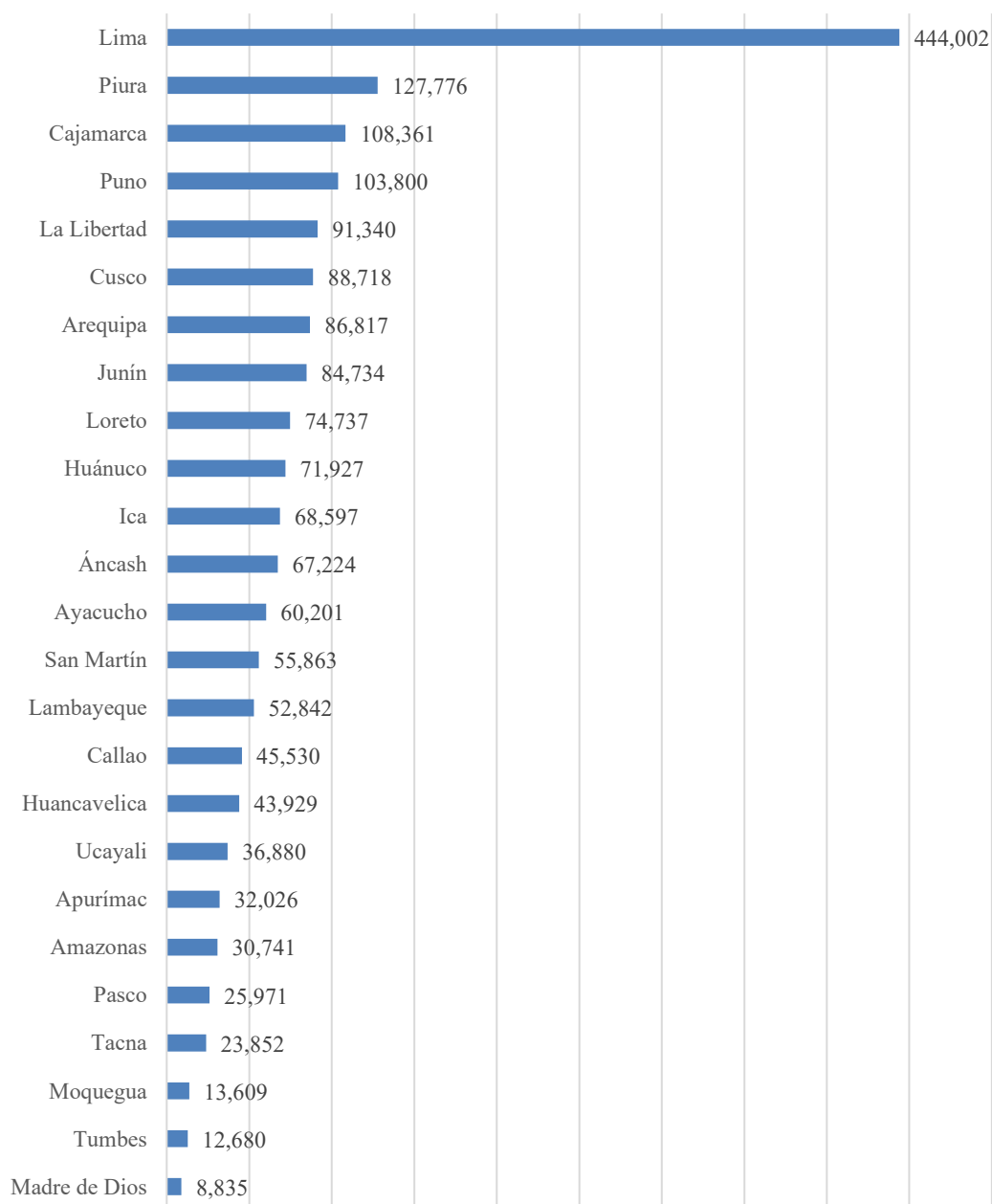
4.1.2 Segmentación Demográfica

La segmentación demográfica brindará información relevante en cuanto a variables como edad, género, estado civil, ocupación, orientación sexual, raza, etnia, nivel educativo, nivel socioeconómico y nacionalidad con la finalidad de comprender su comportamiento y

detectar la demanda efectiva con mayor probabilidad de adquirir la oferta inmobiliaria (ver Tablas 25-29 y Figura 17).

Figura 15

Perú: Déficit Habitacional, Según Departamento, 2007



Nota. Tomado de *Perú: Mapa del Déficit Habitacional a Nivel Distrital, 2007* (p. 28), por Instituto Nacional de Estadísticas e Informática, 2009

(https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0868/libro.pdf).

Tabla 22

Perú: Déficit Habitacional por Componente Cuantitativo y Cualitativo Según Departamento y Área de Residencia, 2007

Departamento y área de residencia	Total	Cuantitativo			Cualitativo			
		Total	Déficit tradicional	Viviendas no adecuadas	Total	Material irrecuperable (en paredes)	Viviendas hacinadas	Servicios básicos deficitarios
Huánuco	71,927	5,520	5,197	323	66,407	1,244	36,521	28,642
Urbana	22,337	4,819	4,580	239	17,518	693	9,984	6,841
Rural	49,590	701	617	84	48,889	551	26,537	21,801
Ica	68,597	17,683	12,905	4,778	50,914	30,044	13,241	7,629
Urbana	61,540	16,907	12,221	4,686	44,633	27,189	11,336	6,108
Rural	7,057	776	684	92	6,281	2,855	1,905	1,521
Junín	84,734	17,365	16,183	1,182	67,369	2,701	41,609	23,059
Urbana	47,287	16,049	15,159	890	31,238	1,931	20,339	8,968
Rural	37,447	1,316	1,024	292	36,131	770	21,270	14,091
La Libertad	91,340	21,646	20,616	1,030	69,694	5,658	31,290	32,746
Urbana	56,328	20,624	19,630	994	35,704	5,075	15,588	15,041
Rural	35,012	1,022	986	36	33,990	583	15,702	17,705
Lambayeque	52,842	13,687	13,217	470	39,155	2,880	21,921	14,354
Urbana	41,829	13,145	12,737	408	28,684	2,660	15,671	10,353
Rural	11,013	542	480	62	10,471	220	6,250	4,001
Lima	444,002	170,763	153,142	17,621	273,239	62,172	149,874	61,193
Urbana	426,514	169,871	152,422	17,449	256,643	57,792	145,690	53,161
Rural	17,488	892	720	172	16,596	4,380	4,184	8,032

Nota. Adaptado de *Perú: Mapa del Déficit Habitacional a Nivel Distrital, 2007* (p. 30), por

Instituto Nacional de Estadísticas e Informática, 2009

(https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0868/libro.pdf).

Tabla 23*Perú: Incidencia del Déficit Habitacional, Según Departamento, 2007*

Departamento	Viviendas particulares con ocupantes presentes			
	Total		Con déficit habitacional	
	Absoluto	%	Absoluto	%
Total	6'400,131	100	1'880,692	29.1
Amazonas	89,030	100	30,741	34.5
Áncash	248,398	100	67,224	27.1
Apurímac	104,787	100	32,026	30.6
Arequipa	286,291	100	86,817	30.3
Ayacucho ^a	158,261	100	60,201	38
Cajamarca	325,399	100	108,361	33.3
Callao	198,682	100	45,530	22.9
Cusco	293,584	100	88,718	30.2
Huancavelica	111,275	100	43,929	39.5
Huánuco	175,534	100	71,927	41
Ica	167,923	100	68,597	40.9
Junín	287,035	100	84,734	29.5
La Libertad	364,226	100	91,340	25.1
Lambayeque	241,271	100	52,842	21.9
Lima	1'921,949	100	444,002	23.1
Loreto	170,831	100	74,737	43.7
Madre de Dios	26,516	100	8,835	33.3
Moquegua	47,557	100	13,609	28.6
Pisco	64,782	100	25,971	40.1
Piura	372,187	100	127,776	34.3
Puno	353,838	100	103,800	29.3
San Martín	167,587	100	55,853	33.3
Tacna	80,251	100	23,582	29.4
Tumbes	48,638	100	12,680	26.1
Ucayali	94,299	100	36,860	39.1

Nota. ^aNo se empadronó a la población del distrito de Carmen Alto, provincia de Huamanga, departamento de Ayacucho. Tomado de *Perú: Mapa del Déficit Habitacional a Nivel, 2007*

Distrital (p. 30), por Instituto Nacional de Estadísticas e Informática, 2009

(https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0868/libro.pdf).

Tabla 24

Déficit Habitacional por Componente Cuantitativo y Cualitativo de Ica

N°	Distrito y área de residencia	Provincia	Departamento	Total (%)	Total	Cuantitativo			Cualitativo			
						Total	Déficit tradicional	Viviendas no adecuadas	Total	Material irrecuperable (en paredes)	Viviendas hacinadas	Servicios básicos deficitarios
960	Ica	Ica	Ica	100	8,117	40.7	31.6	9.1	59.3	28.8	23.1	7.4
	Urbana			100	8,085	40.9	31.7	9.1	59.1	28.6	23.1	7.4
	Rural			100	32	0.0	0.0	0.0	100.0	78.1	18.8	3.1
961	La Tinguña	Ica	Ica	100	2,391	34.9	31.6	3.3	65.1	20.1	32.8	12.3
	Urbana			100	2,040	38.0	34.2	3.8	62.0	13.5	34.4	14.1
	Rural			100	351	16.5	16.5	0.0	83.5	58.4	23.6	1.4
962	Los Aquijes	Ica	Ica	100	1,664	22.7	20.6	2.2	77.3	34.0	23.9	19.4
	Urbana			100	1,503	22.3	19.9	2.4	77.7	33.7	23.4	20.6
	Rural			100	161	26.7	26.7	0.0	73.3	36.6	28.6	8.1
963	Ocucaje	Ica	Ica	100	196	13.8	12.2	1.5	86.2	15.3	26.5	44.4
	Urbana			100	100	12.0	9.0	3.0	88.0	21.0	22.0	45.0
	Rural			100	96	15.6	15.6	0.0	84.4	9.4	31.3	43.8
964	Pachacutec	Ica	Ica	100	582	38.1	32.6	5.5	61.9	30.1	19.1	12.7
	Urbana			100	558	39.8	34.1	5.7	60.2	29.9	17.4	12.9
	Rural			100	24	0.0	0.0	0.0	100.0	33.3	58.3	8.3
965	Parcona	Ica	Ica	100	4,418	34.5	30.7	3.8	65.5	21.5	30.6	13.3
	Urbana			100	4,298	34.8	31.0	3.9	65.2	21.5	30.1	13.6
	Rural			100	120	22.5	20.0	2.5	77.5	23.3	51.7	2.5
966	Pueblo Nuevo	Ica	Ica	100	425	16.2	12.5	3.8	83.8	37.2	36.2	10.4
	Urbana			100	209	15.3	9.1	6.2	84.7	44.0	26.3	14.4
	Rural			100	216	17.1	15.7	1.4	82.9	30.6	45.8	6.5
967	Salas	Ica	Ica	100	3,042	16.6	10.7	5.8	53.4	67.8	12.1	3.6
	Urbana			100	2,748	17.8	11.6	6.1	82.2	67.1	11.6	3.4
	Rural			100	294	5.1	2.4	2.7	94.9	73.8	16.3	4.8
968	San José de los Molinos	Ica	Ica	100	844	12.7	8.1	4.6	87.3	65.3	12.7	9.4
	Urbana			100	593	13.7	7.6	6.1	86.3	66.8	11.3	8.3
	Rural			100	251	10.4	9.2	1.2	89.6	61.8	15.9	12.0
969	San Juan Bautista	Ica	Ica	100	1,500	17.2	11.7	5.5	82.8	52.1	25.2	5.5
	Urbana			100	1,256	18.4	11.8	6.6	81.6	51.4	24.6	5.6
	Rural			100	244	11.1	11.1	0.0	88.9	55.7	28.3	4.9
970	Santiago	Ica	Ica	100	1,909	25.7	21.6	4.1	74.3	25.0	28.0	21.2
	Urbana			100	1,513	27.1	22.2	4.9	72.9	23.3	24.1	25.4
	Rural			100	396	20.5	19.2	1.3	79.5	31.6	42.9	5.1
971	Subtanjalla	Ica	Ica	100	2,116	20.1	16.4	3.7	79.9	44.9	18.7	16.3
	Urbana			100	2,066	19.4	15.6	3.8	80.6	46.0	18.3	16.3
	Rural			100	50	52.0	52.0	0.0	48.0	2.0	32.0	14.0
972	Tate	Ica	Ica	100	444	28.2	22.7	5.4	71.8	36.9	19.4	15.5
	Urbana			100	418	28.7	23.0	5.7	71.3	37.1	17.7	16.5
	Rural			100	26	19.2	19.2	0.0	80.8	34.6	45.2	0.0
973	Yauca del Rosario	Ica	Ica	100	161	5.6	5.0	0.6	94.4	1.2	21.1	72.0
	Urbana			100	32	3.1	3.1	0.0	96.9	0.0	3.1	93.8
	Rural			100	129	6.2	5.4	0.8	93.8	1.6	25.6	66.7

Nota. Tomado de Perú: Mapa del Déficit Habitacional a Nivel Distrital, 2007 (p. 223), por Instituto Nacional de Estadísticas e Informática, 2009

(https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0868/libro.pdf).

Tabla 25

Población Censada, por Grandes Grupos de Edad, Según Departamento, 2007 y 2017 (Absoluto y Distribución Porcentual)

Departamento	Censo 2007			Censo 2017				
	Población	0-14	15-64	65 y más	Población	0-14	15-64	65 y más
Total	27,412,157	30.5	63.1	6.4	29,381,884	26.4	65.2	8.4
Amazonas	375,993	37.8	56.9	5.2	379,384	32.2	60.5	7.3
Áncash	1,063,459	31.5	60.8	7.7	1,083,519	27.0	63.0	10.0
Apurímac	404,190	37.5	55.0	7.5	405,759	28.9	61.7	9.4
Arequipa	1,152,303	26.4	66.2	7.4	1,382,730	23.7	67.5	8.8
Ayacucho	612,489	36.2	56.6	7.2	616,176	28.6	62.7	8.8
Cajamarca	1,387,809	34.9	58.6	6.4	1,341,012	29.5	61.8	8.7
Callao	876,877	26.8	66.8	6.4	994,494	24.5	67.0	8.5
Cusco	1,171,403	34.4	59.4	6.2	1,205,527	27.2	65.0	7.8
Huancavelica	454,797	39.7	54.0	6.3	347,639	30.3	60.1	9.6
Huánuco	762,223	37.5	57.2	5.4	721,047	30.1	62.4	7.6
Ica	711,932	28.8	64.4	6.8	850,765	27.2	64.9	8.2
Junín	1,225,474	33.0	60.9	6.1	1,246,038	28.0	64.0	8.0
La Libertad	1,617,050	31.1	62.2	6.7	1,778,080	27.9	63.6	8.5
Lambayeque	1,112,868	30.6	62.8	6.6	1,197,260	27.2	64.0	8.8
Lima	8,445,211	25.4	67.7	6.9	9,485,405	22.5	68.6	8.9
Loreto	891,732	38.6	57.5	3.9	883,510	36.6	57.5	5.9
Madre de Dios	109,555	31.4	65.9	2.6	141,070	30.8	65.6	3.5
Moquegua	161,533	25.3	67.5	7.1	174,863	23.4	67.4	9.3
Pasco	280,449	33.0	62.2	4.7	254,065	28.2	65.0	6.7
Piura	1,676,315	33.0	60.8	6.2	1,856,809	29.9	62.5	7.6
Puno	1,268,441	31.9	60.9	7.3	1,172,697	24.9	65.7	9.3
San Martín	728,808	34.6	61.1	4.4	813,381	31.3	62.6	6.1
Tacna	288,781	26.6	68.3	5.1	329,332	23.0	69.8	7.2
Tumbes	200,306	30.3	64.7	4.9	224,863	29.3	64.2	6.5
Ucayali	432,159	36.2	60.1	3.7	496,459	34.5	60.4	5.1
Provincia de Lima ^a	7,605,742	25.0	68.2	6.8	8,574,974	22.1	69.0	8.9
Región Lima ^b	839,469	28.9	63.3	7.8	910,431	25.9	64.7	9.4

Nota. ^aComprende los 43 distritos de la provincia de Lima. ^bComprende las provincias de Barranca, Cajatambo, Canta, Cañete, Huaral,

Huarochoiri, Huaura, Oyón y Yauyos. Tomado de *Perú: Perfil Sociodemográfico. 2017: Informe Nacional* (p. 45), por Instituto Nacional de

Estadísticas e Informática, 2018 (https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1539/libro.pdf).

Tabla 26*Distribución Porcentual de la Población Censada, por Sexo, Según Departamento, 2007 y 2017 (Porcentaje)*

Departamento	2007			2017		
	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer
Total	100	49.7	50.3	100	49.2	50.8
Amazonas	100	51.3	48.7	100	50.4	49.6
Áncash	100	49.8	50.2	100	49.3	50.7
Apurímac	100	49.7	50.3	100	49.5	50.5
Arequipa	100	49.2	50.8	100	49.0	51.0
Ayacucho	100	49.7	50.3	100	49.4	50.6
Cajamarca	100	49.9	50.1	100	49.0	51.0
Callao	100	49.1	50.9	100	48.8	51.2
Cusco	100	49.9	50.1	100	49.5	50.5
Huancavelica	100	49.5	50.5	100	48.6	51.4
Huánuco	100	50.4	49.6	100	49.5	50.5
Ica	100	49.6	50.4	100	49.3	50.7
Junín	100	49.8	50.2	100	48.9	51.1
La Libertad	100	49.4	50.6	100	48.8	51.2
Lambayeque	100	48.7	51.3	100	48.5	51.5
Lima	100	49.0	51.0	100	48.8	51.2
Loreto	100	51.2	48.8	100	50.2	49.8
Madre de Dios	100	54.3	45.7	100	52.3	47.7
Moquegua	100	21.3	78.7	100	50.4	49.6
Pasco	100	51.4	48.6	100	50.4	49.6
Piura	100	49.8	50.2	100	49.5	50.5
Puno	100	49.9	50.1	100	49.3	50.7
San Martín	100	52.5	47.5	100	51.0	49.0
Tacna	100	50.0	50.0	100	49.7	50.3
Tumbes	100	51.8	48.2	100	50.5	49.5
Ucayali	100	51.4	48.6	100	50.5	49.5
Provincia de Lima ^a	100	48.8	51.2	100	48.6	51.4
Región Lima ^b	100	50.8	49.2	100	50.2	49.8

Nota. ^aComprende los 43 distritos de la provincia de Lima. ^bComprende las provincias de Barranca, Cajatambo, Canta, Cañete, Huaral,

Huarochiri, Huaura, Oyón y Yauyos. Tomado de *Perú: Perfil Sociodemográfico. 2017: Informe Nacional* (p. 41), por Instituto Nacional de

Estadísticas e Informática, 2018 (https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1539/libro.pdf).

Tabla 27

Población Censada de 12 y Más Años de Edad, por Estado Civil o Conyugal, Según Departamento, 2017 (Absoluto y Porcentaje)

Departamento	Total	Conviviente		Separado/a		Casado/a		Viudo/a		Divorciado/a		Soltero/a	
		Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Total	23,196,391	6,195,795	26.7	968,413	4.2	5,959,966	25.7	940,437	4.1	209,707	0.9	8,922,073	38.5
Amazonas	281,605	101,010	35.9	10,764	3.8	58,463	20.8	10,606	3.8	1,067	0.4	99,695	35.4
Áncash	850,507	229,254	27.0	39,001	4.6	227,030	26.7	41,487	4.9	5,245	0.6	308,490	36.3
Apurímac	315,006	79,062	25.1	11,175	3.5	100,139	31.8	17,704	5.6	1,466	0.5	105,460	33.5
Arequipa	1,118,223	250,661	22.4	50,181	4.5	309,910	27.7	43,096	3.9	12,771	1.1	451,604	40.4
Ayacucho	479,120	115,178	24.0	18,097	3.8	138,518	28.9	25,287	5.3	2,341	0.5	179,699	37.5
Cajamarca	1,026,734	370,348	36.1	40,892	4.0	212,902	20.7	44,523	4.3	4,490	0.4	353,579	34.4
Callao	799,608	189,871	23.7	36,433	4.6	211,132	26.4	29,367	3.7	10,969	1.4	321,836	40.2
Cusco	950,323	259,300	27.3	33,281	3.5	256,243	27.0	48,422	5.1	6,285	0.7	346,792	36.5
Huancavelica	266,825	50,463	18.9	9,595	3.6	92,872	34.8	17,663	6.6	1,171	0.4	95,061	35.6
Huánuco	551,601	167,729	30.4	24,264	4.4	121,456	22.0	25,209	4.6	2,806	0.5	210,137	38.1
Ica	662,444	160,641	24.2	34,005	5.1	187,216	28.3	25,344	3.8	5,534	0.8	249,704	37.7
Junín	969,059	257,814	26.6	41,221	4.3	245,855	25.4	43,436	4.5	5,730	0.6	37,503	3.9
La Libertad	1,379,613	406,104	29.4	61,556	4.5	318,589	23.1	56,609	4.1	10,000	0.7	526,755	38.2
Lambayeque	935,564	223,492	23.9	40,696	4.3	267,365	28.6	37,122	4.0	6,324	0.7	360,565	38.5
Lima	7,782,282	1,855,203	23.8	328,242	4.2	2,041,209	26.2	283,433	3.6	108,667	1.4	3,165,528	40.7
Loreto	623,029	244,876	39.3	16,311	2.6	105,332	16.9	19,282	3.1	2,569	0.4	234,659	37.7
Madre de Dios	105,503	45,640	43.3	4,529	4.3	14,564	13.8	2,429	2.3	675	0.6	37,666	35.7
Moquegua	142,211	34,172	24.0	6,576	4.6	40,484	28.5	5,551	3.9	1,622	1.1	53,806	37.8
Pasco	196,780	56,937	28.9	9,310	4.7	45,855	23.3	8,954	4.6	977	0.5	74,747	38.0
Piura	1,410,686	359,877	25.5	58,604	4.2	411,984	29.2	54,720	3.9	6,250	0.4	529,251	37.5
Puno	944,083	251,628	26.7	37,835	4.0	255,730	27.1	55,948	5.9	4,119	0.4	338,823	35.9
San Martín	608,404	218,362	35.9	19,014	3.1	138,581	22.8	19,000	3.1	3,006	0.5	210,411	34.6
Tacna	269,027	67,405	25.1	14,305	5.3	62,100	23.1	9,296	3.5	2,885	1.1	113,036	42.0
Tumbes	171,351	52,821	30.8	9,449	5.5	44,033	25.7	5,635	3.3	850	0.5	58,563	34.2
Ucayali	356,803	147,947	41.5	13,077	3.7	52,404	14.7	10,284	2.9	1,888	0.5	131,203	36.8
Provincia de Lima ^a	7,060,760	1,649,140	23.4	293,178	4.2	1,863,751	26.4	252,911	3.6	103,948	1.5	2,897,832	41.0
Región Lima ^b	721,522	206,063	28.6	35,064	4.9	177,458	24.6	30,522	4.2	4,719	0.7	267,696	37.1

Nota. ^aComprende los 43 distritos de la provincia de Lima. ^bComprende las provincias de Barranca, Cajatambo, Canta, Cañete, Huaral,

Huarochoiri, Huaura, Oyón y Yauyos. Tomado de *Perú: Perfil Sociodemográfico. 2017: Informe Nacional* (p. 63), por Instituto Nacional de

Estadísticas e Informática, 2018 (https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1539/libro.pdf).

Tabla 28

Población Censada de 12 y Más Años de Edad por Autopercepción Étnica, Según Departamento, 2007 y 2017 (Absoluto y Porcentaje)

Departamento	Total de población de 12 y más años	Mestizo		Quechua		Blanco		Afrodescendiente		Aimara	
		Absoluto	% del total	Absoluto	% del total	Absoluto	% del total	Absoluto	% del total	Absoluto	%
Total	23,196,391	13,965,254	60.2	5,176,809	22.3	1,366,931	5.9	828,841	3.6	548,292	2.4
Amazonas	281,605	202,418	71.9	8,196	2.9	12,470	4.4	9,458	3.4	171	0.1
Áncash	850,507	458,022	53.9	289,222	34.0	49,175	5.8	26,925	3.2	816	0.1
Apurímac	315,006	31,167	9.9	265,041	84.1	3,034	1.0	795	0.3	974	0.3
Arequipa	1,118,223	606,628	54.2	350,183	31.3	55,093	4.9	24,259	2.2	36,390	3.3
Ayacucho	479,120	62,870	13.1	389,029	81.2	9,516	2.0	3,893	0.8	1,002	0.2
Cajamarca	1,026,734	784,568	76.4	63,553	6.2	76,953	7.5	59,924	5.8	739	0.1
Callao	799,608	569,051	71.2	81,554	10.2	61,576	7.7	38,346	4.8	4,987	0.6
Cusco	950,323	177,487	18.7	710,308	74.7	12,458	1.3	2,287	0.2	4,070	0.4
Huancavelica	266,825	38,860	14.6	215,551	80.8	5,222	2.0	21	0.0	193	0.1
Huánuco	551,601	246,124	44.6	236,853	42.9	24,130	4.4	12,585	2.3	1,060	0.2
Ica	662,444	469,720	70.9	9,556	1.4	38,119	5.8	33,280	5.0	2,294	0.3
Junín	969,059	508,587	52.5	337,736	34.9	34,700	3.6	4,361	0.5	2,128	0.2
La Libertad	1,379,613	1,037,583	75.2	40,649	2.9	144,606	10.5	102,034	7.4	1,303	0.1
Lambayeque	935,564	68,689	7.3	39,543	4.2	83,908	9.0	78,638	8.4	785	0.1
Lima	7,782,282	5,268,975	67.7	1,273,406	16.4	550,113	7.1	220,773	2.8	49,428	0.6
Loreto	623,029	473,106	75.9	8,758	1.4	11,884	1.9	1,710	0.3	464	0.1
Madre de Dios	105,503	48,411	45.9	36,449	34.5	3,444	3.3	2,792	2.6	2,115	2.0
Moquegua	142,211	73,357	51.6	20,746	14.6	5,703	4.0	3,734	2.6	29,821	21.0
Pasco	196,780	85,540	43.5	74,092	37.7	7,448	3.8	1,571	0.8	411	0.2
Piura	1,410,686	1,067,317	75.7	30,972	2.2	114,682	8.1	124,961	8.9	1,105	0.1
Puno	944,083	52,074	5.5	537,972	57.0	5,837	0.6	390	0.0	318,363	33.7
San Martín	608,404	489,623	80.5	30,997	5.1	24,516	4.0	28,723	4.7	560	0.1
Tacna	269,027	132,669	49.3	19,708	7.3	8,678	3.2	4,674	1.7	88,398	32.9
Tumbes	171,351	125,955	73.5	3,321	1.9	15,383	9.0	19,696	11.5	150	0.1
Ucayali	356,803	268,333	75.2	17,914	5.0	8,283	2.3	7,511	2.1	565	0.2
Provincia de Lima ^a	7,060,760	4,773,723	67.6	1,147,381	16.3	507,039	7.2	194,661	2.8	47,888	0.7
Región Lima ^b	721,522	495,252	68.6	126,025	17.5	43,074	6.0	26,112	3.6	1,540	0.2

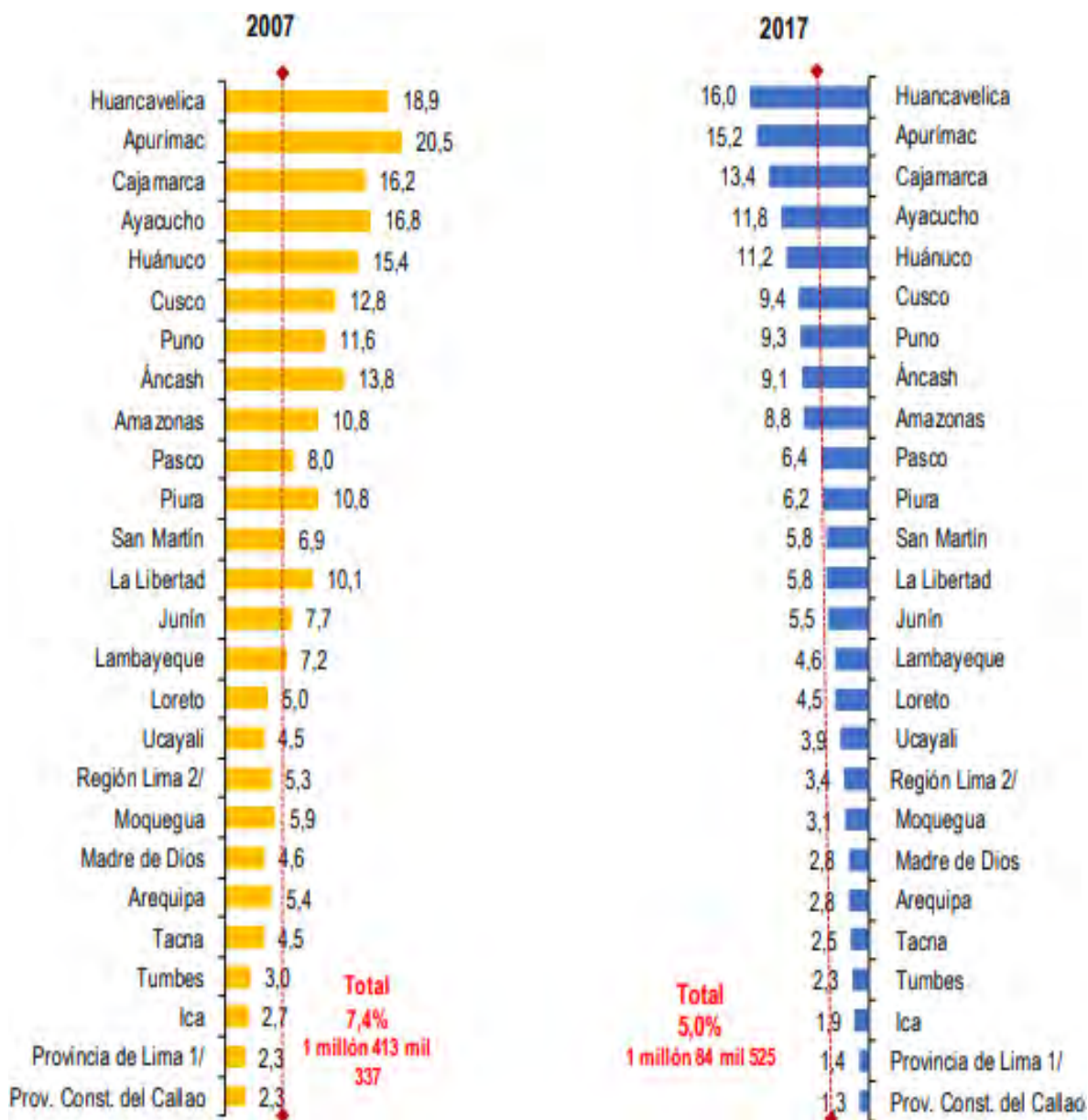
Nota. ^aComprende los 43 distritos de la provincia de Lima. ^bComprende las provincias de Barranca, Cajatambo, Canta, Cañete, Huaral,

Huarochoiri, Huaura, Oyón y Yauyos. Tomado de *Perú: Perfil Sociodemográfico. 2017: Informe Nacional* (p. 222), por Instituto Nacional de

Estadísticas e Informática, 2018 (https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1539/libro.pdf).

Figura 16

Población Censada de Más de 15 Años de Edad Sin Nivel Educativo, Según Departamento, 2007 y 2017 (Porcentaje)



Nota. ¹Comprende los 43 distritos de la provincia de Lima. ²Comprende las provincias de Barranca, Cajatambo, Canta, Cañete, Huaral, Huarochiri, Huaura, Oyón y Yauyos. Tomado de *Perú: Perfil Sociodemográfico. 2017: Informe Nacional* (p. 102), por Instituto Nacional de Estadísticas e Informática, 2018 (https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitaes/Est/Lib1539/libro.pdf).

Tabla 29

Población Censada de Más de 15 Años de Edad Sin Nivel Educativo, Según Departamento, 2007 y 2017 (Absoluto y Porcentaje)

Departamento	2007		2017		Variación intercensal 2007-2017	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Total	1,413,337	7.4	1,084,525	5.0	1,366,931	-23.3
Amazonas	25,247	10.8	22,499	8.8	12,470	-10.9
Áncash	100,192	13.8	72,127	9.1	49,175	-28.0
Apurímac	51,717	20.5	43,929	15.2	3,034	-15.1
Arequipa	46,137	5.4	29,224	2.8	55,093	-36.7
Ayacucho	65,688	16.8	52,017	11.8	9,516	-20.8
Cajamarca	145,828	16.2	126,282	13.4	76,953	-13.4
Callao	14,765	2.3	9,580	1.3	61,576	-35.1
Cusco	98,253	12.8	82,556	9.4	12,458	-16.0
Huancavelica	51,845	18.9	38,809	16.0	5,222	-25.1
Huánuco	73,543	15.4	56,223	11.2	24,130	-23.6
Ica	13,537	2.7	11,881	1.9	38,119	-12.2
Junín	63,419	7.7	49,216	5.5	34,700	-22.4
La Libertad	113,054	10.1	73,908	5.8	144,606	-34.6
Lambayeque	55,625	7.2	40,311	4.6	83,908	-27.5
Lima	160,554	2.5	114,272	1.6	550,113	-28.8
Loreto	27,520	5.0	25,149	4.5	11,884	-8.6
Madre de Dios	3,427	46.0	2,735	2.8	3,444	-20.2
Moquegua	7,059	5.9	4,188	3.1	5,703	-40.7
Pasco	14,990	8.0	11,721	6.4	7,448	-21.8
Piura	121,669	10.8	81,129	6.2	114,682	-33.3
Puno	100,257	11.6	81,564	9.3	5,837	-18.6
San Martín	32,874	6.9	32,645	5.8	24,516	-0.7
Tacna	9,517	4.5	6,265	2.5	8,678	-34.2
Tumbes	4,136	3.0	3,667	2.3	15,383	-11.3
Ucayali	12,484	4.5	12,628	3.9	8,283	1.2
Provincia de Lima ^a	128,731	2.3	91,616	1.4	507,039	-28.8
Región Lima ^b	31,823	5.3	22,656	3.4	43,074	-28.8

Nota. ^aComprende los 43 distritos de la provincia de Lima. ^bComprende las provincias de

Barranca, Cajatambo, Canta, Cañete, Huaral, Huarochiri, Huaura, Oyón y Yauyos. Tomado de *Perú: Perfil Sociodemográfico. 2017: Informe Nacional* (p. 103), por Instituto Nacional de Estadísticas e Informática, 2018

(https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1539/libro.pdf).

El saldo neto migratorio muestra la ganancia o pérdida de población de los departamentos, vale decir, representa la diferencia entre inmigrantes y emigrantes. En el año 2017 fueron más los que llegaron a Ica que los que se fueron, esto señala el atractivo de la zona (ver Tabla 30). En el departamento de Ica, el 93% de la población vive en zonas urbanas y el 7% vive en zonas rurales (ver Figura 17).

Tabla 30

Distribución de la Población Migrante, Según Departamento de Nacimiento, 2007 y 2017

(Absoluto y Porcentaje)

Departamento	Inmigrantes ^a				Emigrantes ^a			
	2007	%	2017	%	2007	%	2017	%
Total	5,340,788	100.0	5,961,295	100.0	5,340,788	100.0	5,961,295	100.0
Amazonas	69,159	1.3	66,921	1.1	135,596	2.6	142,074	2.4
Áncash	111,160	2.1	117,133	2.0	385,009	7.1	406,570	6.8
Apurímac	21,469	0.4	32,110	0.5	212,101	4.0	226,581	3.8
Arequipa	281,765	5.3	361,863	6.1	180,735	3.4	175,180	2.9
Ayacucho	36,246	0.7	48,764	0.8	289,809	5.4	299,886	5.0
Cajamarca	75,173	1.4	79,176	1.3	594,447	11.2	639,926	10.7
Callao	371,554	6.9	418,938	7.0	146,036	2.7	161,737	2.7
Cusco	79,449	1.5	105,591	1.8	257,171	4.9	313,499	5.3
Huancavelica	14,896	0.3	15,773	0.3	238,761	4.5	284,424	4.8
Huánuco	57,835	1.1	73,128	1.2	237,949	4.5	290,710	4.9
Ica	128,793	2.4	165,298	2.8	156,333	2.9	144,960	2.4
Junín	182,199	3.4	201,612	3.4	390,610	7.3	439,811	7.4
La Libertad	226,452	4.3	244,661	4.1	236,654	4.4	254,029	4.3
Lambayeque	210,553	4.0	213,846	3.6	225,136	4.3	263,978	4.4
Lima	2,728,524	50.9	2,985,643	50.1	399,901	7.4	462,442	7.8
Loreto	57,733	1.1	55,241	0.9	134,927	2.6	224,213	3.8
Madre de Dios	38,535	0.8	56,096	0.9	11,713	0.2	14,610	0.2
Moquegua	46,381	0.9	56,702	1.0	38,334	0.7	40,627	0.7
Pasco	33,354	0.6	32,387	0.5	124,468	2.3	134,725	2.3
Piura	76,447	1.4	103,085	1.7	342,770	6.4	374,582	6.3
Puno	32,708	0.6	38,493	0.6	313,425	5.9	354,778	6.0
San Martín	213,126	3.8	207,977	3.5	166,333	3.2	166,343	2.8
Tacna	103,090	1.9	117,584	2.0	28,383	0.5	32,540	0.5
Tumbes	44,339	0.9	47,908	0.8	33,527	0.6	39,719	0.7
Ucayali	99,848	1.9	115,365	1.9	60,660	1.2	73,351	1.2

Nota. La población migrante relación el lugar de nacimiento con la residencia actual.

^aExcluye a la población nacida en otro país y la que no especificó su lugar de nacimiento.

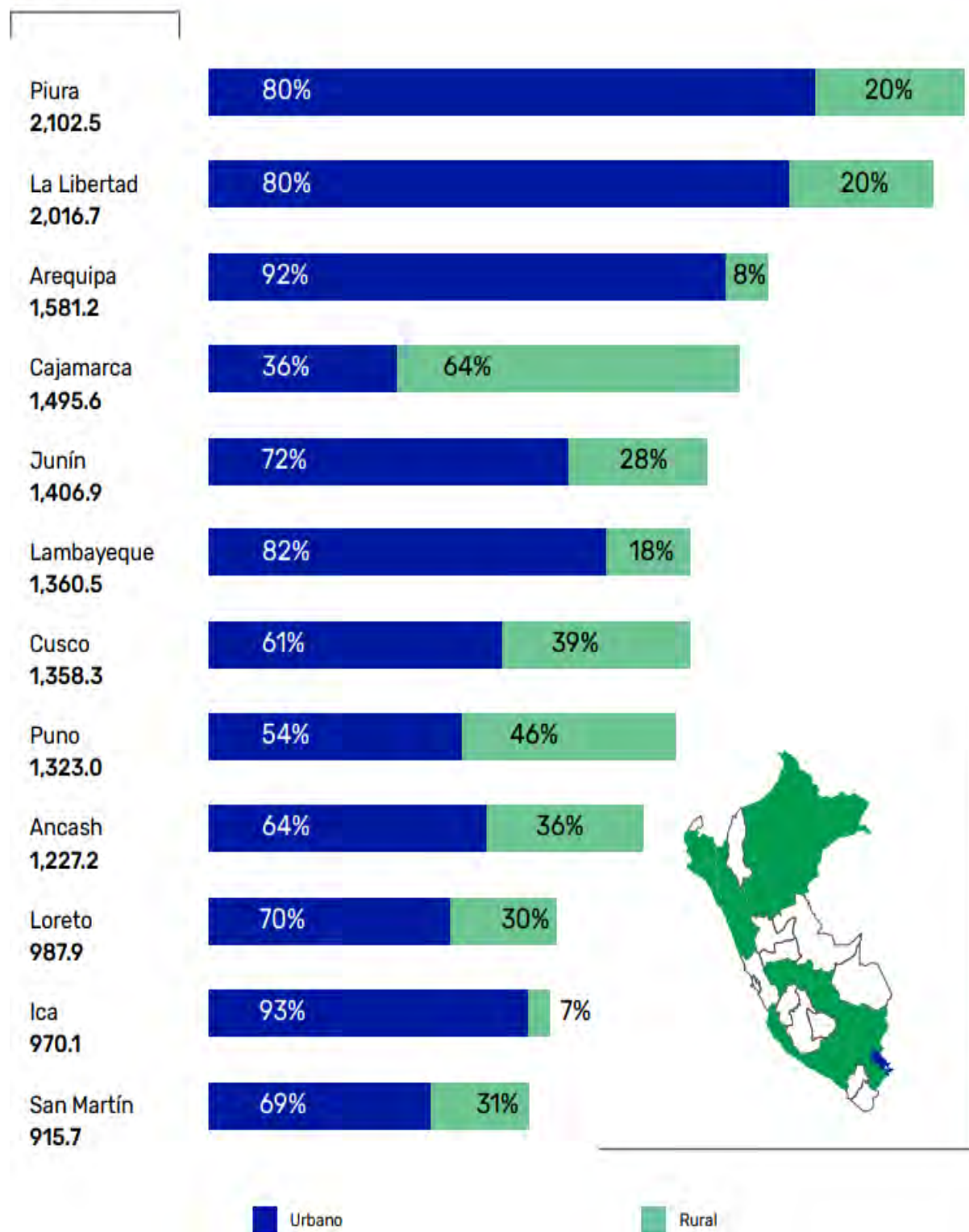
Tomado de *Perú: Perfil Sociodemográfico. 2017: Informe Nacional* (p. 87), por Instituto Nacional de Estadísticas e Informática, 2018

(https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1539/libro.pdf).

Figura 17

Distribución Porcentual de la Población Urbana y Rural por Departamento

Departamentos



Nota. Tomado de *Perú: Población 2022* (p. 8), por CPI Research, 2022

(<https://cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/23/poblacion%202022.pdf>).

En el departamento de Ica, el 46.0% de la población pertenece al NSE C y el 36.9% al NSE D (82.9% en total), como se muestra en la Tabla 31. De 2023 a mayo 2024 la región Ica ha reducido su percepción de inseguridad de 87.4% a 85.1%, por lo cual del octavo lugar pasó a ubicarse en el lugar 13 (ver Figura 18).

Tabla 31

APEIM: Estructura Socioeconómica de la Población Según Departamento

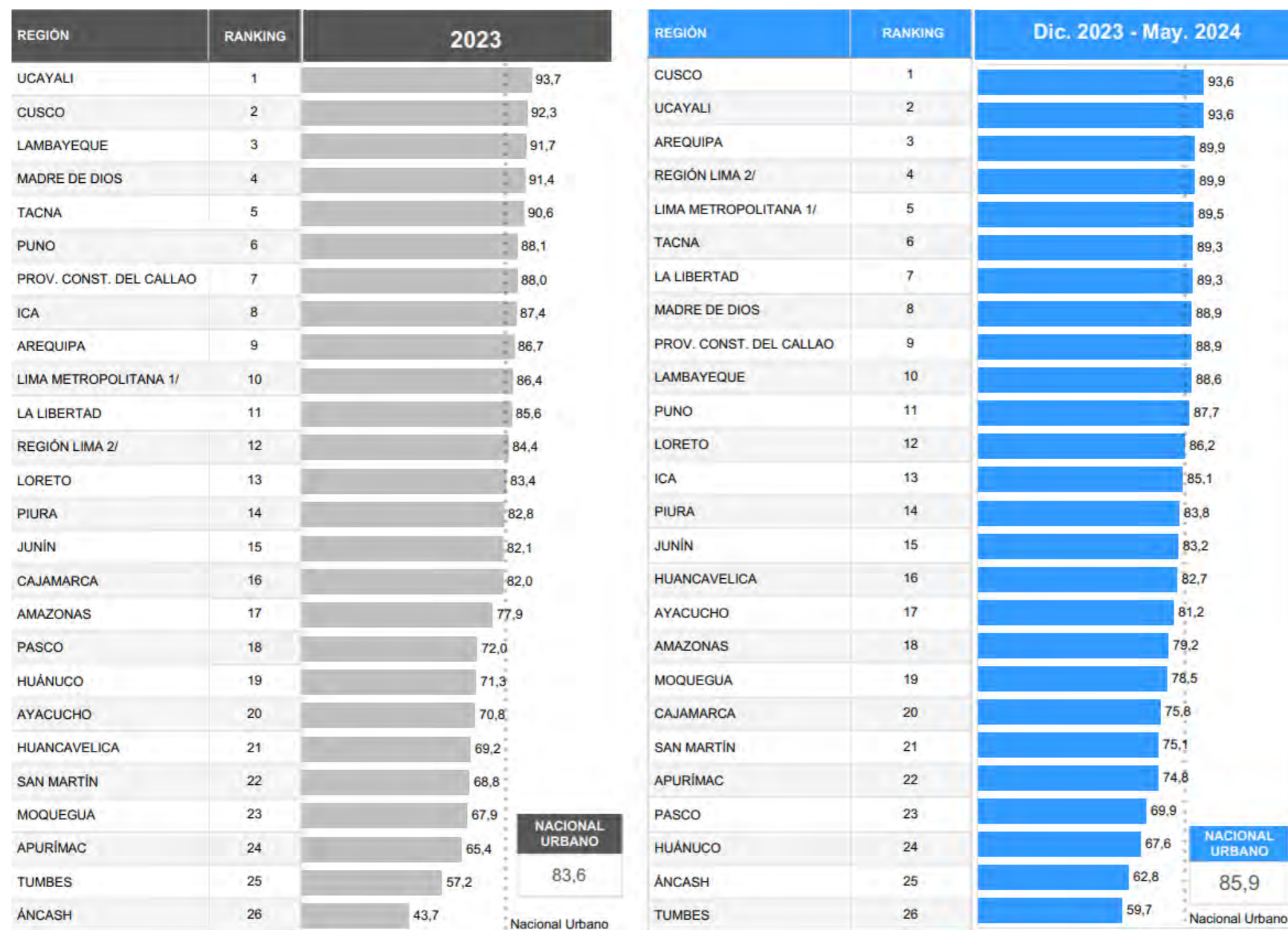
Departamento	Población (miles de personas)	Estructura socioeconómica APEIM (% horizontal)			
		AB	C	D	E
Total	33,396.6	10.3	30.8	25.6	33.3
Amazonas	423.0	2.5	12.9	19.4	65.1
Áncash	1,227.2	5.7	27.8	22.6	43.9
Apurímac	454.5	2.0	12.4	18.0	67.6
Arequipa	1,581.2	16.7	41.6	27.4	14.3
Ayacucho	691.7	1.5	10.8	20.1	67.6
Cajamarca	1,495.6	2.3	10.5	16.0	71.2
Cusco	1,358.3	2.8	14.6	18.3	64.2
Huancavelica	385.9	0.2	4.9	13.5	81.3
Huánuco	806.6	2.1	13.7	16.5	67.6
Ica	970.1	6.5	46.0	36.9	10.6
Junín	1,406.9	4.0	19.1	24.5	52.4
La Libertad	2,016.7	5.7	33.0	27.9	33.3
Lambayeque	1,360.5	6.8	30.2	33.8	29.2
Lima	12,053.1	21.1	46.6	25.0	7.2
Loreto	987.9	3.5	18.2	18.3	60.1
Madre de Dios	159.1	1.8	28.5	37.8	31.8
Moquegua	200.5	12.1	40.0	25.8	22.1
Pasco	286.1	1.8	15.4	28.8	53.9
Piura	2,102.5	3.7	24.3	35.6	36.4
Puno	1,323.0	1.5	7.5	26.6	64.4
San Martín	915.7	3.5	15.5	30.1	51.0
Tacna	376.1	12.8	41.0	33.1	13.1
Tumbes	256.1	3.2	27.6	42.1	27.1
Ucayali	558.3	3.0	20.5	31.4	45.2

Nota. Tomado de *Perú: Población 2022* (p. 14), por CPI Research, 2022

(<https://cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/23/poblacion%202022.pdf>).

Figura 18

Ranking de Percepción de Inseguridad: 2023 vs (dic. 2023 – May. 2024)



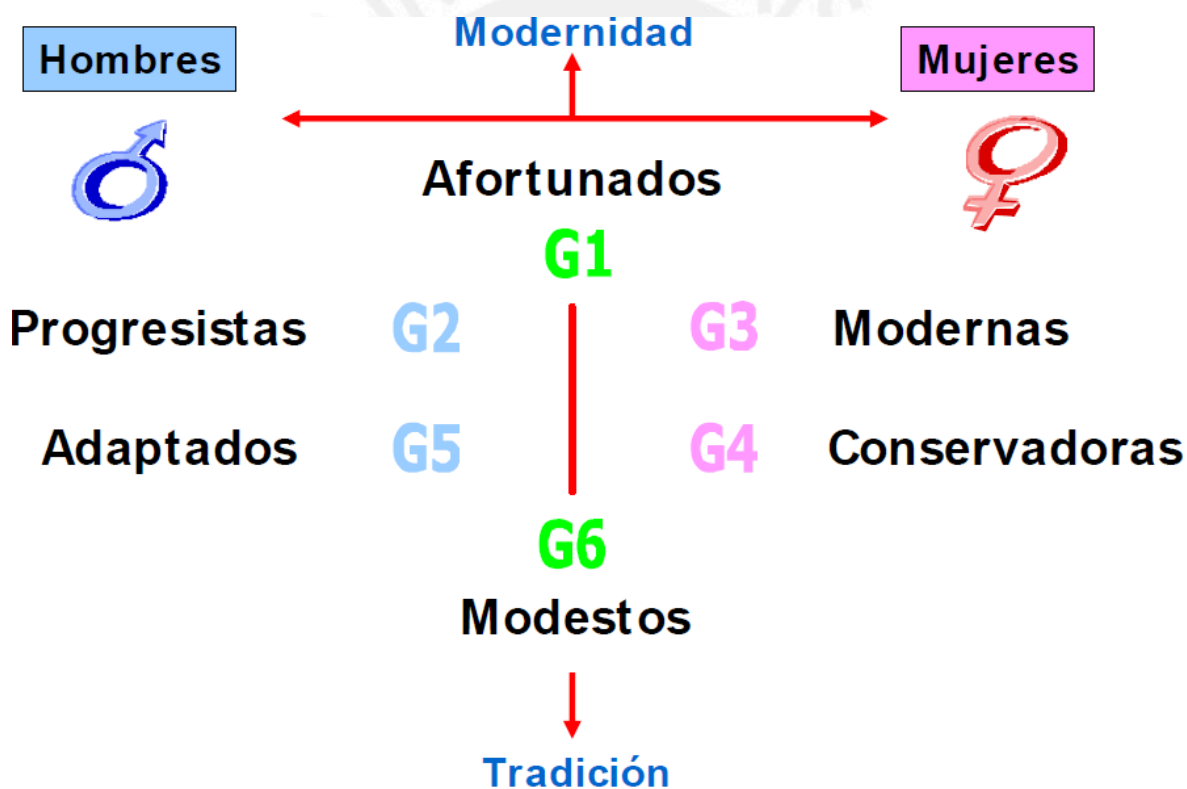
Nota. (*) Percepción de Inseguridad: Porcentaje de la población de 15 a más años de edad que cree que será víctima de algún hecho delictivo durante los próximos 12 meses. 1/ Comprende los 43 distritos de la provincia de Lima. 2/ Constituido por las provincias de Barranca, Cajatambo, Canta, Cañete, Huaral, Huarochiri, Huaura, Oyón y Yauyos. Tomado de *Victimización, Percepción de Inseguridad y Confianza en la PNP, Semestre Móvil diciembre 2023 - mayo 2024* (p. 13), por Ministerio del Interior, 2024 (<https://observatorio.mininter.gob.pe/sites/default/files/proyecto/archivos/Server%20Reporte%20Opinion%20Ciudadana-Semestre%20movil-dic2023-may2024.pdf.pdf>).

4.1.3 Segmentación Psicográfica

La segmentación psicográfica permitirá entender los requerimientos, el comportamiento y de mayor importancia las preferencias de los consumidores al conocer la personalidad, carácter, estilo de vida, valores, intereses, actitudes y pasatiempos del mercado objetivo identificado. De esta forma se podrá implementar estrategias más adecuadas para impulsar sus emociones y de esta manera fidelizarlos para promover su recompra y recomendación a otros potenciales compradores (ver Figura 19).

Figura 19

Los Estilos de Vida en la Actualidad



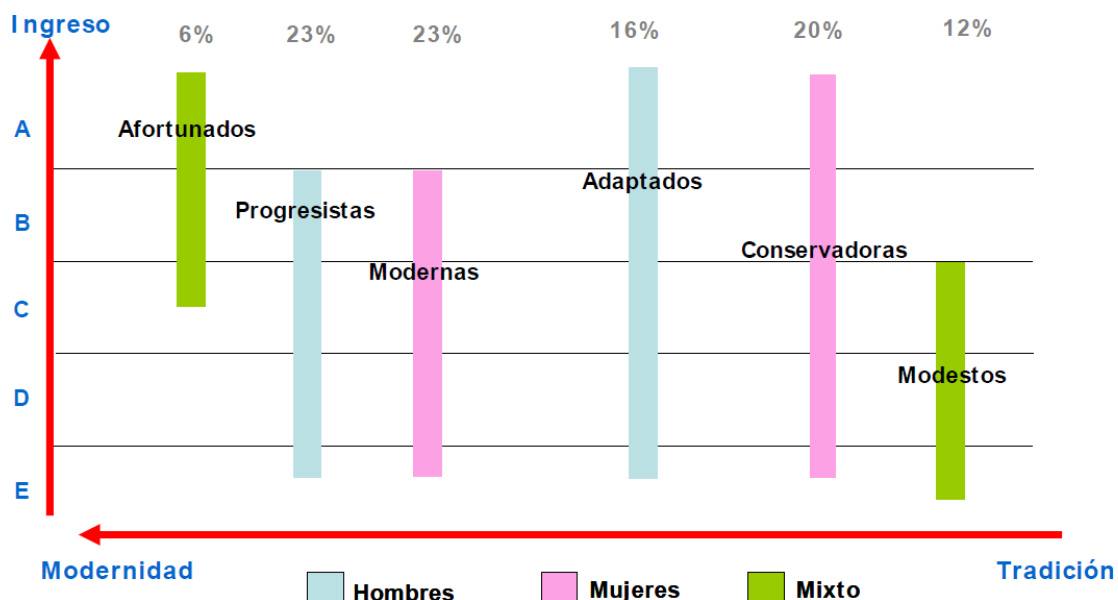
Nota. Tomado de *El Consumidor Peruano: Estilos de Vida* (p. 3), por Arellano, s.f. Autor.

Los progresistas (23% de los peruanos) son hombres trabajadores, optimistas y muy orientados al logro, que confían en sí mismos y se informan antes de decidir. Tienen educación promedio, ingresos variados, pero, como grupo, son los de mayor capacidad económica del país y están en NSE B–C de ciudades como Lima, Pucallpa, Tacna, Chiclayo, Cuzco y Huancayo. Consideran el dinero y el ahorro como claves, y aunque consumen de

forma moderna, compran de manera racional analizando bien la relación costo/beneficio (ver Figura 21 y 22). En la Figura 23 se muestran algunos ejemplos de peruanos progresistas.

Figura 20

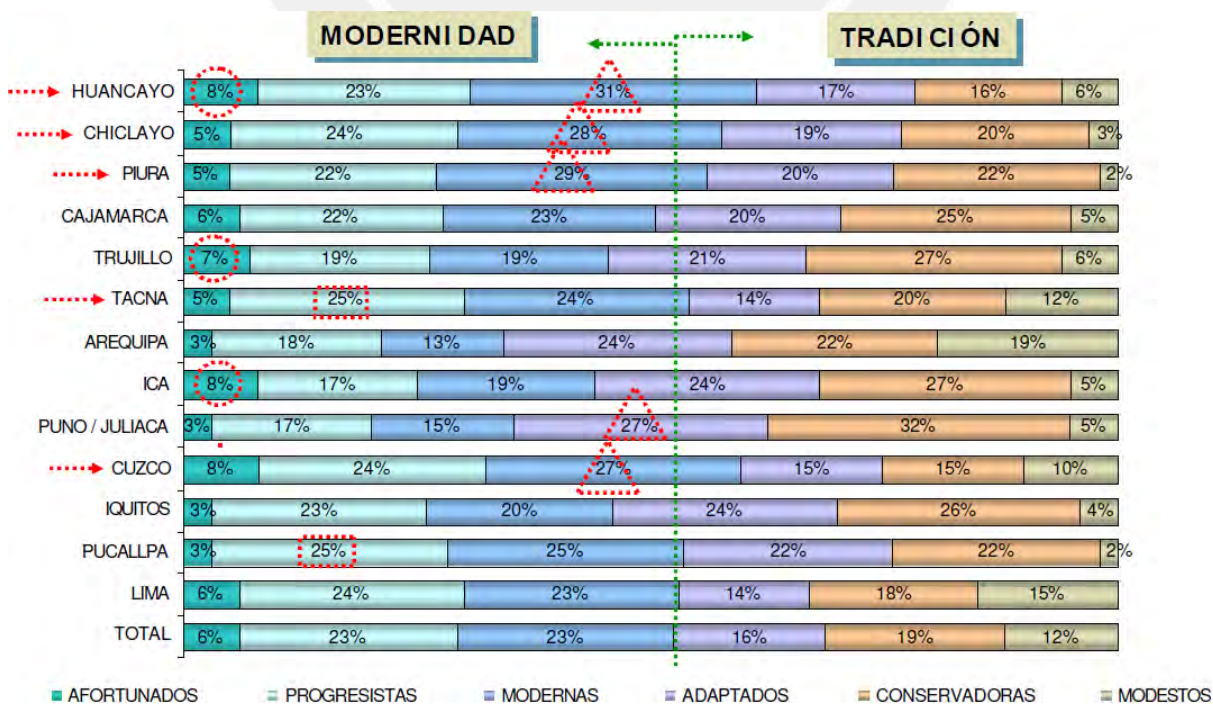
¿Cómo Se Conforman los EV en el Perú?



Nota. Tomado de *El Consumidor Peruano: Estilos de Vida* (p. 4), por Arellano, s.f. Autor.

Figura 21

Los Estilos de Vida (Por Ciudades)



Nota. Tomado de *El Consumidor Peruano: Estilos de Vida* (p. 5), por Arellano, s.f. Autor.

Figura 22

Los Progresistas



Nota. Tomado de *El Consumidor Peruano: Estilos de Vida* (p. 10), por Arellano, s.f. Autor.

4.1.4 Segmentación Conductual

La *Segmentación Conductual* definirá el comportamiento de los potenciales compradores y sus patrones de consumo en el mercado como intenciones de búsqueda, frecuencia de uso, momentos de compra, recompras, nivel de fidelidad, gasto promedio por compra, sensibilidad al precio, razón de la compra (inversión, alquiler, reventa, uso), entre otras. Esta segmentación busca agrupar a los consumidores en cinco subgrupos para poder diferenciarlos (Da Silva, s.f.):

- Ocasión de compra (voluntad, efectividad y uso del producto adquirido).
- Frecuencia de compra (ocasionales, medios o intensivos).
- De acuerdo a los beneficios que priorizan (durabilidad del producto, estética, precio, etc.).
- Lealtad (define fortalezas y debilidades de tu producto y/o empresa).
- Situación del usuario (ex usuarios, potenciales, primerizos, habituales, etc.).

4.1.5 Conclusiones de la Segmentación

La segmentación inmobiliaria permite personalizar las ofertas, optimizar las estrategias de mercadeo para posicionar la marca y hacer que los proyectos sean más rentables y ajustados a las demandas del mercado objetivo. La ciudad de Ica presenta un déficit habitacional de 27,809 viviendas, lo que representa el 40.53% del total de viviendas

del departamento de Ica y el distrito de Subtanjalla tiene un déficit habitacional de 2,116 viviendas, lo que representa el 3.08% del total de viviendas con déficit habitacional de la ciudad de Ica.

La cobertura de servicio de agua potable y alcantarillado de Subtanjalla es de aproximadamente 85 % del distrito y el abastecimiento de la energía eléctrica cuenta con una cobertura del 95% de la zona urbana del distrito de Subtanjalla. Con una predominancia de los NSE C y D en el departamento de Ica, el distrito de Subtanjalla destaca como el de mayor crecimiento poblacional de la provincia, fenómeno vinculado a sus propias dinámicas de expansión urbana con numerosos proyectos inmobiliarios recientes, a la intensificación del comercio, y a la demanda de terrenos cercanos a la ciudad de Ica y/o cercanos a la Panamericana. De esta forma, Subtanjalla, zona rural, con una población aproximada a 34,000 habitantes y a un poco más de 7 km de la ciudad de Ica, se constituye como una alternativa ideal para compradores progresistas que buscan tranquilidad a menor costo y cercanía al centro de Ica con mayor acceso a servicios y entretenimiento.

4.2 Mercado Objetivo

Para Kotler y Armstrong (2003), el *mercado meta* es “el segmento de mercado o grupo de consumidores al que una empresa dirige su programa de marketing al responder de modo similar a una serie determinada de esfuerzos de mercadotecnia” (p. 61). Consiste en identificar y enfocar las estrategias de mercadeo de forma más efectiva hacia potenciales clientes con necesidades, comportamientos y preferencias específicas, consiguiendo así su mayor satisfacción y maximizando el retorno de la inversión.

4.2.1 Beneficios

El proyecto tiene como público objetivo o target a personas o jefes de hogar, de NSE C y D, con miembros familiares, que no cuenten con terrenos o viviendas propias y que no hayan sido beneficiarios del subsidio o BFH que ofrece el Estado para la adquisición, construcción o mejoramiento de una vivienda de interés social. Para esto, el tamaño de las

unidades inmobiliarias ofertadas, su estructura y acabados, el acceso a servicios básicos de agua y energía eléctrica, áreas recreativas y seguridad del condominio, les debe permitir con sus ingresos económicos actuales asumir el financiamiento de las diversas unidades inmobiliarias ofertadas. La segmentación inmobiliaria permite personalizar las ofertas, optimizar las estrategias de mercadeo para posicionar la marca y hacer que los proyectos sean más rentables y ajustados a las demandas del mercado objetivo.

4.2.2 Ubicación

Las unidades de vivienda preferentemente serán ofrecidas a los pobladores del distrito de Subtanjalla que cuenta con un déficit habitacional de 2,116 viviendas y por su cercanía a los pobladores de todos los demás distritos de la ciudad de Ica (Ica, La Tinguiña, Los Aquijes, Ocucaje, Pachacútec, Parcona, Pueblo Nuevo, Salas, San José de los Molinos, San Juan Bautista, Santiago, Tate y Yauca del Rosario) con un déficit habitacional total de 27,809 viviendas.

4.2.3 Tamaño

La oferta inmobiliaria irá destinada principalmente a los pobladores de los 14 distritos que conforma la ciudad de Ica, la cual cuenta con un déficit habitacional de 27,809 viviendas. Considerando que el proyecto se enfoca en los NSE C y D que representan el 82.9% del total, vale decir que el mercado objetivo asciende a aproximadamente 23,053 familias.

4.2.4 Preferencias

El público objetivo poseerá preferencias específicas con respecto a adquirir una unidad de vivienda en una urbanización o condominio que posea atributos que no poseen las viviendas en las que en la actualidad habitan.

Servicios Básicos. La cobertura de servicio de agua potable y alcantarillado de Subtanjalla es de aproximadamente 85% del distrito y el abastecimiento de la energía eléctrica cuenta con una cobertura del 95% de la zona urbana del distrito de Subtanjalla. En tal sentido, esto no debe significar ningún problema.

Materiales de Construcción. Se aprecia que, en el distrito de Subtanjalla, el 66.9% habita en viviendas de adobe, madera, quincha, estera u otros materiales, que exponen a sus moradores a daños a la salud y a mayores riesgos en una zona altamente sísmica. El target exigirá una vivienda construida con cemento, acero y ladrillos de arcilla o concreto.

Seguridad. La vivienda debe ubicarse en una urbanización o condominio con elementos que generen una sensación de seguridad (cerco perimétrico, control de ingreso, etc.).

4.2.5 Elementos Decisorios

Como en cualquier desarrollo inmobiliario, la decisión de compra del target, estará principalmente determinado por la ubicación del proyecto, diseño y acabados de la unidad inmobiliaria, el precio y su cercanía a locales comerciales, mercados y centros de salud y entretenimiento. Además, se puede identificar en menor grado, la presencia de servicios complementarios (comodidades) dentro del condominio y flexibilidad en las reglas de habitabilidad (amigable con las mascotas, etc.).

4.2.6 Conclusiones del Mercado Meta

Se ha seleccionado al mercado o público objetivo dentro de jefe(s) de familias de los NSE C y D, pertenecientes principalmente al grupo de los Progresistas que no hayan anteriormente sido beneficiarios del BFH que ofrece el Estado a familias que calcen con las expectativas económicas del programa y que buscan que su primera vivienda tenga las características y atributos ofrecidos que sus actuales viviendas no poseen. De esta forma, el mercado meta primario estaría conformado por un grupo familiar con decisión efectiva de comprar el producto por sus mejores atributos (puede incluir al jefe de familia, esposo o conviviente e hijos, hermanos o nietos dependientes de 25 años o hijos mayores de 25 años con discapacidad, sus padres o abuelos) con ingresos mensuales que no excedan los S/3,715 (o S/2,071 para VIS priorizadas), que no sea propietario de otra vivienda ni haber recibido subsidios estatales previos (Mivivienda, Techo Propio o Fonavi), que se inscriban en el

programa y que cuenten con el 5% del valor de la vivienda como cuota inicial. Asimismo, el mercado meta secundario estaría dado por compradores inversionistas que no cumplen con los requisitos establecidos por el programa Techo Propio, y que por ende no califican para acceder al BFH, pero de todas formas desean comprar el producto como inversión al determinar que será beneficioso para sus intereses lucrativos. En las visitas realizadas a los diversos desarrollos inmobiliarios, se ha constatado que muchos de los actuales moradores de las viviendas de interés social construidas son inquilinos, lo cual confirma esta premisa.



Capítulo V: Posicionamiento

El posicionamiento consiste en la estrategia que una empresa inmobiliaria utiliza para destacar ante sus competidores y lograr que su marca sea reconocida y percibida positivamente en la mente de su target o mercado objetivo. Esto implica definir una propuesta de valor clara, comunicarla de manera efectiva y utilizar los canales de marketing inmobiliario más convenientes para alcanzar a la demanda efectiva. Así, un adecuado posicionamiento hará a la empresa más visible y confiable ante sus clientes, lo diferenciará ante los competidores y aumentará la velocidad de ventas y rentabilidad.

5.1 FODA del Proyecto

El análisis FODA constituye una herramienta estratégica fundamental para la evaluación del entorno interno y externo del proyecto de VIS en el distrito de Subtanjalla, Ica. A través de la identificación de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, se busca comprender las condiciones actuales del proyecto, así como anticipar los factores que pueden influir positiva o negativamente en su desarrollo y viabilidad.

5.1.1 Fortalezas

Ubicación Estratégica. El proyecto se emplaza en una zona próxima tanto al centro de la ciudad de Ica como al núcleo urbano del distrito de Subtanjalla. Este entorno cuenta con terrenos amplios, potencial de expansión urbana y una conectividad eficiente, lo que lo convierte en un lugar ideal para desarrollar proyectos VIS.

Acceso al BFH. El proyecto se enmarca dentro del programa Techo Propio, permitiendo a los beneficiarios acceder al subsidio del BFH. Los precios de las viviendas han sido definidos considerando los ingresos reales de los NSE C y D, asegurando una oferta asequible para la demanda efectiva.

Formalización y Experiencia del Desarrollador. El proyecto es impulsado por una empresa con trayectoria comprobada en el desarrollo de VIS en Ica y respaldado además por una entidad financiera reconocida. Esto incrementa la confianza de los potenciales compradores y promueve la formalización del sector inmobiliario local.

5.1.2 Debilidades

Retrasos en Permisos y Autorizaciones. La obtención de licencias municipales y permisos técnicos puede sufrir demoras, lo que impactaría negativamente en el cronograma del proyecto, generando sobrecostos y posibles incumplimientos contractuales.

Oferta Habitacional Limitada. El proyecto contempla un único modelo de vivienda. Esta rigidez limita la personalización de acuerdo a las necesidades de los usuarios. Será necesario prever un diseño flexible que permita futuras ampliaciones progresivas.

5.1.3 Oportunidades

Déficit Habitacional Significativo. En la ciudad de Ica existe un déficit estimado de 27,809 viviendas, equivalente al 40.53% del total del departamento. Dado que los NSE C y D representan el 82.9% de la población, el mercado objetivo asciende a unas 23,053 familias, lo que evidencia una alta demanda insatisfecha.

Facilidades de Financiamiento Para Compradores. Las condiciones del mercado hipotecario son actualmente favorables, con tasas competitivas entre 8.19% y 7.56% anual, en soles y dólares y con mayores plazos de pago. Esto incentiva la adquisición de viviendas por parte de familias de ingresos medios y bajos.

Ampliación del Acceso a Financiamiento de Proyectos. Existe una creciente participación de entidades como cooperativas, cajas municipales y financieras regionales dispuestas a financiar proyectos bajo el esquema de Techo Propio, lo cual diversifica las fuentes de financiamiento y reduce la dependencia del sistema bancario tradicional.

5.1.4 Amenazas

Inestabilidad Política y Económica. El proceso electoral presidencial de 2026 podría generar incertidumbre en el mercado, afectando la confianza del consumidor, la estabilidad económica y la regulación del sector. Además, factores como la inflación y el incremento de costos de materiales pueden impactar la demanda y viabilidad financiera del proyecto.

Volatilidad del Tipo de Cambio. Si bien el tipo de cambio ha mostrado estabilidad en los últimos años, factores externos como tensiones geopolíticas y la fuga de capitales podrían

generar fluctuaciones que afecten los costos de construcción (especialmente aquellos vinculados a insumos importados) y las condiciones de financiamiento.

La matriz FODA presentada (ver Figura 23) resume de manera estructurada los principales elementos internos (fortalezas y debilidades) y externos (oportunidades y amenazas) que afectan al proyecto. Entre las fortalezas, destaca la ubicación estratégica del terreno, el acceso a subsidios estatales como el BFH, y el respaldo de una empresa con experiencia en desarrollos de vivienda social. Estas características permiten aprovechar un contexto de alta demanda insatisfecha, tasas hipotecarias accesibles y mayor disponibilidad de financiamiento. Sin embargo, también se identifican debilidades como la rigidez en el diseño habitacional y los potenciales retrasos en la tramitación de permisos, las cuales podrían amplificarse frente a amenazas externas, como la inestabilidad política previa a las elecciones presidenciales de 2026 y la volatilidad cambiaria que impacta los costos de construcción. El cruce de estos factores en la matriz permite formular estrategias para maximizar los puntos fuertes del proyecto y reducir el impacto de sus debilidades, asegurando así una gestión más eficaz durante su ejecución.

Figura 23

Matriz FODA

Fortalezas (F)	Oportunidades (O)
F1: Ubicación estratégica con conectividad y expansión urbana.	O1: Alto déficit habitacional (23,000+ familias en NSE C y D).
F2: Acceso al BFH bajo Techo Propio.	O2: Tasas hipotecarias competitivas.
F3: Trayectoria y respaldo del desarrollador.	O3: Mayor oferta de entidades financieras.
Debilidades (D)	Amenazas (A)
D1: Retrasos en licencias y permisos municipales.	A1: Incertidumbre política por elecciones 2026.
D2: Diseño único de vivienda sin opciones de personalización.	A2: Volatilidad del tipo de cambio.

Nota. F2 (BFH) y F3 (respaldo institucional) ayudan a reducir el impacto de A1 y A2. D1 puede verse amplificada por A1 (regulación política). D2 puede ser menos atractiva en un entorno económico inestable (A2).

5.2 Propuesta de Posicionamiento

La propuesta de posicionamiento consiste en primeramente atender en su totalidad los requerimientos del mercado meta (producto, ubicación, precio, seguridad, etc.) y de esta forma asemejarse a la de los competidores directos e indirectos. Para diferenciarse, sin embargo, el desarrollo inmobiliario no solo debe satisfacer las necesidades identificadas a nivel de desarrollo del proyecto (tamaño del lote, funcionalidad y flexibilidad de la unidad de vivienda, acabados e instalaciones, áreas comunes y comodidades) sino también brindar servicios que favorezcan su disfrute (administración del condominio, comodidades, etc.). Finalmente, la propuesta de valor estará basada en el diseño sostenible y de tecnología inteligente que reduzcan los costos de mantenimiento y la creación de espacios comunitarios que fomenten la interacción entre sus ocupantes y el sentido de pertenencia entre los residentes del condominio. De esta forma, se ofrecerá un producto diferenciado y de calidad y con una propuesta innovadora que aporte mayor valor a los clientes y que ofrezca una ventaja competitiva en precio frente a los competidores.

5.3 Desarrollo de la Marca a Través del Proyecto

El *branding* es la estrategia desarrollada por una empresa para crear una imagen y percepción favorable de ella o de un producto en la mente de los consumidores. Para esto, se debe definir con claridad diversos elementos como el nombre, logotipo y colores tanto de la empresa como del proyecto y la forma en que lo perciben los compradores. El objetivo principal es construir una conexión emocional con el público, lo que a su vez puede generar lealtad y preferencia por la marca. El desarrollo de la marca para el proyecto inmobiliario de vivienda de interés social en Ica, debe enfocarse en conectar emocionalmente con el mercado objetivo elegido, transmitir confianza, seguridad y percibir valor, a pesar de tratarse de una vivienda de bajo costo.

Para obtener la confianza del mercado meta, se debe llevar a cabo las siguientes acciones:

- Transparencia total en el proceso: precios claros, cuotas, tiempos de entrega, garantías.
- Mostrar al equipo humano detrás del proyecto.
- Certificaciones, alianzas con bancos o instituciones confiables.

Así también, para la elección del nombre y eslogan del proyecto se debe considerar que este irá dirigido a familias que intentan buscar una mejor calidad de vida, identidad, seguridad y acceso a servicios básicos y que Ica es una ciudad cálida y en continuo crecimiento.

5.3.1 Nombre del Proyecto

El nombre del proyecto debe transmitir mejor calidad de vida, identidad y seguridad (ver Figura 24).

Figura 24

Logo del Proyecto



Condominio *Portada de Ica*

5.3.2 Eslogan (Lema)

Son frases pegadizas que se utilizan en campañas publicitarias para atraer clientes. Debe transmitir el valor principal del proyecto (mejor calidad de vida, futuro y esperanza). Las empresas identificadas como competidores directos presentan los eslóganes que se muestran en la Tabla 32.

Tabla 32*Eslóganes de Empresas Competidoras Directas*

Empresa	Eslogan	Descripción
Menorca Inversiones	“Construimos fuuturo con propósito”	Se promociona como una organización que crea valor a través de planes urbanos sustentables y propuestas de vivienda social de excelencia que promueven el desarrollo sostenible.
Los Portales	“Desarrollamos para ti”	Se enfoca en crear espacios para vivir mejor.
Clasem EOM	“Tu hogar y tu historia es nuestro compromiso”	Que refleja el enfoque de la empresa en la creación de viviendas y el desarrollo de las vidas de sus clientes.
Altitud Grupo Inmobiliario	“Construyendo sueños para más peruanos”	Su propuesta de valor gira en torno a la inversión inteligente, el desarrollo del futuro familiar y la seguridad en la zona de Ica.
Inmobiliaria Urbaniza		No existe un slogan oficial, pero algunos de sus mensajes clave y lemas que se utilizan en sus comunicaciones son: “Construyendo Sueños”, “Tu Futuro Hogar”, “Donde tu sueño encuentra su hogar” y “Hogares para tu independencia”. Estos slogans reflejan el enfoque de la empresa en ayudar a los clientes a realizar sus sueños de tener su propio hogar y comenzar una nueva etapa
MDI Grupo Inmobiliario	“Juntos por un nuevo amanecer”	La propuesta implica empatía con el mercado objetivo por un cambio hacia una mejor calidad de vida.

5.4 Conclusiones de Posicionamiento

El adecuado posicionamiento en las mentes del mercado objetivo permitirá que estos perciban un mayor valor ofrecido ante las necesidades que requerían satisfacer, generar confianza y fidelizarlos para que puedan referirnos más compradores potenciales que será la mejor propaganda.

Al diferenciarse ante los competidores directos e indirectos, aumentará la velocidad de ventas y con ello la rentabilidad del desarrollo inmobiliario ejecutado.

En tal sentido, se debe identificar la ventaja competitiva o característica que hará diferente y mejor a los demás competidores en la mente del mercado objetivo, para lo cual se presenta la Tabla 33.

Tabla 33

Atributos de los Competidores

Atributo de oferta	Proyecto						
	Condominio Portada de Ica	Villa Los Pecanos	Villa del Valle	Mirador de Las Dunas	Los Parques del Sol	Condominio Prados del Este	Parques de la Huacachina
Empresa promotora	MDI Grupo Inmobiliario	Menorca Inversiones	Los Portales	Los Portales	Clasem EQM	Altitud Grupo Inmobiliario	Inmobiliaria Urbaniza
Tipo de proyecto	Techo Propio	Techo Propio	Mivivienda	Techo Propio	Mivivienda	Mivivienda	Mivivienda
Generales							
Ubicación	7	6	7	7	7	4	5
Accesibilidad	6	4	5	5	5	7	4
Seguridad	7	5	6	6	6	6	4
Precio desde el consumidor	7	7	6	6	6	5	5
Vivienda							
Construcción sismorresistente	7	7	6	6	7	7	7
Sostenibilidad	7	5	6	6	5	5	6
Vivienda ecoamigable	8	5	5	5	5	5	5
Smart home	4	4	3	3	3	3	7
Acabados	5	5	5	5	6	6	8
Flexibilidad para modificar	7	5	6	6	6	6	6
Facilidad de ampliación	7	5	6	6	6	6	6
Áreas comunes							
Entorno	7	5	6	6	6	8	6
Áreas verdes	7	5	6	5	6	5	7
Comodidades	7	5	7	5	7	7	6
Servicios							
Experiencia como promotor	5	8	8	8	8	6	8
Imagen como desarrollador	5	8	8	8	8	6	8
Equipo comercial	5	7	8	8	8	5	7
Servicio posventa	6	6	8	8	7	6	7
Mantenimiento de vivienda	8	7	8	8	7	8	8
Mantenimiento de condominio	8	7	6	6	6	7	7
Personal en condominio	6	6	7	7	7	6	6
Diferenciales							
Ventaja competitiva	Seguridad, precio, sostenibilidad y vivienda ecoamigable	Precio, experiencia e imagen	Ubicación, experiencia, imagen y equipo comercial	Ubicación, experiencia, imagen y equipo comercial	Ubicación, experiencia, imagen y equipo comercial	Accesibilidad	Smart home
Elemento diferenciador	8	8	8	8	8	8	9
Puntaje	144	130	141	138	140	132	142

Conocidos los principales atributos se puede definir la declaración de posicionamiento: MDI Grupo Inmobiliario es una empresa comprometida con el desarrollo sostenible, que diseña y edifica viviendas de interés social accesibles, funcionales y respetuosas con el medio ambiente. Se enfoca en brindar hogares dignos, seguros y eficientes para las familias iqueñas, incorporando tecnologías eco amigables y materiales responsables, contribuyendo al bienestar de las comunidades y al cuidado del entorno.



Capítulo VI: Razón de Por Qué e Innovación

6.1 Concepto de Valor

Dentro del mercadeo inmobiliario, valor se refiere a la percepción del mercado meta de los beneficios recibidos en comparación con los sacrificios (costos, esfuerzos o renunciaciones) incurridos para obtenerlos (ver Fórmula 1).

$$\text{Valor} = \text{Beneficios} - \text{Sacrificios} \quad (1)$$

Esta percepción está directamente influenciada por factores socioculturales, económicos y medioambientales que inciden directamente en la aceptación, valoración y sostenibilidad del proyecto. Así, este valor, además del precio a desembolsar, también incluyen otros elementos inherentes o factores emocionales y de convivencia como ubicación, seguridad, calidad de vida, servicios disponibles, pertenencia e identificación. De esta forma, esta percepción de mayor valor de los potenciales compradores no solo se reduce a factores racionales y objetivos, sino también implica reconocer en el producto ofertado además de un interés cuantitativo un valor subjetivo, cualitativo e irracional que los motivará a efectivizar la compra.

6.2 Beneficios Ofrecidos

Es fundamental establecer los beneficios que el proyecto debe ofrecer, los cuales deben ser reconocidos por el mercado objetivo, para lograr posicionar la marca en la mente de los clientes tanto como empresa como en el desarrollo inmobiliario a ejecutar. El Condominio La Portada de Ica busca ofrecer beneficios para generar mayor valor que la competencia y lograr una mayor conexión con los compradores (ver Tabla 34).

6.3 Elementos Innovadores

Al estar el proyecto dirigido a una demanda efectiva perteneciente a los NSE C y D, el factor económico se convierte en un elemento fundamental que debe atenderse mediante

un adecuado tratamiento de los costos de habilitación urbana y de edificación de las viviendas a entregar. Este enfoque es especialmente valorado por el público objetivo, dado que los beneficios económicos (beneficios tangibles) constituyen el principal componente de la propuesta de valor. Por esta razón, se considera la diferenciación como un punto clave para lograr la elección del producto antes las otras propuestas ofrecidas por otros desarrollos inmobiliarias del sector. Para esto, La Portada de Ica ofrecerá los elementos innovadores tanto a nivel proyecto como a nivel servicios (ver Tabla 35).

Tabla 34

Beneficios del Condominio La Portada de Ica

Beneficio	Detalle
Emocional	Destinado a atender factores psicológicos y emocionales del mercado objetivo por medio del ofrecimiento de un producto innovador y de calidad que permita la sensación de autorrealización personal y familiar al percibir la mejora en su calidad de vida en un medio seguro, sostenible y ecológico que refuerce su identidad y vida en comunidad.
Funcional	Tienen que ver con la funcionalidad o desempeño del producto y/o servicios ofrecidos. Complementan la percepción de beneficios emocionales (beneficios intangibles) y junto con los beneficios económicos (beneficios tangibles) constituyen la mayor oferta de valor. Se puede reconocer entre estos la ubicación del proyecto, su accesibilidad y su cercanía y conectividad al centro de Ica. Y otros más físicos como el tamaño, distribución, con servicios básicos, buenos acabados y flexibilidad de las viviendas y la seguridad, amenidades y administración del condominio.
Económico	Relacionados con la percepción costo vs. precio que deben identificar los clientes potenciales. Estará determinado por un precio competitivo de las diversas unidades inmobiliarias ofertadas dentro del rango de precios para el tipo de proyecto en la zona, pero a su vez al alcance de su economía. El BFH subvencionado por el Estado ayudará a este fin.

Tabla 35

Elementos Innovadores del Proyecto La Portada de Ica

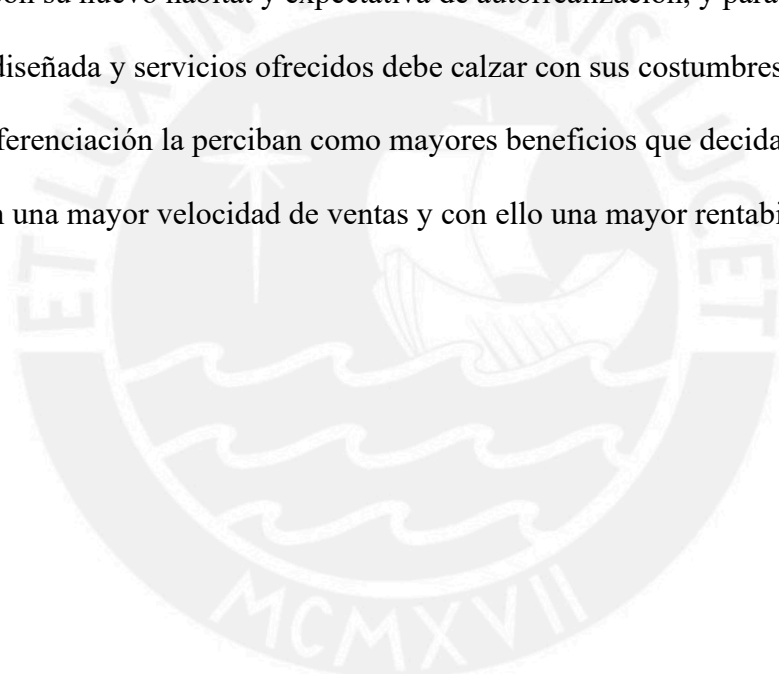
Elemento	Descripción
Mayores áreas verdes y áreas comunes	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se ofrecen dos extensas áreas verdes ubicadas estratégicamente para promover la convivencia de los compradores en comunidad. ▪ Estas dos áreas tendrán áreas para recreación pasiva al aire libre como plazas, pérgolas, parques y jardines, zonas de parrillas y biohuerto; actividades que buscan fomentar el encuentro entre sus ocupantes y fortalecer vínculos amicales.
Infraestructura recreativa	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dentro los dos amplios parques (3,225.66 m² en conjunto) con los que cuenta la urbanización, se destinarán espacios para la realización de actividades físicas dentro del condominio para mayor seguridad y que favorezcan un estilo de vida activo, saludable y en comunidad. ▪ Esto implica la implementación de canchas deportivas, juegos infantiles, gimnasios al aire libre, senderos para caminar, pasear con adultos mayores y correr y ciclo vías. ▪ Estos senderos deben ser diseñados con vías amplias y rampas que permitan el libre tránsito de personas con discapacidad motriz.
Mayor seguridad	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se trata de una urbanización de acceso exclusivo para moradores y visitantes, con elevado cerco perimétrico, dos pórticos de ingreso con garita de vigilancia con un eficiente servicio de control de ingreso y permanencia de los ingresantes con monitoreo permanente mediante cámaras ubicadas estratégicamente en las vías de circulación y áreas de recreación. ▪ Tomando en cuenta que el proyecto se localiza en una zona altamente sísmica, deberá hacerse énfasis también a los potenciales compradores en que toda la infraestructura se ha edificado considerando la Norma Técnica Peruana E.030 sobre Diseño Sismo resistente.
Sostenibilidad	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Para promover la comunidad entre los ocupantes del condominio se ha propuesto la presencia de un biohuerto dentro de las áreas asignadas a parques para que en él se desarrollen cursos de sembrado de diversas especies oriundas de la zona y estas prácticas sean replicadas en los jardines posteriores que con que cuentan las viviendas en sus partes posteriores, realizándose concursos que fomenten su iniciativa. ▪ Así mismo, se plantea el empleo de tecnología y equipamiento que promuevan la protección y el uso eficiente del agua y la energía eléctrica, conservación de los materiales y los recursos naturales, lo cual además de mejorar su calidad de vida repercutirá en menores gastos de mantenimiento a los futuros pobladores del condominio (griferías y sanitarios ahorradores, riego tecnificado, captación y reutilización de aguas pluviales, empleo de materiales de la zona, paneles solares, gestión de residuos con contenedores segregados y reciclaje de basura, etc.). ▪ La concientización de la sostenibilidad del condominio se dará a la entrega de las viviendas, resaltando los beneficios del proyecto y las mejores prácticas de mantenimiento que deben realizarse para la conservación y correcto funcionamiento de estos que asegure una mejor calidad de vida de sus ocupantes.
Infraestructura educativa	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se cuenta con dos lotes destinados a Educación. Se ha dispuesto que el primero (lote 24 de la Mz. G) de 447.45 m² sea destinado a un centro educativo de nivel secundaria y el segundo (lote 24 de la Mz. L) de 334.92 m² sea destinado a un centro educativo de nivel primaria. Ambos centros en horario nocturno serán empleados para reuniones de los habitantes del condominio y para la capacitación técnica de los jóvenes del condominio y de la zona con talleres a elección que refuercen el principio de identidad y comunidad de sus pobladores.

6.4 Conclusiones del Razón de Por Qué e Innovación

El precio de las diversas unidades inmobiliarias será fundamental para la decisión de los potenciales clientes para decidirse por la compra del producto al preferirlos ante los de la competencia, pero también existen otros factores que determinarán la misma.

Una mayor percepción de valor relacionada con el entorno inmediato de la urbanización (áreas verdes, espacios para recreación, centros educativos dentro del condominio, portadas de ingreso para mayor control y seguridad) favorecerán a esto.

Sin embargo, esto debe complementarse con atributos que refuercen la identidad de los pobladores con su nuevo hábitat y expectativa de autorrealización, y para esto toda la infraestructura diseñada y servicios ofrecidos debe calzar con sus costumbres e idiosincrasia para que esta diferenciación la perciban como mayores beneficios que decidan su compra lo que permitirá en una mayor velocidad de ventas y con ello una mayor rentabilidad del proyecto.



Capítulo VII: Mezcla de Mercadeo

La mezcla de mercadeo, también conocido como las 4P, es un modelo estratégico que ayuda a las empresas a planificar y ejecutar sus estrategias de marketing de manera efectiva. Fue desarrollado por Neil Borden y popularizado por Philip Kotler. Este se enfoca en cuatro variables controlables que las empresas pueden utilizar para influir en la demanda de sus productos y servicios. Las cuatro P de la mezcla de mercadeo son: producto, precio, promoción y plaza.

7.1 Concepto General del Producto

El *producto* se refiere a cualquier bien o servicio que se ofrece a los consumidores para satisfacer sus necesidades. Un producto puede ser tangible (físico) o intangible (servicio). El concepto de producto implica considerar aspectos como:

- Atributos: características físicas, funcionales y estéticas del producto.
- Beneficios: ventaja que el producto ofrece a los consumidores.
- Calidad: nivel de excelencia o superioridad del producto.
- Diseño: apariencia y funcionalidad del producto.
- Ciclo de vida: etapas por las que pasa un producto desde su lanzamiento hasta su término.

7.2 Concepto General del Precio

El precio es el monto que los consumidores pagan por un producto o servicio. El precio es una variable crítica en la mezcla de mercadeo ya que puede influir en la demanda y en la rentabilidad de un producto. Al establecer un precio, las empresas deben considerar factores como:

- Costos: gastos incurridos para producir y comercializar el producto.
- Competencia: precio de productos similares ofrecidos por la competencia.
- Valor percibido: valor que los consumidores asignan al producto.
- Estrategia de precio: enfoque utilizado para establecer precios, como la penetración, la descremación o la paridad.

7.3 Concepto General de la Promoción

La *promoción* se refiere a las actividades que las empresas realizan para comunicar el valor de sus productos o servicios a sus consumidores y persuadirlos para que los compren.

La promoción puede incluir:

- Publicidad: mensajes pagados en medios de comunicación para promocionar un producto.
- Ventas personales: interacciones directas entre vendedores y consumidores.
- Promoción de ventas: incentivos a cortos plazos para estimular las ventas.
- Relaciones públicas: actividades que buscan generar buena voluntad y credibilidad.
- Mercadeo digital: uso de canales digitales para promocionar productos.

7.4 Concepto General de la Plaza

La plaza se refiere a los canales de distribución que las empresas utilizan para llevar sus productos o servicios desde la producción hasta el consumo. La plaza implica considerar aspectos como:

- Canales de distribución: rutas que siguen los productos desde la producción hasta el consumo.
- Intermediarios: empresas o individuos que ayudan a distribuir los productos.
- Logística: gestión del flujo de bienes y servicios desde la producción hasta el consumo.
- Cobertura: alcance geográfico de la distribución.

Cada una de estas variables requiere una comprensión profunda de los factores que influyen en la demanda y rentabilidad de un producto o servicio.

Capítulo VIII: Mezcla de Mercadeo (P1): El Producto

8.1 Información General

8.1.1 Normatividad

El Decreto Supremo N°002-2020-Vivienda que aprueba la modificación del Reglamento Especial de Habilitación Urbana y Edificación, aprobado por Decreto Supremo N°010-2018-Vivienda modificado por Decreto Supremo N°012-2019-Vivienda en su Art. 1° señala que “el presente Reglamento establece las disposiciones básicas para diseñar y, con posterioridad a la expedición de la respectiva licencia municipal, (...) sujetas a las disposiciones establecidas en la Ley 29090, Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y Edificaciones y sus Reglamentos, y otras normas urbanísticas y edificatorias sobre la materia”.

Luego, en su Art. 2°, numeral 2.1 señala que “la Vivienda de Interés Social - VIS es aquella solución habitacional subsidiada por el estado y destinada a reducir el déficit habitacional, (...), así como cualquier otro producto promovido por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento – MVCS”.

También, en su Art. 2°, numeral 2.2, literal b) precisa que “los proyectos de habilitación urbana y/o de edificación señalados en el literal a) del presente numeral, pueden desarrollarse en cualquier zonificación residencial; así como, en zonas con zonificación comercio metropolitano (CM), comercio zonal (CZ), comercio vecinal (CV), vivienda taller (VT o 11-R), otros usos (OU) y, en zonas de reglamentación especial (ZRE o ZTE), aprobadas en el Plan de Desarrollo Urbano, siempre que sean compatibles con el uso residencial”.

La Zonificación asignada en el Certificado de Parámetros Urbanísticos y Edificatorios es RDM (Residencial de Densidad Media), conforme con la ubicación permitida en artículo anterior. Asimismo, el Art. 4°, numeral 4.1 señala que “los proyectos de habilitación urbana que se ejecuten en aplicación del presente Reglamento se califican como habilitaciones urbanas tipo 5 con construcción simultánea de viviendas”. Esto se condice con el Art. 4°, numeral 4.5 “en las habilitaciones urbanas Tipo 5 desarrolladas de acuerdo a lo establecido

en el presente Reglamento, el área mínima y el frente mínimo de los lotes pueden ser los considerados en el respectivo proyecto; el tipo de vivienda es unifamiliar y multifamiliar". Y se complementa con el Art. 10, numeral 10.1 "toda unidad de vivienda debe permitir cumplir las funciones de estar, comer, dormir, cocinar, asearse y lavar, cuyas dimensiones sustenten su funcionalidad, en interrelación coherente entre ambientes, iluminación y ventilación según lo establecido en el RNE: a fin de garantizar su habitabilidad, finalmente, el Art. 6° - De los aportes reglamentarios indica que "las habilitaciones urbanas de conformidad con su área bruta habitable, efectúan los siguientes aportes: (a) Recreación pública, (8%) y (b) Ministerio de Educación, (2%)".

8.1.2 Del Terreno y Su Entorno

El terreno donde se desarrollará el proyecto La Portada de Ica se ubica sobre la Parcela 186 con U.C N° 17482, distrito de Subtanjalla, provincia de Ica, departamento de Ica (ver Figura 25). Tiene un área de 35,094.00 m² y un perímetro de 854.96 m de acuerdo con el levantamiento topográfico realizado.

Figura 25

Terreno del Proyecto La Portada de Ica

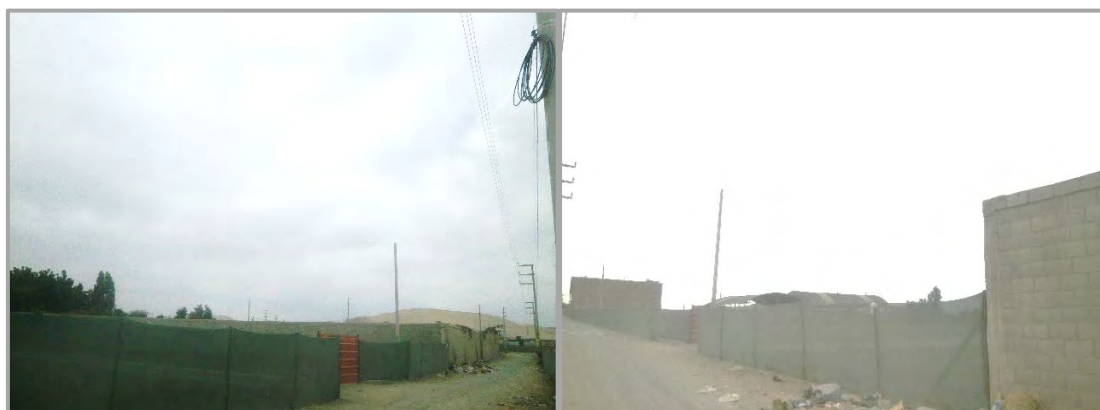


En la Tabla 36 se describen los linderos y medidas perimétricas del terreno. En la Figura 27 se muestran vistas exteriores del terreno a desarrollar.

Tabla 36*Datos de Partida N°11019074*

Concepto	Descripción	Ampliación
Cargas y gravámenes	Ninguno	
Títulos pendientes	Ninguno	
Datos adicionales	Ninguno	
Área del terreno	Ninguno	
Linderos y medidas perimétricas	Por el norte	Colinda con UC 069405, desde el vértice “P2” hasta el vértice “P3” con una línea recta de 317.39 m.
	Por el este	Colinda con el aeródromo Las Dunas, desde el vértice “P3” hasta el vértice “P4” con línea recta de 107.02 m.
	Por el oeste	Colinda con PE 110192892, desde el vértice “P1” hasta el vértice “P2” con línea recta de 112.26 m.
	Por el sur	Colinda con los predios PE 40024939, desde el vértice “P4”, hasta el vértice “P1 con línea quebrada de dos tramos, de 54.14 m y 263.12 m.

Nota. El terreno se encuentra inscrito en la partida N°11019074 de la Zona Registral N°XI Sede Ica – Oficina Registral Ica. Se debe indicar que inicialmente el área registrada fue de 34,000 m²; sin embargo, posteriormente se hizo una rectificación de áreas y linderos, estableciéndose la nueva área en 35,094 m².

Figura 26*Vistas Exteriores del Terreno a Desarrollar*

El proyecto La Portada de Ica se ubica en la periferia del distrito de Subtanjalla, alrededor de viviendas de uno a dos pisos y de algunos terrenos agrícolas. El acceso directo al proyecto es por la Av. Miami Beach. En la Av. Miami Beach se aprecia un entorno urbano completamente desarrollado en su infraestructura y equipamiento urbano básico. Sin embargo, en las calles transversales a la avenida, se observa que no se cuenta con pistas ni veredas. Colinda con el Aeródromo Las Dunas y está cerca a restaurantes, agencias, fundos, hostales y el Monalisa Club. Cerca al entorno mencionado, se encuentra la Plaza de Armas de Ica, el Museo Regional Adolfo Bermúdez y el Hospital Santa María del Socorro (ver Figuras 27-29).

Figura 27

Ubicación del proyecto “Condominio Portada de Ica”

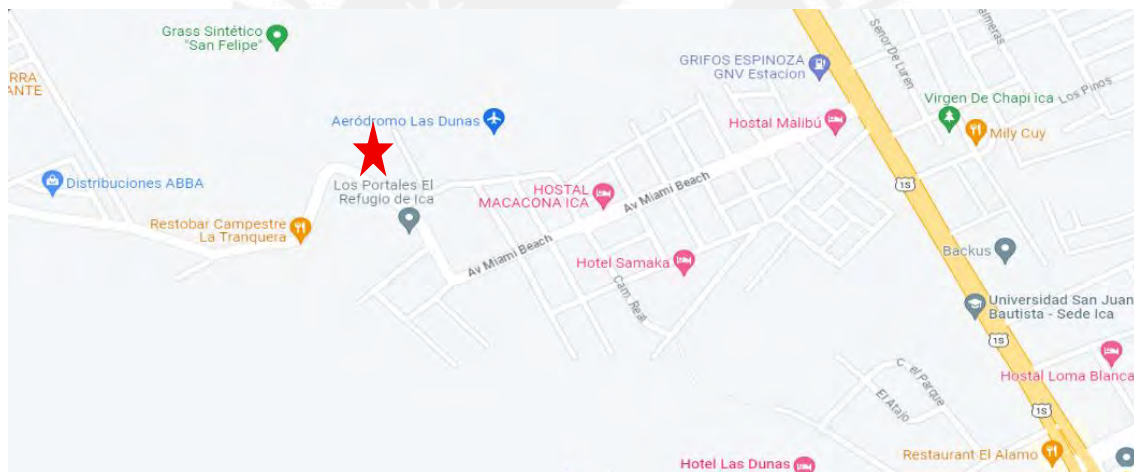


Figura 28

Vistas del Entorno Urbano Inmediato



Figura 29*Vista de Accesos al Proyecto La Portada de Ica*

En el entorno inmediato se encuentran otras vías secundarias como la calle Camino Real y la Av. Panamericana Sur. Además, se encuentra próximo al Parque Las Dunas, Universidad San Juan Bautista, Institución Educativa Sofía Custodio Mita, a establecimientos comerciales diversos, restaurantes, hoteles, entre otros.

8.1.3 De las Autorizaciones obtenidas

Certificado de Zonificación y Vías. Se cuenta con el certificado de zonificación y vías N° 0122-2023-SGOPC-GDU-MPI emitido el 31/01/2023, en el cual se indica que mediante la Ordenanza Municipal N°065-2022-MPI se aprueba el cambio de zonificación de zona agrícola (ZA) a zona residencial de densidad media (RDM).

Certificado de Parámetros Urbanísticos y Edificatorios. Se cuenta con el certificado de parámetros urbanísticos y edificatorios N°012-2023-GDU-MDS, de fecha 17 de julio del 2023 y suscrita por la Ing. Claudia Alexandra Prada Pérez, Sub Gerente de Obras Privadas y Catastro de la Municipalidad Distrital de Subtanjalla. Los parámetros del proyecto La Portada de Ica son concordantes con los parámetros establecidos en el certificado N°012-2023-GDU-MDS. De acuerdo a este, el proyecto cumple con el uso de suelo zona residencial de densidad media (RDM), que permite un uso específico de vivienda unifamiliar o multifamiliar y conjuntos residenciales, también permite hasta una altura de ocho pisos más azotea para viviendas multifamiliares y conjuntos residenciales. Además, establece 1 estacionamiento por cada vivienda.

Estudio de Impacto Ambiental. De acuerdo con la Resolución Ministerial 023-2020-MINAM, se indica que los proyectos de habilitación urbana de Tipo 5, que es el caso del proyecto en evaluación, no requieren certificación ambiental. Sin embargo, el promotor presentó una declaración de impacto ambiental, cuyas actividades de mayor impacto son:

- Excavación y movimiento de tierra.
- Preparación y colocación de concreto.
- Compactación del terreno.
- Asfaltado de pistas.
- Construcción de muros y techos.
- Los mayores impactos por el desarrollo del proyecto son:

- Alteración en la calidad del aire.
- Alteración del nivel del ruido.
- Alteración de la calidad del suelo.
- Perturbación de flora y fauna.
- Alteración de la salud y seguridad de las personas.

Factibilidad de Servicio de Agua y Alcantarillado. El promotor presentó esta propuesta a través del documento Resolución N° 059-2023-GG-EPS.EMAPICA con fecha 28 de febrero del 2023, contando con una vigencia de 3 años a partir de la emisión. En dicho documento se indican diversos aspectos.

Sistema de Agua Potable. La zona a la fecha cuenta con un reservorio elevado de 750 m³ de capacidad de almacenamiento. Asimismo, cuenta con un pozo tubular con caudal de producción de 30 l/s, el cual mediante una línea de impulsión abastece al reservorio en mención para dotar luego del servicio de agua potable a las viviendas existentes. Tomando en cuenta el proyecto a desarrollar de habilitación urbana Parcela 186, el cual contará con 250 lotes con una demanda de solo 2.76 l/s será necesario realizar trabajos de mantenimiento del pozo tubular consistente en recuperación de fondo, limpieza química de los filtros y tuberías, así como el pistoneo correspondiente.

Sistema de Alcantarillado. El caudal de aporte de las aguas residuales máximo horario es de 2.21 l/s, por lo que es procedente su descarga hacia el buzón existente N°1 con una profundidad de 1.621 m ubicado en la Urb. Sol de la Florida VIII etapa.

Se recomienda realizar la rectificación en la entidad en mención, debido a que se indica la cantidad de 250 lotes y el proyecto en evaluación contempla un total de 298 lotes de viviendas según los planos e información presentada.

Factibilidad del Servicio de Energía Eléctrica. El promotor presentó la Factibilidad de Energía Eléctrica a través del documento GC-AC-241-2023/PO con fecha 27 de febrero del 2023, otorgada por la Empresa ElectroDunas. La factibilidad tendrá vigencia hasta febrero del 2025. En este documento, se indica que el proyecto está dentro del Área de Concesión de ElectroDunas, de tal manera que es factible acceder al suministro de energía eléctrica mediante un sistema de distribución para la potencia requerida de 124.33Kw. (250 lotes).

Se recomienda realizar la rectificación en la entidad en mención, debido a que se indica la cantidad de 250 lotes y el proyecto en evaluación contempla un total de 298 lotes de viviendas según los planos e información presentada.

Licencia de Habilitación Urbana. Con fecha 13 de setiembre del 2023, la Municipalidad Distrital de Subtanjalla emitió la Resolución de Licencia de Habilitación Urbana N° 003-2023-GDU-MDS, la cual se resume en la Tabla 37.

Tabla 37

Datos de Licencia de Habilitación Urbana

Concepto	Descripción
Municipalidad	Distrital de Subtanjalla
Propietario	MDI Grupo Inmobiliario
Resolución de alcaldía	003-2023-GDU-MDS
Expediente	6803-2023
Tipo de licencia	Habilitación urbana
Uso	Viviendas
Fecha de emisión	13 de setiembre de 2023
Fecha de vencimiento	13 de setiembre de 2026

Licencia de Edificación. Con fecha 13 de diciembre del 2023, la Municipalidad Distrital de Subtanjalla emitió la Resolución de Licencia de Edificación N°088-2023-GDU-MDS, la cual se resume en la Tabla 38.

Tabla 38*Datos de Licencia de Edificación*

Concepto	Descripción
Municipalidad	Distrital de Subtanjalla
Propietario	MDI Grupo Inmobiliario
Resolución de alcaldía	088-2023-GDU-MDS
Expediente	9116-2023
Tipo de licencia	Edificación
Uso	Viviendas
Fecha de emisión	13 de diciembre de 2023
Fecha de vencimiento	13 de diciembre de 2026

8.2 Diseño**8.2.1 Cabida Arquitectónica**

En base a la normatividad establecida en el D.S. N°002-2020-Vivienda que aprueba la modificación del Reglamento Especial de Habilitación Urbana y Edificación, se establece la cabida arquitectónica que se muestra en la Tabla 39.

Tabla 39*Cabida Arquitectónica (m²)*

Concepto	Espacios	Valor	%
Área bruta del terreno		35,094.00	100.00
Área de viviendas	298 lotes	17,915.50	51.05
Área de recreación pública	2 parques	3,225.66	9.19
Área de educación	2 lotes	782.37	2.23
Área de vías		13,170.47	37.53

Así, de la Tabla 39 se puede apreciar que:

- El área de viviendas (área vendible de lotes) corresponde a 17,915.50 m² (51.05%) del área bruta del terreno que es de 35,094.00 m².

- Tomando como base el estudio de mercado realizado, que muestra la oferta de los competidores, se establece que el área de cada vivienda (área vendible de lote) debe ser de 60.00 m² por lo que se determina un número total de 298 lotes.
- Considerando que el producto ofrecido (lote + módulo básico de Vivienda) debe coincidir con el precio máximo del producto que establece el programa Techo Propio para ser beneficiario de BFH, se determina un área construida por vivienda de 27.58 m² (25 m² es el tamaño mínimo reglamentario).

El proyecto La Portada de Ica consiste en la habilitación urbana tipo 5 con construcción de viviendas unifamiliares, las cuales serán vendidas bajo los alcances del programa Techo Propio del Fondo Mivivienda. Está conformado por 12 manzanas con un total de 298 lotes para viviendas, además de dos parques equipados como recreación pública y dos lotes para educación que cumplen con el porcentaje de aportes establecido. Cabe resaltar que en el proyecto hay espacios centrales que sirven de circulación para los vehículos, además, habrá dos parques equipados como recreación pública.

8.2.2 Conceptualización

La conceptualización del proyecto La Portada de Ica se basa en ofrecer un producto con los atributos que el mercado objetivo identificado busca en un desarrollo inmobiliario con la mayor percepción de valor que esperan de este. Así, se desarrolla la idea de ofrecer un producto de viviendas de interés social con las características básicas que la competencia ofrece basado en las características que el programa Techo Propio determina, pero con atributos que lo diferencien de los ofrecidos por el mercado actual de la zona.

Vivienda. En cuanto a la conceptualización de la vivienda a ofrecer, se indica que esta debe tener características similares a los de la competencia por obligatoria adecuación a los criterios establecidos por el programa Techo Propio en el cual se está inserto, tales como

tamaño mínimo de lote y área techada máxima de vivienda. Estas exigencias no eximen y más bien retan a ofrecer un producto que a pesar de sus limitaciones iniciales pueda ser valorado por criterios arquitectónicos como estética, funcionalidad, flexibilidad y bajo costo. De esta forma, la vivienda proyectada y ofrecida consiste en un módulo básico funcional y flexible, con posibilidades inmediatas de ampliación de acuerdo a los requerimientos de sus moradores.

En tal sentido, durante la venta se ofrecerá el proyecto integral del módulo básico y la alternativa propuesta por los especialistas para su crecimiento o ampliación progresiva, ofreciéndoles como elemento diferenciador ante la competencia de los planos, memorias y especificaciones técnicas para dicho fin. Una adecuada distribución además de brindar mejores condiciones de habitabilidad (iluminación, ventilación, asoleamiento, etc.) y asegurar la funcionalidad entre ambientes, reducirá el tamaño del módulo básico y con esto el costo de la construcción y por ende el precio de venta de la vivienda. Esta reducción se debe reforzar mediante el empleo de un sistema constructivo elemental (como la albañilería armada) que permita que el futuro morador pueda mediante autoconstrucción o el empleo de un maestro de obras realizar la ampliación paulatina de su vivienda según sus necesidades y que sus detalles constructivos y acabados aseguren su mantenimiento futuro a bajo costo. Finalmente, para reducir costos por industrialización de la construcción se propone contar con un módulo básico de vivienda típico que pueda ser modificado y/o ampliado luego por el propietario y la construcción de muros medianeros entre viviendas para lograr una economía de escala en el proceso de producción.

Módulo Básico de Vivienda. Con estas premisas conceptuales de diseño, el módulo básico de vivienda comercializado tiene las consideraciones que se muestran a continuación (ver Figuras 30-33 y Tablas 40-41).

Figura 30*Módulo Básico de Vivienda***Figura 31***Planta Típica de Un Piso***Tabla 40***Áreas por Módulo*

Concepto	Valor (m ²)
Área de lote (promedio)	60
Área techada (área de primer piso)	27.58
Área libre (área de primer piso)	32.42

Tabla 41

Área Neta por Ambientes

Concepto	Área techada (m ²)	Área no techada (m ²)
Sala-comedor-cocina	14.60	
Baño	2.77	
Dormitorio 1	7.24	
Área de muros	2.49	
Patio		1.86
Entrada	0.48	
	27.58	1.86
Área construida total (área de primero piso)	29.44	

Figura 32

Planta Primer piso

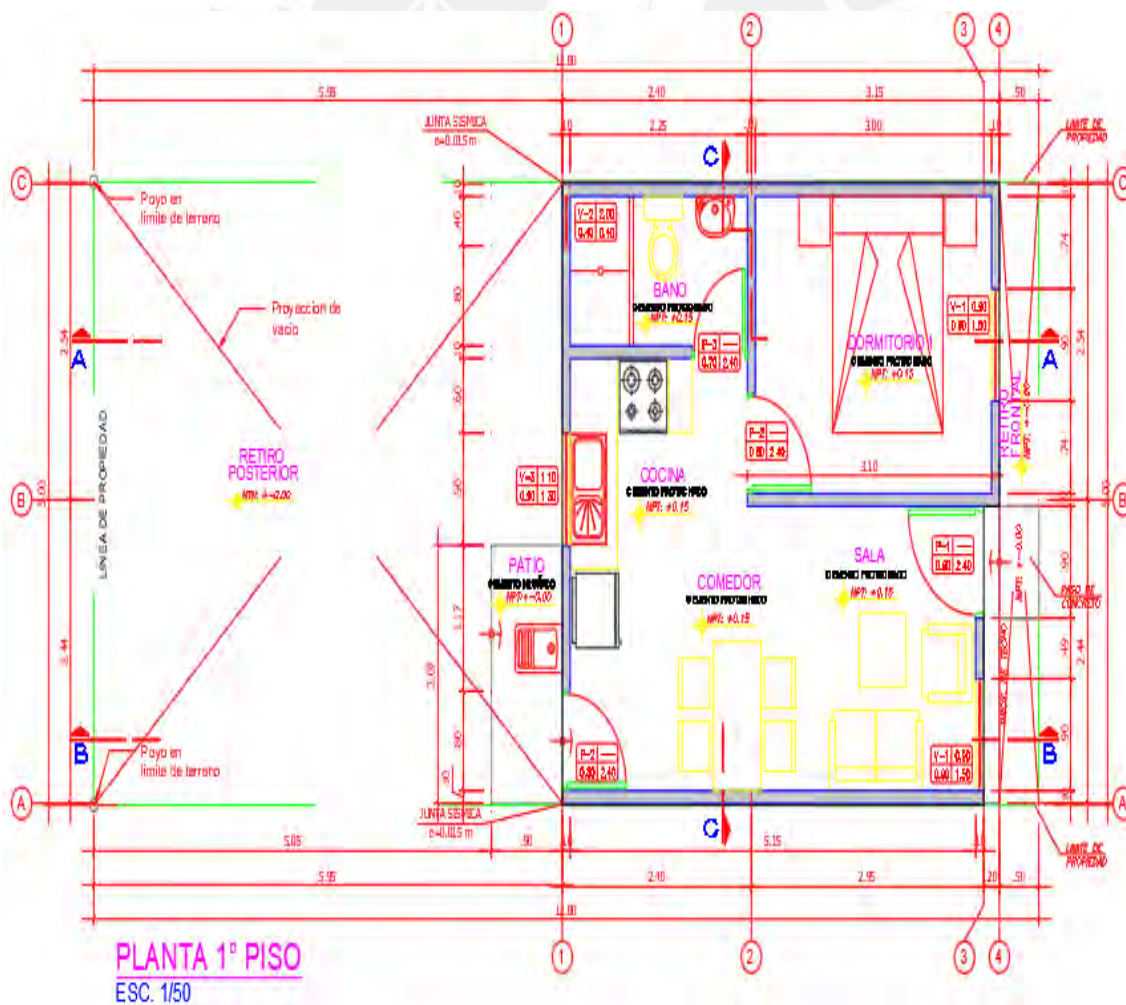
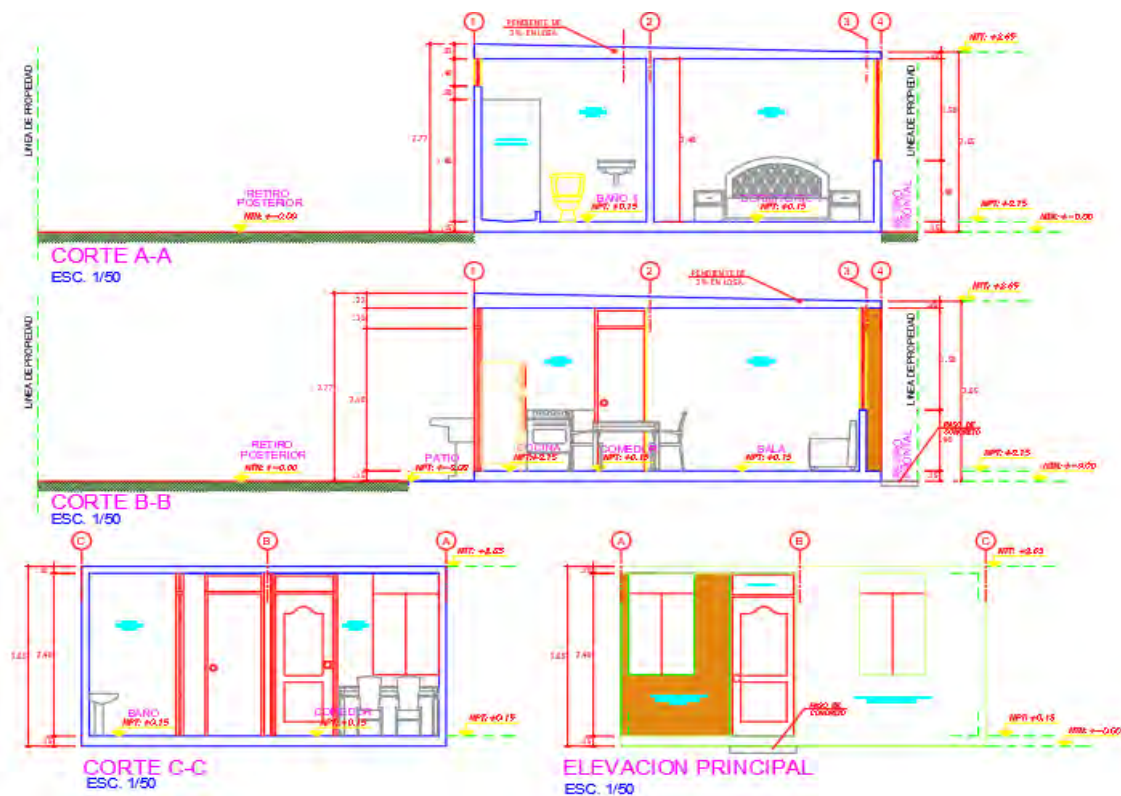


Figura 33

Cortes y Elevación Principal



Módulo Básico de Vivienda con Ampliación (a Realizar por el Futuro Propietario). A continuación se muestran sus particularidades (ver Figuras 34-36, 37-41 y Tabla 42).

Figura 34

Módulo Básico de Vivienda con Ampliación

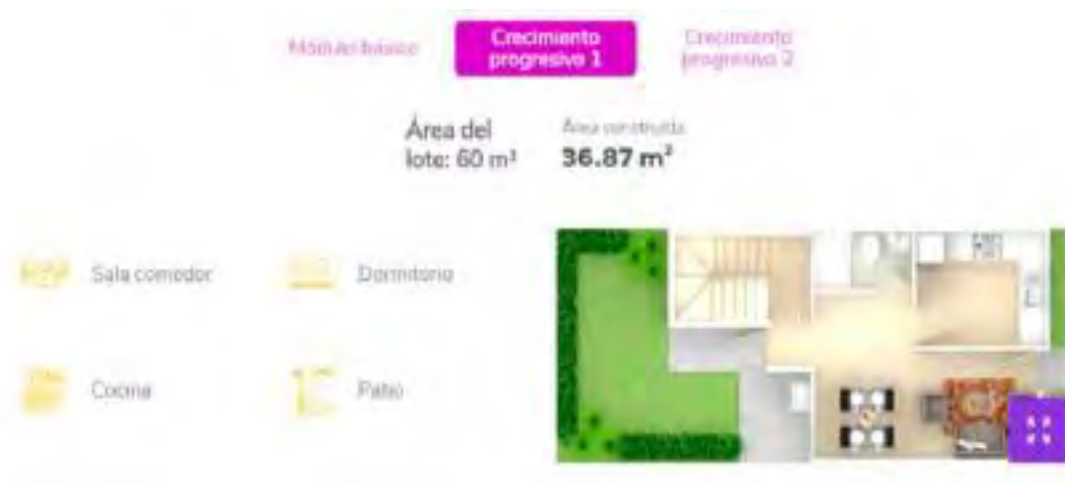


Figura 35*Planta Primer Piso con Ampliación***Figura 36***Planta Segundo Piso con Ampliación*

Tabla 42*Áreas por Módulo*

Concepto	Valor (m ²)
Datos generales	
Área construida total (primer y segundo piso)	77.65
Área de lote (promedio)	60.00
Área techada (área de primer piso)	36.95
Área techada (área de segundo piso)	36.86
Área libre (área de primer piso)	23.05
Ambientes de primer piso	
Construida total	40.48
Entrada	0.48
Sala-comedor	14.61
Cocina	7.23
Baño 1	2.77
Ducto	0.22
Escalera-hall	6.20
Patio	5.24
Área de muros	3.73
Ambientes de segundo piso	
Construida total	37.17
Hall-escalera	8.19
Dormitorio 1	6.86
Baño 2	2.75
Dormitorio 2	6.18
Dormitorio 3	6.62
Ducto	0.31
Área de muros	6.26

Figura 37

Planta Primer Piso con Ampliación

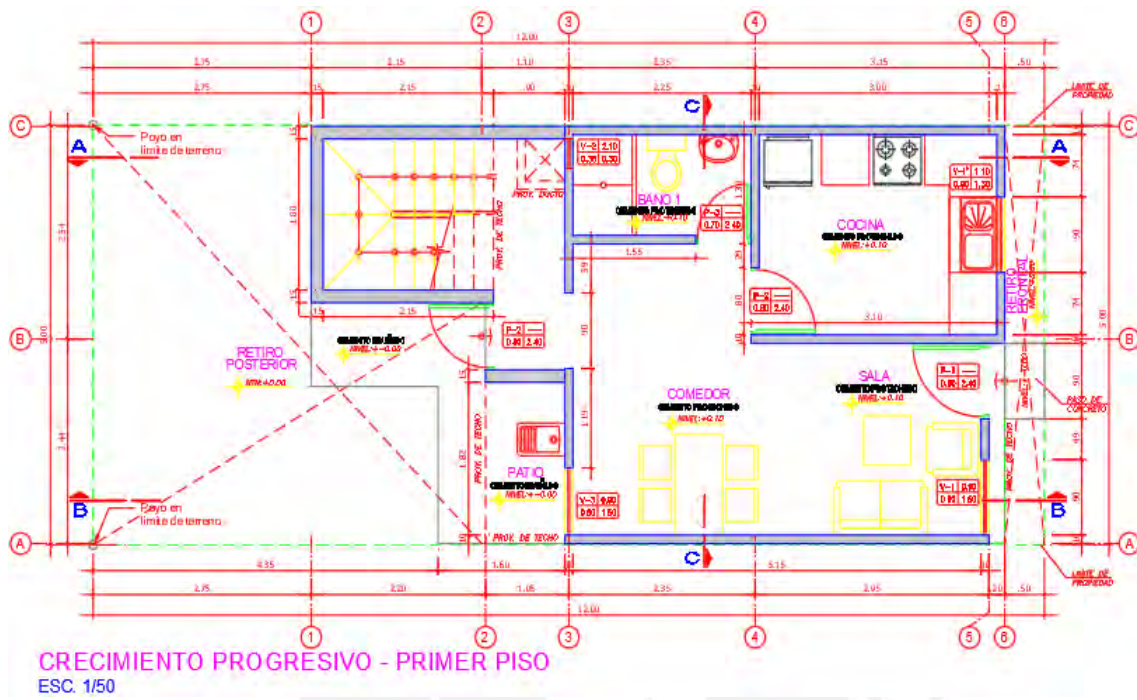


Figura 38

Planta Segundo Piso con Ampliación

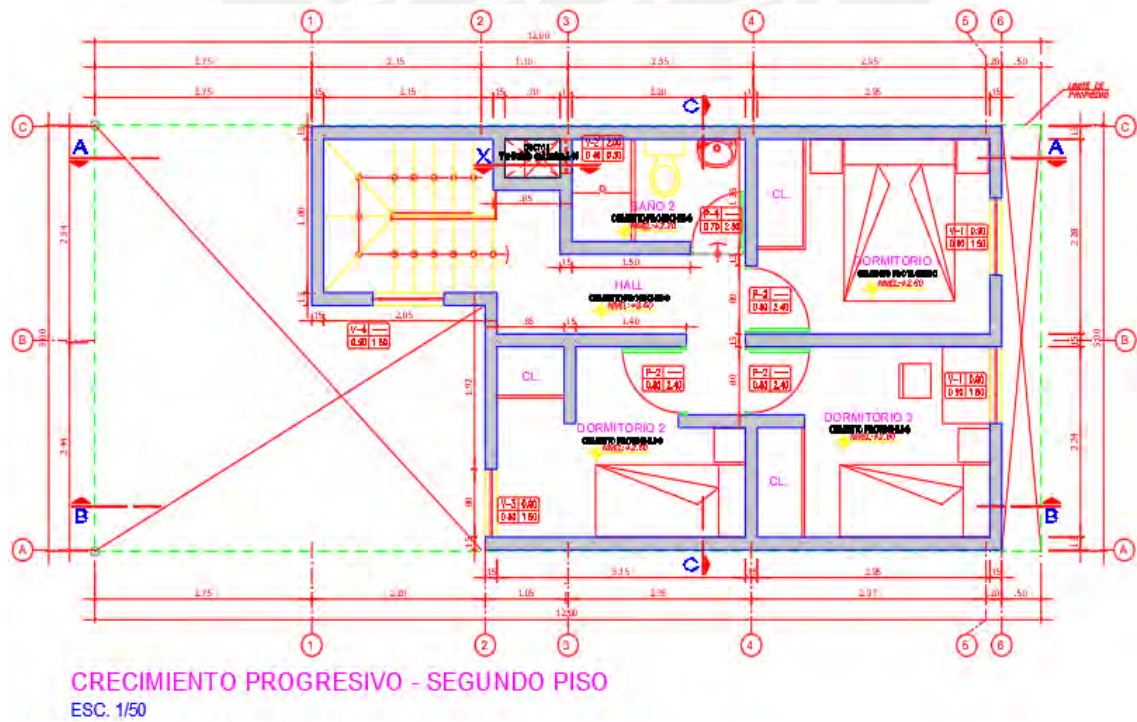


Figura 39

Cortes

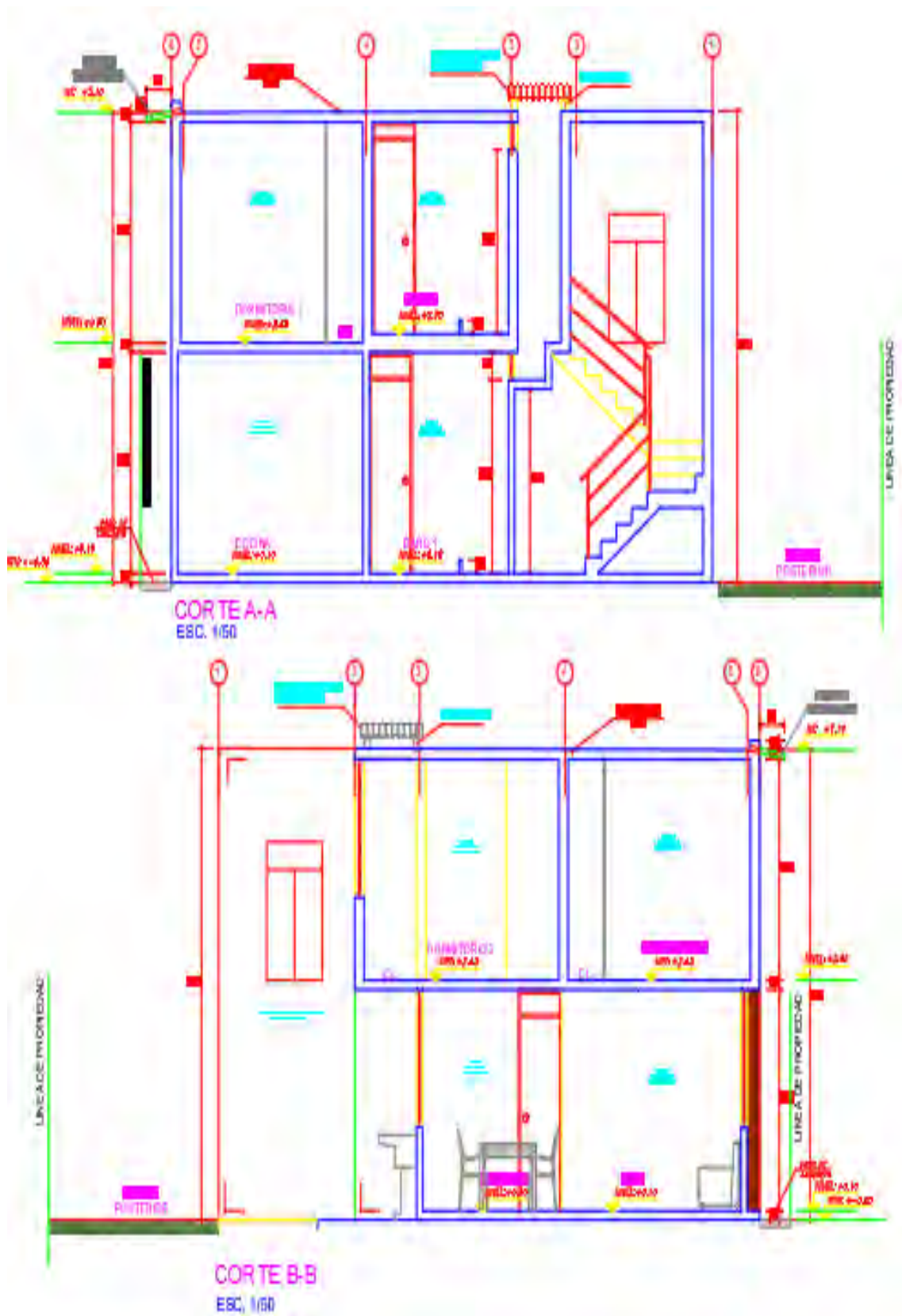


Figura 40*Cortes y Elevaciones***Figura 41***Vista frontal de Módulo Básico de Vivienda y Módulo Básico de Vivienda con Ampliación*

Características Generales. En cuanto a las características, se aborda arquitectura, estructuras, estudio de suelos con fines de cimentación y habilitación urbana:

1. Arquitectura: En la Tabla 43 se describen los principales aspectos de la arquitectura.

Tabla 43

Aspecto	Detalle
Pisos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cemento frotachado en sala-comedor, cocina, dormitorio y baño. ▪ Cemento bruñado en lavandería-patio.
Paredes y techos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Placas de concreto de 10 cm de espesor. Los muros serán solaqueados y pintados con látex al interior y al exterior. En el patio será solaqueado y pintado en temple color blanco. ▪ Los techos serán de losa maciza de concreto de 10 cm de espesor. La losa de techo exterior será impermeabilizada (debe realizarse el mantenimiento anual y periódico). Asimismo, el cielo raso será pintado al temple, color blanco.
Revestimiento	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zócalo de cemento impermeabilizado hasta 1.80 m de altura en dos caras en ducha. ▪ Zócalo de cemento impermeabilizado hasta 1.20 m de altura en zona de lavatorios de mano. ▪ Sardinell de cemento pulido en área de ducha.
Puertas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Puertas contraplacadas en MDF con marco de madera y cerradura de perilla en baño, dormitorio y en lavandería-patio. ▪ Puerta principal en HDF con marco de madera y cerradura de seguridad de tres golpes. La cara exterior será oleo mate color blanco, marca Vencedor y la cara interior será color blanco, marca Vencedor.
Ventanas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Serán ventanas corredizas con perfiles de sujeción en cuatro lados de aluminio con vidrio crudo de 5 mm de espesor en todos los ambientes.
Aparatos sanitarios	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Un lavatorio fontana color blanco sin pedestal marca Trébol y un inodoro de cerámica color blanco de procedencia nacional en baño. ▪ Un lavadero de acrílico o fibra de vidrio de una poza con escurridor en cocina. ▪ Un lavadero de granito con pedestal en lavandería-patio.
Griferías	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Una llave de lavadero a la pared con pico giratorio de 5/8" cromado, modelo Bávaro y marca Italgriif para la cocina. ▪ Una llave esférica cromada de 1/2" CIM, para lavandería-patio. ▪ Una llave con salida de ducha ABS cromado, marca Italgriif. ▪ Una llave modelo Eco cromo de 1/2", marca Trébol para lavatorio asta fija.

2. Estructuras: Sistema constructivo con platea de cimentación (por baja capacidad portante del suelo), muros de concreto armado de 10 cm. de espesor, reforzados con acero tanto vertical como horizontalmente (ver Figura 42) y losa de concreto armado de 10 cm. de espesor impermeabilizada en su parte superior, integrados mediante concreto líquido. Este sistema mejora la resistencia y durabilidad de las estructuras, permitiendo que los diferentes componentes actúen en conjunto para soportar cargas.

Figura 42

Proceso Constructivo con Placa de Cimentación y Muros de Concreto Armado



3. Estudio de suelos con fines de cimentación: De las investigaciones geotécnicas realizadas, ensayos de laboratorio y análisis de fundaciones, se puede concluir lo siguiente:
 - El subsuelo del área de estudio, hasta los 3.00 m, la primera capa presenta material de chacra y presencia de raíces, ubicado a una profundidad de 0.00 m a 0.30 m, la segunda capa presenta limos inorgánicos de baja plasticidad, compactos y secos, clasificados según SUCS como ML, ubicado a una profundidad de 0.30 m a 2.70 m, la tercera capa presenta arenas gruesas pobremente graduadas semidensas y ligeramente húmedas, clasificadas según SUCS como SP, ubicado a una profundidad de 2.70 m a 3.00 m.
 - Se plantea realizar una cimentación por medio de zapatas cuadradas y conectadas entre sí, con una profundidad de desplante mínima de $D_f=1.00$ m y considerando una presión admisible de 1.00 kg/cm^2 , u otro tipo de cimentación como una platea de cimentación con una profundidad de desplante mínima de $D_f=0.40$ m y considerando una presión admisible de 0.80 kg/cm^2 .
 - Se recomienda que el estrato de apoyo de la cimentación sea Limos (ML).
 - Hasta la profundidad de estudio no se encontró el nivel freático.
 - No se presentarán problemas especiales para las cimentaciones como: licuación, colapso y expansión del suelo.
 - Se ha detectado que el suelo se encuentra dentro del rango “No agresivo”, por ello se recomienda el uso de Cemento Tipo I, para la elaboración del concreto.
4. Habilitación urbana: Definido conceptualmente el módulo de vivienda básico a ofrecer de acuerdo a los atributos buscados por el mercado meta, fue trascendente y de vital importancia ubicarlo en un entorno que presentara las condiciones identificadas como elementos decisivos que promoverían la preferencia del desarrollo inmobiliario sobre los otros ejecutados por la competencia en la zona. Estos elementos, entre otros, son ubicación, accesibilidad, cercanía al centro de Ica y a equipamiento urbano (mercado, locales comerciales, centros de salud, centros de esparcimiento, etc.), servicios básicos (energía eléctrica, agua y desagüe), presencia de áreas verdes y comodidades valorados y

seguridad. Considerando que su ubicación permitía accesibilidad y cercanía a centros de abastecimiento y recreación, y que las factibilidades obtenidas aseguraban el acceso a servicios básicos, era fundamental establecer dentro de la habilitación urbana el desarrollo de áreas verdes y comodidades para los futuros compradores. Pero, también, tomando en cuenta la actual inseguridad que se percibe en el país, se decidió por incluir en el diseño elementos que permitan el disfrute de todos sus ocupantes de manera tranquila y segura. En tal sentido, se optó por ubicar dos pórticos de ingreso con garita de vigilancia (a la salida y entrada del conjunto) para un mayor control de los moradores, familiares, amistades y visitantes, el cual además debería aportar la percepción de exclusividad del condominio (ver Figura 43). Este se complementaría con un sistema integral de control, con cámaras de videovigilancia y pulsadores de alarma estratégicamente ubicados en áreas comunes del condominio mediante el cual se alertaría de posibles riesgos.

Figura 43

Pórtico de Ingreso con Garita de Control



Otros elementos decisivos para la compra serán las áreas verdes y las comodidades con que contará el condominio. Considerando la forma del terreno, se decidió contar con dos parques ubicados al centro y al fondo del mismo. Estos dos parques presentan diferentes dimensiones y usos preferentes.

El Parque N°1 o central, cuenta con un área de 1,851.63 m². Será destinado a actividades de mayor actividad física y albergará una losa deportiva multiusos, juegos para niños, estares con pérgolas y bancas de madera, gimnasios al aire libre para niños y adultos, zonas de parrillas y como elemento diferenciador y aspiracional identificado por el mercado meta de una pequeña piscina (ver Figuras 44-48).

Figura 44

Parque N°1 Con Áreas Verdes y Juegos Para Niños



Figura 45

Parque N°1 Con Losa Deportiva Multiusos

**Figura 46**

Parque N°1 Con Losa Deportiva



Figura 47

Parque N°1 con Gimnasio al Aire Libre Para Niños y Adultos

**Figura 48**

Parque N°1 Con Zona de Parrillas



El Parque N°2 o posterior, cuenta con un área de 1,324.08 m². Será destinado a actividades de menor actividad física y albergará una zona de fogata, un anfiteatro circular (este podrá servir para la realización de actividades y reuniones), juegos para niños, estares con pérgolas y bancas de madera y como elemento diferenciador e integrador identificado por el mercado meta un biohuerto comunitario (en el que miembros del condominio cultiven plantas, a menudo alimentos, promoviendo la sostenibilidad, la seguridad alimentaria y el fortalecimiento comunitario). La ubicación de los juegos para niños, el anfiteatro y el biohuerto en este Parque N°2 responde a su proximidad a los dos lotes destinados como áreas de compensación urbana para centros educativos, sirviendo estos equipamientos urbanos también a la mejor enseñanza y socialización de los menores que estudien en estos (ver Figuras 49-51).

Figura 49

Parque N°2 Con Zona de Fogata



Figura 50

Parque N°2 Con Anfiteatro Circular y Juegos Para Niños

**Figura 51**

Parque N°2 Con Biohuerto Comunitario Para Promover la Enseñanza y Comunidad Entre los Moradores



De igual manera, promoviendo las buenas prácticas sobre diseño urbano inclusivo, el cual se refiere a la creación de espacios públicos accesibles, seguros y cómodos para todos, se han incorporado los siguientes elementos (ver Figuras 52-55).

Figura 52

Veredas Amplias

**Figura 53**

Rompemuelles (Reductores de Velocidad) y Pasos a Nivel



Figura 54*Ciclovías***Figura 55***Distribución de Lotes en el Proyecto La Portada de Ica*

La Tabla 44 corresponde al proyecto de habilitación urbana.

Tabla 44

Datos Cuantitativos del Proyecto de Habilidadación Urbana

Concepto	Valor
Manzanas	12
Niveles	1
Lotes	300
Lotes de servicio	
Lotes de viviendas	298
Lotes de educación	2

Nota. Se ejecutará un módulo de vivienda en los 298 lotes de urbanización.

Las unidades de vivienda distribuidas por manzanas se muestran en la Tabla 45.

Tabla 45

Distribución de Unidades de Vivienda por Manzanas

Manzana	Lotes	Viviendas
A	30	30
B	24	24
C	24	24
D	24	24
E	24	24
F	30	30
G	24	23
H	24	24
I	24	24
J	24	24
K	24	24
L	24	23

Nota. El lote de la Mz. G (447.45 m²) y el lote 24 de la Mz. L (334.92 m²) serán destinados para educación.

CUADRO DE LOTES			
MANZ.	N° LOTE	AREA DE LOTE	AREA MANZ.
ETAPA 1			
A	01	68.83	
	02	69.57	
	03 AL 04	60.00	
	05	62.10	
	06 AL 30	60.00	
	TOTAL MANZANA		
B	01 AL 24	60.00	
	TOTAL MANZANA		1,440.00
C	01 AL 24	60.00	
	TOTAL MANZANA		1,440.00
D	01 AL 24	60.00	
	TOTAL MANZANA		1,440.00
E	01 AL 24	60.00	
	25	25.00	
	TOTAL MANZANA		1,465.00
F	01	67.45	
	02	65.92	
	02 AL 30	60.00	
	TOTAL MANZANA		1,813.37
G	01 AL 19	60.00	
	25	61.63	
	21 AL 23	60.00	
	24	447.45	
	TOTAL MANZANA		1,829.08
H	01 AL 24	60.00	
	TOTAL MANZANA		1,440.00
I	01 AL 24	60.00	
	TOTAL MANZANA		1,440.00
J	01 AL 24	60.00	
	TOTAL MANZANA		1,440.00
K	01 AL 24	60.00	
	25	25.00	
	TOTAL MANZANA		1,465.00
L	01 AL 23	60.00	
	24	334.92	
	TOTAL MANZANA		1,714.92
TOTAL MANZANAS ETAPA			18,747.87

CUADRO GENERAL DE AREAS - TOTAL				
AREA BRUTA DEL TERRENO			35,094.00	
AREA NETA A HABILITAR			35,094.00	100.00%
AREA VENDIBLE		298 Lotes	17,915.50	51.05%
	LOTE UNIFAMILIAR	298 Lotes	17,915.50	51.05%
AREA APORTES			3,957.75	11.28%
	RECREACION PUBLICA	2 Parques	3,175.38	9.05%
	EDUCACION	2 Lotes	782.37	2.23%
LOTES DE SERVICIO		2 Lotes	50.00	0.14%
	LOTES DE SERVICIO	2 Lotes	50.00	0.14%
AREA DE CIRCULACION			13,170.75	37.53%
CALLE, PASAJES, JARDINES			13,170.75	37.53%

	RNE		PROYECTO	
	AREA m2	%	AREA m2	%
AREA NETA A HABILITAR	35,094.00	100.00%	35,094.00	100.00%
AREA APORTES	3,509.40	10.00%	3,957.75	11.28%
RECREACION PUBLICA	2,807.52	8.00%	3,175.38	9.05%
EDUCACION	701.88	2.00%	782.37	2.23%
OTROS FINES	0.00	0.00%	0.00	0.00%

8.3 Beneficios

Los beneficios del proyecto La Portada de Ica son:

- La ubicación cercana al centro del distrito de Subtanjalla y del centro de Ica y su proximidad a equipamiento urbano como centros de salud, locales comerciales, etc.

Además, dentro del condominio se cuenta con dos áreas de aportes para centros educativos.

- La urbanización cuenta con tecnología y equipamiento que promueven la protección y el uso eficiente del agua y la energía eléctrica, conservación de los materiales y los recursos naturales, lo cual además de mejorar su calidad de vida repercutirá en menores gastos de mantenimiento a los futuros pobladores del condominio.
- El proyecto cuenta con portada de acceso controlado por una caseta de vigilancia y se complementa con un sistema de video vigilancia las 24 horas del día con cámaras y pulsadores de alarma estratégicamente ubicados para tranquilidad de sus ocupantes en estos tiempos de inseguridad ciudadana.
- Vivir en un condominio privado fomenta un fuerte sentido de comunidad e identidad por la interacción social y la creación de redes de contacto entre sus moradores.
- La inclusión de parques, jardines, biohuertos y el diseño inclusivo de la habilitación urbana contribuye a un ambiente más agradable y promueve un estilo de vida comunitario y saludable.
- Instalaciones y comodidades disponibles exclusivamente para residentes e invitados, lo que promueve un estilo de vida activo beneficioso para la salud de sus habitantes.
- Restringir el acceso y controlar el tráfico reduce el ruido y asegura mayor privacidad para un entorno tranquilo.
- Las viviendas en condominios privados incrementan valor por seguridad, mantenimiento y atractivas amenidades comunitarias.
- Se cuenta con un módulo básico de vivienda construido bajo las normas técnicas antisísmicas establecidas en el RNE y se le otorgará a cada comprador el proyecto integral elaborado por especialistas para una futura ampliación.

- La vivienda es funcional y flexible, con la posibilidad de acondicionar un ambiente en su parte frontal para la instalación de un negocio familiar (bodega, consultorio, etc.), atendiendo al carácter progresista del mercado meta.
- El precio del producto (lote + módulo básico de vivienda) permite a los compradores acceder al BFH que ofrece el programa Techo Propio para VIS.

8.4 Costos y Presupuesto de Obra

Se presenta en la Tabla 46 el costo total del proyecto con las partidas que el Promotor considera importante dentro de su estructura de costos.

Tabla 46

Costo Total del Proyecto

Partida	Monto s/.	Incidencia (%)	Ratios S/ por m ²
Costo total del proyecto	25,359,242	100	
Costo terreno	3,680,550	14.51	
Terreno + saneamiento (área del terreno)	3,680,550	14.51	104.88
Costos directos	17,828,474	70.30	
Construcción de habilitación urbana (área del terreno)	4,147,179	16.35	118.17
Construcción casas (área techada)	12,328,260	48.61	1,500.00
Supervisión externa	35,000	0.14	
Costos obras generales	823,772	3.25	
Costos administrativos y operativos	494,263	1.95	
Costos indirectos	3,850,217	13.73	
Licencias y permisos	241,486	0.95	
Proyectos - estudios	127,391	0.50	
Gastos de publicidad y mercadeo	478,545	1.89	
Gastos de titulación	110,000	0.43	
Gastos ventas	1,033,303	4.07	
Administración	213,324	0.84	
Gastos por carta fianza	280,000	1.10	
Gastos de gerencia - supervisión	460,000	1.81	
Comisión estructuración Mivivienda	180,631	0.71	
Gastos Financieros CMAC ICA -14%	77,000	0.30	
Gastos Financieros ACC -11%	648,537	2.56	

La estructura de costos propuesta por el promotor presenta una buena gestión de costos y gestión. Los indicadores se encuentran dentro del rango del mercado.

8.5 Situación Tributaria

En el contexto de un proyecto de vivienda de interés social ubicado en la ciudad de Ica, los aspectos tributarios desempeñan un papel fundamental en la evaluación económica y financiera del proyecto. Estos aspectos influyen directamente en la estructura de costos, la rentabilidad esperada y el marco legal dentro del cual debe desarrollarse el proyecto.

8.5.1 Impuesto General a las Ventas (IGV)

La tasa del impuesto es de 16%, pero dado que se aplica en forma conjunta con el impuesto de promoción municipal (IPM), que es de 2%, el porcentaje total que se aplica es igual a 18%. Se encuentra exonerada del pago del IGV (y del IPM) la primera venta de inmuebles que realicen los constructores de los mismos, cuyo valor de venta no supere las 35 UIT, solo para fines habitacionales y previa entrega del cargo de solicitud de licencia ante la autoridad local, de acuerdo a lo señalado por la Ley 27157 y su reglamento (Fondo Mivivienda, s.f.-b).

8.5.2 Impuesto a la Renta (IR)

Los promotores inmobiliarios están sujetos al pago del Impuesto a la Renta empresarial, el cual grava las utilidades generadas por la venta de los inmuebles. Dependiendo del régimen tributario al que se acoja la empresa (régimen general o MYPE tributario), la tasa aplicable puede variar. En el régimen general, la tasa del impuesto a la renta es del 29.5%. El IR constituye uno de los tributos más relevantes en el análisis económico-financiero de un proyecto inmobiliario, dado que grava las rentas netas generadas por las personas naturales y jurídicas que participan en la ejecución del proyecto.

Beneficios Especiales en Impuesto a la Renta. Las rentas obtenidas por empresas domiciliadas en la Amazonía, dedicadas a actividades de producción, agroindustria, acuicultura, turismo y transformación, pueden gozar de exoneración o reducción progresiva del IR (dependiendo de la actividad y localización). Ejemplo, en determinadas zonas se exonera el IR al 100% hasta cierto plazo.

Aplicación del IR en Empresas Inmobiliarias. Las empresas promotoras de proyectos de vivienda de interés social están sujetas al régimen del IR empresarial, no existiendo aquí subsidio al respecto.

Régimen MYPE Tributario. Como alternativa, las pequeñas y medianas empresas del sector inmobiliario pueden acogerse al Régimen MYPE Tributario (RMT), creado por el Decreto Legislativo N°1269. Este régimen establece una tasa progresiva del IR que inicia en 10% sobre los primeros 15 UIT de renta neta y se aplica la tasa general del 29.5% sobre el exceso. Esta opción busca fomentar la formalización de las micro y pequeñas empresas, y puede representar una ventaja competitiva para promotores con menor escala de operación.

Para proyectos VIS, sí puede aplicarse el Régimen MYPE Tributario (RMT), siempre que la empresa no supere los límites de facturación y cumpla con los requisitos de la norma. Esta alternativa le otorga flexibilidad tributaria y competitividad. Podrán llegar a acogerse al RMT:

- Empresas con ingresos netos anuales hasta 1,700 UIT (aproximadamente S/8'755,000 en 2025).
- Pueden acogerse personas naturales con negocio y personas jurídicas domiciliadas en el Perú.

No tener como actividad principal aquellas expresamente excluidas (e.g., contratos de asociación en participación donde no se identifican claramente ingresos).

Consideraciones Para Vivienda de Interés Social. Aunque la normativa tributaria no contempla una tasa diferenciada de IR para proyectos de vivienda de interés social, el desarrollo de estos proyectos puede beneficiarse indirectamente mediante otros incentivos fiscales, como la exoneración del IGV y los subsidios estatales, que mejoran la rentabilidad final. No obstante, el IR sigue siendo aplicable sobre la utilidad neta del proyecto, lo cual debe ser debidamente proyectado en los flujos financieros del estudio de viabilidad. Por tanto, una adecuada planificación tributaria, basada en el régimen tributario más favorable según el tamaño y naturaleza de la empresa promotora, es esencial para optimizar la rentabilidad del proyecto. El desconocimiento o la subestimación de estos aspectos pueden generar contingencias fiscales que comprometan la sostenibilidad del emprendimiento.

8.5.3 Tributos Municipales

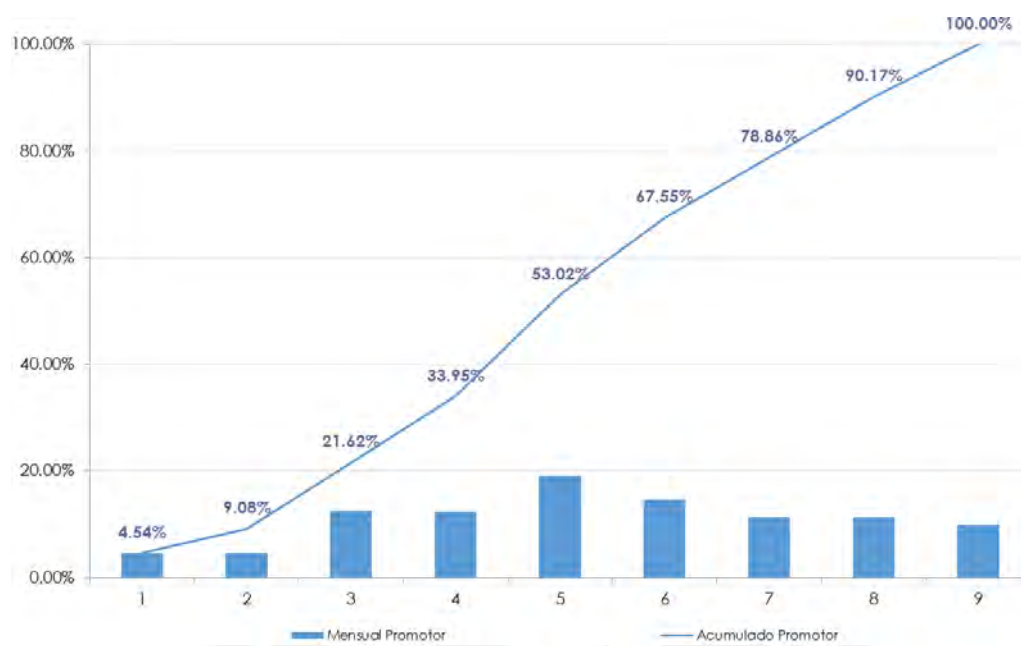
Durante el desarrollo del proyecto, también deben considerarse los siguientes tributos municipales:

- Impuesto predial: Se paga anualmente y grava la propiedad de inmuebles.
- Arbitrios municipales: Se pagan por servicios como limpieza pública, serenazgo y parques y jardines.
- Licencias y derechos municipales: Implican costos por licencias de edificación, habilitación urbana, y derechos por tramitación administrativa.

Estos tributos forman parte de los costos indirectos del proyecto y deben ser incorporados en el análisis financiero.

8.6 Cronograma de Avance de Obra

El cronograma valorizado de avance de obra propone 9 meses de construcción para las 298 viviendas y las obras complementarias del conjunto residencial, como se muestra en la Figura 57.

Figura 56*Cronograma de Avance de Obra*

Capítulo IX: Mezcla de Mercadeo-Precio

Para la definición del precio de las viviendas de techo propio se tomó en consideración los siguientes factores:

- **Costos:** El precio no solo debe superar el costo, sino además incluir un porcentaje aceptable de retorno para los inversionistas y accionistas del proyecto.
- **Competencia:** Se estudia la competencia en la zona, el precio que se defina que encaje dentro de la competencia atributos-precio de la zona.
- **Valor percibido:** el precio debe estar acorde con las cualidades del producto y el valor que percibe el público objetivo, definiendo así un precio en función de lo que se espera que el público estaría dispuesto a pagar.

9.1 Costos

Como se desarrollará a mayor detalle en la Sección 12.2 Egresos, los costos del proyecto se muestran en la Tabla 55. Aquí se incluyen todos los costos que requiere el proyecto para su ejecución, desde la compra de terreno, la construcción de las viviendas, la construcción de la habilitación urbana, gastos generales, diseño y otros. De esta manera se puede determinar que, para 298 lotes, el precio promedio de cada lote no podrá ser menor de S/86,687, de manera de no incurrir en pérdidas en el proyecto. Asimismo, si se busca una utilidad operativa promedio de 13% a 18% sobre el costo total de S/25'832,678 que considera 298 lotes, se podrían definir valores ideales del precio según la Tabla 47.

Tabla 47

Utilidad Según Precio de Venta

Utilidad (%)	Precio de venta (S/)
0%	85,098
13%	96,161
15%	97,863
25%	106,373

De esta manera desde el punto de vista de los costos, el precio promedio de las viviendas de techo propio ideal debería estar entre los S/96,161 para obtener una utilidad esperada del 13% sobre los costos totales del proyecto y los S/106,373 para obtener una utilidad esperada del 25% sobre los costos totales del proyecto. Estos serían valores mínimos satisfactorios, claramente si el mercado y la respuesta del público lo permite el valor del precio podría ser mayor aun, por temas de coyuntura y/o por valor percibido del producto.

9.2 Competencia (Estudio de Mercado)

En la Tabla 48 se muestra el estudio de mercado realizado en la zona de Ica, donde se tienen los siguientes competidores.

Tabla 48

Principales Competidores en la Zona de Ica

Concepto	Competidor				
	Villa los Pecanos	Sol de la Florida X	Los Parques del Sol	Prados del Este	Parques de la Huacachina
Empresa promotora	Menorca Inversiones	Los Portales	Clasem EOM	Altitud Grupo Inmobiliario	Inmobiliaria Urbaniza
Dormitorios	1	1	1	2	2
Sala-comedor	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Baño-cocina-lavandería	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Cochera	No	Si	Si	Si	Si
Área de lote (m ²)	57	62	97	120	110.18
Área techada (m ²)	25	27.58	25	48	50.05
Precio total (S/)	94,499	105,000	112,500	240,000	280,000
BFH (S/)	46,545	46,545	22,800	0	0
Precio final a pagar (S/)	47,954	58,455	89,700	240,000	280,000

Del presente estudio de oferta, se puede concluir lo siguiente:

- Los proyectos Condominios Prados del Este de la promotora Altitud Grupo Inmobiliario, y Parques de la Huacachina de la promotora Urbaniza son productos que tienen las siguientes características: (a) cuentan con dos dormitorios; (b) áreas de lote superior a los 110 metros cuadrados; (c) área construida oscila por los 50 m², precio promedio por los S/260,000; y (d) estos productos no califican al programa techo propio pues superan las 35 unidades impositivas tributarias (UIT) que es el límite impuesto por el fondo Mivivienda para acceder al BFH.
- Se han agregado estos proyectos para efectos ilustrativos de la oferta en el mercado sin embargo de cara a definir el precio, y dado el producto definido en los capítulos anteriores, se definirá el precio en función de proyectos similares al propuesto en capítulos anteriores, es decir no se considerarán los dos proyectos descritos en el punto anterior para la definición del precio.
- De esta manera los proyectos más compatibles como producto serían los proyectos Villa Los Pecanos de la promotora Menorca Inversiones, Sol de la Florida de la promotora Los Portales y Urbanización los Parques del Sol de la promotora Clasem EOM.
- De estos tres proyectos, Villa Los Pecanos y Sol de la Florida presentan un precio bastante similar que oscila en total entre los S/100,000y los S/105,000; mientras que el proyecto Urbanización los Parques del Sol cuenta con un precio 10% por encima del promedio de estos proyectos. Esto se debe a que este último se encuentra en la ciudad de Ica mientras que los dos primeros se encuentran en las afueras de la ciudad. Siendo la ubicación uno de los atributos más importantes para el público objetivo, después del precio, es que se explica esta diferencia.
- Según el presente estudio de mercado el precio total del producto, dada las características del proyecto, así como su ubicación, podría estar en valores que oscilan entre los S/105,000 y S/100,000.

- Este precio podría incrementarse por diferenciaciones que se puedan incorporar en el producto con respecto a la competencia. Sin embargo, de la misma manera este precio podría ser menor al fijado por la competencia, para efectos de lograr una penetración de mercado agresiva, orientada al valor más relevante para el público objetivo que es el precio.

9.3 Definición del Precio

De acuerdo a los capítulos anteriores y, siendo el precio lo que más valora el público objetivo, y dado que la competencia tiene proyectos ya iniciados, se define el promedio del precio de lotes en el valor de S/101,250, situándose dentro del rango de la competencia directa existente en la zona. Esto obedece a una estrategia competitiva en precio, valorando el aporte y diferenciación del proyecto al mismo tiempo, buscando un precio de penetración que asegure una buena inserción en el mercado, aprovechando las eficiencias de costos procurando con ello un aceptable retorno para los inversionistas. Estos precios si bien definidos como promedio; como estrategia de venta podrán variar a lo largo del proyecto, siendo menores al principio y, mayores conforme se vaya acercando la entrega. Asimismo, estos precios podrán ampliarse en la medida que el mercado responda con una velocidad de venta mayor a la esperada, mejorando así el resultado total del proyecto. Esto se manejará a criterio de la gerencia en la medida que el mercado y la absorción del producto lo permita. En la Tabla 49 se definen los precios para los 298 lotes, según factores de ubicación dentro del plano matriz general.

9.4 Forma de Pago

Como se muestra en la Tabla 50, el comprador final llegaría a pagar la diferencia entre los conceptos: precio total promedio y el BFH, monto que estará en el valor de S/54,705.

Tabla 50*Distribución del Precio del Comprador*

Concepto	Precio de venta (S/)
Precio de venta por vivienda	101,250
Subsidio estatal (BFH)	46,545
Aporte del beneficiario	54,705

Este valor podrá financiarse mediante entidades financieras como bancos o cajas municipales con plazos de 5, 10,15 y 20 años, como lo maneja la competencia con bancos como BANBIF, por ejemplo. Las cuotas mensuales de crédito hipotecario que pagaría cada propietario estarían dentro del orden que se muestra en la Tabla 51.

Tabla 51*Cuotas Mensuales de Crédito Hipotecario Según Plazo*

Plazo (años)	Cuota (S/)
5	926
10	649
15	576
20	489

Nota. Se considera una cuota inicial de S/10,125.

Capítulo X: Mezcla de Mercadeo-Promoción

10.1 Estrategia de Promoción

La *promoción* entendida como la suma de herramientas de comunicación empleadas para informar, persuadir y recordar al mercado objetivo acerca del producto (Kotler & Keller, 2016), es clave en proyectos sociales como los desarrollados bajo el programa Techo Propio. En este caso, el objetivo es maximizar el conocimiento y el interés sobre un proyecto de vivienda económica en el distrito de Subtanjalla, Ica, dirigido a familias que califican al BFH, especialmente en un contexto en donde muchas de estas familias desconocen de este beneficio.

10.2 Objetivo de Promoción

El objetivo de la estrategia de promoción es comunicar eficazmente los beneficios del proyecto habitacional —lotes de 60 m² y casas de 25 m²— a las familias beneficiarias del programa Techo Propio, generando interés de manera que ese interés se convierta en demanda efectiva. Se busca posicionar el proyecto como una solución de calidad, accesible, segura y respaldada por el Estado.

10.3 Perfil del Público Objetivo

El público objetivo es aquel que califica al programa Techo Propio y para ello debe cumplir con los siguientes requisitos:

- No poseer vivienda en el Perú;
- No haber recibido ayuda del estado (programas como Fonavi, Banco de Materiales, entre otros);
- Tener ingresos familiares no mayores a S/3,715 mensuales; y
- Contar con carga familiar (pueden ser hijos, padres, hermanos, abuelos).

Según el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS, 2024), este perfil representa a una parte significativa de la demanda habitacional no atendida en regiones como Ica.

10.4 Mensaje Central

El mensaje publicitario será directo y esperanzador, siguiendo los principios del marketing social (Kotler et al., 2002): “Construye tu futuro hoy: accede a tu casa propia con apoyo del Estado. Vive en Subtanjalla, con todos los servicios y cerca de lo que necesitas”.

10.5 Canales de Comunicación

La selección de medios de comunicación toma en cuenta la accesibilidad, penetración y credibilidad ante el público objetivo (Kotler & Armstrong, 2003). Para este público objetivo no se utilizan medios tradicionales, como Urbana, A Donde Vivir, o Nexo Inmobiliario. Se priorizarán:

- Medios tradicionales locales: radio regional, anuncios en plazas y ferias.
- Medios digitales: campañas en Facebook segmentadas geográficamente y WhatsApp Marketing.
- Promoción directa: volanteo, activaciones en mercados, alianzas con líderes comunales y visitas puerta a puerta.

Esto responde al enfoque de marketing inclusivo y adaptado al contexto sociocultural del consumidor (Solomon, 2017).

10.6 Alianzas Estratégicas

Las alianzas con entidades financieras, municipalidades locales y organizaciones sociales facilitarán la inscripción y el acompañamiento en el proceso de calificación al bono. La promoción será coproducida con actores comunitarios para maximizar la confianza (Márquez, 2019).

Capítulo XI: Mezcla de Mercadeo-Plaza

11.1 Estrategia de Plaza (Distribución)

La plaza, como componente de la mezcla de mercadeo, se refiere a cómo el producto llega al consumidor final (Kotler & Keller, 2016). En proyectos sociales, implica también canales de acceso a la información, asistencia técnica y localización del bien.

11.2 Ubicación del Proyecto

El proyecto se sitúa en el distrito de Subtanjalla, Ica, una zona semiurbana con acceso a servicios básicos y potencial de valorización urbana. Esta decisión estratégica responde a la necesidad de ofrecer localizaciones adecuadas a la población vulnerable, evitando la expulsión a zonas periféricas (Naciones Unidas, 2024).

11.3 Canales de Atención y Distribución

La distribución de la oferta se realizará mediante una estrategia multicanal:

- Canal físico: cartel publicitario, sala de ventas y departamento piloto en obra y stand itinerante en ferias locales. La atención será por medio de vendedores del proyecto, debidamente capacitados que contarán con bonificación por cada venta que realicen.
- Canal digital: portal web con simuladores y videos explicativos, páginas en distintas redes del proyecto como Facebook y atención vía WhatsApp.
- Canal institucional: red de promotores inmobiliarios y entidades financieras afiliadas al Fondo Mivivienda.

Este enfoque multicanal mejora el acceso, en línea con los modelos de distribución inclusiva (Prahalad, 2010).

11.4 Material Promocional

El contenido se presentará en formatos impresos (volantes, trípticos) y digitales (videos, infografías), adaptados al lenguaje y hábitos de consumo informativo del público objetivo (Solomon, 2017).

11.5 Aliados de Distribución

Incluyen entidades financieras autorizadas para canalizar el bono, municipalidades distritales y organizaciones sociales locales, las cuales actúan como facilitadores del proceso.

11.6 Conexión con el Marco Teórico

Las estrategias desarrolladas en los Capítulos VIII, IX, X y XI se basan en el modelo de las 4 P de la mezcla de mercadeo (McCarthy, 1960) adaptado al contexto del mercadeo social y habitacional. Las 4 P, en este contexto, no solo buscan generar ventas, sino cumplir un rol educativo, inclusivo y transformador, como señala el enfoque de marketing con propósito social (Kotler et al., 2002). Además, estas estrategias se alinean con el principio de equidad en el acceso a la vivienda, promovido por organismos internacionales como Naciones Unidas (2024), y reflejan una aplicación del modelo de base de la pirámide propuesto por Prahalad (2010), en el cual se integran consumidores de bajos ingresos al mercado formal mediante soluciones adaptadas a sus realidades.

Capítulo XII: Análisis Financiero - Flujos de Caja - Análisis de Sensibilidad

El presente capítulo tiene como objetivo analizar la viabilidad económica y financiera de un proyecto de vivienda social del programa Techo Propio en la región Ica, Perú. La investigación considera un enfoque cuantitativo, con análisis de costos, ventas, flujo de caja y sensibilidad asociada a los factores que se consideran más relevantes, con el objetivo de brindar recomendaciones viables para inversionistas privados interesados en desarrollar proyectos en el sector inmobiliario social.

12.1 Datos Iniciales

De la cabida del proyecto se tiene que el área del terreno es de 35,094 m², según consta en la partida electrónica PE N°11019074 de los Registros Públicos del Perú. Sobre este terreno se desarrollan 298 lotes de venta para vivienda generando así un total de 17,915.50 m² de área vendible. Cada lote tendrá en promedio 60 m². La vivienda de Techo Propio dentro de cada lote tendrá un promedio de 27.58 m² de área construida, donde se implementan un dormitorio, sala comedor baño y cocina, generando así un total de 8,218.84 m² de área construida total. En la Tabla 52 se detallan los principales datos técnicos del proyecto.

Tabla 52

Principales Datos Técnicos del Proyecto

Dato	Valor
Área de terreno (s/.)	35,094
Casas (n)	298
Área vendible lotes de vivienda (m ²)	17,915.5
Área promedio lote (m ²)	60
A construida total (m ²)	8,218.84
Área promedio construida (m ²)	27.58

Cada unidad habitacional será construida bajo los estándares establecidos por el programa Techo Propio, con materiales de bajo costo, pero adecuados para garantizar

seguridad estructural y habitabilidad. El diseño incluye módulos básicos que pueden ser ampliados por las familias en el futuro, conforme a sus capacidades económicas.

12.2 Ingresos

El proyecto contempla la comercialización de 298 unidades habitacionales a través del programa Techo Propio – modalidad de adquisición de vivienda nueva. El esquema financiero incluye una combinación del BFH otorgado por el Estado y el aporte directo de las familias beneficiarias. Cada unidad será vendida a un precio promedio total de S/101,250, de los cuales S/46,545 corresponden al subsidio estatal y S/54,705 al aporte del beneficiario, como se muestra en la Tabla 53.

Tabla 53

Esquema Financiero de Adquisición

Concepto	Valor unitario (S/)	Ingresos (S/)
Precio de venta por vivienda	101,250	30,175,000
Subsidio estatal (BFH)	46,545	13,870,410
Aporte del beneficiario	54,705	16,304,590

Dado que cada vivienda tiene un área construida promedio de 27.58 m², el precio de venta promedio por metro cuadrado es de $S/101,250 / 27.58 \text{ m}^2 = S/ 3,671.44/\text{m}^2$. Este valor refleja una valorización promedio del producto dado el estudio de oferta ya revisado en el Capítulo IX, dicho valor es apropiado como se mostrará en el capítulo de análisis de ganancias y pérdidas. La forma de pago de las viviendas de techo Propio será de la siguiente manera (ver Tabla 54):

- Descontando el monto del BFH al precio de venta promedio, el saldo a financiar resulta de S/54,705 a ser aportado del beneficiario.
- La cuota inicial será del 10% es decir S/10,125 y el préstamo hipotecario será de un total de S/44,580.

Tabla 54*Distribución del Precio y Crédito Hipotecario*

Concepto	Valor unitario (S/)
Precio de venta por vivienda	101,250
Subsidio estatal (BFH)	46,545
Saldo a financiar	54,705
Cuota inicial (aporte)	10,125
Crédito hipotecario	44,580

Para efectos del flujo de caja es importante mencionar que el 5% del valor del crédito al promotor queda retenido por el banco hasta la independización de los lotes y el posterior traspaso de la carga hipotecario en el lote matriz a las partidas de los lotes compradores.

12.3 Egresos

En la Tabla 55 se presentan los costos estimados para el desarrollo materia del presente estudio. El precio del terreno incluye la alcabala, así como los trabajos de saneamiento normativo, este valor es de S/3'680,550 y representa el 14.51% del total de los costos. Esta última es una incidencia menor si se compara con otro tipo de proyectos como viviendas multifamiliares por ejemplo donde, dentro del conocimiento del mercado de los autores, se sabe que puede estar entre el 25% y 35% del total del costo. Este factor no es un dato menor puesto que se debe recordar que los terrenos están dentro del aporte del inversionista, lo que ayuda a que estos proyectos puedan tener un mejor retorno contra la inversión.

El costo directo, como es usual en este tipo de proyectos, es el que se lleva la mayor parte del costo con un 70.30% del total del egreso llegando al valor de 17'828,474. Este

incluye principalmente los valores de construcción de las viviendas, así como la habilitación urbana del terreno. La construcción de las viviendas asciende a un total de 12'328,260, lo cual equivale al 48.1% de los costos totales, y a un valor por metro cuadrado de construcción de las casas de S/1,500.

Tabla 55*Costos Estimados del Proyecto*

Partida	Monto s/.	Incidencia (%)	Ratios S/ por m ²
Costo total del proyecto	25,359,242	100	
Costo terreno	3,680,550	14.51	
Terreno + saneamiento (área del terreno)	3,680,550	14.51	104.88
Costos directos	17,828,474	70.30	
Construcción de habilitación urbana (área del terreno)	4,147,179	16.35	118.17
Construcción casas (área techada)	12,328,260	48.61	1,500.00
Supervisión externa	35,000	0.14	
Costos obras generales	823,772	3.25	
Costos administrativos y operativos	494,263	1.95	
Costos indirectos	3,850,217	13.73	
Licencias y permisos	241,486	0.95	
Proyectos - estudios	127,391	0.50	
Gastos de publicidad y mercadeo	478,545	1.89	
Gastos de titulación	110,000	0.43	
Gastos ventas	1,033,303	4.07	
Administración	213,324	0.84	
Gastos por carta fianza	280,000	1.10	
Gastos de gerencia - supervisión	460,000	1.81	
Comisión estructuración Mivivienda	180,631	0.71	
Gastos Financieros CMAC ICA -14%	77,000	0.30	
Gastos Financieros ACC -11%	648,537	2.56	

La habilitación urbana asciende a un total de 4'147,179, lo cual equivale a un valor por metro cuadrado de habilitación urbana del total del terreno de S/118.17. El costo indirecto, asciende al valor de S/ 3,850,217 y representa el 13.73% del costo total del proyecto. Este incluye los gastos de ventas, publicidad, caseta de ventas, entre otros necesarios para el desarrollo del proyecto. A continuación, en la Tabla 56 se muestra el valor del costo unitario por metro cuadrado y por unidad inmobiliaria.

Tabla 56

Costo Unitario por Metro Cuadrado y por Unidad Inmobiliaria

Partida	Costo de proyecto (S/)	%	Costo unitario de área construida (S/ por m ²)	S/ por unidad de vivienda
Terreno	3'680,550	14.51	447.82	12,350.84
Costo directo	17,828,474	70.30%	2,169.22	59,827.10
Costo indirecto	3,850,217	15.18%	468.46	12,920.19
Costo total proyecto	25,359,242	100%	3,085.50	85,098.13
Precio de venta unitario por vivienda			3,671.14	101,250

Se compara aquí el costo unitario y venta por metro cuadrado construido de las viviendas, así como los valores de costo y venta por vivienda, siendo la venta un 18.98% mayor que los costos respecto al costo, y un 15.95% respecto a las ventas. Por otro lado, en la Tabla 57 se muestra el cálculo del punto de equilibrio.

Tabla 57*Punto de Equilibrio*

Punto equilibrio	Monto (S/)	Casas vendidas	% sobre el total de lotes
Costo total proyecto	25,359,242	250	84.05
Costo terreno	3,680,550	36	12.20
Costo directo	17,828,474	176	59.09
Costo indirecto	3,850,217	38	12.76

El punto equilibrio del proyecto, es decir la cantidad de casas en venta que cubren todos los pasivos del proyecto, asciende al valor de 250 viviendas, de un total de 298, es decir el 84.05% del total. El aporte propio de los accionistas es el valor del terreno más S/2,215,238. Dado ello se puede definir un punto de equilibrio tal que cubra los pasivos que tiene la empresa con terceros sin incluir la deuda a los accionistas o aporte propio (ver Tabla 58).

Tabla 58*Punto de Equilibrio Según Aporte*

Punto equilibrio	Monto (S/)	Casas vendidas	%
Costo total proyecto	25,359,242	192	64.5
Costo terreno	3,680,550		0.00
Costos directo – aporte	2,215,238		0.00
Costo directo – saldo	15,613,236	154	51.75
Costo indirecto	3,850,217	38	12.76

El punto de equilibrio definido para este caso, es decir aquel que cubre las deudas hacia terceros, asciende al valor de 192 viviendas, de un total de 298, es decir el 64.5% del total.

12.4 Estado de Ganancias y Pérdidas

Con base en los costos totales estimados y los ingresos por venta de las 298 viviendas, se calcula la utilidad bruta y la utilidad neta del proyecto (ver Tabla 59).

Tabla 59

Estado de Ganancias y Pérdidas

Partida	Monto (S/)	Inciden- cia sobre los costos (%)	Inciden- cia sobre los ingresos (%)
Ingreso total proyecto	30'175,000		
Costo terreno	3'680,550	14.51	12.20
Terreno + saneamiento	3'680,550	14.51	12.20
Costos directos	17,828,474	70.30	59.08
Preconstrucción	4,147,179	16.35	13.74
Construcción de habilitación urbana	12,328,260	48.61	40.86
Construcción de casas	35,000	0.14	0.12
Supervisión externa	823,772	3.25	2.73
Costos obras generales	494,263	1.95	1.64
Costos administrativos o.	3,850,217	15.18	12.76
Costos indirectos	241,486	0.95	0.80
Licencias y permisos	127,391	0.50	0.42
Proyectos - estudios	478,545	1.89	1.59
Gastos de publicidad y mercadeo	110,000	0.43	0.36
Gastos de titulación	1,033,303	4.07	3.42
Gastos ventas	17,828,474	70.30	59.08
Administración,	213,324	0.84	0.71
Gastos por carta fianza	280,000	1.10	0.93
Gastos de gerencia - supervisión	460,000	1.81	1.52
Comisión estructuración Mivivienda	180,631	0.71	0.60
Gastos financiero CMAC ICA - 14%	77,000	0.30	0.26
Gastos financieros ACC - 11%	648,537	2.56	2.15
Costo total del proyecto	25,359,242	100	84.04
Utilidad operativa	4,815,758	18.99	15.96
Impuesto renta	1,420,648		
Utilidad neta	3,395,111	13.39	11.25

Los resultados son satisfactorios mostrando el proyecto una buena utilidad bruta y operativa que tiene el valor de S/4,815,758. Este valor representa el 18.99% del total de los costos y el 15.96% del total de los ingresos. El margen neto se calcula descontando el impuesto a la renta. De esta manera el margen neto asciende al valor de S/3,395,111. Este valor representa el 13.39% del total de los costos y el 11.25% del total de los ingresos, valores que se encuentran dentro de lo esperado para este tipo de proyectos (ver Tabla 60).

Tabla 60

Estado de Ganancias y Pérdidas (Resumen)

Concepto	Valor (S/)	Incidencia (%) sobre		
		Costos	Ventas	Inversión
Ingreso total proyecto	30'175,000			
Costo total del proyecto	25,359,241			
Utilidad operativa	4,815,759	19.0	16.0	81.7
Utilidad neta	3,395,110	13.4	11.3	57.6

Asimismo, se incluye el cálculo del retorno sobre la inversión del accionista o aporte, llegando la utilidad operativa a ser un 81.7% del aporte propio del accionista, y el margen o utilidad neto un 57.6% del aporte propio, valores satisfactorios para el modelo que reflejan un buen performance del mismo. Los resultados muestran un proyecto adecuadamente rentable. La utilidad operativa es buena, impulsada por un costo de construcción controlado y un precio de venta optimizado gracias al subsidio estatal. Después del impuesto a la renta, la utilidad neta por unidad asciende a los S/11,393, lo que representa una rentabilidad por vivienda igual al 19% sobre su costo. Esta rentabilidad se ve reforzada por la escala del proyecto (298 viviendas), lo que permite aprovechar economías de escala en adquisición de materiales, contrataciones y administración.

12.5 Análisis Financiero

Estructura del Financiamiento. A continuación, se desarrolla la estructura de financiamiento del proyecto, la cual se basa en la preventa lograda a la fecha, el aporte propio de los accionistas y el saldo a ser financiado por las ventas, el bono familiar habitacional, y el banco.

Preventa. En la Tabla 61 se presenta la relación de las preventas logradas a la fecha, verificados con contratos de separación y los medios de pago de los fondos depositados por las unidades inmobiliarias.

Tabla 61

Relación de Preventas

Manzana	Cantidad	Precio	Parcial
Total	133		13,467,366
A	4	98,500	394,000
B	8	100,500	804,000
C	12	101,500	1,218,000
D	25	103,000	2,575,000
E	28	100,000	2,800,000
F	28	100,299	2,808,366
G	4	100,500	402,000
H	12	103,000	1,236,000
I	12	102,500	1,230,000

El valor total de la preventa obtenida es de S/13'467,366, logrados en 133 unidades.

El precio promedio de venta es de S/101,258. Este precio promedio obtenido hasta el momento es muy cercano al promedio estimado para las ventas futuras lo cual muestra que se está en un estimado correcto o alcanzable.

Aporte Propio del Promotor. El Socio aportante del terreno viene aportando en el desarrollo del proyecto, el costo total del terreno, y los Desarrolladores un aporte adicional de S/2'215,238 de los costos directos e indirectos, como son los gastos de licencias, permisos, proyectos, estudios, gastos de publicidad y ventas. El aporte propio del promotor

representaría un 23.25% del costo total del proyecto. La estructura de inversión presenta una adecuada incidencia de los costos dentro de la estructura de inversión (ver Tabla 62). El terreno representa un 14.51%, y la suma total del aporte propio del accionista asciende a S/5'895,789 representando el 23.25% de los costos totales del proyecto. La preventa como se ha comentado, asciende al valor de S/13'647,366 representando el 53.11% de los costos totales del proyecto.

Tabla 62

Aporte Propio del Promotor (S/)

Partida	Costo proyecto	%	Aporte propio	Ingresos pre ventas	Saldo
Terreno	3'680,550	14.25	3'680,550		
Costo directo	17,828,474	70.30	711,446	13,467,366	3,649,662
Costo indirecto	3,850,217	15.18	1,503,792		2,346,424
Costo total proyecto	25,359,241.59	100.00	5,895,789	13,467,366	5,996,086
Distribución (%)			23.25	53.11	23.64

De esta manera el saldo de los costos totales, es decir S/5,996,086 que representa el 23.64% de los costos totales del proyecto, será cubierto conjuntamente por las ventas del proyecto, así como por la línea de crédito del banco, cuando sea necesaria.

Flujo de Caja. Para realizar el flujo de caja, se utilizan los parámetros de entrada iniciales desarrollados en los capítulos anteriores de ingresos, egresos, aporte propio y preventas (ver Tabla 63).

Tabla 63

Datos de Entrada Para el Flujo de Caja (S/)

Concepto	Valor
Aporte propio	5,895,789
Ingresos pre ventas	13'467,366
Plazo de construcción (meses)	09
Precio de Venta de Viviendas	S/. 101,258
Costo de Construcción	S/. 1,500/m ²

Es relevante mencionar que en esta clase de proyectos el plazo de obra viene dado por la velocidad de ventas. Tanto en proyectos como Techo Propio o conjuntos habitacionales de edificios mi vivienda (e.g., de ductilidad limitada) la capacidad y velocidad de construcción supera la velocidad de ventas y es esta última la que define el ritmo y plazo de obra, de lo contrario el flujo de caja se afectaría sobremanera, así como el uso de la línea de crédito bancario. En caso el tiempo en agotar el stock se vuelva considerable, se hace uso de la venta y construcción por etapas, algo usual en este tipo de proyectos. Para el desarrollo del flujo de caja se consideran las siguientes variables: La velocidad de ventas y; la tasa de descuento (ver Tabla 64).

Tabla 64

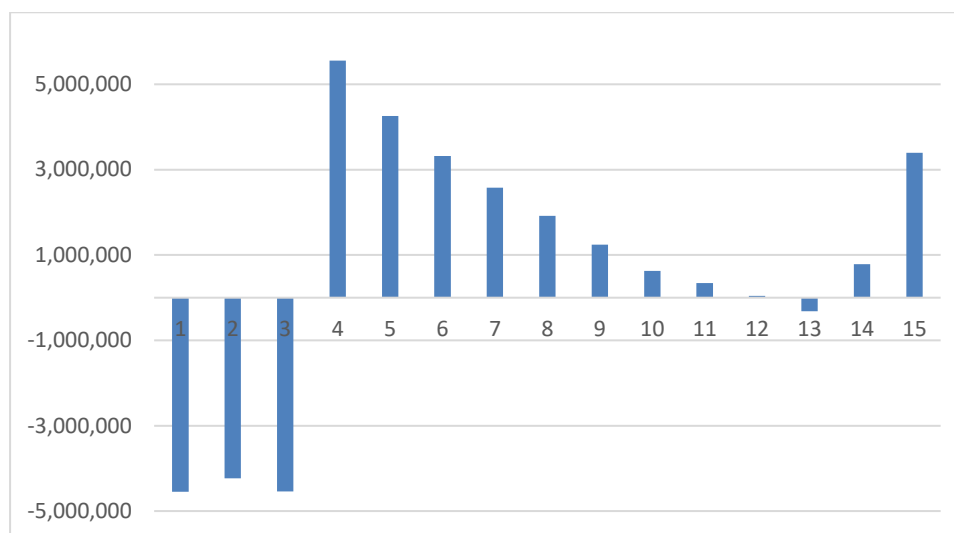
Supuestos Para el Flujo de Caja

Supuesto	Valor
Velocidad de ventas (casas por mes en promedio)	15
Tasa de Descuento (TD) - %	11

Estos datos son congruentes con lo desarrollado en los acápites de Ingresos y egresos del presente capítulo, y son los que se irá variando para el desarrollo de los distintos escenarios a verse en el acápite siguiente. Asimismo, se toman las siguientes consideraciones para el desarrollo del flujo de caja:

- La separación es del 10% del valor de la venta.
- El desembolso hipotecario, así como el pago del BFH se realiza a los 2 meses de la venta.

Estos supuestos se mantendrán en los distintos escenarios para efectos de análisis, sin embargo, de darse alguna situación específica que lo amerite, el inicio de obra podría adelantarse o retrasarse para reducir impactos en el flujo de caja, siempre de manera coordinada con el área comercial. En la Figura 57 se presenta el flujo de caja acumulado del proyecto con los supuestos anteriormente indicados.

Figura 57*Flujo de Caja Acumulado*

Se observa que en este escenario, al proyecto le toma 12 meses para cubrir sus gastos, así como sus obligaciones con el banco. El aporte inicial es suficiente para afrontar el proyecto, no requiriéndose aportes adicionales por parte de los accionistas. Del mes 12 al 14 el proyecto podrá devolver el aporte a los accionistas. El retorno previsto supera el 80% de la inversión, lo cual es un resultado favorable para 14 meses de proyecto (ver Tabla 65).

Tabla 65*Resultados Financieros del Inversionista*

Concepto	Valor
VAN (S/)	3'060,009
Tasa de descuento anual (%)	11.00
Tasa de descuento mensual (%)	0.87
TIR anual (%)	38.50

El VAN obtenido supera el monto mínimo esperado por el accionista, dada la tasa de descuento esperada por el inversionista y la TIR se encuentra en ordenes dentro de lo normal, con lo que el proyecto es financieramente exitoso (ver Tabla 66).

Tabla 66

Flujo de Caja - Escenario Base (S/)

Partida	Monto (S/)	Incidencia (%)	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Ritmo de ventas	298		133	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	0	0	0
Ingresos por ventas	30,175,000		13,467,366	1,518,876	1,518,876	1,518,876	1,518,876	1,518,876	1,518,876	1,518,876	1,518,876	1,518,876	1,518,876	1,518,876	0	0	0
Cuota inicial	3,017,500		1,346,737	151,888	151,888	151,888	151,888	151,888	151,888	151,888	151,888	151,888	151,888	151,888	0	0	0
Crédito hipotecario	24,441,750					12,138,856	1,230,289	1,230,289	1,230,289	1,230,289	1,230,289	1,230,289	1,230,289	1,230,289	1,230,289	1,230,289	0
Retención de cuenta bancaria	2,715,750																2,715,750
Línea de Crédito Promotor				600,000													
Flujo efectivo			1,346,737	751,888	151,888	12,290,743	1,382,177	1,382,177	1,382,177	1,382,177	1,382,177	1,382,177	1,382,177	1,382,177	1,230,289	1,230,289	2,715,750
Costo de terreno	3'680,550	14.51	3'680,550														
Terreno + saneamiento	3'680,550		3'680,550														
Costos directos	17,828,474	70.30	1,627,571	1,279,390	1,279,390	2,124,013	2,092,723	3,117,845	2,426,494	1,937,779	1,937,779	1,711,669	0	0	0	0	0
Construcción de habitación urbana	4,147,179	23.26	711,446	267,095	290,889	1,953,599	1,912,680	2,149,259	1,961,113	1,877,226	1,885,992	1,833,556	1,492,810	1,492,810	0	0	0
Construcción de casas	12,328,260	69.15	711,446	144,091	167,886	460,789	419,870	656,449	468,303	384,417	393,182	340,746	0	0	0	0	0
Supervisión externa	35,000	0.20				1,369,807	1,369,807	1,369,807	1,369,807	1,369,807	1,369,807	1,369,807	1,369,807	1,369,807			
Costos de obras generales	823,772	4.62		3,182	3,182	3,182	3,182	3,182	3,182	3,182	3,182	3,182	3,182	3,182			
Costos administrativos	494,263	2.77		74,888	74,888	74,888	74,888	74,888	74,888	74,888	74,888	74,888	74,888	74,888			
Costos indirectos	3,850,217	15.18	1,503,792	167,396	167,396	244,396	767,396	167,396	167,396	167,396	167,396	167,396	167,396	194,896	170,795	123,091	106,681
Licencias y permisos	241,486	1.35	241,486														
Proyectos y estudios	127,391	0.71	127,391														
Gastos de publicidad y de mercadeo	478,545	12.43	213,431	24,101	24,101	24,101	24,101	24,101	24,101	24,101	24,101	24,101	24,101	24,101			
Gastos de titulación	110,000	2.86												27,500	27,500	27,500	27,500
Gastos de ventas	1,033,303	26.84	460,853	47,704	47,704	47,704	47,704	47,704	47,704	47,704	47,704	47,704	47,704	47,704	47,704	47,704	47,704
Administración	213,324	5.54		16,410	16,410	16,410	16,410	16,410	16,410	16,410	16,410	16,410	16,410	16,410	16,410	16,410	16,410
Gasto Financiero línea Promotor	77,000	2.00				77,000	0										
Gastos Financieros Accionistas	648,537	16.84		46,324	46,324	46,324	46,324	46,324	46,324	46,324	46,324	46,324	46,324	46,324	46,324	46,324	46,324
Gastos por carta fianza	280,000	7.27	280,000														
Gastos de gerencia y supervisión	460,000	11.95		32,857	32,857	32,857	32,857	32,857	32,857	32,857	32,857	32,857	32,857	32,857	32,857	32,857	32,857
Comisión de estructuración Mivivienda	180,631	4.69	180,631														
Amortización Línea Promotor							600,000										
Costo total del proyecto	25,359,242		5,895,789	434,491	458,285	2,197,995	2,680,076	2,316,655	2,128,509	2,044,623	2,053,388	2,000,952	1,660,206	1,687,706	170,795	123,091	106,681
Flujo operativo	4,815,758	15.96	-4,549,052	317,397	-306,398	10,092,748	-1,297,899	-934,478	-746,332	-662,446	-671,211	-618,775	-278,029	-305,529	1,059,495	1,107,199	2,609,069
Impuesto a la Renta	1,420,648														1,420,648		0
Flujo de caja	3,395,111	11.25	-4,549,052	317,397	-306,398	10,092,748	-1,297,899	-934,478	-746,332	-662,446	-671,211	-618,775	-278,029	-305,529	-361,153	1,107,199	2,609,069
Flujo de caja acumulado			-4,549,052	-4,231,655	-4,538,053	5,554,696	4,256,796	3,322,318	2,575,986	1,913,541	1,242,330	623,555	345,526	39,997	-321,156	786,042	3,395,111

Nota. Datos de entrada: Precio de venta = S/101,258; Velocidad de ventas = 15 casas por mes; Tasa de Descuento: 11%. El resultado financiero fue de un VAN de S/ 3'060,009 una TIR de 38.50%.

12.6 Análisis de Sensibilidad y Escenarios

Para el desarrollo de los escenarios de sensibilidad se evalúan las siguientes variables, así como su impacto en los indicadores económicos y financieros:

- Velocidad de ventas.
- Tasa de Descuento.

En la Tabla 67 se presentan los rangos utilizados de cada variable para el presente estudio.

Tabla 67

Rango de las Variables

Tasa de Descuento	Velocidad de ventas
9%	8
10%	11
11%	15
12%	19
13%	
14%	

Comparando Tasa de Descuento Versus Velocidad de Venta. Para este análisis se ha mantenido el precio de construcción fijo a S/1,500 por m² (ver Tabla 68). Se observa que en ningún caso el proyecto llega a valores de VAN negativos lo cual muestra que el proyecto es financieramente saludable.

Tabla 68*VAN (S/) de los Escenarios*

Tasa de Descuento	Velocidad de ventas			
	8	11	15	19
14%	1,973,881	2,630,677	2,979,602	3,152,364
13%	2,046,275	2,677,532	3,005,944	3,168,128
12%	2,120,622	2,725,429	3,032,741	3,184,109
11%	2,196,992	2,774,403	3,060,009	3,200,314
10%	2,275,457	2,824,486	3,087,759	3,216,747
9%	2,356,095	2,875,716	3,116,005	3,233,415

- ✓ Escenario Pesimista => S/. 1,973,881 (VAN), Ventas Concluyen mes 21
- ✓ Escenario Probable => S/. 3,060,009 (VAN), Ventas Concluyen mes 11
- ✓ Escenario Optimista => S/. 3,233,415 (VAN), 09 Ventas Concluyen mes 09

Resultados de los Escenarios

Datos iniciales	Escenario	Escenario	Escenario
	pesimista	Probable	optimista
Velocidad de ventas (casas / mes)	08	15	19
Tasa de Descuento (%)	14%	11%	9%
VAN (S/)	1,973,881	3,060,009	3,233,415

El escenario probable es un escenario promedio, lo cual es correcto. El análisis de escenarios demuestra que el proyecto mantiene VAN positivo en todos los casos evaluados; sin embargo, la gestión comercial es la variable crítica que maximiza la rentabilidad y reduce el riesgo financiero.

Conclusiones del Análisis Económico Financiero.

1. El proyecto resulta financieramente saludable pues todos los valores de VAN y TIR superan los valores esperados en los distintos escenarios. Esto se debe principalmente a que los flujos obtenidos son altamente positivos, producto de la alta preventa requerida por las entidades financieras.
2. Existe la oportunidad de mejorar los resultados del escenario base con una apreciación del precio de venta, esto se podrá analizar según la respuesta del mercado, y la colocación comparativa del producto con respecto a su competencia.
3. El escenario pesimista muestra ser rentable con una alta presión financiera. Si bien es un proyecto viable, es altamente sensible a la velocidad de ventas lo cual puede impactar en el costo financiero,
4. El escenario probable muestra una rentabilidad aceptable y equilibrada. Es un escenario realista que muestra un equilibrio entre rotación y costo de capital.
5. El escenario optimista muestra una alta rentabilidad con una rápida recuperación de capital y un fuerte impacto positivo en la VAN.
6. El escenario muy optimista presenta la mayor rentabilidad entre los escenarios analizados y evidencia una mejora marginal respecto al escenario optimista, lo que sugiere que el impacto en el resultado ante la mejora de las condiciones, se ve disminuida a este nivel de variables más favorables.

Conclusiones Finales

El proyecto analizado presenta resultados financieros favorables en los diferentes escenarios considerados dentro de la evaluación económica. En todos los casos —escenario pesimista, probable, optimista y muy optimista— se obtiene un Valor Actual Neto (VAN) positivo, lo cual constituye un indicador clave de viabilidad financiera. Este resultado sugiere que, incluso bajo condiciones menos favorables, el proyecto mantiene la capacidad de generar valor económico por encima de la inversión inicial realizada. En términos de evaluación de proyectos de inversión, un VAN positivo implica que los flujos de caja descontados superan el capital invertido, confirmando que la iniciativa es rentable y financieramente sostenible a lo largo del tiempo.

Sin embargo, cuando analizamos un proyecto inmobiliario de vivienda social con una TIR de 38.50% en 14 meses, las conclusiones no solo deben centrarse en que “es rentable”, sino en qué significa esa rentabilidad, qué riesgos existen y si es sostenible o replicable.

En síntesis, el proyecto presenta fundamentos financieros sólidos y una perspectiva favorable de rentabilidad, siempre que se implementen estrategias adecuadas de gestión comercial y administración de riesgos. La combinación de una estructura financiera viable, oportunidades de crecimiento y un análisis estratégico detallado permite concluir que el proyecto posee un potencial significativo para generar valor económico y consolidarse de manera sostenible en el mercado.

Sin embargo, debemos a su vez enfocar esfuerzos en la gestión comercial, ya que es la variable crítica para maximizar la rentabilidad y reducir el riesgo financiero del proyecto. El éxito depende de una adecuada estrategia de ventas y comercialización.

Mitigar las debilidades, especialmente por tratarse del primer proyecto con márgenes conservadores y alto apalancamiento financiero, mediante una gestión financiera prudente y monitoreo constante de los indicadores clave.

Implementar acciones para enfrentar amenazas externas, como la inestabilidad política, cambios regulatorios y volatilidad del mercado, mediante estrategias de adaptación y gestión de riesgos.

Por otra parte, se recomienda aprovechar las fortalezas identificadas en el análisis estratégico, particularmente la sólida posición de liquidez y la estabilidad en los niveles de rentabilidad proyectados. Estos factores constituyen una base financiera favorable que permite enfrentar con mayor seguridad los desafíos propios del mercado. Una adecuada utilización de estas fortalezas puede contribuir a consolidar el proyecto en su etapa inicial y, posteriormente, facilitar la identificación de nuevas oportunidades de crecimiento.

Entre dichas oportunidades se encuentran la posibilidad de expandir las operaciones hacia nuevos segmentos de mercado, mejorar la capacidad de inversión en infraestructura o tecnología y acceder a fuentes adicionales de financiamiento en condiciones favorables. La estabilidad financiera, respaldada por una gestión eficiente de los recursos, puede convertirse en un factor clave para fortalecer la competitividad del proyecto y asegurar su permanencia en el mercado a largo plazo.

Finalmente, resulta indispensable establecer estrategias orientadas a enfrentar las amenazas externas que podrían afectar el desempeño del proyecto.

En síntesis, la adecuada combinación de una gestión comercial eficiente, el aprovechamiento de las fortalezas financieras, la mitigación de las debilidades internas y la implementación de estrategias de gestión de riesgos frente a las amenazas externas permitirán fortalecer la viabilidad y sostenibilidad del proyecto. Estas acciones contribuirán a optimizar el desempeño económico de la inversión y a garantizar su consolidación dentro de un entorno competitivo y dinámico.

Asimismo, el análisis de los escenarios evidencia diferencias en el ritmo de comercialización del producto o servicio ofrecido por el proyecto. En este sentido, se estima

que el proceso de ventas podría concluir en un periodo que oscila entre el mes 09 y el mes 21, dependiendo del comportamiento de la demanda y de las condiciones de cada escenario evaluado

Por otra parte, el análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) brinda una visión integral de la situación estratégica del proyecto. En cuanto a las fortalezas, se destaca una sólida posición de liquidez y una rentabilidad estable, factores que brindan respaldo financiero y capacidad para enfrentar posibles fluctuaciones del mercado. Estas características permiten que el proyecto cuente con un margen de seguridad adecuado para sostener sus operaciones y cumplir con sus compromisos financieros.

En relación con las oportunidades, se identifican diversas posibilidades de crecimiento y consolidación en el mercado. Entre ellas destacan la potencial expansión del negocio, el acceso a nuevas fuentes de financiamiento y la posibilidad de alcanzar niveles de rentabilidad superiores en caso de que las condiciones del mercado sean favorables. Estas oportunidades pueden convertirse en ventajas competitivas si se aprovechan mediante una planificación estratégica adecuada y una gestión empresarial eficiente.

No obstante, también se identifican algunas debilidades que deben ser consideradas en la toma de decisiones. En primer lugar, se trata del primer proyecto desarrollado bajo estas características, lo que implica una curva de aprendizaje para los responsables de su ejecución. Además, el proyecto presenta márgenes conservadores, lo que reduce el nivel de rentabilidad inicial, y un alto grado de apalancamiento financiero, situación que incrementa la dependencia del financiamiento externo y exige una gestión rigurosa de los flujos de caja.

Finalmente, el análisis reconoce la presencia de amenazas externas que podrían afectar el desempeño del proyecto. Entre las principales se encuentran la inestabilidad política, los posibles cambios regulatorios y la volatilidad del mercado, factores que escapan al control directo de la organización pero que pueden influir significativamente en el entorno

económico y en la dinámica de la demanda. En consecuencia, resulta fundamental que la gestión del proyecto contemple mecanismos de monitoreo del entorno y estrategias de mitigación de riesgos que permitan adaptarse de manera oportuna a posibles cambios en las condiciones externas.

En síntesis, el proyecto presenta fundamentos financieros sólidos y una perspectiva favorable de rentabilidad, siempre que se implementen estrategias adecuadas de gestión comercial y administración de riesgos. La combinación de una estructura financiera viable, oportunidades de crecimiento y un análisis estratégico detallado permite concluir que el proyecto posee un potencial significativo para generar valor económico y consolidarse de manera sostenible en el mercado.



Recomendaciones

En el desarrollo y ejecución del proyecto resulta fundamental priorizar los esfuerzos en la gestión comercial, debido a que esta se constituye como la variable crítica para maximizar la rentabilidad y, al mismo tiempo, reducir el riesgo financiero asociado a la inversión. Una adecuada gestión comercial permite acelerar el proceso de ventas, mejorar la rotación del producto y generar flujos de caja oportunos, elementos esenciales para garantizar la sostenibilidad financiera del proyecto. En este sentido, el éxito de la iniciativa dependerá en gran medida de la implementación de una estrategia de ventas y comercialización claramente definida, que incluya el análisis del mercado objetivo, la identificación de segmentos de clientes potenciales, la definición de canales de distribución adecuados y el diseño de políticas de promoción efectivas. Asimismo, resulta necesario establecer mecanismos de seguimiento y control que permitan evaluar el desempeño de las actividades comerciales y realizar ajustes estratégicos de manera oportuna, con el objetivo de optimizar los resultados obtenidos.

Por otra parte, se recomienda aprovechar las fortalezas identificadas en el análisis estratégico, particularmente la sólida posición de liquidez y la estabilidad en los niveles de rentabilidad proyectados. Estos factores constituyen una base financiera favorable que permite enfrentar con mayor seguridad los desafíos propios del mercado. Una adecuada utilización de estas fortalezas puede contribuir a consolidar el proyecto en su etapa inicial y, posteriormente, facilitar la identificación de nuevas oportunidades de crecimiento. Entre dichas oportunidades se encuentran la posibilidad de expandir las operaciones hacia nuevos segmentos de mercado, mejorar la capacidad de inversión en infraestructura o tecnología y acceder a fuentes adicionales de financiamiento en condiciones favorables. La estabilidad financiera, respaldada por una gestión eficiente de los recursos, puede convertirse en un factor clave con el fin de mejorar la competitividad del proyecto y asegurar su permanencia en el mercado a largo plazo.

Sin embargo, también es necesario mitigar las debilidades detectadas, especialmente considerando que se trata del primer proyecto desarrollado bajo estas características. Esta condición puede generar ciertos desafíos asociados a la falta de experiencia previa en la ejecución de iniciativas similares, lo que hace imprescindible adoptar una gestión administrativa y financiera rigurosa.

Además, el proyecto presenta márgenes de rentabilidad conservadores, lo que implica que cualquier desviación significativa en los costos o en los niveles de ventas podría afectar los resultados esperados. A ello se suma el alto grado de apalancamiento financiero, situación que incrementa la dependencia del financiamiento externo y exige un manejo cuidadoso de las obligaciones financieras. En consecuencia, se recomienda implementar una gestión financiera prudente, basada en el monitoreo constante de los indicadores clave de desempeño, tales como los niveles de liquidez, rentabilidad, endeudamiento y flujo de caja. Este seguimiento permitirá detectar posibles desviaciones respecto a las proyecciones iniciales y adoptar medidas correctivas de manera oportuna.

Finalmente, resulta indispensable establecer estrategias orientadas a enfrentar las amenazas externas que podrían afectar el desempeño del proyecto. Entre los factores de riesgo más relevantes se tiene la inestabilidad política, los cambios en el marco regulatorio y la volatilidad del mercado, elementos que pueden generar incertidumbre en el entorno económico y afectar tanto la demanda como las condiciones de financiamiento. Frente a este contexto, se recomienda implementar mecanismos de gestión de riesgos y estrategias de adaptación, tales como el análisis continuo del entorno económico, la diversificación de las fuentes de ingresos, la planificación financiera flexible y la elaboración de escenarios alternativos que permitan anticipar posibles cambios en las condiciones del mercado. De esta manera, el proyecto estará mejor preparado para responder de manera eficiente a situaciones adversas y mantener su estabilidad operativa y financiera.

En síntesis, la adecuada combinación de una gestión comercial eficiente, el aprovechamiento de las fortalezas financieras, la mitigación de las debilidades internas y la implementación de distintas acciones con el fin de mitigar los riesgos frente a las amenazas externas permitirán fortalecer la viabilidad y sostenibilidad del proyecto. Estas acciones contribuirán a optimizar el desempeño económico de la inversión y a garantizar su consolidación dentro de un entorno competitivo y dinámico.



Referencias

- Aguilar Gutiérrez, K. B., & Mauricio Herhuay, L. R. (2024). *Análisis de viabilidad de un proyecto de interés social con un enfoque sostenible: Residencial eco hogar solidario - San Pedro de Lloc* (Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú).
<http://hdl.handle.net/20.500.12404/27417>
- Arellano. (s.f.). *El consumidor peruano: Estilos de vida*. Autor.
- Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de proyectos* (7a ed.). McGraw-Hill.
- Behance. (2021, 8 de agosto). *Proceso constructivo albañilería armada y confinada*.
<https://www.behance.net/gallery/124998799/PROCESO-CONSTRUCTIVO-ALBANILERIA-ARMADA-Y-CONFINADA>
- Brealey, R., Myers, S., & Allen, F. (2020). *Principles of corporate finance*. McGraw-Hill Education.
- Breschi, R., Freundt, T., Orebäck, M., & Vollhardt, K. (2017, 6 de junio). *El creciente rol del Design en la creación de una experiencia de cliente integral*. McKinsey & Company.
<https://www.mckinsey.com/capabilities/operations/our-insights/the-expanding-role-of-design-in-creating-an-end-to-end-customer-experience/es-ES>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2024). *Informe urbano de América Latina y el Caribe*. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/cfff9f43-7934-415b-b878-ee96be497fcc/content>
- Constitución Política del Perú. (1993). Congreso Constituyente Democrático.
- CPI Research. (2022). *Perú: Población 2022*.
<https://cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/23/poblacion%202022.pdf>
- Da Silva, D. (s.f.). *¿Cuáles son los tipos de segmentación de mercados y cuál es su importancia para tu empresa?* Blog de Zendesk.
<https://www.zendesk.com.mx/blog/tipos-segmentacion-mercados/>

Defensoría del Pueblo. (2022, enero). *Reporte de conflictos sociales N°215*.

<https://www.defensoria.gob.pe/wp-content/uploads/2022/02/Reporte-Mensual-de-Conflictos-Sociales-N%C2%B0-215-Enero-2022-1.pdf>

Elescano Alayo, C. S., & Zanabria Carmona, E. J. (2023). *Análisis de viabilidad de un proyecto inmobiliario de vivienda social unifamiliar bajo el programa Techo Propio adquisición de vivienda nueva, ubicado El Distrito de Paján en La Provincia de Ascope del Departamento La Libertad* (Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú). <http://hdl.handle.net/20.500.12404/25959>

FamilySearch. (s.f.). *Ica, Ica, Perú – Genealogía*. Recuperado el 18 de noviembre de 2025, de https://www.familysearch.org/es/wiki/Ica,_Ica,_Per%C3%BA_-_Genealog%C3%ADA

Fondo Mivivienda. (s.f.-a). *Proceso operativo*.

<https://www.mivivienda.com.pe/PORTALWEB/promotores-construtores/pagina.aspx?idpage=85>

Fondo Mivivienda. (s.f.-b). *Preguntas frecuentes*.

<https://www.mivivienda.com.pe/PORTALWEB/usuario-busca-viviendas/preguntas-frecuentes.aspx#:~:text=Se%20encuentra%20exonerada%20del%20pago,de%20Construcci%C3%B3n%20admitida%20por%20la>

Fondo Mivivienda. (s.f.-c). *Personas en busca de vivienda*.

<https://www.mivivienda.com.pe/PortalWEB/usuario-busca-viviendas/pagina.aspx?idpage=397>

Fondo Mivivienda. (2024). *Adquisición de vivienda*.

<https://www.mivivienda.com.pe/PORTALWEB/usuario-busca-viviendas/pagina.aspx?idpage=32>

Fondo Nacional de Vivienda. (2024). *Mi Casa Ya*.

<https://www.fna.gov.co/vivienda/Subsidios-y-coberturas/mi-casa-ya>

Instituto Nacional de Defensa Civil. (2007). *Plan de usos del suelo ante desastres y medidas de mitigación de las ciudades de Ica, Parcona, La Tinguiña, Subtanjalla y San José de Los Molinos (Informe final)*.

<https://sigrid.cenepred.gob.pe/docs/PARA%20PUBLICAR/INDECI/Plan%20de%20Usos%20del%20Suelo%20Ica,%20Parcona,%20La%20Tinguina,%20Subtanjalla%20y%20San%20Jose%20de%20los%20Molinos.pdf>

Instituto Nacional de Estadísticas e Informática. (2009). *Perú: Mapa del déficit habitacional a nivel distrital, 2007*.

https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0868/libro.pdf

Instituto Nacional de Estadísticas e Informática. (2018). *Perú: Perfil sociodemográfico. 2017: Informe nacional*.

https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1539/libro.pdf

Instituto Nacional de Estadísticas e Informática. (2022). *Encuesta nacional de programas presupuestales 2011 2021*.

https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1855/

Inversiones El Pino. (s.f.). *Proyecto Urbanización San Camilo*. Recuperado el 17 de noviembre de 2025, de <https://www.elpino.com.pe/proyecto/lotes/san-camilo/>

Kerzner, H. (2017). *Project management: A systems approach to planning, scheduling, and controlling* (12th ed.). Wiley.

Kotler, P. (2002). *Marketing management* (11th ed.). Prentice Hall.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2003). *Fundamentos de marketing* (6a ed.). Pearson-Prentice Hall.

Kotler, P., Jain, D. C., & Maesincee, S. (2002). *El marketing se mueve: una nueva aproximación a los beneficios, el crecimiento y la renovación*. Paidós.

- Kotler, P., & Keller, K. (2016). *Dirección de marketing* (15a. ed.). Pearson.
- López Saucedo, A. A. (2023). *Evaluación de la viabilidad de un proyecto inmobiliario de vivienda de interés social en el distrito de Lurín* (Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú). <http://hdl.handle.net/20.500.12404/26563>
- López Vásquez, J., Rojas Talledo, J., & Seminario Woodman, M. (2017). *Análisis de la factibilidad de la vivienda de interés social sostenible (VISS) para los NSE C y D, en la costa del Perú* (Tesis de magister, Universidad ESAN).
<https://hdl.handle.net/20.500.12640/885>
- Los Portales. (s.f.-a). *Proyecto Las Dunas de la Florida*. Recuperado el 17 de noviembre de 2025, de <https://www.losportales.com.pe/las-dunas-de-la-florida/>
- Los Portales. (s.f.-b). *Proyecto Sol de Ica San Carlos*. Recuperado el 17 de noviembre de 2025, de <https://www.losportales.com.pe/sol-de-ica-san-carlos/>
- Los Portales. (s.f.-c). *Proyecto El Refugio de Ica*. Recuperado el 17 de noviembre de 2025, de <https://www.losportales.com.pe/el-refugio-de-ica/>
- Manosalvas García, A. J. (2019). *Viabilidad inmobiliaria en proyectos de vivienda de interés social en Ecuador* (Tesis de maestría, Universidad Politécnica de Madrid).
<https://oa.upm.es/55439/>
- Márquez, L. (2019, 6 de junio). Casuística: Incubadoras de negocios en el Perú, Todo lo que debes saber! *Medium*. <https://medium.com/@MarquezDime/casu%C3%ADstica-incubadoras-de-negocios-en-el-per%C3%BA-todo-los-que-debes-saber-688a04a21ce0>
- McCarthy, E. J. (1960). *Marketing básico: Un enfoque gerencial*. McGraw-Hill Inc.
- Mena Coba, K. E. (2023). *Estudio de viabilidad económica de un edificio de vivienda de interés social en Iñaquito, Quito, 2022* (Tesis de pregrado, Universidad Tecnológica Indoamérica). <https://hdl.handle.net/20.500.14809/5482>

- Menorca. (s.f.). *Proyecto Los Pecanos*. Recuperado el 11 de noviembre de 2025, de <https://menorca.pe/terrenos/los-pecanos/>
- Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. (2024a, 4 de diciembre). *Programa Techo Propio*. <https://www.gob.pe/33260-1-que-es-techo-propio>
- Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. (2024b, 17 de diciembre). *Postular al programa Techo Propio*. <https://www.gob.pe/36922-postular-al-programa-techo-propio>
- Ministerio del Interior. (2024). *Victimización, percepción de inseguridad y confianza en la PNP, semestre móvil diciembre 2023 - mayo 2024*. <https://observatorio.mininter.gob.pe/sites/default/files/proyecto/archivos/Server%20Reporte%20Opinion%20Ciudadana-Semestre%20movil-dic2023-may2024.pdf.pdf>
- Municipalidad de Ica. (2024). *Memoria descriptiva: Planeamiento integral con fines de integración a la trama urbana y modificación de zonificación*. <https://muniica.gob.pe/transparencia/GESTION2024/Documentos2024/Planeamiento%20Integral%20con%20Fines%20de%20Integraci%C3%B3n%20a%20la%20Trama%20Urbana%20y%20Modificaci%C3%B3n%20de%20Zonificaci%C3%B3n%20Subtanjalla.pdf>
- Naciones Unidas. (2024). *Resumen del informe anual de 2023 sobre el plan estratégico para el período 2020-2025*. <https://unhabitat.org/sites/default/files/2024/11/2417037s.pdf>
- Ocsor Real Estate. (2025, 4 de agosto). *Casa en alquiler en La Tinguiña*. Properati. <https://www.properati.com.pe/detalle/14032-32-5a4c-34b40a12bc0d-1987604-ac26-780a>
- OL&AS. (s.f.). *¿Cómo comprar un terreno con techo propio?* <https://olas.pe/como-comprar-un-terreno-con-techo-propio/>
- Pralhad, C. K. (2010). La Inclusión como estrategia central. *HSM Management*, 3, 86-91.

- Proyecta Lar Inmobiliaria. (s.f.). *Alclapin: Alquiler de departamento en Los Ángeles Parcona, dos dormitorios*. Urbania, Recuperado el 8 de agosto de 2025, de <https://urbania.pe/inmueble/clasificado/alclapin-alquiler-de-departamento-en-los-angeles-parcona-2-dormitorios-144957415>
- RE/MAX Realty Group. (s.f.-a). *Casa en alquiler Ic-636, Subtanjalla, Ica, 11004, Per.* LaEncontré. Recuperado el 17 de noviembre de 2025, de <https://www.laencontre.com.pe/inmueble/9854-994e-1985e24-44944353de5b-74be>
- RE/MAX Realty Group. (s.f.-b). *Casa en alquiler Ica Distrito, Ica*. LaEncontré. Recuperado el 17 de noviembre de 2025, de <https://www.laencontre.com.pe/inmueble/ad91-a332-196cc1a-643bf9ca86-719b>
- Rojas, P. (2025, 5 de junio). No solo casas de campo y playa, conozca la nueva apuesta inmobiliaria en Ica. *Gestión*. <https://gestion.pe/economia/oferta-inmobiliaria-en-ica-se-diversifica-y-crece-apuesta-por-edificaciones-noticia/>
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2018). *Fundamentos de finanzas corporativas* (11a ed.). McGraw-Hill.
- Solomon, M. R. (2017). *Comportamiento del consumidor*. Pearson Educación.
- Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria. (2023). *Fundamentos de imposición a las rentas empresariales*. <https://iat.sunat.gob.pe/sites/default/files/documentos/2023/09/archivos/fundimprenta pj.pdf>
- Trejo Portillo, C. A. (2022). *Cambios en el mercado de vivienda en México: Una respuesta a la crisis Covid-19* (Tesis de grado, Universidad Nacional Autónoma de México). <https://repositorio.unam.mx/contenidos/3627178>
- Weather Spark. (s.f.). *El clima y el tiempo promedio en todo el año en Subtanjalla*. Recuperado el 18 de noviembre de 2025, de <https://es.weatherspark.com/y/22207/Clima-promedio-en-Subtanjalla-Per%C3%BA-durante-todo-el-a%C3%B1o>

Zabalbeascoa, A. (2024, 13 de diciembre). Madera, sostenibilidad y un patio para la vida

vecinal: así son las viviendas sociales de Cornellà que ganan premios de arquitectura.

El País. [https://elpais.com/cultura/2024-12-14/madera-sostenibilidad-y-un-patio-para-](https://elpais.com/cultura/2024-12-14/madera-sostenibilidad-y-un-patio-para-la-vida-vecinal-asi-son-las-viviendas-sociales-de-cornella-que-ganan-premios-de-arquitectura.html)

[la-vida-vecinal-asi-son-las-viviendas-sociales-de-cornella-que-ganan-premios-de-](https://elpais.com/cultura/2024-12-14/madera-sostenibilidad-y-un-patio-para-la-vida-vecinal-asi-son-las-viviendas-sociales-de-cornella-que-ganan-premios-de-arquitectura.html)

[arquitectura.html](https://elpais.com/cultura/2024-12-14/madera-sostenibilidad-y-un-patio-para-la-vida-vecinal-asi-son-las-viviendas-sociales-de-cornella-que-ganan-premios-de-arquitectura.html)



Apéndices

Apéndice A

Proyecto Villa Los Pecanos de Menorca Inversiones

Figura A1

Oficina de Ventas



Figura A2

Panel con Plano General de Villa Los Pecanos



Figura A3

Maqueta del Módulo de Vivienda Básico en Oficina de Ventas

**Figura A4**

Pórtico de Ingreso con Caseta de Vigilancia

**Figura A5**

Vía Principal de Villa Los Pecanos

**Figura A6**

Módulos de Vivienda Básicos en Villa Los Pecanos



Figura A7

Casa Piloto y Casa con Futura Ampliación (Frente)

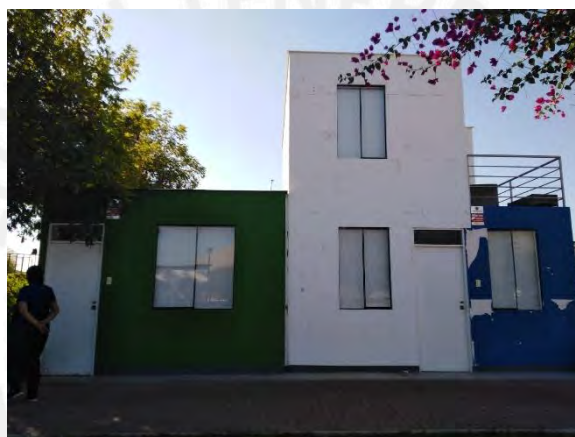


Figura A8

Casa Piloto y Casa con Futura Ampliación (Posterior)



Nota. <https://menorca.pe/casas/villa-los-pecanos/>

Figura A9

Sala – Comedor y Cocina Abierta



Nota. <https://menorca.pe/casas/villa-los-pecanos/>

Figura A10

Cocina Abierta y Baño



Figura A11

Casa Piloto y con Futura Ampliación (Posterior)



Nota. <https://menorca.pe/casas/villa-los-pecanos/>

Figura A12

Precios de Lote con Casa en Villa los Pecanos

VIVE EN TU PROPIO ESPACIO

Obtén una tasa preferencial y tienes hasta 240 meses para pagar tu crédito hipotecario.

Precio al contado desde **S/ 94,499** Separalo ahora con S/ 100

menos

Cuota Inicial (5%) **S/ 4,725**

Bono Techo Propio **S/ 46,545** i

resultado

Precio venta desde **S/ 47,954**

Términos y condiciones

Nota. <https://menorca.pe/casas/villa-los-pecanos/>

Figura A13

Distribución de Módulo de Vivienda Básico



Nota. <https://menorca.pe/casas/villa-los-pecanos/>

Apéndice B

Proyecto Villa del Valle de Los Portales

Figura B1

Oficina de Ventas



Figura B2

Patio con Módulos de Vivienda Tipo



Figura B3

Distribución de Módulo de Vivienda Básica



Módulo Básico

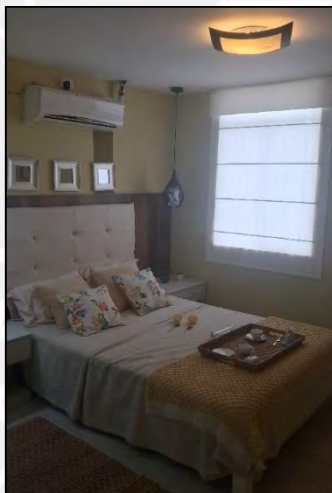


Figura B4

Sala – Comedor (Casa Piloto)

**Figura B5**

Dormitorio Principal (Casa Piloto)

**Figura B6**

Baño (Casa Piloto)



Figura B7

Distribución de Tres etapas de Villa del Valle



Figura B8

Cotización de Lote con Módulo Básico (Primera Etapa)

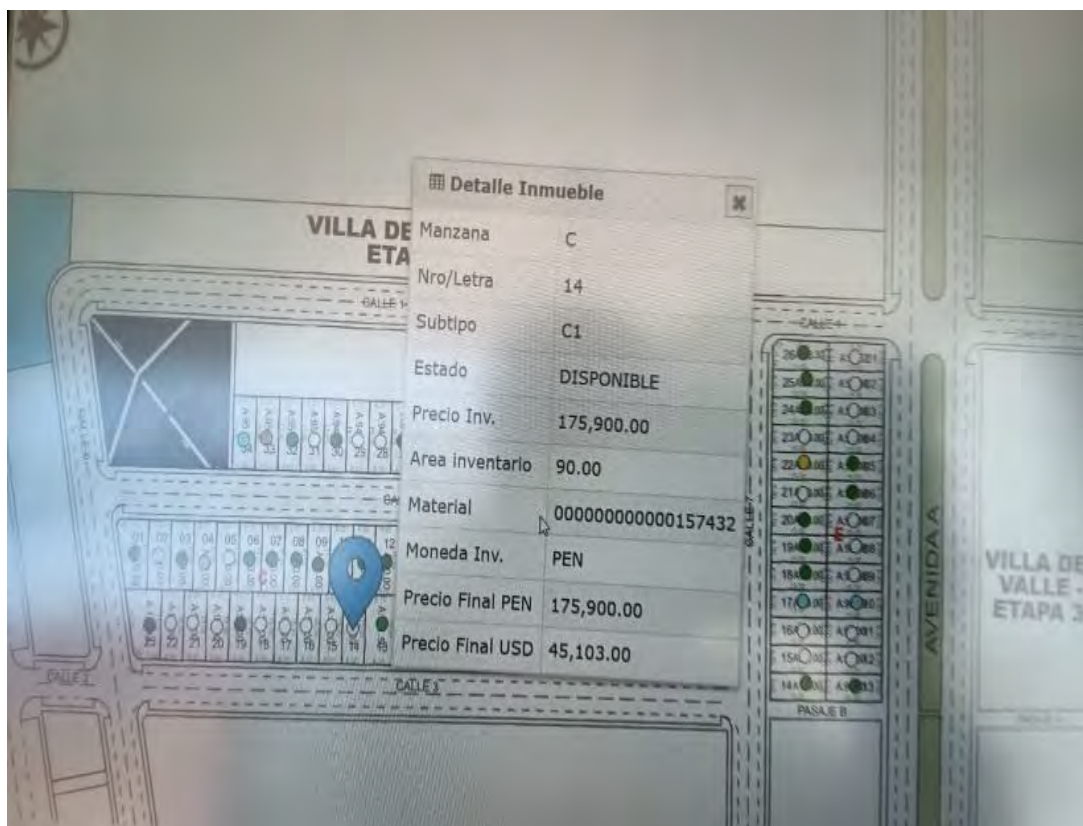


Figura B9

Parque con Soportes Para Bicicletas (Primera Etapa)

**Figura B10**

Parque con Estar y Juego Para Niños (Primera Etapa)

**Figura B11**

Vías Peatonales y Senderos Para Bicicletas en Parque



Figura B12

Calle 2 de Villa del Valle (Primera Etapa)

**Figura B13**

Módulos Básicos Construidos en Villa del Valle (Primera Etapa)

**Figura B14**

Lotización con Casas de Villa del Valle (Primera Etapa)



Figura B15

Vista de Villa de Valle (Segunda Etapa)

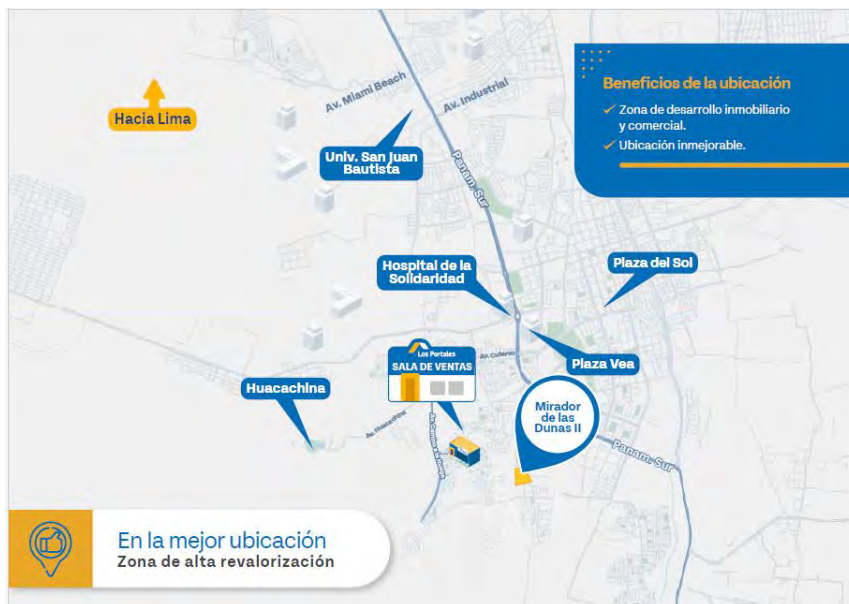


Apéndice C

Proyecto Mirador de las Dunas de Los Portales

Figura C1

Croquis de Ubicación del Condominio



Nota. dossier obtenido en Oficina de Ventas

Figura C2

Plano Integral de Mirador de las Dunas (Etapas 1 y 2)



Nota. dossier obtenido en Oficina de Ventas.

Figura C3*Lotización de Mirador de las Dunas (2da Etapa)**Nota.* dossier obtenido en Oficina de Ventas**Figura C4***Plano de Ventas de Mirador de las Dunas (2da Etapa)**Nota.* asesora comercial de proyecto

Figura C6

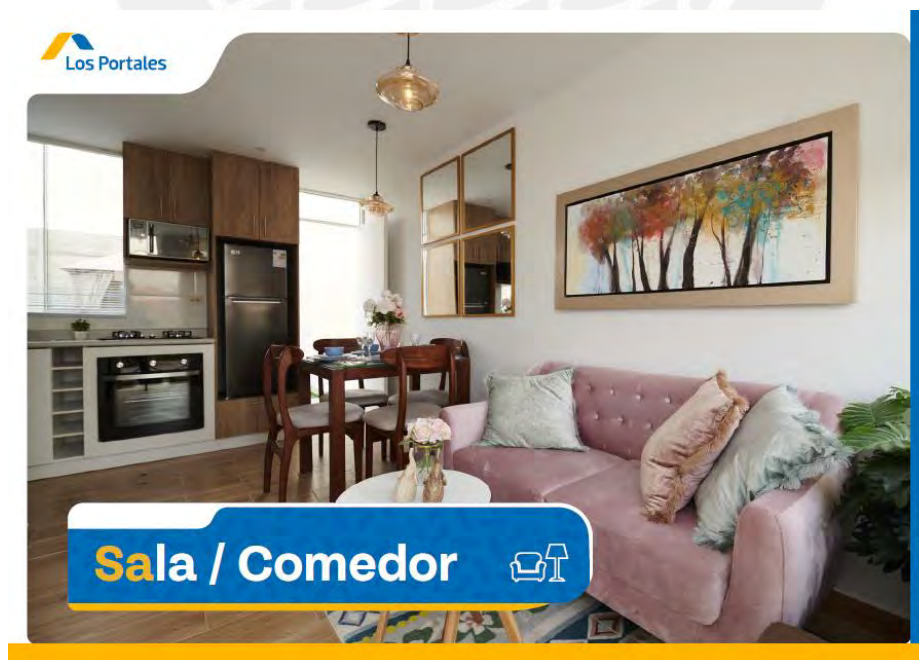
Fachada de Módulo Básico de Vivienda (2da Etapa)



Nota. dossier obtenido en Oficina de Ventas

Figura C7

Sala - Comedor (Casa Piloto)



Nota. dossier obtenido en Oficina de Ventas

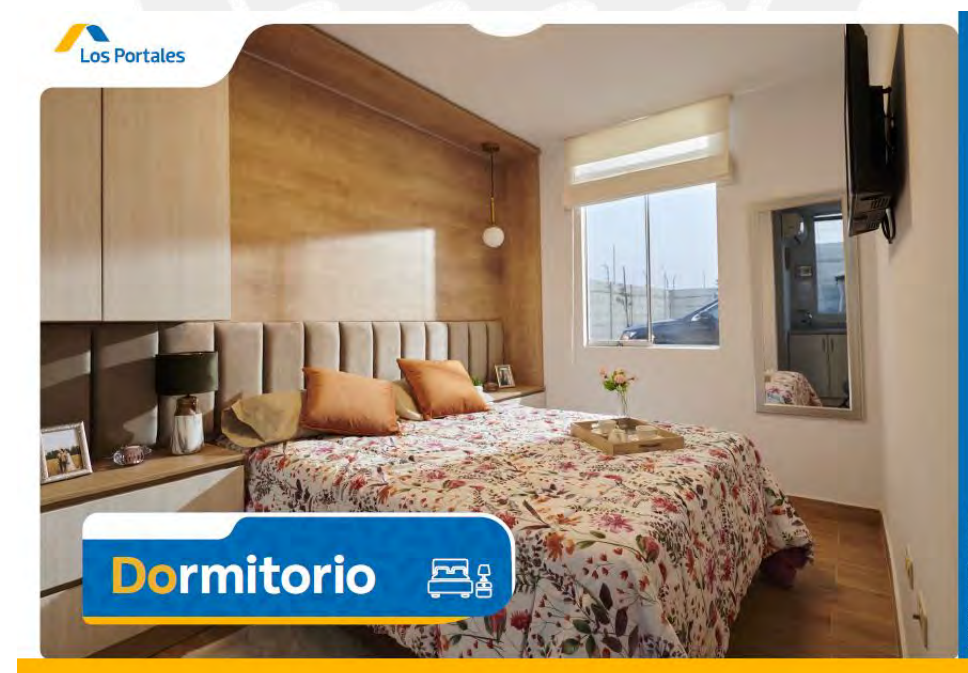
Figura C8*Cocina (Casa Piloto)**Nota.* dossier obtenido en Oficina de Ventas**Figura C9***Dormitorio (Casa Piloto)**Nota.* dossier obtenido en Oficina de Ventas

Figura C10*Módulo Básico de Vivienda**Nota.* dossier obtenido en Oficina de Ventas**Figura C11***Crecimiento Progresivo del Módulo Básico**Nota.* dossier obtenido en Oficina de Ventas

Figura C12

Casa Piloto en Patio de Oficina de Ventas

**Figura C13**

Sala – Comedor y Cocina Abierta (Casa Piloto)

**Figura C14**

Dormitorio (Casa Piloto)

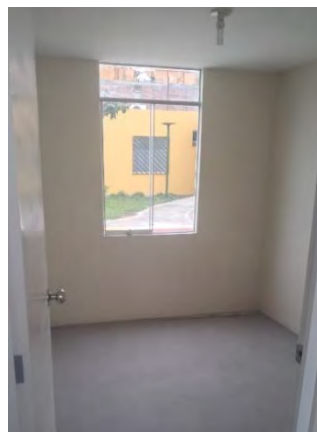
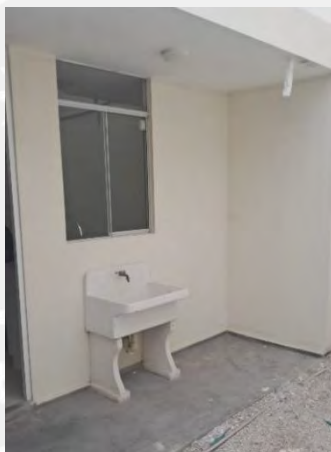


Figura C15

Baño (Casa Piloto)

**Figura C16**

Patio – Lavandería (Casa Piloto)



Apéndice D

Proyecto Los Parques del Sol de Clasem EOM

Figura D1

Oficina de Ventas



Figura D2

Maqueta de la Primera Etapa Entregada

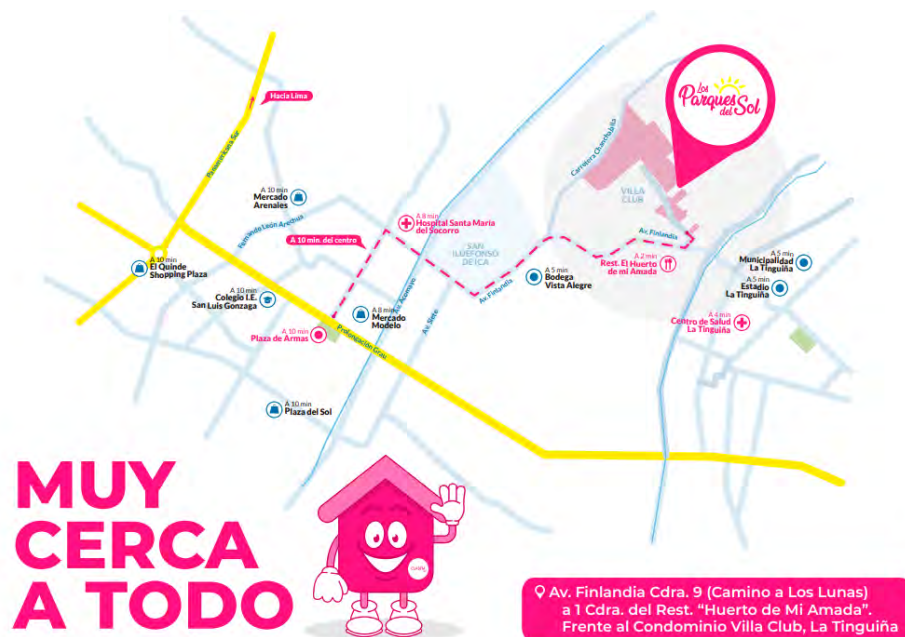
**Figura D3**

Maqueta de la Segunda Etapa en Venta



Figura D4

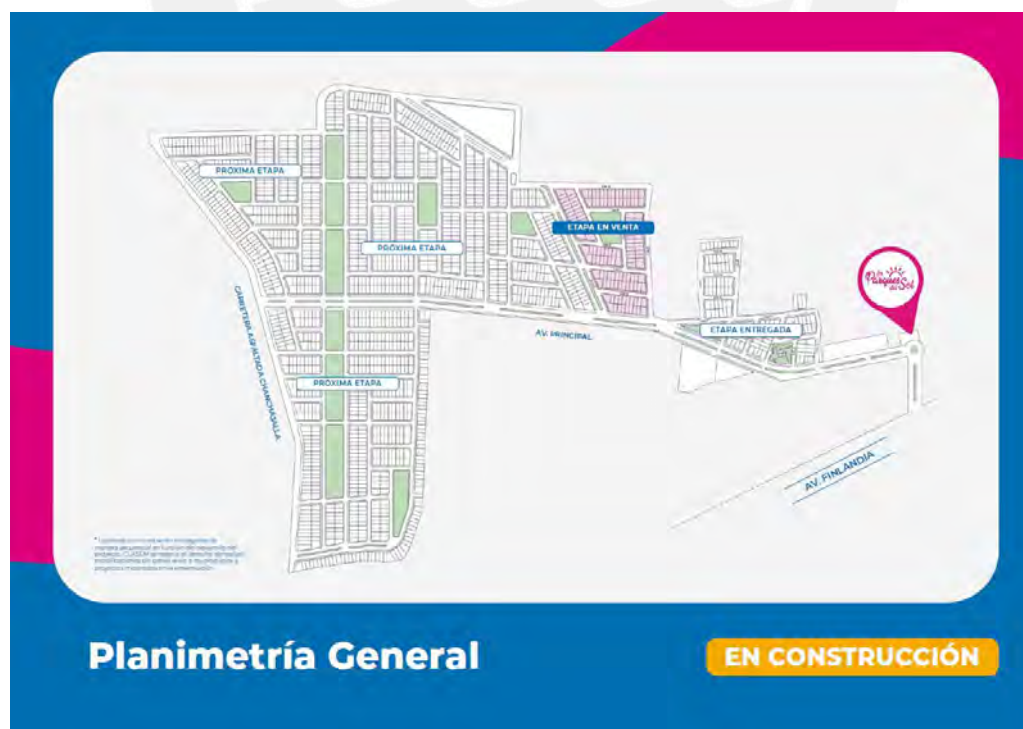
Plano de Ubicación



Nota. <https://clasem.com/proyecto/los-parques-del-sol/>

Figura D5

Planimetría General



Nota. <https://clasem.com/proyecto/los-parques-del-sol/>

Figura D6

Planimetría de la Segunda Etapa en Venta



Nota. <https://clasem.com/proyecto/los-parques-del-sol/>

Figura D7

Vista de la Segunda Etapa de la Urbanización



Nota. <https://clasem.com/proyecto/los-parques-del-sol/>

Figura D8

Plano de Lote con Módulo Básico de la Primera Etapa

Área construida desde: 25.34 m²

Área terreno hasta: 80 m²

2 Dormitorios | 1 Baño

Desde S/112,500



Nota. <https://clasem.com/proyecto/los-parques-del-sol/>

Figura D9

Plano de Lote con Módulo Básico de la Segunda Etapa

Parques del Sol

EN CONSTRUCCIÓN

CASAS

Etapa A

Área construida desde

25 m²

Área terreno hasta

97 m²



NUEVA ETAPA

Puedes ampliar tu casa*

A.C.: 44.76 m²

* La ampliación se realiza con recursos propios del propietario. Más información en nuestra oficina de ventas. El área techada y ocupada NO se modifica.

Nota. <https://clasem.com/proyecto/los-parques-del-sol/>

Figura D10

Casa Piloto



Nota. <https://clasem.com/proyecto/los-parques-del-sol/>

Figura D11

Proforma de Lote de 79.50 m² con Casa de 25.34 m²: Segunda Etapa

CLASEM
EOM

PROFORMA
N° 00002270
23/07/2025 11:13 a. m.

Los Parques del Sol

CLASEM SAC
RUC: 20516390060
AV. REPUBLICA DE COLOMBIA 185 - SAN ISIDRO, LIMA, LIMA ICA

DATOS DEL VENDEDOR									
Nombres y Apellidos : IRIS QUINTANA C.									
Correo Electrónico : iris.quintana@losparquesdelsol.com									
Teléfono : Celular : 981490906									
DATOS DEL CLIENTE									
Nombres y Apellidos : JORGE ANTONIO PADILLA AVALOS									
D.N.I. : 09992099 Teléfono :									
Correo Electrónico : japarq@hotmail.com Celular : 999576000									
DETALLE INMUEBLE									
UNID. INMOB	TORRE / Mz	DPTO /LOTE	VISTA	ÁREA TERRENO	ÁREA TECHADA	ÁREA OCUPADA	PRECIO LISTA	DESCTO.	PRECIO DE VENTA
LOTE	A4	LOTE 22	FRENTE A PARQUE	79.50 m ²	26.34 m ²	79.50 m ²	S/ 117,500.00	0.00	S/ 117,500.00
FORMATO DE PAGO					ENTIDAD FINANCIERA				
CUOTA INICIAL / CRÉDITO HIPOTECARIO					BANCO INTERBANK				
SEPARACIÓN	S/	1,000.00							
SALDO PARA COMPLETAR LA CUOTA INICIAL	S/	10,750.00							
BONO	S/	0.00							
SALDO A FINANCIAR	S/	105,750.00							
PRECIO NETO DE VENTA TOTAL								S/	117,500.00

Nota. obtenida en Oficina de Ventas

Figura D12

Publicidad del Proyecto Los Parques del Sol (Foto 1)

ICA

Los Parques del Sol

TU CASA PROPIA, ES UNA REALIDAD

EN CONSTRUCCIÓN

CONOCE TU FUTURA CASA

- ✓ Construcción antisísmica
- ✓ El mejor precio de Ica
- ✓ Parques
- ✓ A 10min. del Centro de Ica

Imagen referencial

Pregunta por la **PROMOCIÓN DEL MES**

Nota. Obtenida en Oficina de Ventas.

Figura D13

Publicidad del Proyecto Los Parques del Sol (Foto 2)

VIVE EN LA CASA DE TUS SUEÑOS




Los Parques del Sol

Carretera Chumbajilla
VILLA CLUB
Av. Finlandia
SAN ILDEFONSO DE ICA
Av. Finlandia
Av. Acosmango
Av. Siere
Prolongación Grau
Fernando León Arechua

Ruta desde el centro

- Centros educativos
- Restaurantes
- Hospitales
- Centros de comercio
- Plaza de Armas de Ica
A 10 minutos

Av. Finlandia Cdra. 9 (Camino a Los Lunas) a 1 Cdra. del restaurante "El Huerto de Mi Amada", Tinguña - Ica

© 994 266 230
981 490 906
958 435 021

Encuétranos en:    

Más de **15,700** viviendas entregadas en todo el Perú | **CLASEM**
EOM

Nota. Obtenida en Oficina de Ventas.

Apéndice E

Proyecto Condominio Prados del Este de Altitud Grupo Inmobiliario

Figura E1

Pórtico de Ingreso con Caseta de Vigilancia (Hacia Carretera Panamericana Sur)



Figura E2

Oficina de Ventas



Figura E3

Plano del Proyecto con Ventas y Separaciones a la Fecha



Figura E4

Plano del Proyecto con Número de Manzanas y Lotes



Figura E5

Via Principal de Acceso al Condominio Arborizada

**Figura E6**

Parque Central con Juegos Para Niños



Figura E7

Lotes en Venta (sin Módulos de Vivienda) en Segunda Etapa

**Figura E8**

Manzana de Lotes con Casas - Tipología 2

**Figura E9**

Manzana de Lotes con Casas - Tipología 3



Figura E10

Consolidación Urbana con Ampliación de Módulos Base

**Figura E11**

Pórtico de Ingreso con Caseta de Vigilancia (Hacia Calle Arrabales)

**Figura E12**

Lote con Módulo Básico de Vivienda – Tipología 2



Figura E13

Lote con Módulo Básico de Vivienda – Tipología 3

**Figura E14**

Sala - Comedor

**Figura E15**

Cocina Abierta

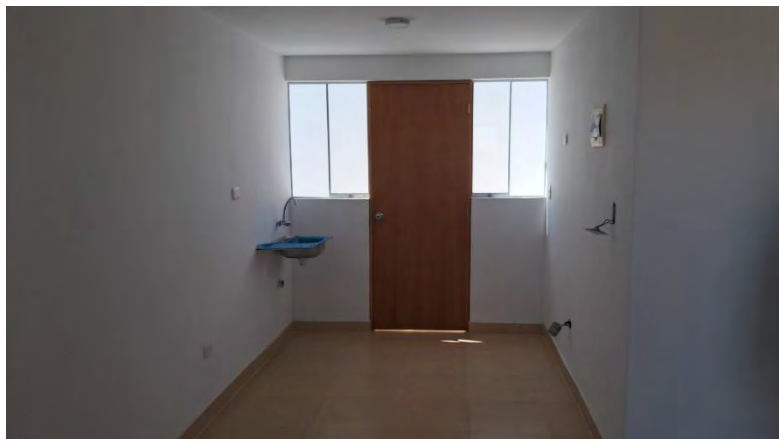
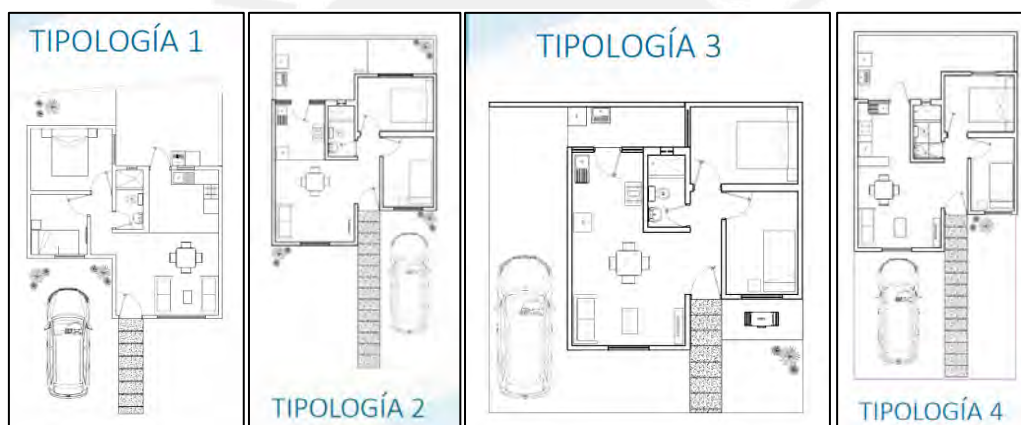


Figura E16*Dormitorio Secundario***Figura E17***Tipologías de Módulos de Vivienda*

Nota. <https://mi.fovipol.gob.pe/adjudicaciones/informacion>

Figura E18*Distribuciones de Tipos de Módulos de Vivienda 3D*

Nota. <https://mi.fovipol.gob.pe/adjudicaciones/informacion>

Figura E19

Publicidad del Proyecto Condominio Prados del Este

CASAS DE ENTREGA INMEDIATA
ÚLTIMAS VIVIENDAS

VENTA DE LOTES INDEPENDIZADOS



MÁS INFORMACIÓN
991 670 399

Excelente ubicación | Cámaras de seguridad | Parque central | Juegos para niños | desde 95m2*

Nota. folleto recibido en Oficina de Ventas

Figura E20

Cotización de Lote de 103.97 m² con Casa de 48 m²

Nombre y Apellidos: JORGE ANTONIO PADILLA AVALOS
E-Mail :
DNI: 9992099
Celular : 999578000

Datos del inmueble - MODELO 1

Inmueble	Area de Terreno	Frente	Area Techada	Etapa	DSCTO	Precio Final
I-27	103.97	10	48	PDE. 1		S/ 230,000.00

Características del Inmueble

- * Construcción de 01 piso con proyección a 02 pisos + Azotea
- * 02 Dormitorios
- * Sala - Comedor
- * Cocina Americana
- * Patio - Lavandería
- * Jardín - Cochera

Propuesta Comercial

Precio Final	S/.	230,000.00	10.00%
Inicial (%)	S/.	23,000.00	
Bono mi vivienda	S/.	20,900.00	
Bono Verde			
Saldo a financiar	S/	186,100.00	

AÑOS	CUOTAS
10	S/ 2,511.14
15	S/ 2,057.15
20	S/ 1,857.98
25	S/ 1,757.12

ASESOR : José A. Gomez
943594472

Nota. obtenida en Oficina de Ventas

Figura E21

Publicidad del Proyecto Condominio Prados del Este



MÚDATE HOY MISMO

ÚLTIMAS VIVIENDAS

TU CASA DESDE S/1,770* MENSUAL

Prados del Este CONDOMINIO

ALTITUD Grupo Inmobiliario

*Terminos y condiciones: altitud.com.pe/terminos-y-condiciones/

Nota. <https://altitud.com.pe/prados-del-este-lotes/>

Apéndice F

Proyecto Urbanización Parques de Huacachina de Inmobiliaria Urbaniza

Figura F1

Vista Panorámica de la Cuarta Etapa de Parques de Huacachina



Nota. https://www.facebook.com/100063792319439/videos/1180827086660424?__so__=permalink

Figura F2

Parque Central de Cuarta Etapa de Parques de Huacachina



Nota. <https://urbaniza.pe/parques-de-huacachina/>

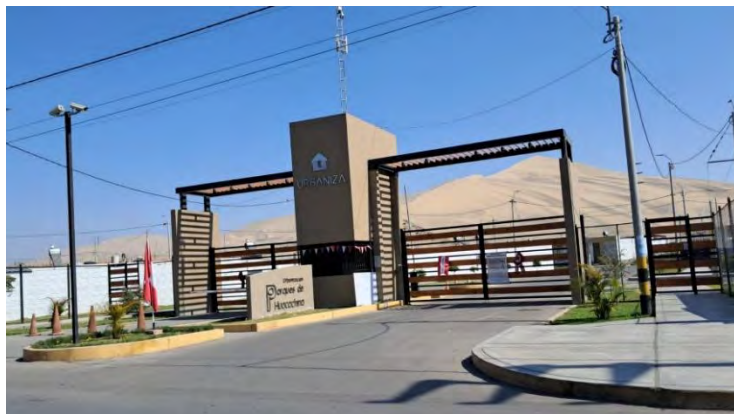
Figura F3*Pórtico de Ingreso y Caseta de Vigilancia (Segunda Etapa)**Nota.* <https://urbaniza.pe/parques-de-huacachina/>**Figura F4***Entrega de Cuarta y Quinta Etapa de Parques de Huacachina**Nota.* [https://www.facebook.com/100063792319439/videos/638261382637666?__so__=per
malink](https://www.facebook.com/100063792319439/videos/638261382637666?__so__=permalink)**Figura F5***Pórtico de Ingreso y Caseta de Vigilancia (Quinta Etapa)*

Figura F6

Calle Lateral al Parque Central (Quinta Etapa)

**Figura F7**

Parque Central de Parques de Huacachina (Quinta Etapa)

**Figura F8**

Calle Interior con Postes y Medidores de Luz



Figura F9

Calle Lateral al Parque Central (Quinta Etapa)

**Figura F10**

Calle de Ingreso a la Urbanización (Quinta Etapa)

**Figura F11**

Módulos de Vivienda con Termas y Paneles Solares



Figura F12

Cerradura Inteligente

**Figura F13**

Sala – Comedor y Cocina Abierta con Muebles Bajos

**Figura F14**

Cocina Abierta con Lavadero y Muebles Bajos

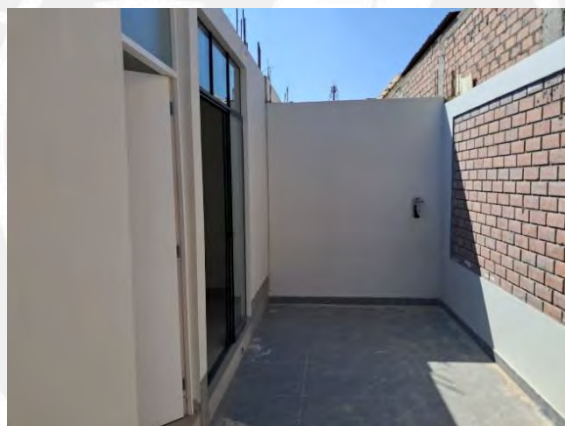


Figura F15

Lavandería con Lavadero de Granito

**Figura F16**

Patio Posterior

**Figura F17**

Baño Enchapado con Vanitorio e Inodoro One Piece

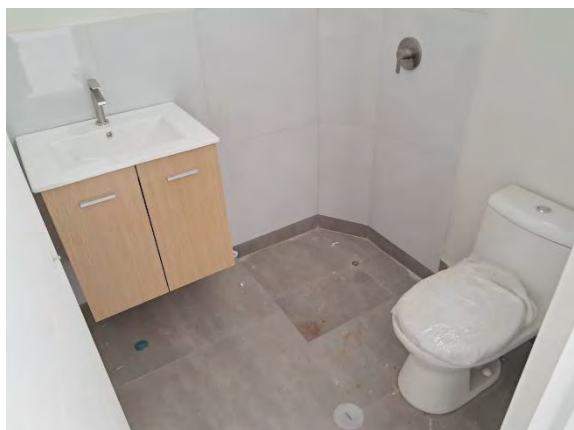
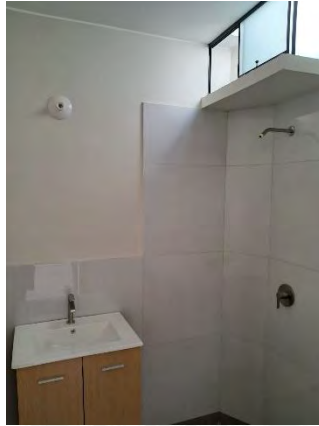


Figura F18

Baño Enchapado con Porcelanato

**Figura F19**

Dormitorio Principal con Mampara Hacia Patio

**Figura F20**

Dormitorio Secundario con Puerta con Ventana Alta

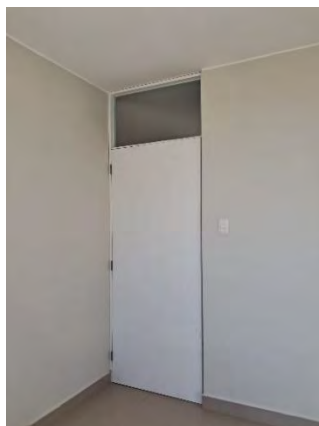


Figura F21*Plano de Lote con Módulo Básico de la Quinta Etapa*

Nota. <https://urbaniza.pe/>

Figura F22*Vista 3D de los Módulos de Vivienda (Quinta Etapa)*

Nota. <https://urbaniza.pe/>

Figura F23*Ubicación de Urbanización Parque de Huacachina*

Nota. <https://urbaniza.pe/>

Apéndice G

Proyectos Más Emblemáticos con Venta de Lotes en el Mercado Inmobiliario de la Ciudad de Ica

Tabla G1

Datos del Proyecto Los Pecanos de Menorca Inversiones

Concepto	Detalle
Ubicación	Altura del km 296 de la Panamericana Sur, Av. Miami Beach, Parcela 141 UC 14138, distrito de Subtanjalla, ciudad de Ica.
Servicios completos	Luz, agua y desagüe, juegos para niños, ciclovías y título de propiedad. Pórtico de ingreso, áreas verdes, cancha deportiva, parques temáticos y juegos lúdicos para niños.
Tamaño	Lotes desde 120 m ² .
Precio	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A crédito: S/90,687 o US\$23,865. ▪ Al contado: S/68,362.00 o US\$17,990.
Cuota mensual a crédito*	S/1,303.00 o US\$343.

Nota. *Cuota mensual estimada para lote de 129 m² y crédito directo abonando el 25% como cuota inicial y el saldo en 108 meses con una TEA de 23%. Adaptado de *Proyecto Los Pecanos*, por Menorca, s.f. (recuperado el 11 de noviembre de 2025, de <https://menorca.pe/terrenos/los-pecanos/>).

Figura G1

Plano de Ubicación del Proyecto Los Pecanos



Nota. Tomado de *Proyecto Los Pecanos*, por Menorca, s.f. (recuperado el 11 de noviembre de 2025, de <https://menorca.pe/terrenos/los-pecanos/>).

Tabla G2*Datos del Proyecto Las Dunas de la Florida de Los Portales*

Concepto	Detalle
Ubicación	Altura del km 298 de la Panamericana Sur, a 50 m de Av. Miami Beach, y a un paso de la Hacienda Macacona, distrito de Subtanjalla, ciudad de Ica.
Servicios completos	Luz, agua y desagüe, juegos para niños, ciclovías y título de propiedad. Parques y más de 6,000 m ² de áreas verdes.
Tamaño	Lotes desde 90 m ² .
Precio	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A crédito: S/77,961. ▪ Al contado: S/67,961.
Cuota mensual a crédito*	S/799.

Nota. *Cuota mensual estimada para crédito directo abonando el 55.15% como cuota inicial y el saldo en 90 meses, con una TCEA de 29%. Adaptado de *Proyecto Las Dunas de la Florida*, por Los Portales, s.f.-a (recuperado el 17 de noviembre de 2025, de <https://www.losportales.com.pe/las-dunas-de-la-florida/>).

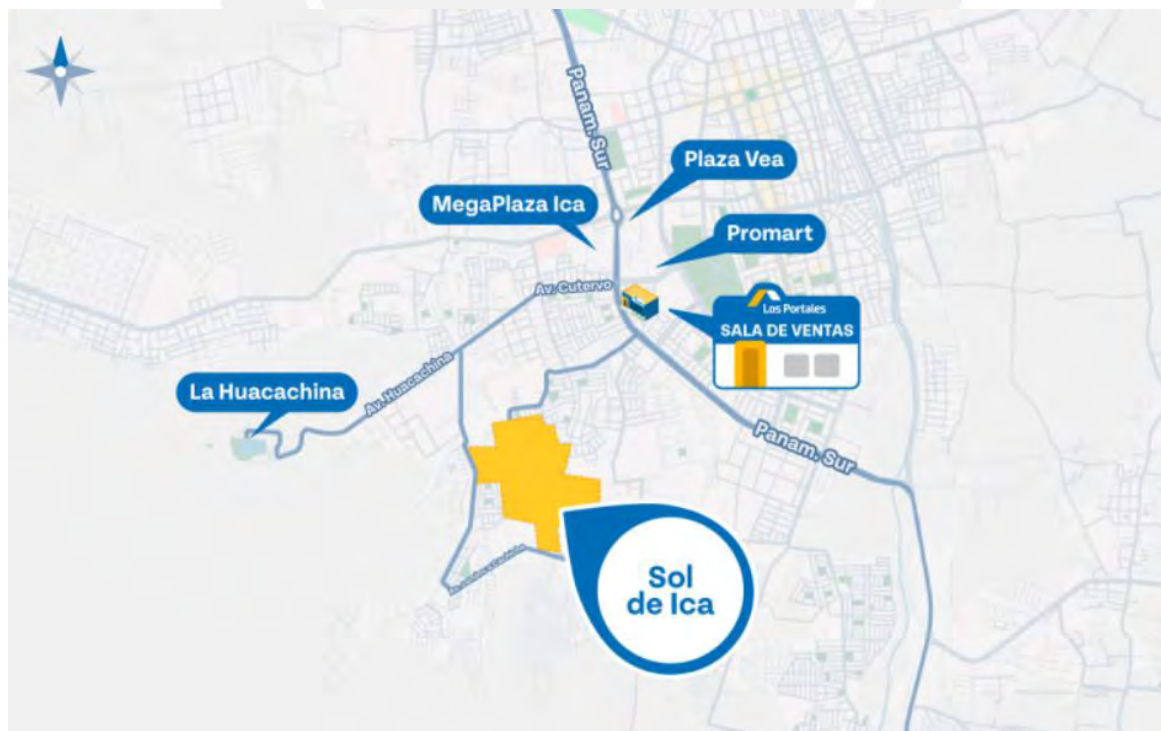
Figura G2*Plano de Ubicación del Proyecto Las Dunas de la Florida*

Nota. Tomado de *Proyecto Las Dunas de la Florida*, por Los Portales, s.f.-a (recuperado el 17 de noviembre de 2025, de <https://www.losportales.com.pe/las-dunas-de-la-florida/>).

Tabla G3*Datos del Proyecto Sol de Ica San Carlos de Los Portales*

Concepto	Detalle
Ubicación	Altura del km 302 de la Panamericana Sur, San Carlos, ciudad de Ica.
Servicios completos	Luz, agua y desagüe, juegos para niños, ciclovías y título de propiedad. Cercanía a zonas comerciales y entidades educativas (colegios, institutos y universidades).
Tamaño	Lotes desde 90 m ² .
Precio	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A crédito: S/77,961. ▪ Al contado: S/67,961.
Cuota mensual a crédito*	S/799.

Nota. *Cuota mensual estimada para crédito directo abonando el 55.15% como cuota inicial y el saldo en 90 meses, con una TCEA de 29%. Adaptado de *Proyecto Sol de Ica San Carlos*, por Los Portales, s.f.-b (recuperado el 11 de noviembre de 2025, de <https://www.losportales.com.pe/sol-de-ica-san-carlos/>).

Figura G3*Plano de Ubicación del Proyecto Sol de Ica San Carlos*

Nota. Tomado de *Proyecto Sol de Ica San Carlos*, por Los Portales, s.f.-b (recuperado el 11 de noviembre de 2025, de <https://www.losportales.com.pe/sol-de-ica-san-carlos/>).

Tabla G4*Datos del Proyecto El Refugio de Ica de Los Portales*

Concepto	Detalle
Ubicación	Altura del km 298 de la Panamericana Sur, a 50 m. de Av. Miami Beach, La Nueva Angostura, ciudad de Ica.
Descripción	Terrenos para casas de campo. Cuenta con parques, juegos para niños, ciclovías, club house, piscina y zona de parrillas.
Tamaño	Lotes desde 140 m ² .
Precio	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A crédito: S/152,841 o US\$39,190. ▪ Al contado: S/133,341 o US\$34,190.
Cuota mensual a crédito*	S/1,946 o US\$499

Nota. *Cuota mensual estimada para crédito directo abonando el 47% como cuota inicial y el saldo en 60 meses, con una TCEA de 23%. Adaptado de *Proyecto El Refugio de Ica*, por Los Portales, s.f.-c (recuperado el 11 de noviembre de 2025, de <https://www.losportales.com.pe/el-refugio-de-ica/>).

Figura G4*Plano de Ubicación del Proyecto El Refugio de Ica*

Nota. Tomado de *Proyecto El Refugio de Ica*, por Los Portales, s.f.-c (recuperado el 11 de noviembre de 2025, de <https://www.losportales.com.pe/el-refugio-de-ica/>).

Apéndice H

Propuestas de Alquiler de Viviendas

Tabla H1

Datos del Inmueble 1

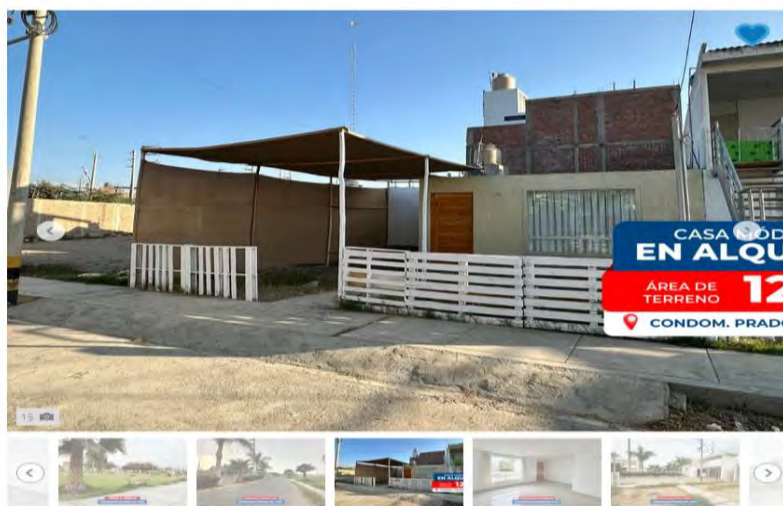
Concepto	Detalle
Descripción	Casa en condominio con vigilancia las 24 horas, un dormitorio con baño privado, un baño de visita, amplia sala – comedor, cocina abierta con desayunador, patio posterior con lavandería y tendal y cochera. Cerca de parque y junto al pórtico posterior del condominio.
Ubicación	Condominio Prados del Este, distrito de Subtanjalla, ciudad de Ica.
Área	Terreno: 120 m ² . Techada: 60 m ² (un solo piso).
Precio (cuota mensual)	S/1,100 o US\$309.05
Mantenimiento	Precio incluye agua y vigilancia.
Contacto	+1 (202) 982 2569 (Remax Realty Group).

Nota. Adaptado de *Casa en Alquiler Ic-636, Subtanjalla, Ica, 11004, Per*, por RE/MAX Realty Group, s.f.-a, LaEncontré (recuperado el 17 de noviembre de 2025, de <https://www.laencontre.com.pe/inmueble/9854-994e-1985e24-44944353de5b-74be>).

Figura H1

Publicidad del Inmueble en Portal La Encontré

Casa en alquiler Ic-636, Subtanjalla, Ica, 11004, Per
Casa En Alquiler - Condominio Prados Del Este (Ica)



\$ 309.05

120m² | 1 Hab. | 2 Baños

Contactar con el anunciante

RE/MAX Realty Group

☎ Ver teléfono

Nombre

Email

Teléfono

Tu mensaje:

Hola, estoy interesado en esta propiedad con referencia RONALD CABRERA. Quisiera que me contacten para recibir más información.

Quiero recibir alertas de email con anuncios similares

Al hacer click en Contactar acepto vuestra política de privacidad y T&C

Contactar

WhatsApp



Nota. Tomado de *Casa en Alquiler Ic-636, Subtanjalla, Ica, 11004, Per*, por RE/MAX Realty Group, s.f.-a, LaEncontré (recuperado el 17 de noviembre de 2025, de <https://www.laencontre.com.pe/inmueble/9854-994e-1985e24-44944353de5b-74be>).

Tabla H2

Datos del Inmueble 2

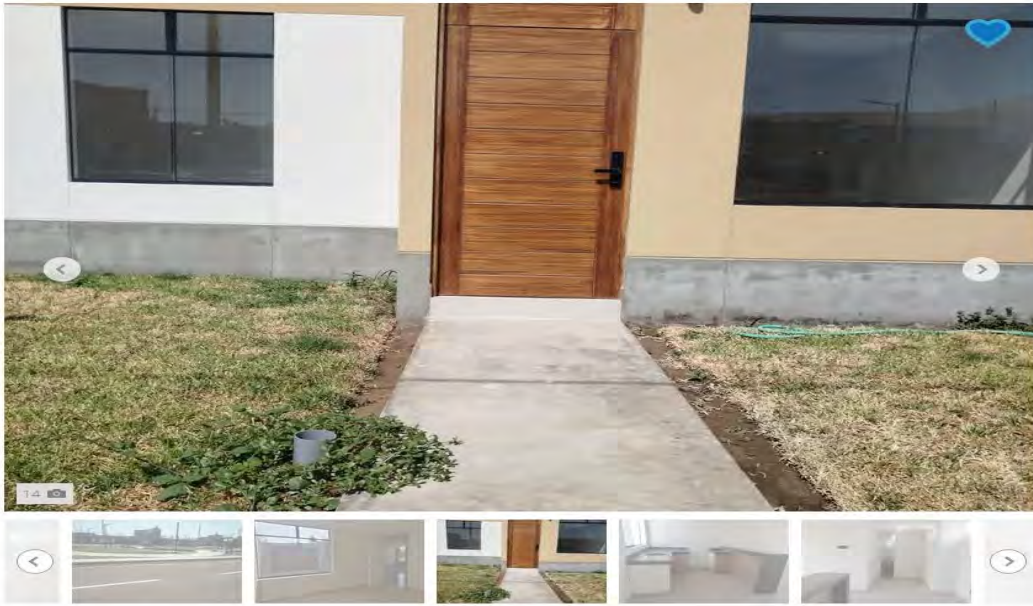
Concepto	Detalle
Descripción	Casa en condominio con vigilancia las 24 horas, dos dormitorios, 1 baño completo, sala – comedor, cocina abierta, patio posterior con lavandería y tendal y cochera. Frente a parque con gimnasio y cerca a colegios y centros comerciales.
Ubicación	Parques de Huacachina (4° etapa), camino Av. La Huega, ciudad de Ica.
Área	Terreno: 99.98 m ² . Techada: 45 m ² (un solo piso).
Precio (cuota mensual)	S/1,200 o US\$337.13
Mantenimiento	No indica (año de construcción 2023)
Contacto	+1 (202) 982 2569 (Remax Realty Group).

Nota. Adaptado de *Casa en Alquiler Ica Distrito, Ica*, por RE/MAX Realty Group, s.f.-b, LaEncontré (recuperado el 17 de noviembre de 2025, de <https://www.laencontre.com.pe/inmueble/ad91-a332-196cc1a-643fbf9ca86-719b>).

Figura H2

Publicidad del Inmueble en Portal La Encontré

Casa en alquiler Ica Distrito, Ica
SE ALQUILA CASA DE ESTRENO EN PARQUES DE HUACACHINA !



\$ 337.13

99.98m² | 2 Habitaciones | 1 Baño

Nota. Tomado de *Casa en Alquiler Ica Distrito, Ica*, por RE/MAX Realty Group, s.f.-b, LaEncontré (recuperado el 17 de noviembre de 2025, de <https://www.laencontre.com.pe/inmueble/ad91-a332-196cc1a-643fbf9ca86-719b>).

Tabla H3

Datos del Inmueble 3

Concepto	Detalle
Descripción	Casa semi amoblada en condominio con vigilancia las 24 horas, dos dormitorios, un baño completo, sala – comedor, cocina con reposteros altos y bajos, lavandería, jardín y espacio para cochera. Áreas comunes: piscina, zona de parrilla, parques con juegos para niños y salón de eventos.
Ubicación	Villa Club, distrito La Tinguña, ciudad de Ica.
Área	Terreno: 90 m ² . Techada: 45 m ² (un solo piso).
Precio (cuota mensual)	S/1,150.
Mantenimiento	No indica.
Contacto	+1 (206) 558 1737 (Ocsor Real State).

Nota. Adaptado de *Casa en Alquiler en La Tinguña*, por Ocsor Real Estate, 2025, Properati (<https://www.properati.com.pe/detalle/14032-32-5a4c-34b40a12bc0d-1987604-ac26-780a>).

Figura H3

Publicidad del Inmueble en Portal Properati

Alquiler > Casas > Ica > Ica > La Tinguña



1/9

Casa en alquiler en La Tinguña S/1,150/mes

La Tinguña, Ica, Ica

🛏 2 dormitorios
🚿 1 baño

🏠 Tipo de vivienda: Casa
📄 Tipo de operación: Alquiler



Ocsor Real Estate

Ver más publicaciones de este vendedor

Escríbeme un mensaje

Nombre *

japarq@hotmail.com

Teléfono

Me gustaría recibir más información sobre la propiedad con referencia Leydi

Enviar

Al enviar este formulario, usted acepta que Properati comparta sus datos con el propietario, agente, desarrollador o portal de propiedad de esta propiedad. Para obtener más información, consulte nuestra [Política de privacidad](#)

WhatsApp

Ver teléfono

Coordinar visita

Nota. Tomado de *Casa en Alquiler en La Tinguña*, por Ocsor Real Estate, 2025, Properati (<https://www.properati.com.pe/detalle/14032-32-5a4c-34b40a12bc0d-1987604-ac26-780a>).

Tabla H4

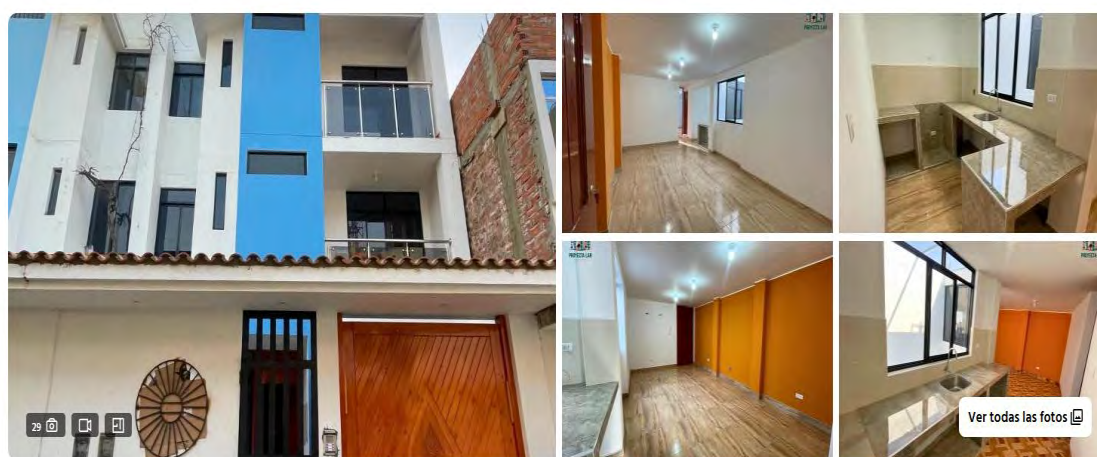
Datos del Inmueble 4

Concepto	Detalle
Descripción	Departamento de estreno en edificio multifamiliar, dos dormitorios amplios, un baño completo, amplia sala – comedor, cocina estilo kitchenette y zona de lavandería (área común). Cerca de colegios, universidades, centros comerciales, hospitales, clínicas restaurantes y avenidas principales. Medidor independiente de luz y gas. Cámaras de videovigilancia
Ubicación	Av. Los Ángeles, Mz. R lote 15, Los Ángeles, Parcona (a pocas cuadras del centro de Ica, a 1 cuadra de Av. Principal).
Área	Techada: 75 m ² en segundo y tercer piso (vista interior).
Precio (cuota mensual)	Semiamoblado: S/1,200. Sin amoblar: S/950.
Mantenimiento	S/50.
Cochera	S/250 (adicional).
Contacto	927 136 108 (Proyecta Lar Inmobiliaria).

Nota. Adaptado de *Alclapin: Alquiler de Departamento en Los Ángeles Parcona, Dos Dormitorios*, por Proyecta Lar Inmobiliaria, s.f., Urbania (recuperado el 8 de agosto de 2025, de <https://urbania.pe/inmueble/clasificado/alclapin-alquiler-de-departamento-en-los-angeles-parcona-2-dormitorios-144957415>).

Figura H4

Publicidad del Inmueble en Portal Urbania



Departamento · 75m² · 2 dormitorios · 1 estacionamiento

Alquiler S/ 900 · USD 240

Mantenimiento S/ 50

Contacta al anunciante

Email

Nota. Tomado de *Alclapin: Alquiler de Departamento en Los Ángeles Parcona, Dos Dormitorios*, por Proyecta Lar Inmobiliaria, s.f., Urbania (recuperado el 8 de agosto de 2025, de <https://urbania.pe/inmueble/clasificado/alclapin-alquiler-de-departamento-en-los-angeles-parcona-2-dormitorios-144957415>).

Apéndice I

Entrevista a Especialistas del Sector: Arq. Javier Nacarino González



Arq. Javier Nacarino González, URP, magister en Gestión y Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios de ESAN, con una vasta experiencia en la dirección, gestión y ejecución de proyectos Techo Propio y Mivivienda a nivel nacional. Ha trabajado para empresas inmobiliarias renombradas como Viva GyM de Graña y Montero, URBI Propiedades del Grupo Intercorp, Los Portales, Menorca Inversiones, entre otras.

¿Por qué invertir en un proyecto tipo Techo Propio? ¿Es negocio desarrollar este tipo de proyectos?

Nuestro margen es bien ajustado, 10% de margen después de impuestos, por ahí llegas a un 12% pero más de eso no y el problema es que si tienes variabilidad en el precio, el costo de la construcción que es lo más incidente al final terminas afectando el margen.

Entonces, la estrategia que tiene la empresa es empezar a desarrollar proyectos de vivienda social Techo Propio para darle habitabilidad a los proyectos de lotes ósea para darle más consolidación a sus lotes como complemento a sus proyectos o sea el *core* son los lotes.

Incluso te diría que las empresas que tienen proyectos de lotes (...) el fondo de estos negocios es más que nada financiero porque el margen del mismo proyecto es pequeño, pero el margen financiero por el financiamiento a los clientes de los créditos directos te da un ingreso extra que puede duplicar el margen final del proyecto.

El margen de financiamiento del proyecto por los clientes es lo que te termina levantando el margen del negocio, hemos llegado hasta un 23% de tasa de interés a crédito directo.

¿Cuántos años les prestan a los clientes?

6 años me parece.

¿Y entregan antes de que se cumpla el plazo?

No, tú puedes haber pagado el 80%, antes de eso no puedes comenzar a construir en tu lote.

Entonces lo que hizo Menorca era desarrollar los proyectos Techo Propio por un tema de que la visión de los dueños era enfocada a dar beneficios sociales y la otra era su estrategia de habitabilidad o sea tienes un proyecto en Pisco donde vendes un montón de lotes, pero te demoras en generar la habitabilidad y eso hace que la consolidación del proyecto sea más lenta, entonces le metes vivienda, consolidas más rápido y puedes darle más dinámica a las ventas del proyecto.

¿Tú le recomendarías a un desarrollador que se apueste por Techo Propio?

Si es que va a trabajar en volumen sí. En volumen, proyectos de 500, 600 u 800 viviendas si es negocio porque hay una demanda bastante fuerte de Techo Propio. Si hay cierta restricción por el tema de la calificación, los clientes no califican tan fácilmente por la informalidad. Ahora, mucho pasa que estos informales en realidad tienen el dinero debajo del colchón, los evalúa la entidad financiera y seguramente no tiene cómo sustentar sus ingresos, pero tienen la plata en la mano y te pagan su inicial al contado, entonces se hace un esquema de pagos al contado. Pero si, hay bastante demanda y trabajando en volumen pueden mejorar mucho los márgenes.

Los proyectos que nosotros hacíamos eran de 200 a 250 casas, entonces con un volumen tan pequeño los costos te terminan comiendo, pero si haces un proyecto de gran volumen, mejoras tus costos y tu margen lo vas a elevar, yo trabajé en Los Portales también, viendo vivienda social y Guillermo Velaochaga decía “yo me meto a Techo Propio porque tiene una demanda infinita”

Entonces, si tu logras economía de escala y sumado a la demanda, el proyecto camina.

¿Qué opina Ud. sobre la oferta de terrenos con potencial para desarrollar este tipo de proyectos en el país? ¿Qué plazas considera interesantes? ¿Recomendaría la plaza Ica para este tipo de proyectos?

Totalmente, Ica a diferencia de otros lugares donde hemos desarrollado. Hemos desarrollado proyectos en Chiclayo, en Pisco y en Ica y la velocidad de ventas por la consolidación de la ciudad en Ica fue mucho más rápida. En Ica nos ha ido súper bien. Nosotros terminamos 2 proyectos en el 2022, uno en Pisco y uno en Ica. El de Ica antes de la entrega ya se había vendido al 100%, pero lo importante es que no solo se vendió sino se habitó, o sea la gente vive ahí. Yo hice un Techo Propio en Pisco de 200 casas que lo terminamos en la misma fecha, terminamos la construcción y fuimos cerrando ventas, pero hoy de las 200 casas viven ahí 15 familias. Entonces, ahí es donde se desvirtúa un poco el enfoque de vivienda social de Techo Propio.

¿Y a qué se debe que vivan ahí solo 15 familias?

Que mucha gente compra por el terreno, especulando inversión. No es una persona que realmente necesita la vivienda, que es el foco de la vivienda social.

Por ejemplo, entregamos en diciembre 2022, por decirte un 26 de diciembre Ica que era un Mivivienda, producto más alto y en Ica la gente llegaba con su mototaxi, con su moto, llegaba en taxi y veías gente a la que realmente le había costado poder comprar su casa. Al día siguiente fui a entregar Pisco, la gente llegaba en sus camionetas 4 x 4, entonces es otro nivel, otro segmento a pesar de que la categoría es mucho más baja, el Techo Propio en subsidio es la base de la pirámide.

Pero Ica como plaza si, súper recomendable.

¿Y hay ofertas de terrenos con potencial para desarrollar este tipo de proyectos?

Sí, sí, Hay una zona que es a la entrada de Ica, pasas Guadalupe y casi antes de llegar a La Angostura que es la mejor zona de Ica, está el distrito de Subtanjalla, que era donde le llamaban el aeropuerto, había una zona de aeropuerto de avionetas. Ahí se ha desarrollado hectáreas de hectáreas, ahí compró Los Portales una cantidad de hectáreas inmensa y de ahí vinieron otras inmobiliarias y toda esa zona se ha vuelto un polo de desarrollo de Ica y así como está Subtanjalla todavía hay más terrenos, Macacona, hay un montón de sitios y a nivel de consolidación de la ciudad está cerquita, es a las afueras, pero está ahí nomás...

¿A qué distancia está Subtanjalla de la ciudad de Ica?

Mira, Subtanjalla en carro a La Angostura está a 5 minutos.

¿Y qué es La Angostura?

La Angostura es donde está el Hotel Las Dunas, es una zona residencial donde están las mejores casas, es la mejor zona para vivir en Ica, estás a 5 o 7 minutos en carro de Subtanjalla

¿Y de la ciudad de Ica, del centro de Ica?

Del centro si debes estar a unos 15 minutos, igual en provincia lo ves lejos, 15 minutos en carro ya es lejos ... pero Ica como plaza yo si la recomiendo, es más, Jorge Orozco está yendo con Galilea, ya compraron terrenos ahí en Subtanjalla para hacer Mivivienda, pero ahí Techo Propio o Mivivienda sale de todas maneras.

¿Están las reglas claras para el promotor y entidades financieras? ¿Qué faltaría por parte del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento?

Es que no ha habido cambio de normativas. Nosotros empezamos el año con proyectos para desarrollar y lograr aprobación de expedientes municipales... pero me parece que fue en febrero que pusieron un frenazo y dijeron no, van a cambiar las condiciones. El módulo de vivienda que era 25 m2. ... la unidad mínima de vivienda de Techo Propio es 25 m2. sobre un lote de 60 m2. ... en Mivivienda es 72 m2. de lote y 40 m2. de área techada.

Nosotros ya teníamos proyectos listos para ingresar a la municipalidad para aprobación y el ministerio como que metió un frenón y dijo no, vamos a hacer cambios en la normativa y tuvimos un vacío como de 2 a 3 meses donde no sabíamos cómo finalmente iba a quedar el módulo de vivienda y hasta cuando no se iban a aceptar los expedientes municipales.

Ahora el módulo mínimo de vivienda de 25 pasó a 35 m². de área techada y el área del terreno cambió de 60 a 65 m²., pero claro ahí es donde las reglas todavía no están tan claras y podrían aclararse porque tú corres tu modelo financiero, tu proyecto lo corres sobre un área techada de 25 m². y un lote de 60 m². ... y con unas condiciones que te dan... o sea para vivienda unifamiliar tu tope de precio me parece que está en S/. 109,000 y tu bono S/. 45,000, pero si tú vas a meter más área techada, la idea es que tú puedas vender a un poco más porque vas a meter más inversión, entonces tu margen lo vas a bajar... menos lotes y más área techada, por ende, tu costo de construcción va a ser mayor, entonces tendrías que poder subir precio para poder cubrir ese gasto... pero claro te cambian las reglas, pero los rangos de precios no los han cambiado, entonces ahí te limita un poco...

Ahí en Menorca está Antonio Amico, que era el presidente de ADI (Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios), ahora los han juntado y es CODIP (CDI – Confederación de Desarrolladores Inmobiliarios del Perú es la fusión entre ASEI – Asociación de Empresas Inmobiliarias de Perú, que representa aproximadamente el 85% de la oferta inmobiliaria formal en Lima y ADI – Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios, con los principales habilitadores urbanos del país), entonces ellos hacen ciertos esfuerzos ante el ministerio para hacerle ver estos aspectos y que puedan cambiar las reglas, son cosas que están trabajando ... pero al día de hoy cambió el área del terreno, cambió el área techada, pero los rangos de precios quedaron iguales, entonces sacrificas margen al final porque no vas a poder vender más caro.

Otra cosa que nos pasó, pero esto ya no fue en el ministerio sino en el Fondo Mivivienda ... tú entregas tu módulo básico de vivienda Techo Propio, incluso las paredes las puedes entregar empastadas listas para pintar, entregas tu lavadero de una poza sobre unos ángulos, no tienes que tener muebles de cocina, la entrega es bien básica ... ingresamos el expediente y nos empezaron a pedir cosas en el Fondo que no eran exigibles en otros proyectos lo cual nos llamó la atención ... por ejemplo nos dijeron que enchapemos los baños pero si enchapo los baños ya no llego, no nos da ... al final nos aprobaron el expediente pero ya estas ideas nos van poniendo alertas sobre qué pasará, que nos pedirán en el siguiente proyecto.

¿Les estaban pidiendo algo no normativo? ¿Algo que no estaba escrito en ningún lado?

No, y que el mercado no lo ofrece, hoy en día tú vas a buscar un Techo Propio, creo yo que de los que te ofrecen Menorca o Los Portales son los más parados, pero hay Techo Propio que si son bien básicos y claro si te siguen metiendo más cosas al final te complicas, esas reglas todavía deberían clarificarse, ponerse en blanco y negro y sino ya te vas a un Mivivienda si van a pedir otros criterios que cambian de alguna manera el producto.

Pero yo creo que sí, si alguien te podría decir algo es eso, me pides más cosas, quieres que mejore el producto está bien, pero no me subes el techo del precio o en todo caso da un mayor subsidio para cubrir esa alza de precios, porque ahorita se exige y se exigen más, pero los niveles de precios cambian todos los años en función de la UIT, más que eso no hay.

¿Cuáles son los principales riesgos de invertir en este tipo de proyectos?

Bueno, el primero que se me viene a la mente, es de que vas a un proyecto con un presupuesto tan ajustado, que si no logras economías de escala para poder hacer rentable el proyecto estás un poco sujeto a buscar contratistas que se ajusten al precio y al final esto es un riesgo en la etapa de construcción salvo que la empresa decida construir de forma directa,

nosotros intentamos hacerlo, pero nos dimos cuenta que nosotros como organización no estábamos preparados para ese ritmo, entonces dijimos bueno vamos por terceros, pero hemos tenido complicaciones con los contratistas.

Otro riesgo es que cambien las reglas de juego en el camino y no están las bases bien definidas puedes tener ahí un riesgo. Ahora, que es lo que hicieron con el cambio de normativa, cuando cambiaron el tamaño del módulo de 25 a 35 m²., lo que sí hicieron es que dejaron una ventana, dijeron esto corre a partir del 1° de enero de 2026 y todos los proyectos que ya han ingresado o que ya tienen anteproyecto aprobado mantienen sus condiciones bajo la normativa anterior ... nosotros ya teníamos y seguimos con eso, pero estuvimos un poco frenados ante esa incertidumbre porque no sabíamos ... que pasa si me mando a construir y de ahí no me lo aceptan ... riesgos de ese tipo ... o lo que se habla mucho también es del presupuesto que el Ministerio de Economía destine al Ministerio de Vivienda y Construcción y al Fondo Mivivienda para los subsidios ... ese si es un riesgo también ... casi a mitad de año se consumía el presupuesto de bonos pero todavía tenías la mitad de año hacia adelante para seguir colocando y el Estado ya no tenía presupuesto.

¿Y pasó alguna vez?

No, incrementaron, pero también como que te tiene ahí en vilo.

¿La demanda es evaluada con la debida celeridad por las entidades financieras?

Yo he estado en los 2 lados, porque estuve en Los Portales más en el lado comercial y me tocó ver mucho el tema de ventas... ya en Menorca he estado más en el lado técnico.

A mí en Los Portales lo que me pasaba es que, a la sala de ventas, te hablo año 2016 más o menos, 2015 a 2016, llegaba cantidad de gente buscando Techo Propio y no te miento teníamos 40 a 50 expedientes de clientes que querían calificar al crédito Techo Propio y nosotros trabajábamos en esa época con Financiera TFC y con Caja Incasur, con los 2, para lograr las aprobaciones de financiamiento.

¿Por qué los bancos no se meten a este tipo de proyectos?

Nosotros hemos hechos con el Banco Pichincha y con el BanBif, pero un BCP no entra y un BBVA no tanto ... BBVA nos financió Techo Propio de Pisco pero como que la tienen ahí nomás ... más hemos ido con BanBif y con Pichincha para Techo Propio y la diferencia es que el banco, un BCP o un BBVA van a calificar al informal bajo su estándar de banco, entonces, claro, no califica... y las financieras y las cajas tienen un poco más de flexibilidad para evaluar al emprendedor, al heladero, al panadero, entonces es más flexible, pero aun así las condiciones son bien rígidas, entonces me llegaban 50 files para cerrar, nosotros teníamos una cuota de venta de 25 unidades /mes, 30 unidades/mes, teníamos 45 a 50 clientes que tenían inicial, ya habían presentado todos sus papeles para que califiquen y calificaban solo 10 o 12, se caían más de la mitad por temas de calificación financiera.

No por la parte del Estado sino por la parte privada...

Sí, porque las condiciones de calificación de las cajas que aun así eran flexibles, igual pues... recuerdo que al mototaxista le pedían que traiga su cuaderno con las anotaciones de cuantas carreras hace al día, cuál era su promedio... eran evaluaciones que por más que eran flexibles igual pues el informal no tenía como sustentar, entonces no calificaba, o estaban endeudados con tarjetas y así se caían.

Entonces, yo creo que sí hay mucha demanda, pero lo que siempre se ha hablado también en el tema de Techo Propio es ver herramientas o calificaciones más ad hoc al tipo de cliente... con el banco te vas al extremo de arriba, las financieras tienen cierta flexibilidad, pero de repente crear otras herramientas u otro tipo de evaluaciones que se acomoden más al perfil del cliente

¿Y Ustedes tenían el financiamiento directo aparte del de las cajas?

Lo que estamos haciendo ahora es financiamiento directo...

¿Exclusivo?

El Fondo Mivivienda ahora te pide que vayas siempre a través de una IFI (Institución Financiera Intermediaria) o que le emitas una carta fianza al Fondo Mivivienda.

Entonces lo que nosotros estamos haciendo ahora es para ya no ir por IFI y calificar con crédito directo, era que lanzábamos con cierta anticipación la preventa y corríamos nuestro flujo para que la preventa que logremos sea el mayor ingreso posible para por lo menos cubrir el 60 o 70% del valor de la construcción de la obra.

Entonces, ya no dependíamos de los desembolsos de la IFI, bueno si dependíamos de los desembolsos de los bonos, pero ya no de los desembolsos de la IFI porque íbamos generando caja hasta llegar a un 60 o 70% y arrancábamos obra... lanzábamos pues 1 año de preventa para lograr la mayor cantidad de venta.

¿Y qué porcentaje era crédito directo?

Sí, mira lo que pasa es que mucho depende del vendedor ... el crédito directo para el vendedor es mucho más fácil de colocar porque ya no lo amarras a la calificación financiera ... o sea cuando viene el cliente le dices como quieres comprar, quiero comprar financiado, ya, me financia el Banco Pichincha, ya, entonces tráeme tu DNI, boletas, ingresos, etc., tienes que hacer un file y ese file te toma un tiempo y tienes la posibilidad de que te califique o no te califique ... entonces al vendedor ese plazo hace que se demore su cierre de ventas ... si tú vas por un crédito directo a 24 meses, tus cuotas te salen tanto y es a sola firma ... el vendedor te empieza a vender, lo saca más rápido porque la venta financiada le es más trabajosa.

¿Pero el crédito directo no tiene bono?

Si tiene bono... todas tienen bono, pero lo que digo es que, desde el punto de vista del vendedor, como estrategia de venta, le convenía al vendedor porque cerraba más rápido y se ahorrraba todo el trámite con la calificación...

Y recibía su bonificación más rápido...

Pero, eso tiene un tope porque tú sales a vender, no sé, a 24 meses por decirte ...
Menorca te decía, dame tu inicial y te financio en 24 meses, entonces sus cuotas o letras le salían un poco más chicas, pero cuando ya se acerca el plazo y vas acortando las cuotas a ver véndele a 6 meses, voltea el vendedor y te dice “necesito el banco” ... entonces, si tienes al banco desde el 1° día ¿por qué no vendes con banco?

No le conviene...

Nosotros lanzamos un proyecto de Pisco con un esquema que era 80% - 20% o 60% - 40%, no recuerdo, la mayor parte era crédito directo y una menor fracción era hipotecario ... habremos avanzado 6, 7, 8 meses y no caía ningún hipotecario, todos crédito directo ... pero eso se acaba cuando ya las cuotas se acortan ... entonces si tú me hablas de un porcentaje, la experiencia que tengo del último proyecto, casi el 80% o el 90% son créditos directos y el 10% es financiado ... pero yo estoy seguro que ahorita, que ya se acortó el plazo se va a ir a la inversa, porque van a empezar todos los créditos hipotecarios ... pero esa ya es maña del vendedor

¿Entonces en el total que estimarías, que terminaría un 50% - 50%?

No, yo creo que crédito hipotecario siempre va a ser mayor porque la cuota es bien bajita, la cuota mensual es súper baja

¿60% - 40%? ¿Algo así?

Sí, un 60% - 40%

¿En su experiencia cuánto tarda el Fondo Mivivienda en pagar el Bono Familiar Habitacional?

Esta parte yo no la manejo mucho porque nosotros tenemos un Área de Créditos Hipotecarios, pero más o menos nosotros teníamos desde que ingresábamos el expediente para el desembolso de bonos, se demoraban entre 3 a 4 semanas desde que ingresa al Fondo

Mivivienda, o sea es relativamente rápido el tiempo que se demoran en pagar el Bono Familiar Habitacional.

¿Y desde la separación cuanto toma en armar el expediente?

Ya, lo que pasa que eso si lo armamos nosotros, lo arma la inmobiliaria. ...

¿Y puede tardar un mes?

Va a depender del cliente... que envíe todos los documentos, es variable... pero mira, desde que nosotros tenemos el file armado y la inmobiliaria lo ingresa al Fondo, 3 a 4 semanas a lo mucho...

¿Porque ya pasó la calificación del Fondo antes de ingresar el file?

Claro, mira, el proceso es el siguiente, nosotros ingresamos el expediente Techo Propio a la municipalidad, la municipalidad te lo aprueba y te emite la licencia de edificación, nosotros esa licencia de edificación la metemos al Fondo Mivivienda con todo el expediente con un montón de cosas, no solamente técnicas sino de información de empresa, todo, y eso ingresa para evaluación del Fondo y el Fondo te tiene que emitir el código de Techo Propio, cuando ya te emite el código de Techo Propio ya el proyecto está activado y está listo para que tú ingreses a tus clientes y el Fondo te vaya desembolsando ... el código Techo Propio si nos demoró esta última vez, nos habrá tomado unos 3 a 4 meses, pero una vez que ya tenemos el código y queremos tener los desembolsos, de 3 a 4 semanas a lo mucho, es rápido.

Porque lo que nosotros hacemos, por lo general, nuestros proyectos los entregamos a final de año, en diciembre, y ya nosotros teníamos el equipo de créditos hipotecarios trabajando desde septiembre u octubre para asegurar todos los desembolsos del proyecto... ellos lo que me decían es... los clientes que se pasan de octubre yo ya no los desembolso este año, porque diciembre lo tomaban como mes perdido... por eso en realidad es un mes.

¿Qué garantías exige el Fondo Mivivienda para realizar este pago?

Que tengas tu proyecto aprobado por la institución financiera, que tengas tu código Techo Propio ... para que tengas tu código ya tienes que tener tu proyecto aprobado por una IFI, o en su defecto la figura que utiliza el Fondo que es la Carta Fianza ... emites una Carta Fianza hacia el Fondo ...

O sea ¿No siempre se emite una Carta Fianza?

No. Cuando no tienes institución financiera que te respalde el proyecto te lo respalda el Fondo, entonces lo metes con una Carta Fianza hacia el Fondo. Cuando vas con institución financiera no tienes que meter Carta Fianza.

¿Y lo que hace la institución financiera seguro es hipotecarte el terreno, ponerte una carga?

Si, y de alguna manera le dan cierta seguridad...

Una vez que tú ya tienes tu proyecto registrado con su código, ya es mucho más sencillo...

Para que el Fondo Mivivienda te de su código ya te ha hecho una evaluación de la parte técnica, de la parte financiera de la empresa, entonces yo, cuando acá dice ¿qué garantías exige el Fondo Mivivienda para realizar este pago? ... una vez que ya está el código, en realidad garantías nada, pero lo que si demora es todo ese proceso de aprobación que te decía... son como 3 meses, y dentro de eso, los estados financieros de la empresa, experiencia de otros proyectos... yo no veo directamente esa parte, pero si recuerdo que armar el legajo y el expediente era fuerte y me mandaban observaciones y no solo observaciones técnicas.

Yo, como parte técnica de Menorca, mandaba mi expediente técnico, memoria descriptiva, el expediente técnico, licencia de obra, toda la parte técnica que estaba en mis manos ... pero ya la parte del Área de Créditos Hipotecarios, ellos si armaban un file mucho más completo donde les pedían estados financieros, una serie de documentación, aprobación del banco y bueno, ahí están las exigencias que te piden, una vez que ya tienes el código en

realidad ya no te piden ninguna exigencia más que tengas las minutas firmadas de los clientes, que tengas toda la parte documentaria de venta bien saneada para que ingrese y pase rápido.

Fuera del precio ¿Qué es lo que más valora el cliente de un proyecto Techo Propio?

Nos pasó a nosotros, que salíamos con un proyecto, Los Portales también venden así, 25 m2., 1 dormitorio, pero hicimos un benchmark en el sur y vimos que había otras inmobiliarias que en 25 m2. te metían 2 dormitorios, te achicaban la sala – comedor, te hacían un dormitorio principal y uno más chiquito ...

¿Clasem?

No, Villa Colorada y me parece que también está Lares, están trabajando de esa forma, y yo creo que eso lo ha valorado el cliente, porque si bien hay el cliente que te compra, que especula como inversión y lo tiene ahí porque prácticamente lo ha comprado por el terreno, hay el cliente que realmente lo necesita, entonces tú le entregas a un cliente una casa de 1 dormitorio, que posiblemente es una familia y que le estás vendiendo con crecimiento progresivo, ellos le toman valor a que desde el 1° día puedan utilizar la casa como familia, papá y mamá en un dormitorio, hijos en otro dormitorio ... pero cuando tú les entregas un módulo de 1 dormitorio los obligas a hacer prácticamente a un crecimiento inmediato ... entonces lo que yo creo que nos ha ayudado a nosotros, es que el cliente valoró esa parte de distribución de la vivienda ... y de ahí el precio, es muy sensible al precio, muy sensible a la cuota, la cuota tiene que ser bajita para que te pueda comprar ...

Bueno, de ahí valoran otros atributos de la misma habilitación urbana, parques, amenities ... pero la realidad es que el precio les mueve...

También los vendedores te piden... la parte comercial, no, no, yo no puedo vender a este precio, es muy alto, los clientes se me van, para ellos, 10, 20, 50 soles al mes les cuesta.

¿Algún consejo o recomendación para desarrolladores de proyectos Techo

Propio?

Trabajar en volumen, yo haría un planeamiento...

Yo lo que daría como consejo es que los flujos del proyecto habría que planificarlos para hacer etapas más grandes pero que te calcen en el tiempo, o sea, cierras más menos una etapa y ya estás lanzando la otra y vendiendo para darle continuidad, a la construcción y a la venta, o sea tienes que cuadrar la construcción y tus ventas, tu velocidad de ventas, para que termines de vender uno, empiezas a construir y ya estás vendiendo el otro, pero cuando estás vendiendo el otro terminaste de construir y arrancas la construcción del otros, entonces le das volumen, que no haya tiempos muertos en los que la constructora se va y regresa ... yo creo que si logras esa continuidad, esa secuencia, logras darle mayor volumen, yo creo que esa sería una recomendación.

¿Qué canales son los preferidos por su empresa para publicidad? ¿Para este segmento qué canales son los que utilizan Ustedes para publicitar?

Bueno, igual ahora también todo se vende por redes, TikTok, no Urbania, no prensa, es diferente... redes, web y panel en la zona, en la vía pública, invitándolos a la sala de ventas.

Sobre datos del negocio aquellos que puedan compartir para el desarrollo del flujo de caja de la tesis

¿Velocidad de ventas?

Velocidad de ventas en mi época, 2015, 2016 en Los Portales, no vendíamos más de 15 Techo Propio al mes en un solo proyecto ... de ahí ya yo me he ido y cambiaron un poco también la figura de la forma de como vendían, los esquemas de pago ... y Los Portales lanzó unos proyectos en Chincha, crédito directo y bueno no sé si será verdad pero lo que a mí me decían es de que ellos tenían velocidades de ventas de 30 a 35 unidades / mes ... nosotros lanzamos un proyecto en Pisco, bajo el mismo concepto de crédito directo, y yo mi flujo lo

quería correr con 25, pero bueno, tenía que ponerme de acuerdo con el comercial, y le pusimos 15, y hoy día vendemos 15, en Pisco, con picos de 18, 19, 13, en promedio estamos en 15, pero hay momentos en los que tienes picos, yo creo que fácilmente podría vender 20 o 25 ... más bien te reúnes con otras personas y te dan datos, a ver confirmame si eran verdad las 35 unidades los Portales está Juan Carlos Campana él tiene muchísima experiencia porque él viene trabajando incluso desde el Ministerio de Vivienda con el Fondo Mivivienda, él está metido en la parte normativa, yo lo veo más desde la parte de proyectos, él está bien al día en el tema de normativas.

¿Y Ustedes tenían un proyecto en Subtanjalla?

Sí, el que estamos construyendo con Eduardo es allí en Subtanjalla, y allí es donde estamos en 10 unidades vendidas

¿Pero por qué? ¿Por qué si ese es más vendible que el de Pisco?

Porque para entrar a nuestro proyecto todavía está en una zona nueva, de expansión, tú entras a Subtanjalla por el arco de Subtanjalla, entras y ahí está todo desarrollado, consolidado, y al fondo donde ya agarras una partecita de trocha ahí está nuestro proyecto, todavía no conecta del todo, no terminan de tener un acceso diferente por la carretera, directo, que eso iba a ayudar, pero todavía no termina de pegar del todo, y bueno, el precio era más alto, ese proyecto se lanzó hace bastante tiempo, y cuando se lanzó, se lanzó con precios muy bajos, tratando de recuperar el precio hacia el final, pero la realidad es que no han podido recuperarlo y al final están vendiendo alto ... yo creo que es un problema de precio.

Y a tu pregunta ¿qué porcentaje de sus ventas es con crédito directo y que porcentaje es al contado?

Sí, lo conversamos hace un momento...

Va a depender del enfoque del proyecto, porque hay proyectos que tú los puedes lanzar con crédito hipotecario 100% y puedes de repente jugar un poquito con el precio

porque las cuotas van a ser más bajas... pero en crédito directo puedes jugar con un menor precio, y va a depender...

Sabía que Los Portales tenía proyectos diferenciados, Los Portales te dice mira tengo proyectos con créditos directos y tengo proyectos donde si te vendo con créditos hipotecarios... en Chincha lo tenían así, de lo que yo había mapeado lo manejaban de esa forma.

¿Qué plazos de crédito me da este segmento?

De 20 a 25 años en créditos hipotecarios y en créditos directos nosotros les dábamos hasta 24 meses y sé que hay empresas que han estado trabajando hasta 36 meses... pero digamos que los grandes, al menos yo sé que Los Portales no te pasaba de 12 meses... Los Portales si arrancaba y de 12 meses no te pasaba... nosotros salimos con 24 meses y sé que otras inmobiliarias más pequeñas como Villa Colorada, allá en Ica, daban 36 meses

Cuota mensual no me acuerdo, yo creo que deben estar por los S/. 350 aproximadamente...

¿Qué costo de construcción consideras para Techo Propio?

En costo de construcción considera ahorita estamos en S/. 1,450 / m2. incluido IGV, por el área techada ...

¿Y de la habilitación urbana?

De la habilitación urbana, yo le echaría entre US\$ 85 y US\$ 90 por m2. del lote matriz ... pero no es solo la habilitación urbana, sino lo que yo tengo en la cabeza es habilitación urbana más áreas comunes.

¿Más amenities?

No, obras comunes son excavación de pozo, toda la parte que le va a dar servicios está metido en esos US\$ 85 o US\$ 90, obras comunes en realidad, en Los Portales le llaman obras generales, o sea es HU más obras generales u obras comunes US\$ 85 a US\$ 90 por m2

Mi primer proyecto Techo Propio que hice en Pisco mi precio fue S/. 1,200 / m². incluido IGV, ahora este que hemos cerrado está en S/. 1,450... Los Portales que tiene construcción directa, inclusive ya tenía también planta concretera, creo que ellos estaban por los S/. 1,100... entonces, si le sacas volumen, ya puedes comprar tus encofrados, puedes construir directamente, entonces ahí ya generas economías de escala y lo haces mucho más rentable... nuestro volumen no nos permitía, pero Los Portales si tiene esas ventajas.

¿Qué endeudamiento máximo manejan en comparación con el costo del terreno?

Ahí si me agarras... porque, mi modelo financiero del proyecto, a mí me daban un valor del terreno y yo lo colocaba... ahora que estaba por irme me querían poner los costos financieros de la compra del terreno, del interés que había generado la compra del terreno, no lo estábamos metiendo, pero no sé, como a nosotros nos dan una porción esa parte si no la tengo clara...

Nuestro modelo financiero se ha ido mutando en el tiempo y había unas definiciones que no estaban muy claras... nosotros lo que hacíamos era ponerle el valor del terreno y seguramente dentro del modelo financiero de habilitación urbana estaban absorbidos todos esos costos, entonces yo no lo tenía clarificado en mi modelo financiero y seguramente me lo solucionaban, no tengo ese número porque lo metían al otro proyecto...

¿Qué porcentaje de aporte propio les suele solicitar el banco?

Nosotros por lo general en Techo Propio, este dato también es bien interesante si te lo pueden dar...

Yo recuerdo cuando trabajaba en Los Portales, la compra del terreno Techo Propio tenía un rango máximo de precio por m²., te decían, si el terreno te cuesta más de US\$ 5 por m². no va, yo creo que eran US\$ 8 en ese momento, no sé si ahora han subido ...

Tú compras el terreno barato, nosotros el terreno de Pisco lo compramos barato y por eso nos resulta rentable el proyecto, y hacia el banco lo cotizan a valor comercial, entonces por lo general nos piden como aporte el terreno y el 30% o 25% de la preventa y por lo

general nosotros le metíamos el costo de desarrollo del proyecto... el terreno, diseño del proyecto y preventas...no era mucho...

¿Por qué el terreno suele representar alrededor del 15%?

Sí, 15%, ya máximo 20% del costo del proyecto, eso representa el valor del terreno ... ahora, eso es en un proyecto tradicional, la verdad que ese ejercicio no lo he hecho en Techo Propio, porque ahí la parte que me limita es que a mí me dan este terreno, me dan mi área y yo sobre eso corro, pero claro, de ahí digo, no he sacado el porcentaje de incidencia sobre el total, esos datos no los tengo ahorita en la cabeza.

Y que son variables en el tiempo, porque en el tiempo sube la UIT, la normativa puede cambiarte, puede haber incertidumbre...

Por ejemplo, lo que yo estaba tratando de hacer ahorita en Menorca, era en nuestro terreno de Pisco tenemos 3 proyectos Techo Propio, hemos hecho uno que ya está construido, estamos haciendo el segundo, que lo deberíamos terminar de vender, en agosto debería acabarse el stock y ya debería lanzarse el tercero ... entonces la propuesta que yo le quería hacer al directorio es, construyamos el segundo y el tercero en paralelo porque la velocidad de ventas está buena y ese volumen de casas nos va a generar mejores eficiencias en costos ... ya lo he dejado ahí, no sé qué van a hacer, la verdad es que en Menorca el core es bien “lotero” y como que la parte de edificaciones

Es más rentable los lotes que las casas...

Sí, de todas maneras...

¿Cuánto es la rentabilidad?

Yo creo que los márgenes de lotes están en 20 a 25%, pero si tú le metes el ingreso financiero te vas a 35% o 40% máximo ... por eso te decía que el negocio de los loteros, claro, tienes un margen del negocio en sí, pero ese FCO (acrónimo del sector financiero para referirse a “Flujo de Caja Operativo” – FCO), ese golpe adicional se lo da el negocio

financiero, le metes 23% de interés a la venta de los lotes y te levanta un montón el margen, en casa si, a mí siempre me decían, no le metan nada a los proyectos de Javier, porque toses y se van a pérdida, son tan ajustaditos que algún imprevisto ya te golpea, pero si manejas escala, manejas volumen, vas a tener mejores márgenes y más porcentaje de maniobra.

¿Ve cómo competencia el tema de la informalidad o sea la autoconstrucción o la invasión de terrenos?

Mira yo me acuerdo, no sé si has visto esta zona, ya tantos años que voy a Ica, llegando a Ica hay una zona que le llaman Barrio Chino, antes de las Dunas, que es donde han salido en la época de Castillo, que hacían los cierres de carretera, siempre había problemas ahí... yo estuve trabajando 2015 a 2016 en Ica y regresé con Menorca en el 2022, casi 5 o 6 años después...

Yo me acuerdo que cuando salía de Ica, por esta zona de Barrio Chino, hacia la mano izquierda, o sea de Ica a Lima, hacia la mano izquierda, hay una zona de dunas, de cerros, y yo me acuerdo que en esa época habían hecho como una pista y se veía una que otra chocita... mira, regresé después de años y ahora todo el cerro está tomado de urbanizaciones informales, entonces, de hecho, eso es una competencia de todas maneras...

¿Y lo tenías mapeado de alguna manera?

No, la verdad es que en el tiempo que yo estuve ahí mi competencia eran los formales, no veía eso...

Sabíamos que había una absorción en eso, pero no lo mapeábamos, no nos medíamos con ellos... pero creo que el gran problema es que ellos te quitan porcentaje de tu demanda, tratar de llegar a ese cliente y decirle que va a tener agua y desagüe hasta por lo menos en 20 o 25 años...en cambio estás yéndote a una urbanización formal, con agua, desagüe, pistas, veredas...

Aparte que no hay información ¿Cómo sabes cuánto cuesta esa invasión? ¿Por qué la venden no? Son mafias

Y, cuando he construido, los mismos obreros, me preguntaban porque también no llega mucha información, los obreros no sabían que el Estado te regala S/. 45,000... entonces ante ese desconocimiento, vienen y te ofrecen un terreno a S/. 10,000 y finalmente lo terminas comprando... entonces también hay un tema de difundir el programa a donde tenga que llegar

Los obreros que estaban ahí construyendo me preguntaban, arquitecto como es, les contaba y se quedaban sorprendidos, yo los mandaba a la sala de ventas ... era desconocimiento, justamente este programa está dirigido a este tipo de trabajadores ... entonces debería haber mayor difusión del programa, en televisión, no sé, ver la manera como llegar a ese segmento, que por desconocimiento seguramente se terminan yendo al lado informal, no necesariamente porque consideren que no hay algo mejor, yo creo que por desconocimiento van hacia ese lado.

Muchas gracias arquitecto por su tiempo y buena predisposición.

Apéndice J

Entrevista a Especialistas del Sector: Lic. Gabriela Benavides Bonilla

Lic. Gabriela Benavides Bonilla, Administración de Empresas por la Universidad de Piura y MBA por la Universidad del Pacífico. Jefe Comercial Real Plaza y Mall Aventura. Jefe Comercial y de Ventas en Grupo Centenario. Gerente General adjunto de la División Inmobiliaria de Grupo Posben. Actual Gerente Nacional de Ventas de Menorca Inversiones.

¿Por qué invertir en un proyecto tipo Techo Propio, es negocio desarrollar este tipo de proyectos? ¿Por qué?

La demanda insatisfecha a nivel nacional es muy alta. Es el producto inmobiliario con más demanda a nivel nacional.

Además, es un producto inmobiliario que puede ser muy líquido si es que se alinean bien los tiempos entre proceso constructivo y desembolso del banco.

¿Qué opina usted sobre la oferta de terrenos con potencial para desarrollar este tipo de proyectos en el país? ¿Qué plazas considera interesantes? ¿Recomendaría la plaza de Ica para este tipo de proyectos?

Las principales limitaciones de los terrenos con potencial para desarrollar este tipo de proyectos son zonificación y acceso a agua. Para que el proyecto de Techo Propio sea rentable, necesitas precios de adquisición de tierra bajos, recordemos que al comprar un paño de tierra aproximadamente el 50% se va producto de la habilitación urbana. En provincias hay más opciones de encontrar terrenos con la relación entre características / precio que permite un negocio rentable.

Por los motivos expuestos, los proyectos de Techo Propio son de uso mixto, junto a lotes, por ejemplo, o en zonas muy alejadas. La distancia de los proyectos a zonas de transporte público o servicios, impacta en la calidad de vida en el corto plazo de las familias

que vivirán ahí y es una variable que el cliente tiene en cuenta e impacta en el volumen de venta mensual.

Ica es una región con mucho potencial para este tipo de proyectos. Tanto por población local que busca la opción de vivienda, como para migrantes de Ayacucho y Huancavelica que buscan vivienda y que además del bono de Techo Propio, tienen el bono de desplazados. Además, Ica es una región con mucho desarrollo de la agro exportación, el trabajador de ese sector, suele ser consumidor de ese producto inmobiliario.

¿Están las reglas claras para el promotor y entidades financieras? ¿Qué faltaría por parte del MVCS?

Si, las reglas están claras. Se necesita más apoyo en el proceso previo de habilitación para el trámite documentario.

¿Cuáles son los principales riesgos de invertir en este tipo de proyectos?

Depende del tiempo de ejecución entre preventa y desarrollo. Entre los principales riesgos tenemos la alta morosidad, stock congelado, des perfilamiento por activación de línea y cambios de entidad financiera sponsor.

¿La demanda es evaluada con la debida celeridad por las entidades financieras?

Depende de la entidad bancaria. Esto suele ser más ágil con entidades tipo cajas, los bancos grandes suelen ser muy lentos en este proceso.

¿En su experiencia, cuánto tarda el FMV en pagar el bono familiar habitacional?

De 2 a 3 meses.

¿Qué garantías exige el FMV para realizar este pago? (carta fianza, u otro)

Banco sponsor o fideicomiso.

Fuera del precio... ¿qué es lo que más valora el cliente de un proyecto Techo Propio?

Dos variables super importantes: fecha de entrega y distribución del módulo de vivienda (potencial de crecimiento).

¿Algún consejo o recomendación para desarrolladores de proyectos Techo

Propio?

La principal recomendación es tangibilizar el avance y el respaldo del desarrollador. Uno de los principales dolores del cliente es que han sido estafados por varias inmobiliarias, formales e informales.

¿Qué canales son los preferidos por su empresa para publicidad de este tipo de producto?

Se usan varios canales. Los de mayor conversión son módulo en Vitrina Inmobiliaria del Ministerio de Vivienda y los leads del canal digital.

Sobre datos del negocio (*) ... aquellos que puedan compartir para el desarrollo del flujo de caja de la tesis

¿Qué velocidad de ventas consideran en un proyecto de Techo Propio en Ica?

Depende del ticket de proyecto, si es mayor a S/. 85,000 entre 10 y 15 unidades, si es menor de ese monto, de 18 a 25, en algunos casos puede ser mucho más, ahí se ve el impacto de otras variables.

¿Qué porcentaje de sus ventas es a crédito y qué porcentaje al contado?

Depende, tenemos varias opciones, aproximadamente, 60% por financiamiento directo, 5% al contado, puede ser mayor si cuentan con bono de desplazado y 35% con crédito.

¿Qué plazos de crédito maneja este segmento?

Con financiamiento, 15 a 20 años.

¿Qué Cuota mensual paga en promedio el público que compra por medio de un crédito hipotecario?

Entre S/. 600 y S/. 700

¿Aproximadamente que costo de construcción considera para casas Techo

Propio? ¿Qué costo de construcción tiene la habilitación urbana?

Aproximadamente S/. 20,000 a S/. 25,000.

¿Qué endeudamiento máximo manejan en comparación con el costo del terreno o de la inversión inicial?

Eso depende del desarrollador. Usualmente este tipo de proyectos son con pago por hitos, aporte y/o asociación en participación.

¿Qué porcentaje de aporte propio les suele solicitar el banco?

Depende de la preventa acordada. Usualmente es 30%, esto depende del sponsor.

Muchas gracias licenciada por la información compartida...

Un gusto poder colaborar con Ustedes.



Apéndice K

Entrevista a Especialistas del Sector: Arq. Efraín Manuel Polar Ontaneda

Nota (*): La información compartida será solo para uso de la tesis, ninguno de los tesisistas participa en este mercado. La tesis se publicará hacia fin de año 2025, y el fin de la misma es meramente académico. La información compartida puede ser la real, referencial, la estimada, o algún rango en base a su experiencia. Mucho agradeceremos que, en la medida de lo posible, sea lo más cercana a la realidad.

Arq. Efraín Manuel Polar Ontaneda, UPC, MBA por la Escuela de Dirección de la Universidad de Piura, Harvard Business School Executive Education. Gerente General Esparq. Actual Gerente General Clasem EOM SAC.

¿Por qué invertir en un proyecto tipo techo propio, es negocio desarrollar este tipo de proyectos? ¿Por qué?

Actualmente, con las modificaciones establecidas en el 2025, no es negocio desarrollar proyectos bajo la modalidad Techo Propio Nuevo.

Esto se debe a que se ha incrementado el área techada mínima de las viviendas, de 25 m². a 35 m²., sin haber un incremento de precio máximo que permita asumir el incremental de 10 m².

¿Qué opina usted sobre la oferta de terrenos con potencial para desarrollar este tipo de proyectos en el país? ¿Qué plazas considera interesantes? ¿Recomendaría la plaza de Ica para este tipo de proyectos?

La principal limitación para el desarrollo de cualquier tipo de proyecto inmobiliario es la obtención de factibilidades de servicios de agua y desagüe.

Lamentablemente la mayoría de las EPS (Empresas Prestadoras de Servicios de Saneamiento) están intervenidas por la OTASS (Organismo Técnico de la Administración de los Servicios de Saneamiento) por lo que las factibilidades que se emiten establecen que toda la inversión para la dotación de servicios de agua y desagüe la debe realizar el privado, siendo que para las redes de saneamiento no existe una mecánica de reembolso.

¿Están las reglas claras para el promotor y entidades financieras? ¿Qué faltaría por parte del MVCS?

Actualmente en el 2025 se ha modificado tanto el reglamento de VIS como el rol de Techo Propio. Promotores y banca tenemos varias consultas que aún están en proceso de ser absueltas.

¿Cuáles son los principales riesgos de invertir en este tipo de proyectos?

La ausencia de una política de vivienda del Estado, los cambios constantes de normativas y reglamentos tanto a nivel de MVCS como de FMV, la lentitud del FMV para la evaluación y asignación de los códigos Techo Propio y cualquier trámite en general, la burocracia y corrupción de los gobiernos locales y de las EPS.

¿La demanda es evaluada con la debida celeridad por las entidades financieras?

Las entidades financieras evalúan la colocación del crédito complementario a los clientes finalistas, pero el costo de evaluación de un crédito hipotecario para un cliente del segmento es alto en comparación con el monto del préstamo.

¿En su experiencia, cuánto tarda el FMV en pagar el bono familiar habitacional?

El FMV no paga el BFH, el desembolso lo realiza COFIDE. El plazo es de aproximadamente 60 días.

¿Qué garantías exige el FMV para realizar este pago? (carta fianza, u otro)

Depende de la modalidad del proyecto, cuando el proyecto es con banco sponsor el banco ofrece una fianza solidaria.

Fuera del precio... ¿qué es lo que más valora el cliente de un proyecto Techo Propio?

El terreno es lo único que valora el cliente.

Le agradecemos su participación.

Apéndice L

Conclusiones de los Apéndices de Entrevistas a Especialistas del Sector

1. En palabras del Arq. Javier Nacarino, la principal ventaja de los proyectos Techo Propio es lo que él llama “la demanda infinita”.
2. El potencial de Ica se debe a su población, a las empresas de agro y a la migración de departamentos como Ayacucho y Huancavelica.
3. El cliente valora mucho el precio, la cuota mensual (con sensibilidad a diferencias de 10 o 50 soles mensuales), la fecha de entrega y la posibilidad de obtener más de un dormitorio o el poder ampliar después.
4. Las principales estrategias para hacer frente a los riesgos de estos proyectos, especialmente a su baja rentabilidad son:
 - a. Las economías de escala.
 - b. El calzar inteligentemente los tiempos de construcción, con los tiempos de desembolsos (velocidad de ventas), puede hacer muy líquido a un proyecto.
 - c. Importante que el constructor no pare entre etapas, sino que tenga continuidad para optimizar los costos.
 - d. Empresas que construyen directamente, y tienen el expertise para hacerlo logran economías de escala al comprar encofrado, o contar con planta de concreto propia.
 - e. Tangibilizar el respaldo del promotor, en comparación con otras empresas que pueden no cumplir o estafar.
5. Los principales canales de promoción son la web, las redes, la sala de ventas, los paneles del proyecto en zonas concurridas para captar la atención del target.
6. Aun así, existe desinformación en el target, desconocimiento que el Estado les obsequia hasta 45 mil soles, lo que hace que puedan optar por soluciones informales.
7. Dentro de los riesgos mencionados por los entrevistados resaltamos los siguientes:

- a. Riesgo normativo. Ante la posibilidad de cambiar las características mínimas de los lotes el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS) retrasó hasta por 3 meses la revisión de expedientes. Finalmente se aprobó el cambio de 25 a 35 m² de área techada por lote aplicables desde el 2026 sin aumento del monto máximo permisible de venta del lote.
- b. De la misma manera el fondo Mivivienda solicitó prestaciones a los acabados de la vivienda que no eran exigibles.
- c. Entidades financieras y burocracias demoran en evaluar a candidatos, lo que hace engorroso los trámites con tantos candidatos. En ese sentido, las cajas pueden ser más flexibles con clientes que no pueden justificar sus ingresos (panaderos, mototaxistas, heladeros, obreros, trabajadores del agro etc.)
- d. El riesgo de tener precios ajustados es que se puede optar por constructores de menor respaldo que pueden terminar siendo una mala decisión.
- e. Alta dependencia al bono habitacional familiar (BFH), cuyo presupuesto viene reduciéndose año a año por parte del gobierno central.
- f. Obtener el código Techo Propio puede demorar de 3 a 4 meses.
- g. Las mayores limitaciones en los terrenos son la zonificación y los servicios básicos como agua y desagüe.
- h. Morosidad del comprador.
- i. Burocracia y Corrupción de las distintas entidades del Estado.