



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID
ESCUELA DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE
EMPRESAS CONSTRUCTORAS E INMOBILIARIAS**

**Tesis: “Impacto de la emergencia sanitaria por COVID-19 en el
desarrollo del Proyecto Inmobiliario DOMUM”**

Tesis para optar el grado académico de Magíster en Gestión y
Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias

Integrantes:

Chaparro Cajigas, Rubner Mijael
Pereyra Marín, Javier Roberto

Asesor: Hoyos Vértiz, Carlos Raúl

Junio del 2021

RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesis muestra el análisis del impacto de la emergencia sanitaria aplicada sobre el desarrollo del proyecto inmobiliario “DOMUN” durante la época de Pandemia del COVID-19. desarrollando los siguientes capítulos como análisis del entorno, estudio de mercado, estudio de marketing, análisis de los impactos de la emergencia sanitaria sobre las áreas del proyecto, análisis económico y financiero, estos con el fin de poder desarrollar un producto atractivo y sobrellevar la rentabilidad del proyecto.

En el macroentorno del proyecto, en el aspecto Político, el Perú se encuentra en incertidumbre de elecciones presidenciales que viene despejándose; económicamente, el estado ha dado préstamos a bajas tasas a casi todas las empresas; y Socialmente, se está viviendo campañas de vacunación y con temor a nuevas olas de contagio por las variantes en el Mundo. El microentorno se muestra favorable pues la demanda efectiva es de 17,007 viviendas y la oferta inmediata de 10,229 viviendas para Lima Top, sector donde se encuentra nuestro proyecto.

El proyecto DOMUN se encuentra ubicado en el distrito de Miraflores en la ciudad de Lima, una zona de reciente proceso de reciclado urbano. El terreno tiene un área de 499 m² con dimensiones de 24.00m. x 20.40m, donde el nivel socioeconómico pertenece mayoritariamente a A1 y A2.

El estudio de Mercado en la zona de influencia del proyecto ha arrojado 3 tipologías de precio para áreas de 90, 120 y 150 m², siendo los primeros mayores a los últimos, estas áreas se presentan en todos los proyectos por las condiciones de los parámetros urbanísticos del distrito. Así mismo las velocidades de venta son más altas de los departamentos pequeños que de los grandes.

En el Plan de Marketing se ha determinado un Target de 4,360 familias, donde el Mercado Objetivo Primario está conformado por familias de estilo de vida sofisticado, moderno y progresista, mayores de 30 años, casados, con ingresos mayores a 4 mil dólares mensuales, y de un Nivel socioeconómico A1 y A2. Por otro lado, el Mercado Objetivo Secundario está

conformado por madres solteras de buen estado económico, inversionistas y familias fuera de Lima con un alto ingreso económico que estén interesados en vivir en Miraflores.

En cuanto al Producto se ha planteado un proyecto de viviendas multifamiliar de 7 pisos con 17 departamentos, de arquitectura flexible con 2 y 3 dormitorios para 90, 120 y 160 m² de área vendible en formatos flats, duplex y triplex.

Para la fijación de Precios se ha utilizado una valorización de atributos respecto a la competencia con lo cual se ha tendido precios para cada tipología mencionada, así mismo se ha tenido una fijación de precio por altura en 1%. Para la Plaza tenemos una caseta de ventas con un departamento piloto, página Web, ferias inmobiliarias y redes sociales. Para la Promoción tenemos un 5% de descuento en preventa, bonos de equipamiento para cierres de venta, comisiones por ventas y referidos.

Dentro de los elementos innovadores y diferenciadores del proyecto hemos presentado una Arquitectura Flexible, Terrazas, Espacio de Teletrabajo y Estacionamiento de Bicicletas para todos los departamentos, estos como una propuesta de solución a las nuevas formas de trabajo y confinamiento debido al COVID-19. Así mismo, como elementos sostenibles vamos a usar pinturas ecológicas, luces LED y aparatos sanitarios ahorradores los cuales son apreciados por nuestro Mercado Objetivo.

Los impactos generados por la emergencia sanitaria en el proyecto han sido analizados en tres puntos, el primer impacto en el Plan de seguridad y Salud en el trabajo referidos a cumplimiento de protocolos de salud en los trabajadores; el segundo referido al impacto sobre el producto inmobiliario, dado las variaciones de la preferencia del público por espacios libres como terrazas y balcones, flexibilidad de la arquitectura para espacios de teletrabajo, estacionamiento para bicicletas; y tercero el impacto en el proceso constructivo, donde a través de estrategias de uso de horarios extendidos, grúas torre, sistemas de control, prefabricados y encofrados metálicos se busca disminuir la mano de obra y así disminuir el contagio.

Se ha realizado un análisis Económico y Financiero del proyecto antes de la emergencia sanitaria y posterior a la emergencia Sanitaria, encontrándose un impacto económico de 2% (40

mil dólares), de incremento en el presupuesto de la construcción del Proyecto y un impacto económico en el flujo de caja del proyecto, debido al tiempo de la paralización y reducción de las velocidades de venta, resultando en una disminución del valor actual neto del proyecto VAN de 65% (-200 mil dólares). Los análisis de Sensibilidad han resultado ser viables para los peores escenarios en cada caso.



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
1. MACROENTORNO	3
1.1. Situación Mundial	3
1.1.1. Situación Política Mundial	3
1.1.2. Situación Económica Mundial.....	4
1.1.3. Situación Social Mundial.....	5
1.2. Situación del Perú.....	8
1.2.1. Situación Política del Perú.....	8
1.2.2. Situación Económica del Perú	10
1.2.3. Situación Social - Salud del Perú.....	20
1.2.4. Situación Social – Educación del Perú.....	26
1.2.5. Situación Social - Vivienda y Saneamiento del Perú.....	27
1.3. Conclusiones	29
2. MICROENTORNO.....	30
2.1. Oferta.....	30
2.1.1. Oferta Inmobiliaria (Stock).....	30
2.1.2. Precio.....	32
2.2. Demanda	35
2.2.1. Demanda de viviendas.....	35
2.2.2. Ventas	36
2.2.3. Morosidad.....	38
2.3. Conclusiones	39
3. ESTUDIO DEL MERCADO.....	40
3.1. Oferta inmobiliaria General.....	40
3.2. Oferta y Demanda	40
3.3. Delimitación del área de influencia.....	41
3.4. Análisis de la Competencia en el Área de Influencia.....	41
3.5. Precios de La Competencia y oferta encontrada por Tipología de áreas.....	42
3.6. Competencia Directa	45
3.7. Atributos de la Competencia Directa	54
3.8. Desempeño de la Competencia Directa.....	55

3.9.	Conclusiones	59
4.	CABIDA Y PERFIL PRELIMINAR	60
4.1.	Parámetros Urbanísticos	60
4.2.	Cálculo de Unidades de Vivienda	61
4.2.1.	Preferencia del segmento	61
4.2.2.	Funcionalidad del diseño	61
4.3.	Conclusiones	63
5.	DISEÑO DEL PRODUCTO Y ANTEPROYECTO	64
5.1.	Diseño del Proyecto.....	64
5.1.1.	Resumen del Proyecto	64
5.1.2.	Acabados exteriores	64
5.1.3.	Equipamiento y Acabados de Áreas Comunes	65
5.2.	Diseños de pisos	66
5.2.1.	Pisos del proyecto	66
5.3.	Diseño del Producto	76
5.3.1.	Departamentos del proyecto	76
5.3.2.	Equipamiento y acabados de los departamentos.....	79
5.4.	Anteproyecto.....	80
5.5.	Conclusiones	82
6.	PLAN DE MARKETING.....	83
6.1.	Segmentación	83
6.1.1.	Segmentación Geográfica.....	83
6.1.2.	Segmentación Demográfica.....	85
6.1.3.	Segmentación Pictográfica	99
6.2.	Mercado Objetivo.....	101
6.2.1.	Mercado Objetivo Primario	101
6.2.2.	Mercado Objetivo Secundario	103
6.3.	Posicionamiento	104
6.4.	Marketing Mix	106
6.4.1.	Producto.....	106
6.4.2.	Precio.....	107
6.4.3.	Plaza	112
6.4.4.	Promoción.....	113

6.5.	Propuesta de Valor e Innovación	114
6.5.1.	Factores de diferenciación de la competencia	114
6.6.	Conclusiones	115
7.	ANALISIS FINANCIERO	116
7.1.	Cronograma del Proyecto	116
7.2.	Análisis económico	116
7.3.	Análisis de Rentabilidad	117
7.4.	Estructura Financiera Preliminar.....	117
7.5.	Flujo de Caja	118
7.6.	Análisis de sensibilidad	120
7.6.1.	Análisis del valor actual neto respecto de sus variables.....	120
7.6.2.	Análisis de Escenarios.....	121
7.7.	CONCLUSIONES	122
8.	IMPACTOS SOBRE ÁREAS DEL PROYECTO.....	123
8.1.	Impacto en el Plan de Seguridad y Salud en el Trabajo	123
8.1.1.	Limpieza y desinfección de los centros de trabajo.....	123
8.1.2.	Evaluación de la condición de salud del trabajador previo al regreso o reincorporación al centro de trabajo.....	124
8.1.3.	Lavado y desinfección de manos obligatorio	125
8.1.4.	Sensibilización de la prevención del contagio en el centro de trabajo.....	126
8.1.5.	Medidas preventivas de aplicación colectiva.....	126
8.1.6.	Medidas de protección personal.....	127
8.1.7.	Vigilancia de la Salud del trabajador en el contexto del COVID-19.....	128
8.2.	Impacto en el Producto	129
8.2.1.	Terrazas	129
8.2.2.	Espacios de teletrabajo	129
8.2.3.	Estacionamientos para bicicletas.....	130
8.3.	Impacto en el proceso de Construcción.....	131
8.3.1.	Uso de Horarios extendidos.....	131
8.3.2.	Uso de Prefabricados.....	131
8.3.3.	Uso de Grúas o equipos de traslado	132
8.3.4.	Uso de Encofrados Metálicos	133
8.3.5.	Uso de Sistemas de control.....	134

8.3.6.	Cálculo de sobrecosto con el ritmo Lento en obra por COVID.....	134
8.4.	Conclusiones	139
9.	ANÁLISIS FINANCIERO DURANTE LA EMERGENCIA SANITARIA.....	141
9.1.	Cronograma del proyecto	141
9.2.	Flujo de caja.....	141
9.3.	Análisis de sensibilidad	143
9.4.	Análisis de Escenarios durante la emergencia sanitaria	144
9.5.	Conclusiones	145
10.	CONCLUSIONES FINALES	146
	BIBLIOGRAFIA.....	149



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Perspectivas de la Economía Mundial	5
Tabla 2: Oferta total disponible de departamentos según precios por m ² y sector urbano	33
Tabla 3: Estructura de la venta de departamentos según sector urbano, distrito y grupo	34
Tabla 4: Proyección de la demanda efectiva en Lima Metropolitana 2019 por sector urbano.	35
Tabla 5: Demanda efectiva vivienda no social para los próximos 2 años por estado socioeconómico e intención	36
Tabla 6: Viviendas vendidas según precios de ventas y sector urbano	36
Tabla 7: El mercado de edificaciones urbanas en lima metropolitana 2019	37
Tabla 8: Demanda inmobiliaria 2019	40
Tabla 9: Oferta y demanda de vivienda	40
Tabla 10: Características principales de la competencia inmobiliaria	42
Tabla 11: Áreas y precios de la competencia inmobiliaria	43
Tabla 12: Cuadro resumen por tipología de áreas	43
Tabla 13: Áreas y precios de la competencia directa inmobiliaria	46
Tabla 14: Cuadro resumen por tipología de áreas – Competencia directa	46
Tabla 15: Cuadro resumen	53
Tabla 16: Atributos de la competencia directa inmobiliaria	55
Tabla 17: Cuadro comparativo del desempeño de la competencia directa	56
Tabla 18: Analisis para para la tipologia de area tipo I	57
Tabla 19: Analisis para para la tipologia de area tipo II	57
Tabla 20: Analisis para para la tipologia de area tipo III	58
Tablas 21: Parámetros urbanísticos Generales	60
Tabla 22: Determinación de áreas de lote mínimo en piso típico	60
Tabla 23: Áreas libre y área neta	61
Tabla 24: Los escenarios posibles para cada piso	62
Tabla 25: Áreas neta, común y vendible de los departamentos	62
Tabla 26: Unidades de vivienda, estacionamiento, depósitos	62
Tabla 27: Información económica del proyecto	63
Tabla 28: Detalles según el nivel del proyecto	64
Tabla 29: Detalles del anteproyecto	80

Tabla 30: Perú, Lima Metropolitana y distrito de Miraflores	85
Tabla 31: Población en Lima Metropolitana	85
Tabla 32: Población de Lima Metropolitana y Miraflores respecto al país según Censos 1981, 1993, 2007 Y 2017, proyectada 2018 al 2022	87
Tabla 33: Población según la edad	89
Tabla 34: Población según la edad – Zona 7	89
Tabla 35: Población según género.....	89
Tabla 36: Nivel Socioeconómico – Zonas de Lima (10,295,249 personas).....	91
Tabla 37: Ingreso real promedio per cápita mensual, por variación porcentual, diferencia absoluta y test de significancia, según ámbito geográfico, dominios y departamentos, 2007–2016	95
Tabla 38: Gasto real promedio per cápita mensual, por variación porcentual, diferencia absoluta y test de significancia, según ámbitos geográficos, dominios y departamentos, 2007–2016	96
Tabla 39: Ingreso y Gasto según sector.....	96
Tabla 40: Población – Estrato según el ingreso per cápita – Zona 7.....	97
Tabla 41: Miraflores: tipo de vivienda, censo 2017	98
Tabla 42: Nivel Socioeconómico – Zona de Lima (2,719,949).....	99
Tabla 43: Estilo de vida vs Porcentaje.....	100
Tabla 44: Ingreso mínimo para el menor y mayor departamento	102
Tabla 45: Mercado Objetivo del proyecto	103
Tabla 46: Tabla FODA	105
Tabla 47: Características de los departamentos	106
Tabla 48: Precio del m2 de departamentos según Tipo.....	107
Tabla 49: Análisis para la tipología de área tipo I.....	109
Tabla 50: Análisis para Para la tipologuia de Area Tipo II	110
Tabla 51: Analisis para Para la tipologuia de Area Tipo III	110
Tabla 52: Precios Promedio según el Tipo	111
Tabla 53: Precio de departamentos por Tipología y Altura.....	112
Tabla 54: Cuadro de costo de la plaza.....	113
Tabla 55: Costo Promoción	114
Tabla 56: Perfil económico del proyecto (Precios en Dólares)	116

Tabla 57: Análisis de rentabilidad.....	117
Tabla 58: Estructura financiera preliminar (Precios en Dólares).....	118
Tabla 59: Tabla del flujo de caja inicial	119
Tabla 60: Escenario normal	121
Tabla 61: Escenario optimista.....	121
Tabla 62: Escenario pesimista.....	122
Tabla 63: Gastos adicionales considerados para limpieza y desinfección	124
Tabla 64: Gastos adicionales considerados para el regreso al punto de trabajo	125
Tabla 65: Gastos adicionales considerados para la desinfección constante	125
Tabla 66: Gastos adicionales considerados para las medidas de prevención	127
Tabla 67: Gastos adicionales considerados para la protección personal	128
Tabla 68: Gastos adicionales considerados para la vigilancia de salud	128
Tabla 69: Gastos adicionales considerados para los horarios extendidos	131
Tabla 70: Plan de trabajo en cadena	137
Tabla 71: Cálculo de Cantidad de Materiales – Trabajo en cadena	137
Tabla 72: Cálculo de Personal mínimo – Trabajo en cadena.....	138
Tabla 73: Cálculo de Sobrecosto de Personal por mes.....	138
Tabla 74: Cálculo de Sobrecosto Total de Personal.....	138
Tabla 75: Impacto económico Post-COVID.....	139
Tabla 76: Flujo de caja Post-COVID	142
Tabla 77: Escenario normal	144
Tabla 78: Escenario optimista.....	145
Tabla 79: Escenario pesimista.....	145

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Países según su producto bruto interno nominal estimado en 2013.....	4
Figura 2: Nivel de actividad por sector al 4to trimestre del 2020.....	15
Figura 3 Evolución de la pandemia.....	19
Figura 4 : Medidas para la contención del COVID-19 y la reactivación económica.....	21
Figura 5 : Medidas para la contención del COVID -19 y la reactivación económica.....	22
Figura 6: Las 4 fases para el reinicio de actividades.....	23
Figura 7: Mapa de cifras de contagios.....	24
Figura 8: Radio de influencia del proyecto.....	41
Figura 9 : Competencia directa.....	45
Figura 10 : Ubicación del proyecto.....	54
Figura 11 : Parámetros Urbanísticos del Proyecto.....	61
Figura 12 : Mapa de Miraflores.....	84
Figura 13 : Densidad Poblacional de Miraflores.....	88
Figura 14 : Plano Estratificado Regional a Nivel de Manzana por Ingreso per cápita del hogar – Distrito de Miraflores.....	97
Figura 15 : Estilos de vida.....	100
Figura 16: FODA.....	104
Figura 17 :Equipos de protección personal.....	127
Figura 18 : Espacio de descanso.....	129
Figura 19 : Estacionamiento de bicicletas.....	130
Figura 20 : Materiales de Uso prefabricado.....	132
Figura 21 : Encofrado metálico.....	134

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Contagiados acumulados Perú, EE. UU., Italia, España y china (marzo-mayo 2020)	6
Gráfico 2: Fallecidos acumulados Perú, EE. UU., Italia, España y china (marzo-mayo 2020)	7
Gráfico 3: Comparación de fallecidos por cada 100 000 habitantes	7
Gráfico 4: Aprobación de la gestión del presidente de la república 2018-2020	8
Gráfico 5: Aprobación de la gestión del poder ejecutivo	9
Gráfico 6: Aprobación del congreso de la república	10
Gráfico 7: PBI (% - Variaciones porcentuales anualizadas)	11
Gráfico 8: Producto Bruto y Demanda Internos 2008 I – 2020 II	11
Gráfico 9: PBI Construcción (% Variación anual) Entre 1951 y 2020	12
Gráfico 10: PBI Global y PBI Construcción 2018-2020	13
Gráfico 11: PBI Global y PBI Construcción 2016-2020 (Periodo Junio)	13
Gráfico 12: Inversión Pública y Privada	14
Gráfico 13: Inflación (Variación porcentual últimos doce años)	16
Gráfico 14: Evolución de la incidencia de la pobreza monetaria Perú 2009-2019 (%)	16
Gráfico 15: Evolución de la población económicamente activa a nivel nacional y del área urbana	17
Gráfico 16: Evolución de la tasa de desempleo	18
Gráfico 17: Impacto de la cuarentena en los ingresos familiares	19
Gráfico 18: Expectativas de las Familias dentro de seis meses	20
Gráfico 19: Población infectada con el covid-19 en el Perú (marzo a agosto del 2020)	24
Gráfico 20: COVID-19; Nuevos casos diarios (promedio móvil de 7 días)	25
Gráfico 21: COVID-19 Total de fallecidos (Perú)	26
Gráfico 22: Perú: Tasa de analfabetismo de la población mayor de 15 años (%)	26
Gráfico 23: nivel de educación alcanzando por la población mayor de 25 años – Perú 2017	27
Gráfico 24: Tipos de Viviendas Particulares. 2007-2018	28
Gráfico 25: Formas de abastecimiento de agua de los hogares según área de residencia (2013-2018)	28
Gráfico 26: Oferta disponible de vivienda (unid.)	30
Gráfico 27: Datos históricos stock disponible en ui	31

Gráfico 28: Concentración de proyectos y stock por distrito (abril 2020)	31
Gráfico 29: Promedio ponderado de medianas de precios de ventas en dólares y soles constantes	32
Gráfico 30: Demanda y oferta de departamentos según precio	33
Gráfico 31: Datos Históricos – Ventas en UI	37
Gráfico 32: Precio promedio de venta vs. ventas por distrito (abril 2020).....	38
Gráfico 33: Morosidad de la cartera hipotecaria mi vivienda / sistema financiero	38
Gráficos 34: Precio de departamento por m2.....	44
Gráfico 35: Imagen de características del proyecto	56
Gráfico 36: Población del distrito de Miraflores – últimos 9 censos	87
Gráfico 37: Miraflores; población de hombre y mujer por etapas de vida, grupo de edad censo 2017	90
Gráfico 38: Distribución de Nivel Socioeconómico en Lima Metropolitana.....	91
Gráfico 39: NSE – SEXO (LIMA METROPOLITANA)	92
Gráfico 40: NSE – SEXO (ZONA 7).....	92
Gráfico 41: NSE – ESTADO CIVIL (LIMA METROPOLITANA).....	93
Gráfico 42: NSE – ESTADO CIVIL (ZONA 7).....	93
Gráfico 43: NSE – EDAD (LIMA METROPOLITANA)	94
Gráfico 44: NSE – EDAD (ZONA 7)	94
Gráfico 45: MERCADO OBJETIVO (TARGET).....	102
Gráfico 46: Gráfico radial.....	108
Gráfico 47: Cronograma inicial del Proyecto	116
Gráfico 48: Grafico del Flujo de Caja del Proyecto	118
Gráfico 49: Gráfico de precio de construcción vs valor actual neto	120
Gráfico 50: Gráfico de precio de venta vs valor actual neto	120
Gráfico 51: Gráfico de velocidad de venta vs valor actual neto	121
Gráfico 52: Planificación inicial de construcción	135
Gráfico 53: Modificación de la planificación de construcción – post-covid.....	135
Gráfico 54: Sectorización para el plan de trabajo en cadena	136
Gráfico 55: Cronograma Post-COVID.....	141
Gráfico 56: Flujo de Caja Post-COVID.....	141

INTRODUCCIÓN

La presente tesis nos presenta el análisis del impacto de la emergencia sanitaria aplicada sobre el estudio de prefactibilidad de un proyecto inmobiliario en Miraflores, durante la época de Pandemia del COVID-19.

Para este análisis se ha considerado un proyecto de vivienda multifamiliar en el distrito de Miraflores, proyecto que cuenta con el terreno y se encuentra en la etapa de construcción actualmente.

A Inicios del año 2020 la economía mundial se vio afectada debido a la emergencia sanitaria provocada por el COVID-19. Este Obligo a los gobiernos de los diferentes países a tomar medidas políticas y económicas para enfrentar la pandemia, tomándose en la mayoría de ellos una cuarentena obligatoria, paralizando así todas las actividades económicas incluyendo la construcción.

En marzo del 2020, en el Perú decretaron cuarentena oficial por la pandemia, paralizando todas las actividades no esenciales, declarando al sector construcción como no esencial, y paralizando todas las obras del sector inmobiliario, post cuarentena se reanudaron las actividades gradualmente y con medidas de prevención para el contagio y tratamiento. Es a partir de esta cuarentena que todos los proyectos inmobiliarios sufrirán un impacto económico debido a las diferentes medidas tomados por el gobierno para enfrentar la Pandemia.

Para poder analizar el impacto generado se ha propuesto hacer un comparativo inicial y otro actual de las condiciones que han cambiado, así mismo se presentarán propuestas de mejoramiento en el proceso de construcción con el fin de evitar el contagio entre los trabajadores en obra.

En primer lugar, se hará un estudio el macroentorno y del microentorno tanto a nivel mundial como nacional, con la finalidad de saber la situación económica, política y social en especial los cambios que ha habido ante la aparición del COVID. Posteriormente se revisará el

estudio de mercado, viendo las características de la competencia, precios y velocidades de venta, conociendo lo que más valora la demanda de este sector.

Luego, teniendo el diseño inicial del proyecto, se presentará un producto mejorado y llamativo, con la finalidad que no se reduzca la velocidad de venta. Paralelamente se armará un plan de marketing, informando al vendedor que se ofrece un producto que le da todos los beneficios iniciales y otros nuevos que le servirán ante una cuarentena.

Con el fin de hacer un comparativo económico del proyecto antes y durante la pandemia, procedemos primero a realizar el análisis financiero del diseño inicial, antes de la pandemia, con el fin de conocer los ingresos, egresos, análisis de rentabilidad con parámetros como Retorno sobre la Inversión (ROI) la estructura financiera preliminar, el flujo de caja, los valores de la evaluación financiera como valor actual Neto (VAN) y tasa interna de retorno (TIR), el análisis de sensibilidad ante diferentes precios y velocidades de ventas.

Posteriormente se hace un análisis de los principales impactos de la emergencia sanitaria que afectan a nuestro proyecto de manera directa e indirecta sobre las áreas del proyecto, como es primero el plan de seguridad y salud en el trabajo establecidas por el Ministerio de Salud, segundos impactos en el producto y tercero Impactos en el proceso de construcción, con esto se analizara todos los sobrecostos y las ampliaciones de plazo futuras y la nueva programación de obra. Finalmente, con los sobre costos vamos a calcular el porcentaje que este representa en comparación del presupuesto inicial de Obra.

Para tener el Impacto de las paralizaciones y sobrecostos realizaremos un análisis financiero para obtener nuevos parámetros financieros (VAN, TIR) y ser comparados con el proyecto inicial.

1. MACROENTORNO

1.1. Situación Mundial

1.1.1. Situación Política Mundial

1.1.1.1. Conflictos Comerciales entre países

Las Tensiones entre Estados Unidos de América y la República Popular de China continúan, donde Estados Unidos ha iniciado una guerra comercial debido a que desde el año 2000 ha sufrido un cambio de ser exportador a ser importador, esto le ha traído dependencia de China, quien se ha perfilado como la nueva fábrica del Mundo. impuesto altos aranceles a productos chinos acusándolos de copiar toda tecnología sin pago de patentes, Financiamiento del estado a sus empresas entre otros.

1.1.1.2. Elecciones en Estados Unidos

Donald Trump, pierde la reelección del partido Republicano por su contrincante Joe Biden del Partido Demócrata.

La elección de Joe Biden trae consigo nuevas políticas y cambios comerciales en todo el mundo que sin duda alguna esto impactará en la economía Mundial.

El nuevo presidente de Estados Unidos tiene en sus manos la reactivación de su economía y la de apoyar la reactivación de la economía latinoamericana. Por lo que el cambio traerá consigo cambios necesarios para afrontar esta crisis generada por la Pandemia

1.1.1.3. Cambio Climático

Los efectos del cambio climático traen consigo desastres naturales que tienen un costo de millones de dólares anuales para los países de ingresos medianos. Afectando a todo el Mundo. Por lo que es necesario tomar medidas ya con el fin de mitigar los efectos en el futuro.

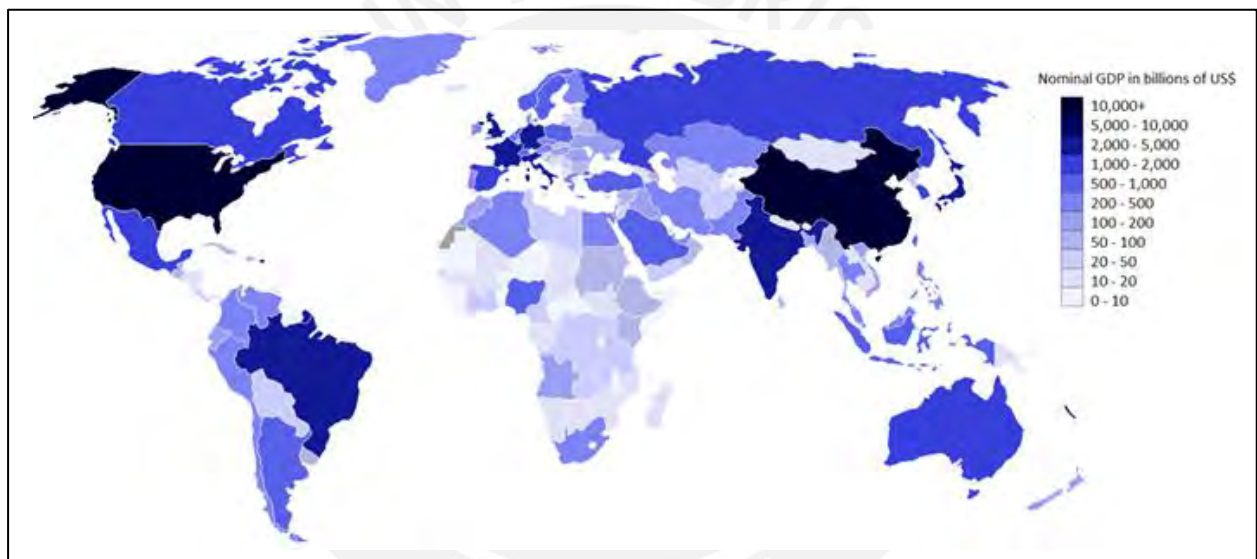
Por lo que los países deben prepararse a tener migraciones internas para escapar de los lentos impactos del cambio climático. Población en riesgo a regresar a la pobreza.

1.1.2. Situación Económica Mundial

1.1.2.1. Producto bruto interno en los países del mundo

En la imagen se muestra el crecimiento del PBI, en todos los países del mundo donde se apreciaba una desaceleración generalizada de América Latina y el Caribe, Asia Oriental sigue registrando un alto crecimiento en ingresos, y África lleva un decenio con el PBI per Cápita prácticamente estancado.

FIGURA 1: PAÍSES SEGÚN SU PRODUCTO BRUTO INTERNO NOMINAL ESTIMADO EN 2013



FUENTE: Fondo Monetario Internacional (FMI)

1.1.2.2. Recesión y desaceleración económica mundial por la pandemia

El fondo Monetario Internacional F.M.I, ha declarado que el Crecimiento Mundial se tornara marcadamente negativo en el 2020, estamos ya en un caso de recesión y desaceleración económica Mundial, afectando a todas las economías. Como resultado de la pandemia, se ha tenido que la economía mundial sufrió una brusca contracción de -3.5% en 2020, mucho peor que la registrada durante la crisis financiera de 2008–09. En el escenario base, que las Vacunas y las políticas impulsen a actividad económica, se proyecta que la economía mundial crezca 5,5% en 2021. Para el caso de América Latina y el Caribe se tiene una proyección de crecimiento de un 4.1% para el 2021, y de 2.9 % para el 2022.

TABLA 1: PERSPECTIVAS DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

(PIB real, variación porcentual anual)	ESTIMACIÓN		PROYECCIONES
	2020	2021	2022
Producto mundial	-3,5	5,5	4,2
Economías avanzadas	-4,9	4,3	3,1
Estados Unidos	-3,4	5,1	2,5
Zona del euro	-7,2	4,2	3,6
Alemania	-5,4	3,5	3,1
Francia	-9,0	5,5	4,1
Italia	-9,2	3,0	3,6
España	-11,1	5,9	4,7
Japón	-5,1	3,1	2,4
Reino Unido	-10,0	4,5	5,0
Canadá	-5,5	3,6	4,1
Otras economías avanzadas	-2,5	3,6	3,1
Economías emergentes y en desarrollo	-2,4	6,3	5,0
Economías emergentes y en desarrollo de Asia	-1,1	8,3	5,9
China	2,3	8,1	5,6
India	-8,0	11,5	6,8
ASEAN-5	-3,7	5,2	6,0
Economías emergentes y en desarrollo de Europa	-2,8	4,0	3,9
Rusia	-3,6	3,0	3,9
América Latina y el Caribe	-7,4	4,1	2,9
Brasil	-4,5	3,6	2,6
México	-8,5	4,3	2,5
Oriente Medio y Asia Central	-3,2	3,0	4,2
Arabia Saudita	-3,9	2,6	4,0
África subsahariana	-2,6	3,2	3,9
Nigeria	-3,2	1,5	2,5
Sudáfrica	-7,5	2,8	1,4

Fuente: <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2021/01/26/2021-world-economic-outlook-update>

1.1.3. Situación Social Mundial

1.1.3.1. Pandemia COVID-19

El 11 de marzo de 2020, la Organización Mundial de la Salud (OMS) declaró que el brote del virus COVID 19 puede ser caracterizado como una Pandemia. Debido a esto muchos países se declararon en emergencia sanitaria adoptando diversas las políticas para combatir esta Pandemia como cierre de fronteras, cierre del espacio aéreo comercial, cuarentenas obligatorias, cierre de centros educativos, cierre de centros comerciales, cierre de empresas y otros. Estas medidas están Teniendo repercusiones de carácter Político, Económico, Social.

El Fondo Monetario Internacional ha recomendado las siguientes acciones para enfrentar la pandemia:

- Primero, continuar con las medidas de contención imprescindibles y respaldar los sistemas sanitarios.
- Segundo, proteger a las personas y empresas afectadas con medidas fiscales y para el sector financiero que sea amplias, oportunas y focalizadas.
- Tercero, reducir la tensión del sistema financiero y evitar el contagio.
- Cuarto, mientras avanzamos en esta fase de contención, debemos planificar la recuperación.

Todos los países están tomando decisiones políticas para enfrentar la pandemia y la crisis económica que está generando.

Como consecuencia de las medidas tomadas para enfrentar el COVID 19 los sectores más afectados son el comercio minorista, el turismo, la hotelería, el transporte, trabajadores independientes, empleados de pequeñas, medianas empresas y personas vulnerables.

Se presentan muchos casos de contagio en el mundo, a nivel global se encuentra aún en forma creciente, como se presentan en los diferentes cuadros.

GRÁFICO 1: CONTAGIADOS ACUMULADOS PERÚ, EE. UU., ITALIA, ESPAÑA Y CHINA (MARZO-MAYO 2020)

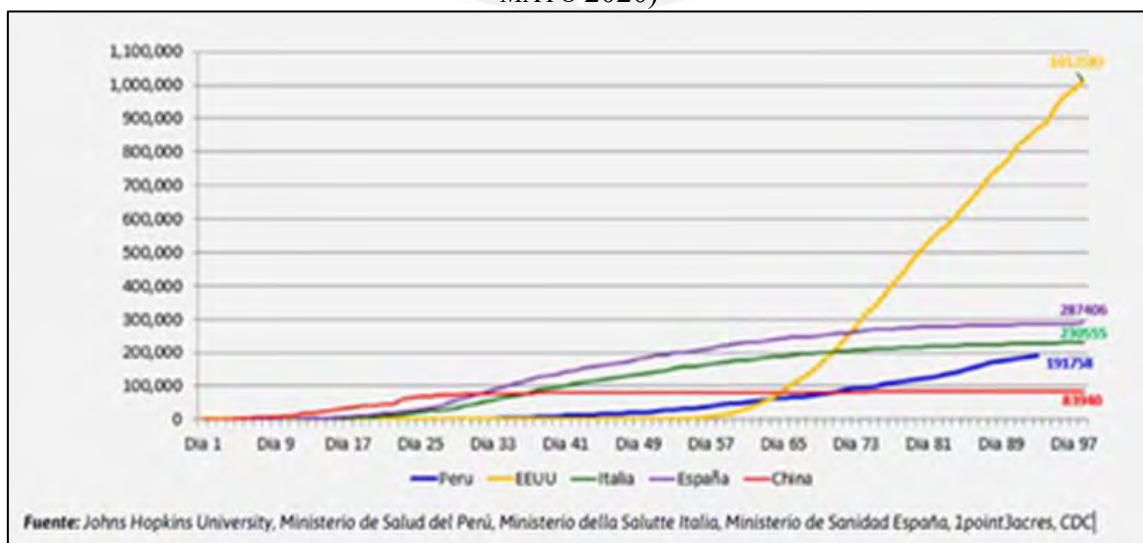


GRÁFICO 2: FALLECIDOS ACUMULADOS PERÚ, EE. UU., ITALIA, ESPAÑA Y CHINA (MARZO-MAYO 2020)

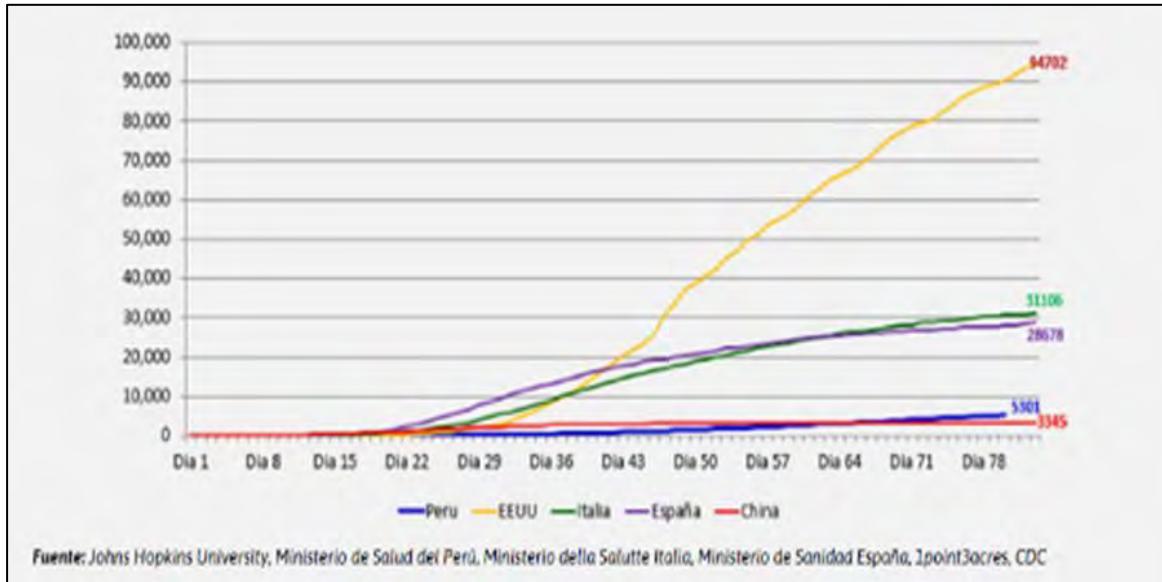
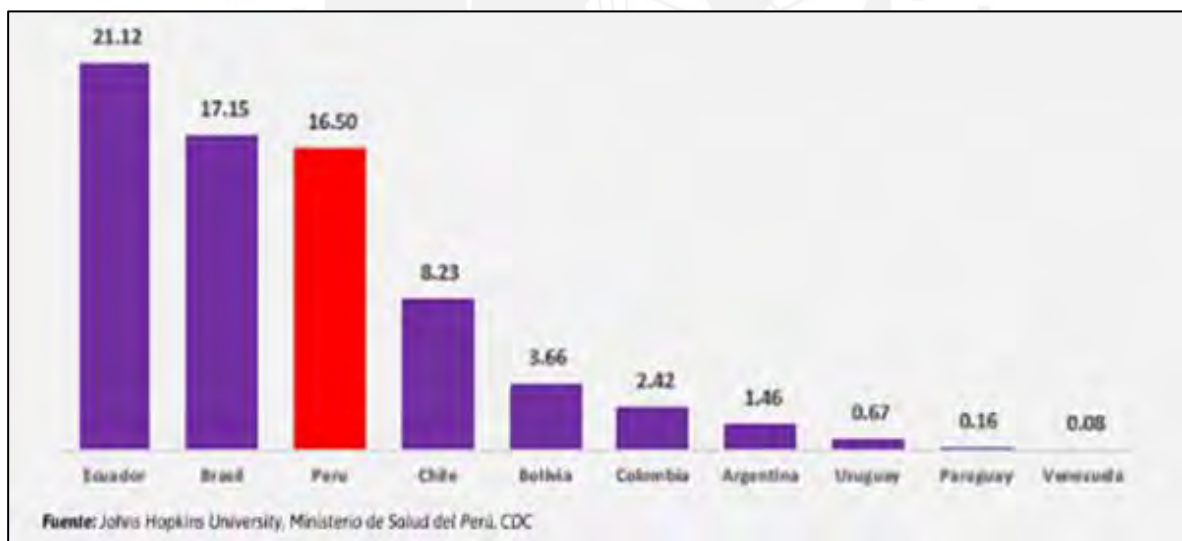


GRÁFICO 3: COMPARACIÓN DE FALLECIDOS POR CADA 100 000 HABITANTES



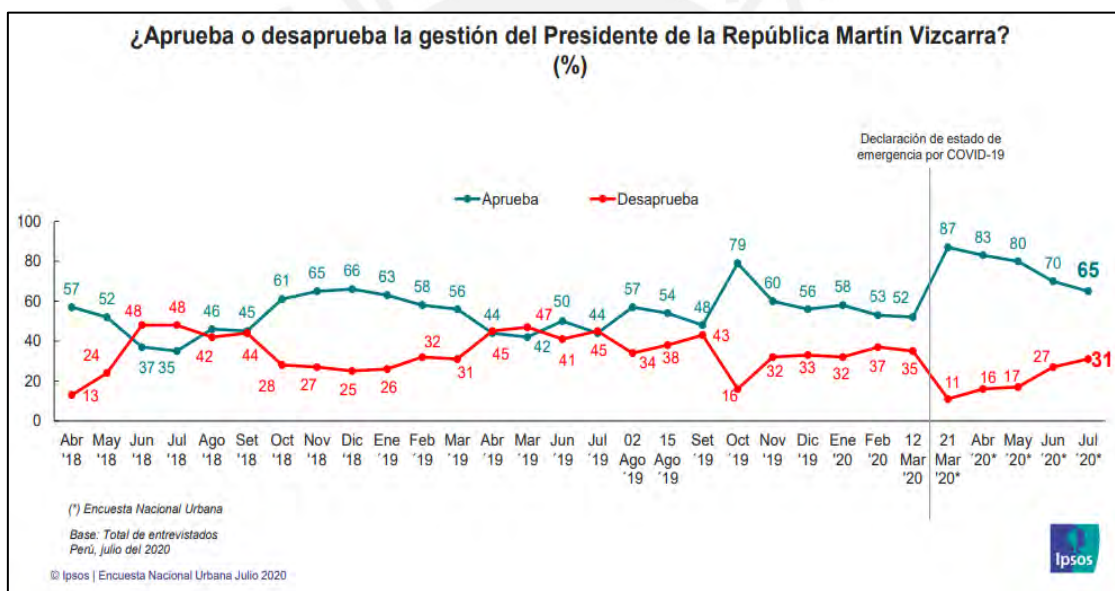
Tengamos en cuenta que, para el desempleo, según la Organización Internacional del trabajo (OIT), se estima que se perderán 195 millones de empleos en solo 3 meses por la pandemia.

1.2. Situación del Perú

1.2.1. Situación Política del Perú

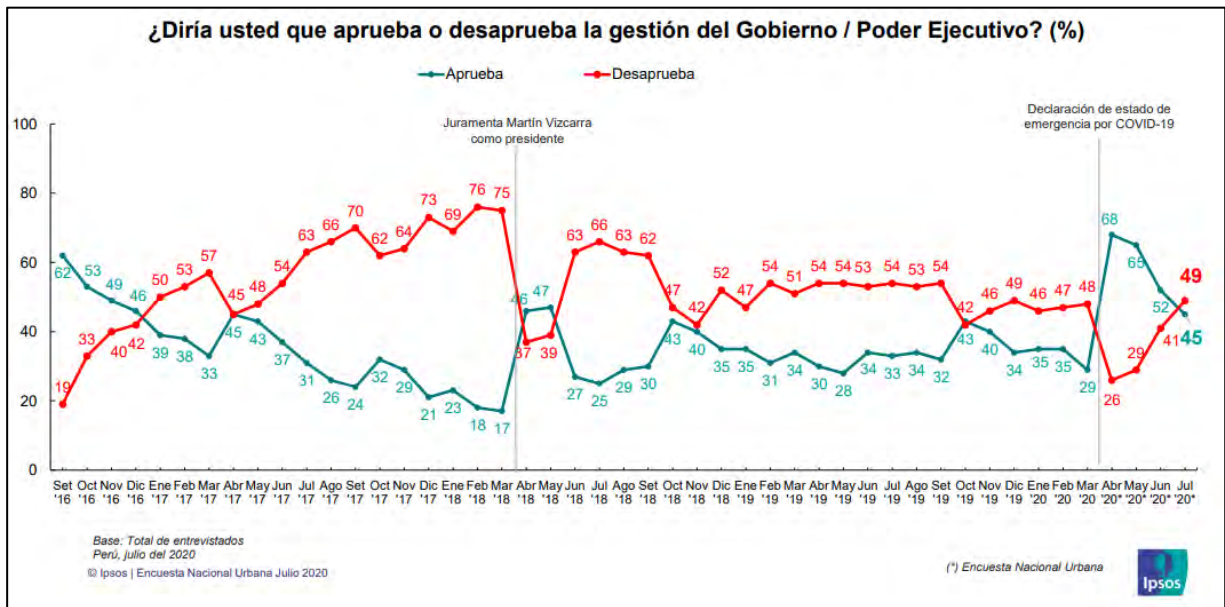
Desde la Juramentación de Martín Vizcarra como presidente de la República, la aprobación de dicho gobierno se ha mantenido baja, pero mayor a comparación de los gobiernos anteriores. Solamente se tuvo dos etapas donde llegó a alcanzar más del 40% de aprobación, una en octubre del 2018 debido al referéndum y otra en octubre del 2019 cuando se dio la disolución del anterior congreso.

GRÁFICO 4: APROBACIÓN DE LA GESTIÓN DEL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA 2018-2020



Para el mes de abril del 2020, la aprobación de la gestión de dicho gobierno se vio muy aprobada debido a las medidas iniciales que tomó el estado para enfrentar la llegada de la pandemia; desde la cuarentena que obligó para reducir la velocidad de contagio hasta la comunicación constante que el presidente realizaba con la población informando al detalle los planes que esta iba realizando cada día; en los meses posteriores fue descendiendo ya que dichas medidas no controlaron por completo la pandemia.

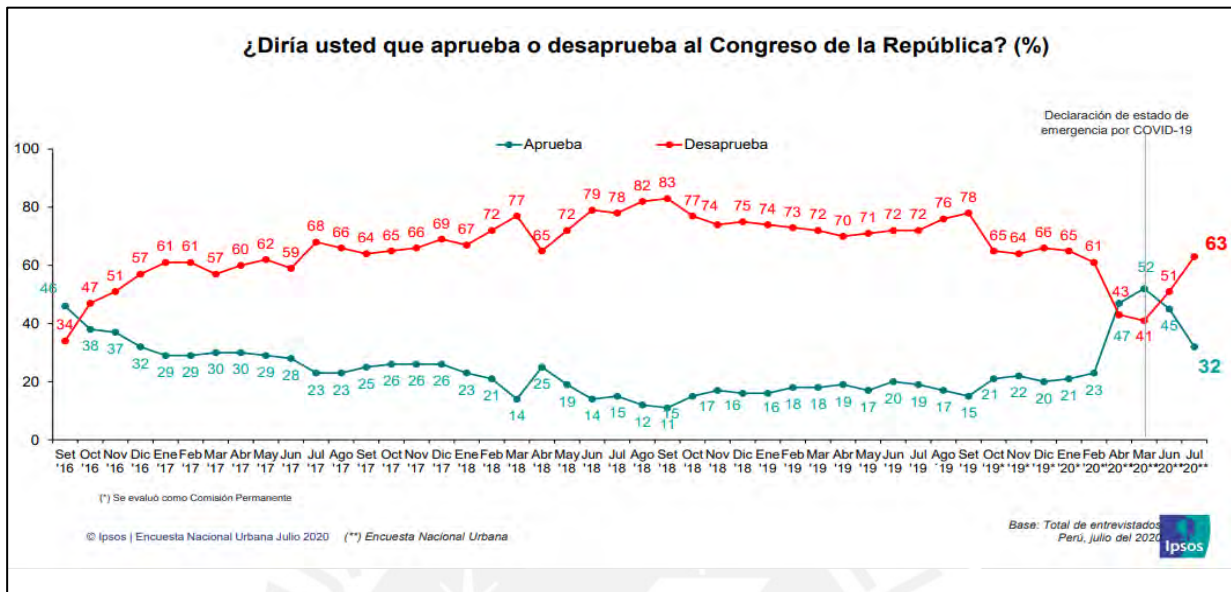
GRÁFICO 5: APROBACIÓN DE LA GESTIÓN DEL PODER EJECUTIVO



Por parte del Poder Legislativo, siempre se ha tenido una aprobación muy baja ya que la población no llega a notar su función de reglamentar y crear normas que favorezcan a los peruanos; y más llegan a tener una desaprobación muy alta producto de las acciones que toman para bienes personales o de su partido.

Se ha notado una diferencia con el nuevo congreso, pues estos inicialmente han impuesto leyes que satisficieron a la población, pero sin tener la seguridad de que vayan a ser necesarios o tengan planificación alguna de desarrollo. En los últimos meses su aprobación se vino en descenso ya que posteriormente tomaron decisiones que no ayudaban para enfrentar el tema de la pandemia y poniendo percances al poder ejecutivo.

GRÁFICO 6: APROBACIÓN DEL CONGRESO DE LA REPÚBLICA



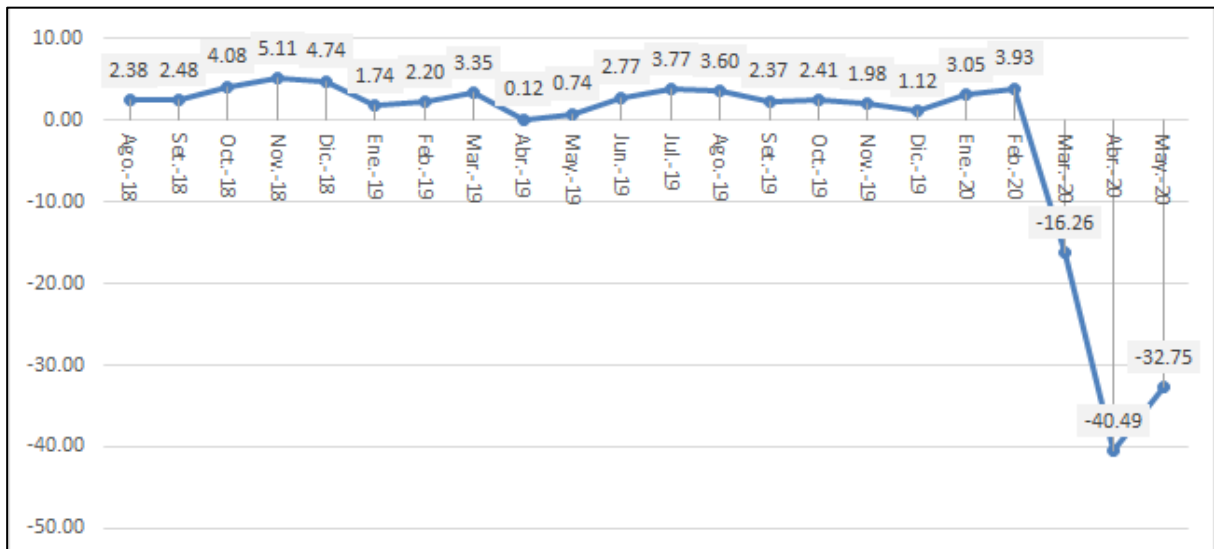
1.2.2. Situación Económica del Perú

1.2.2.1. Producto Bruto Interno – PBI

Para el Perú, el caso del Producto Bruto Interno (PBI) se ha ido manteniendo sin problema a comparación de los demás países por el alto comercio que ha ido manejando, a pesar de los problemas mundiales con excepción del COVID-19 que es un problema que ha afectado la economía de todos los países incluyendo de las grandes potencias.

Según el siguiente gráfico, durante los dos últimos años antes de la pandemia, se ha tenido un índice de crecimiento del PBI entre los 2% y 4%; pero esto se deja de mantener a partir de marzo del 2020, fecha en la cual comienza la etapa de cuarentena y se cierran la mayoría de los negocios producto de esto.

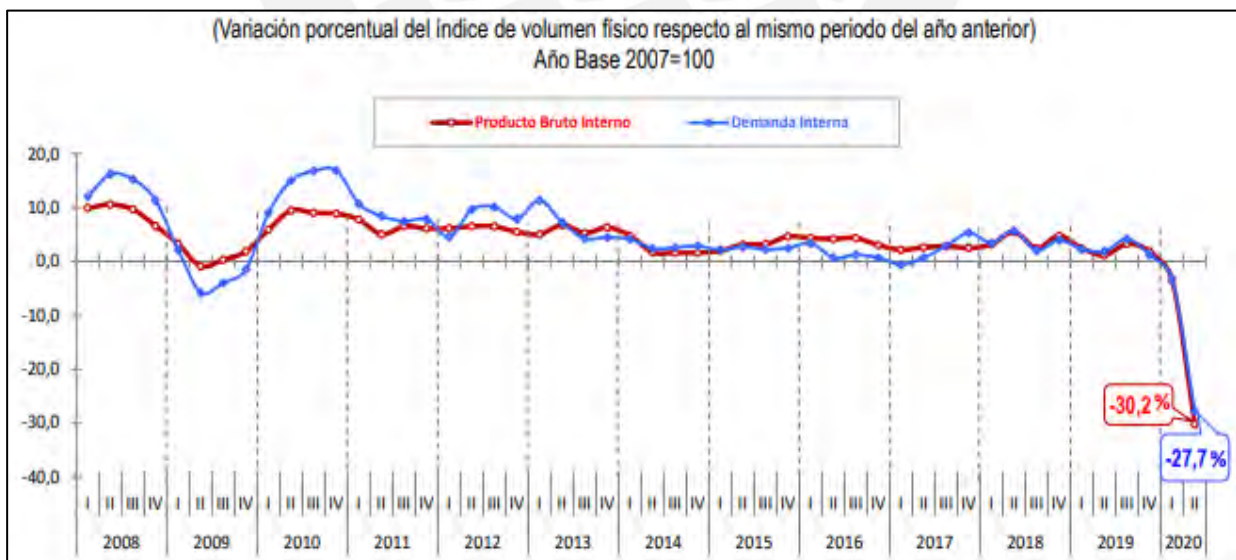
GRÁFICO 7: PBI (% - VARIACIONES PORCENTUALES ANUALIZADAS)



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú

De igual manera, analizando la variación porcentual del PBI por trimestre, se ha llegado a tener un descenso del 30.2% del Producto Bruto interno para la segunda etapa, y un descenso del 27.7% de la demanda interna del país.

GRÁFICO 8: PRODUCTO BRUTO Y DEMANDA INTERNOS 2008 I – 2020 II

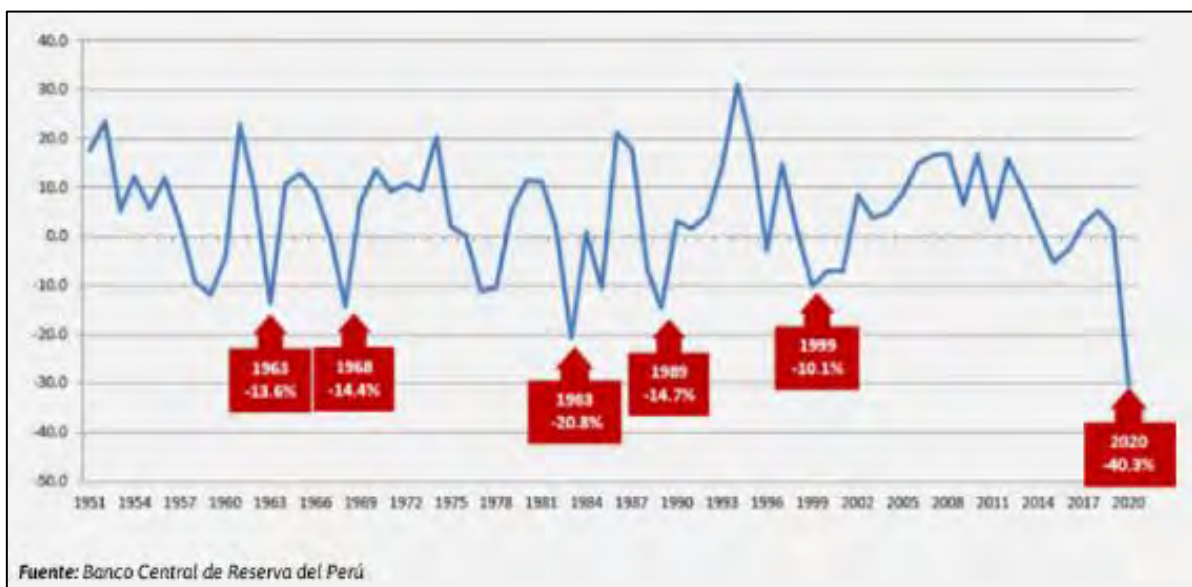


Fuente: INEI - Comportamiento de la Economía Peruana en el Segundo Trimestre de 2020

1.2.2.2. PBI Construcción

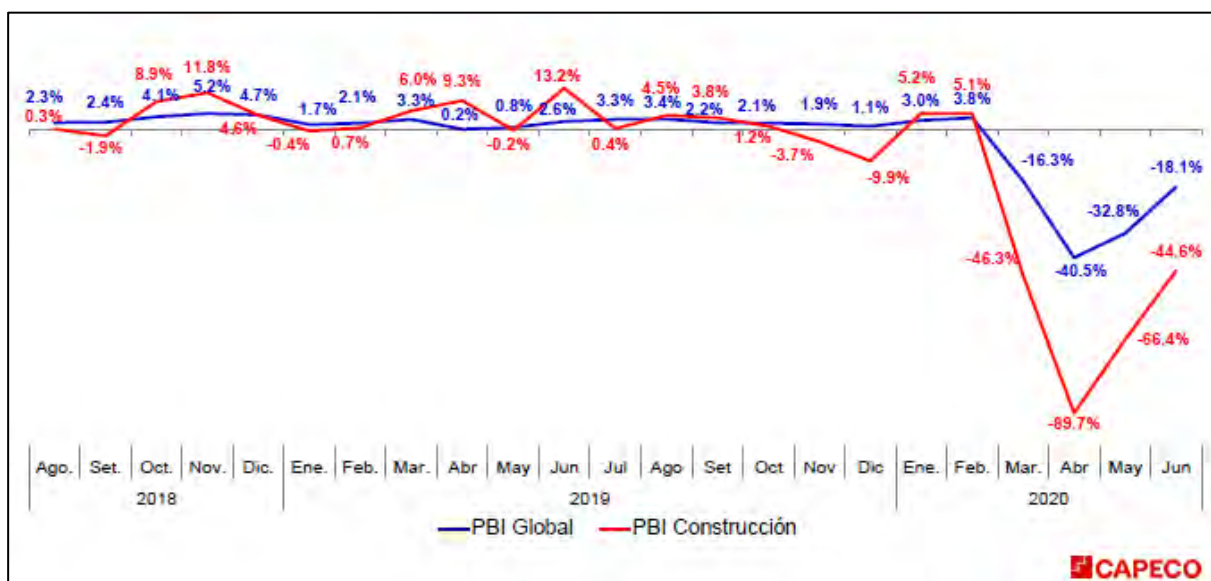
Producto de la pandemia, para el rubro de la construcción se ha tenido un descenso del porcentaje de variación anual del PBI de manera brusca y acelerada llegando a un porcentaje negativo de -40.3%. Recordemos que no se ha tenido un índice de variación negativo del PBI desde el 2014.

GRÁFICO 9: PBI CONSTRUCCIÓN (% VARIACIÓN ANUAL) ENTRE 1951 Y 2020



Si se considera la variación mensual del PBI en el rubro de la construcción, se ha tenido un descenso muy fuerte para el mes de abril del 2020, el cual llegó hasta -89.7%, y posteriormente volvió a ascender, pero manteniéndose negativo. En el siguiente gráfico se puede observar que el PBI de la construcción se ve más afectado a comparación del PBI Global.

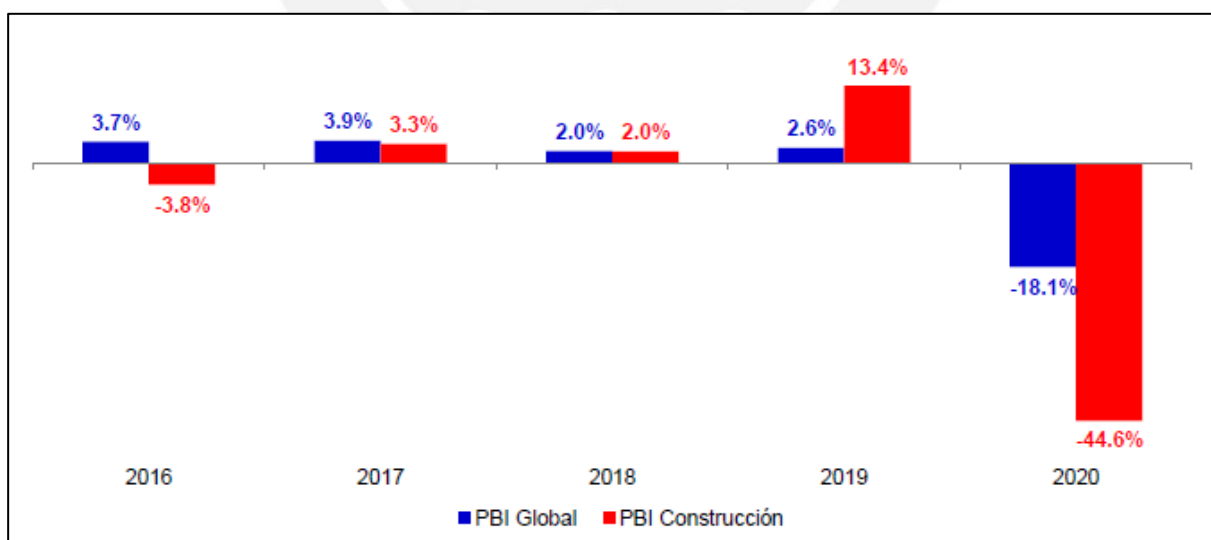
GRÁFICO 10: PBI GLOBAL Y PBI CONSTRUCCIÓN 2018-2020



Fuente: INEI – CAPECO – Informe Económico de la Construcción – agosto 2020

Debido a que el estado tomó medidas para facilitar el flujo del mercado del rubro de la construcción, se estimó que para que a fines del 2020 se tenga un descenso del -18.1% para el PBI Global y uno de -44.6% del PBI del de construcción.

GRÁFICO 11: PBI GLOBAL Y PBI CONSTRUCCIÓN 2016-2020 (PERIODO JUNIO)



Fuente: INEI – CAPECO – Informe Económico de la Construcción – agosto 2020

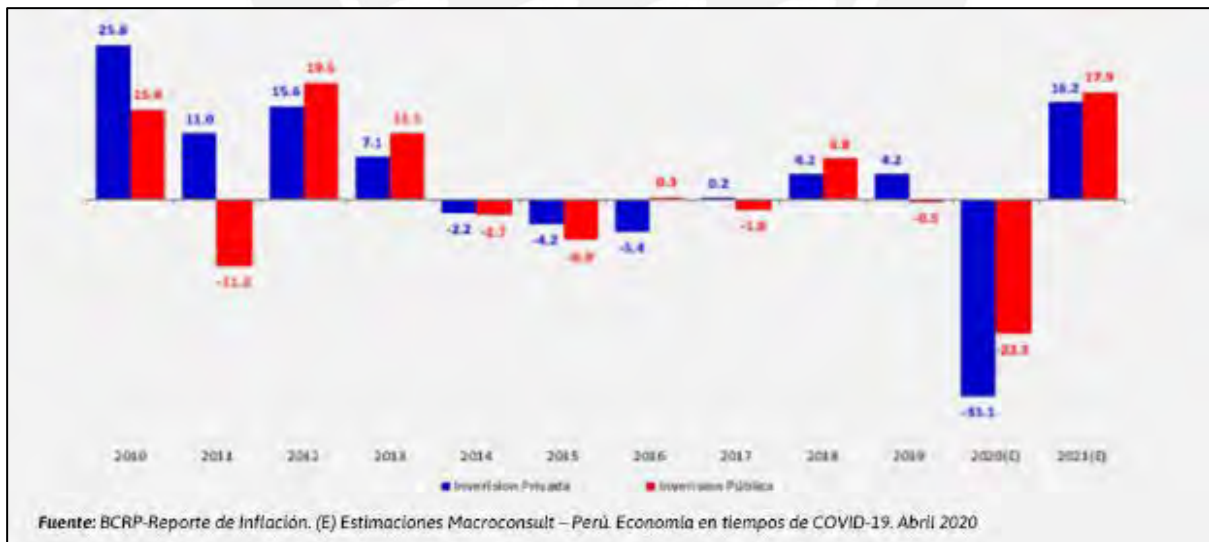
1.2.2.3. Inversión Pública y Privada

Para el caso de la inversión pública y privada en el Perú, esta se ha mantenido muy baja y negativa en los últimos años desde las últimas elecciones presidenciales y congresales; todo esto debido a que no se ha tenido un gobierno que demuestre respaldo en la toma de decisiones para los proyectos de gran inversión, ya que siempre se veían paralizados por partidos políticos que estaban en contra del poder ejecutivo.

En los dos últimos años se ha vuelto a recobrar la confianza para el tema de la inversión, a pesar de que el gobierno no ha tenido afecto por ningún partido político ni se ha ido influenciando por poder alguno como trabajaban los anteriores gobiernos elegidos.

Cuando comenzó la ola de contagios, se dio reacción inmediata por parte de todos los inversionistas, los cuales llegaron a paralizar sus movimientos económicos por el miedo de lo que la pandemia pueda ocasionar en el tema económico a nivel nacional y mundial.

GRÁFICO 12: INVERSIÓN PÚBLICA Y PRIVADA



A pesar de que se paralizaron la mayoría de los sectores industriales, hubo ciertos rubros que El Estado se les dio más libertad para trabajar considerándolos como servicios necesarios que no se podrían paralizar así sea estado de emergencia.

FIGURA 2: NIVEL DE ACTIVIDAD POR SECTOR AL 4TO TRIMESTRE DEL 2020

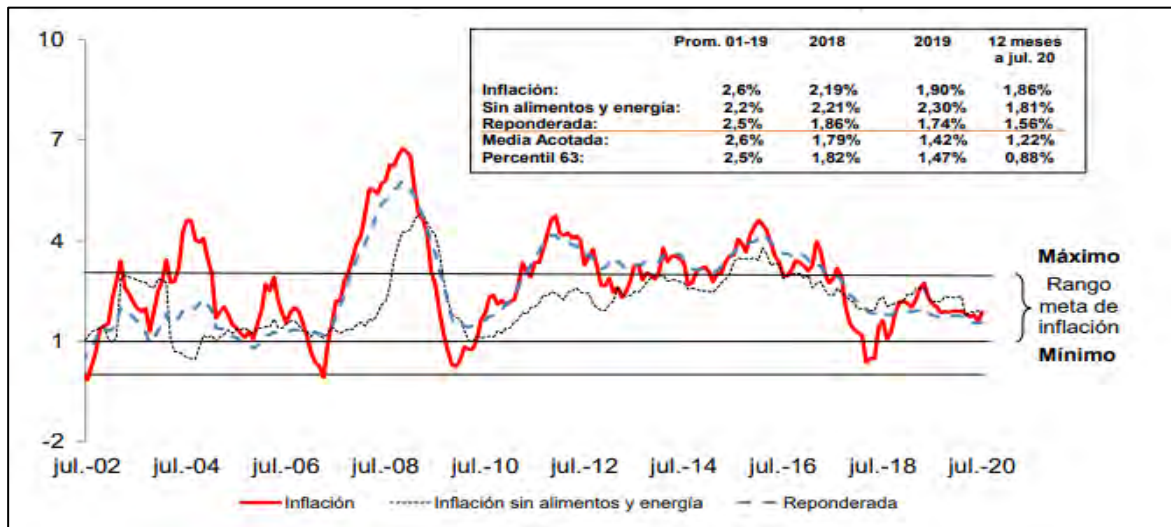


Como se puede observar en el gráfico anterior, algunas industrias se vieron más afectadas que otras ya que se encontraban paralizadas por no considerárselas muy necesarias y estando por varios días sin tener ingreso alguno. Cabe resaltar que el rubro de infraestructura, edificaciones, inmobiliarias fue unas de las más afectadas.

1.2.2.4. Inflación

La inflación es un tema que el país ha podido ir controlando durante las dos últimas décadas; es más, no se llega a sobrepasar el 7% de variación porcentual durante los últimos 15 años; ha sido menos al 5% en los últimos 10 años; y se ha mantenido menor al 4% en los últimos 5 años. Tanto que se ha proyectado que para este año se mantenga un porcentaje de variación de la inflación, menos al 3% y mayor al 1%.

GRÁFICO 13: INFLACIÓN (VARIACIÓN PORCENTUAL ÚLTIMOS DOCE AÑOS)



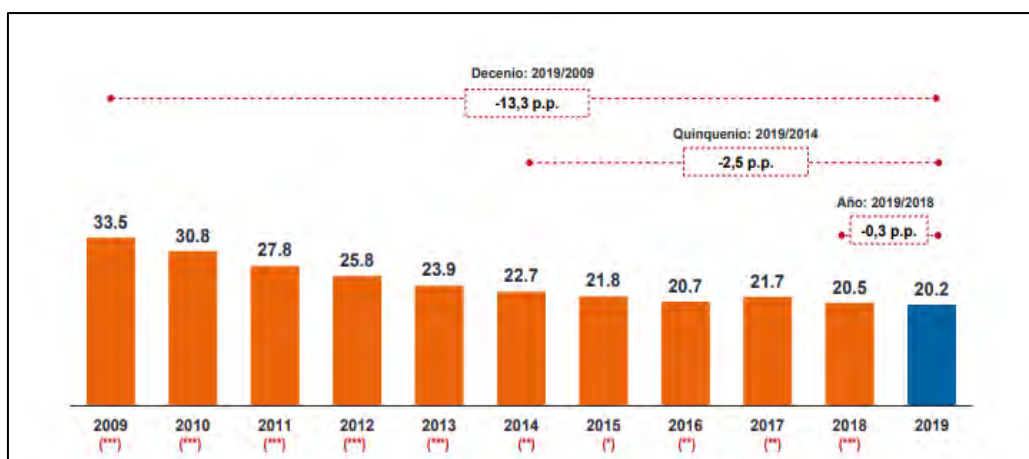
Fuente: Banco Central de Reservas del Perú - Notas de Estudios - N° 54: Inflación - Julio 2020

Nota: Tengamos en cuenta que estas cifras de estimación son proyectadas antes de la influencia del COVID-19.

1.2.2.5. Pobreza

Según las últimas cifras dadas por la INEI, hasta el año 2019 alrededor de 6.4 millones de peruanos se encontraba en situación de pobreza, llegando a coger el 20.5% y se ha estimado que para el año 2020 el índice de pobreza llegue a reducirse hasta un 20.2% a nivel nacional.

GRÁFICO 14: EVOLUCIÓN DE LA INCIDENCIA DE LA POBREZA MONETARIA PERÚ 2009-2019 (%)



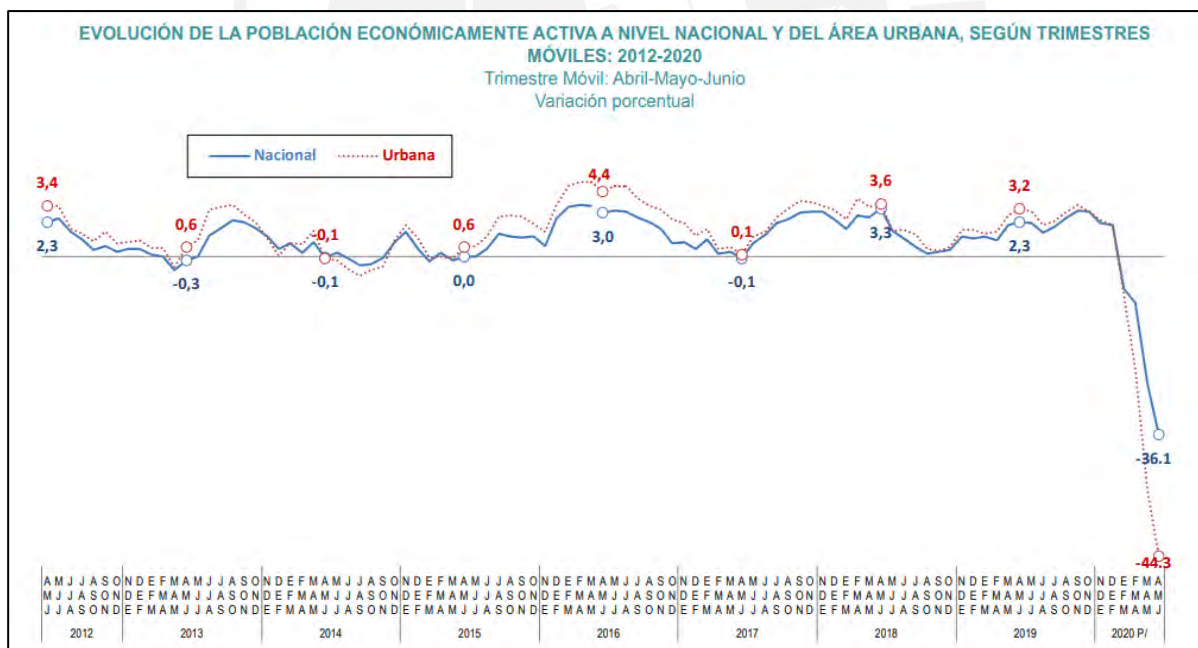
Fuente: INEI – Resultados de la pobreza monetaria – mayo 2020

1.2.2.6. Desempleo

Como se mencionó anteriormente, de manera inmediata se aplicó el plan de emergencia paralizándolo por completo el funcionamiento de varias empresas, en especial las que no eran de servicios necesarios, pues trabajaban con la agrupación de varias personas poniendo en riesgo a estas.

La medida del estado de emergencia que el gobierno impuso generó que “*La evolución de la población económicamente activa a nivel nacional*” se redujera de forma negativa e inmediata a finales de marzo cuando comenzó la cuarentena, llegando a una medida de -44.3% a nivel nacional.

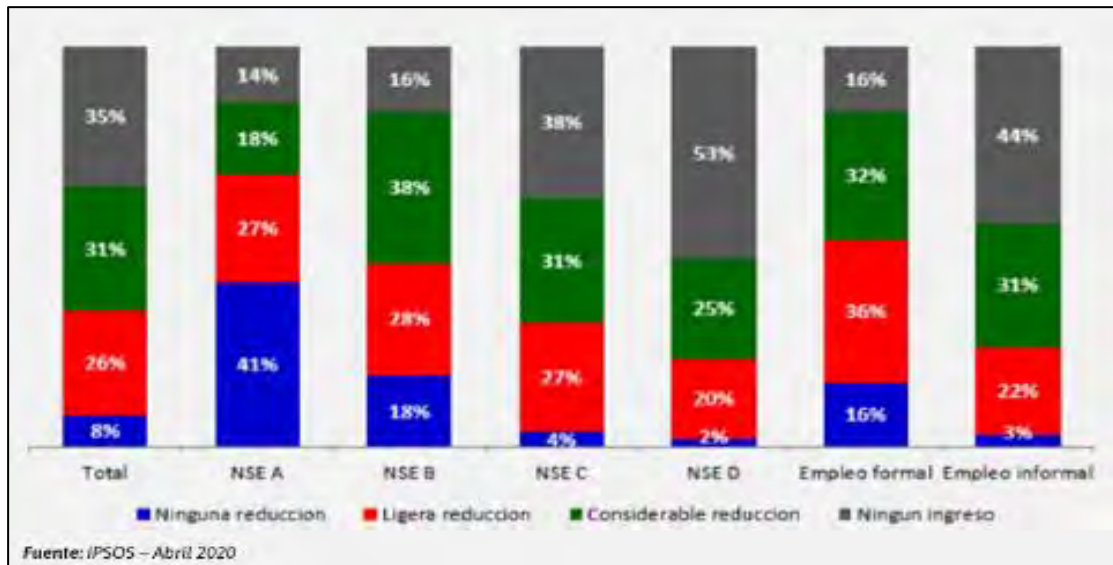
GRÁFICO 15: EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA A NIVEL NACIONAL Y DEL ÁREA URBANA



Fuente: INEI – Comportamiento de los indicadores de mercado laboral a nivel nacional – agosto 2020

Según las cifras dadas por la INEI, la tasa de desempleo en Lima Metropolitana subió a 9% en el mes de abril del 2020, producto de la Pandemia; Teniendo un 25% menos de población ocupada a comparación a las cifras del año pasado.

GRÁFICO 17: IMPACTO DE LA CUARENTENA EN LOS INGRESOS FAMILIARES



A pesar de que el estado ya está empezando a dar las facilidades para que las empresas traten de funcionar al mismo ritmo que llevaban anteriormente, pero respetando las normas de sanidad, se estima que el proceso de reactivación económica del Perú va a durar dos años; tiempo mínimo que se necesita para que su situación sea igual al que tenía antes de la pandemia. Se estima que en seis meses la mayoría de las situaciones económicas de las familias no van a tener mucha variación positiva a comparación de la actual.

FIGURA 3 EVOLUCIÓN DE LA PANDEMIA

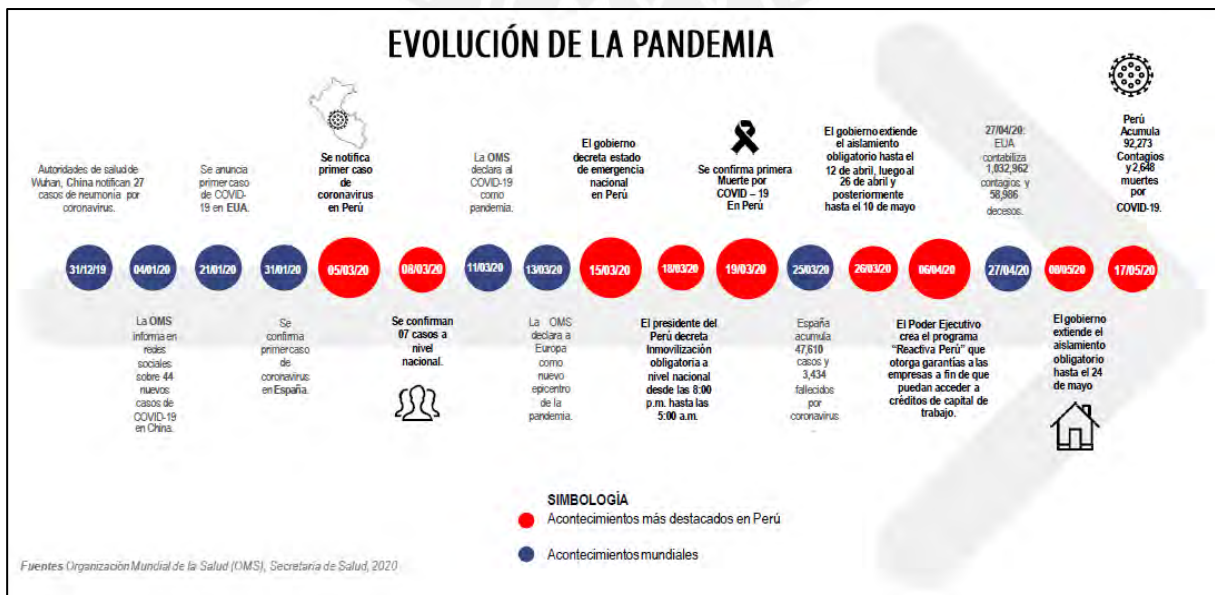
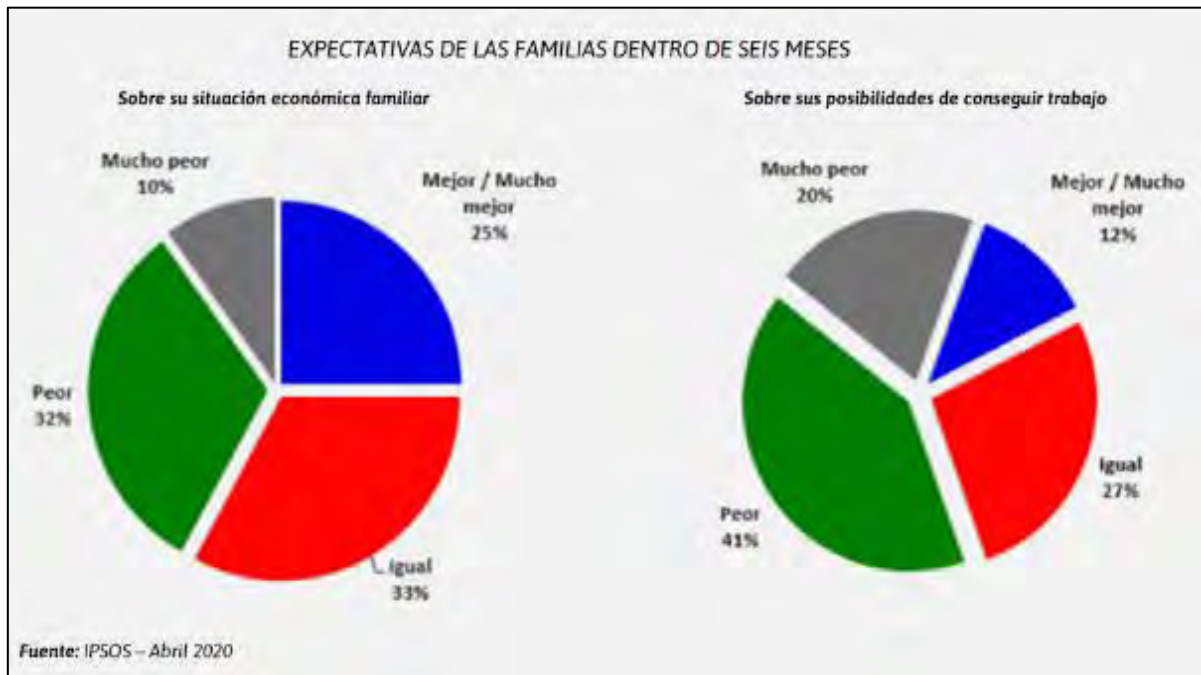


GRÁFICO 18: EXPECTATIVAS DE LAS FAMILIAS DENTRO DE SEIS MESES



1.2.3. Situación Social - Salud del Perú

Luego que el 11 de marzo 2020, la Organización Mundial de la Salud (OMS) declarara al COVID-19 como pandemia a nivel mundial, por lo que Gobierno del Perú tuvo que tomar medidas para enfrentar al virus, en especial el de decretar el estado de emergencia para todo el País de manera obligatoria durante 90 días, dando un plazo de 72 horas al Ministerio de Salud para que realice un plan de Sanidad y que evite la propagación del Virus.

Inicialmente, apenas se notificó el primer caso de coronavirus en el Perú, el Gobierno tomó la decisión de restringir los eventos grupales o donde hubiera riesgo de contagio del virus. Posterior a esto, de manera inmediata y a tiempo, se decretó el estado emergencia, realizando una cuarentena a nivel nacional prohibiendo que las personas salgan de su casa, y solo se daba preferencia a las personas de oficios necesarios tales como médicos, militares, de comunicación y de limpieza.

De manera paralela se obligó a todas las instituciones y empresas de transporte, que tomen las medidas para controlar el ingreso de todas las personas que vengan del extranjero, y

obligándoles que tengan un plan que certifiquen que dichas personas ingresantes no sean portadores de dicha enfermedad.

Por otro lado, El Estado dio el Toque de Queda, lanzando el programa “Quédate en Casa” obligando que la gente permanezca en sus hogares durante todo el día, y solo pueda salir un miembro de la familia en caso sea necesario durante un lapso de tiempo que el mismo estado daba, pero solamente para compras necesarias o casos de emergencia como de salud o alimentación.

FIGURA 4 : MEDIDAS PARA LA CONTENCIÓN DEL COVID-19 Y LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA



Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas del Perú - 2020

Cuando ya se empezó a reducir la meseta de la curva de contagio, el Gobierno pasó a la segunda etapa en la cual se tomaron medidas para la reactivación económica, el cual se basó en la inversión de grandes montos con la finalidad de atender los principales puntos de emergencia del país y los soportes económicos de la población y de las empresas.

FIGURA 5 : MEDIDAS PARA LA CONTENCIÓN DEL COVID -19 Y LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA



Fuente: MEF, SUNAT y El Peruano

Posteriormente El Estado anunció el reinicio de las actividades laborales y empresariales mediante un programa de 4 fases para que la población pudiera retornar a sus actividades, pero siguiendo unas normativas y protocolos que logren controlar el riesgo de contagio durante el desarrollo de estas.

FIGURA 6: LAS 4 FASES PARA EL REINICIO DE ACTIVIDADES

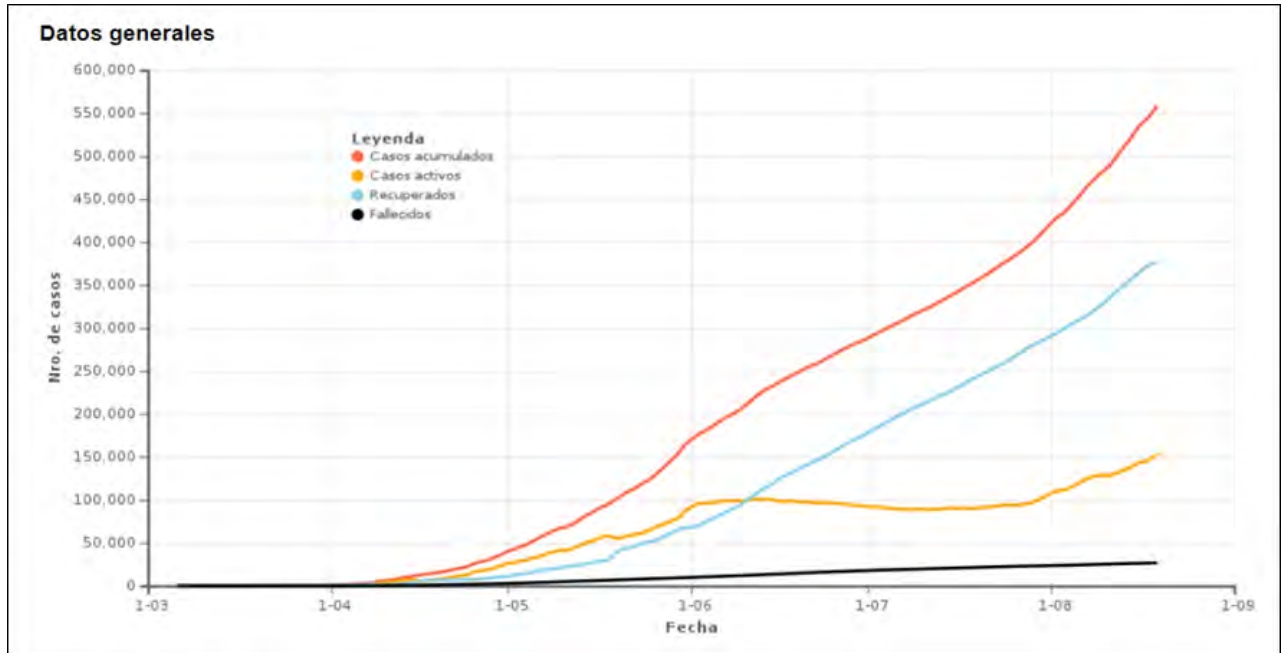


Cabe resaltar que la cuarta fase fue suspendida, ya que durante el mes de agosto la tasa de contagio y mortalidad se elevó rápidamente.

1.2.3.1. Infección del Covid-19 en el Perú

El primer caso de persona infectada con Corona Virus, como en todos los países, se dio en la capital por la llegada en sistema de transporte aéreo, reportado oficialmente el 6 de marzo como caso importado. Para mala suerte cuando se reportó la persona infectada, ya llevaba en el país más de una semana transitando y habiendo tenido contacto con diferentes personas de su sector.

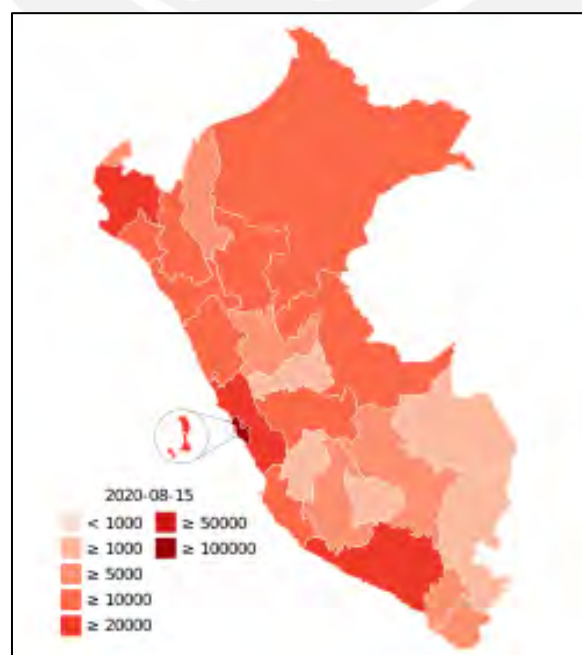
GRÁFICO 19: POBLACIÓN INFECTADA CON EL COVID-19 EN EL PERÚ (MARZO A AGOSTO DEL 2020)



FUENTE: MINISTERIO DE SALUD – Actualizado agosto 2020

Para el mes de marzo ya se tenía reportado el primer caso de un paciente local, infectado con Corona Virus sin haber viajado al extranjero por varios meses.

FIGURA 7: MAPA DE CIFRAS DE CONTAGIOS

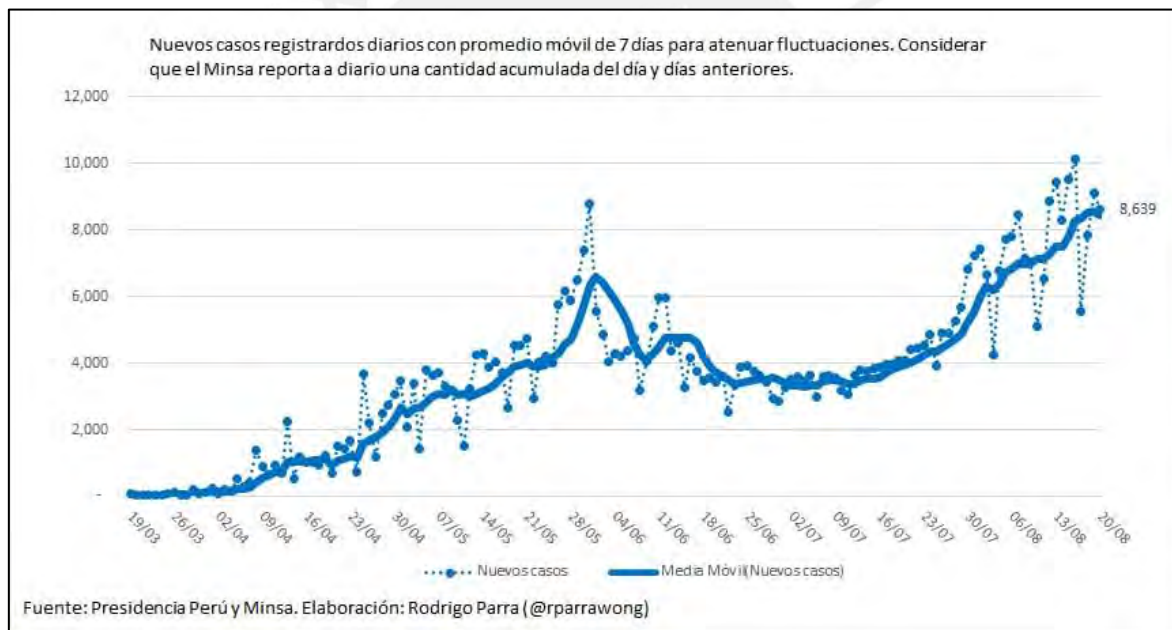


FUENTE: Ministerio de Salud Actualizado Julio 2020

Para el 14 de abril la cifra de contagiados ya había superado los 10,000; para el 18 de mayo ya alcanzaba los 100,000 contagiados; y para el 20 de agosto ya superó el medio millón de contagiados. Teniendo la mayor cantidad de infectados en Lima, Arequipa, Callao, Piura, Lambayeque, La libertad e Ica.

A mediados de mayo fue cuando se alcanzó la primera cresta en la cantidad de contagiados diarios, llegando a casi los 8000 infectados al día. A pesar de que posteriormente se redujo la cantidad de contagios, para mediados de agosto volvió a crecer la cantidad de contagios por día, superando la cantidad de la primera cresta.

GRÁFICO 20: COVID-19; NUEVOS CASOS DIARIOS (PROMEDIO MÓVIL DE 7 DÍAS)



La cantidad de fallecidos tuvo dos saltos fuertes en los meses de julio y agosto, debido a que recién se reportaron defunciones de los meses pasados, a causa de muertes de la pandemia.

GRÁFICO 21: COVID-19 TOTAL DE FALLECIDOS (PERÚ)

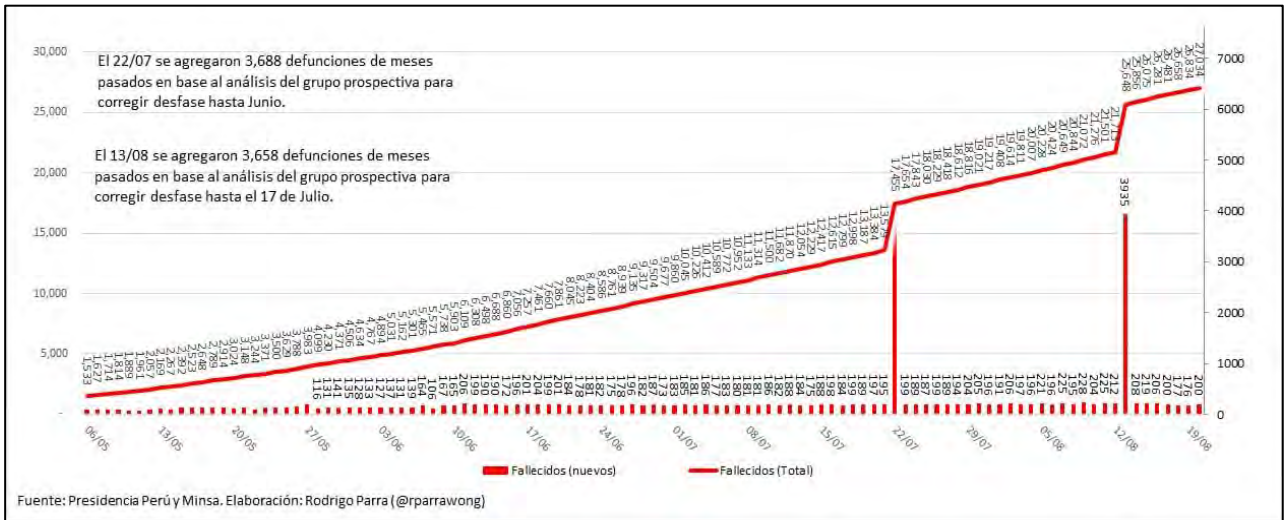
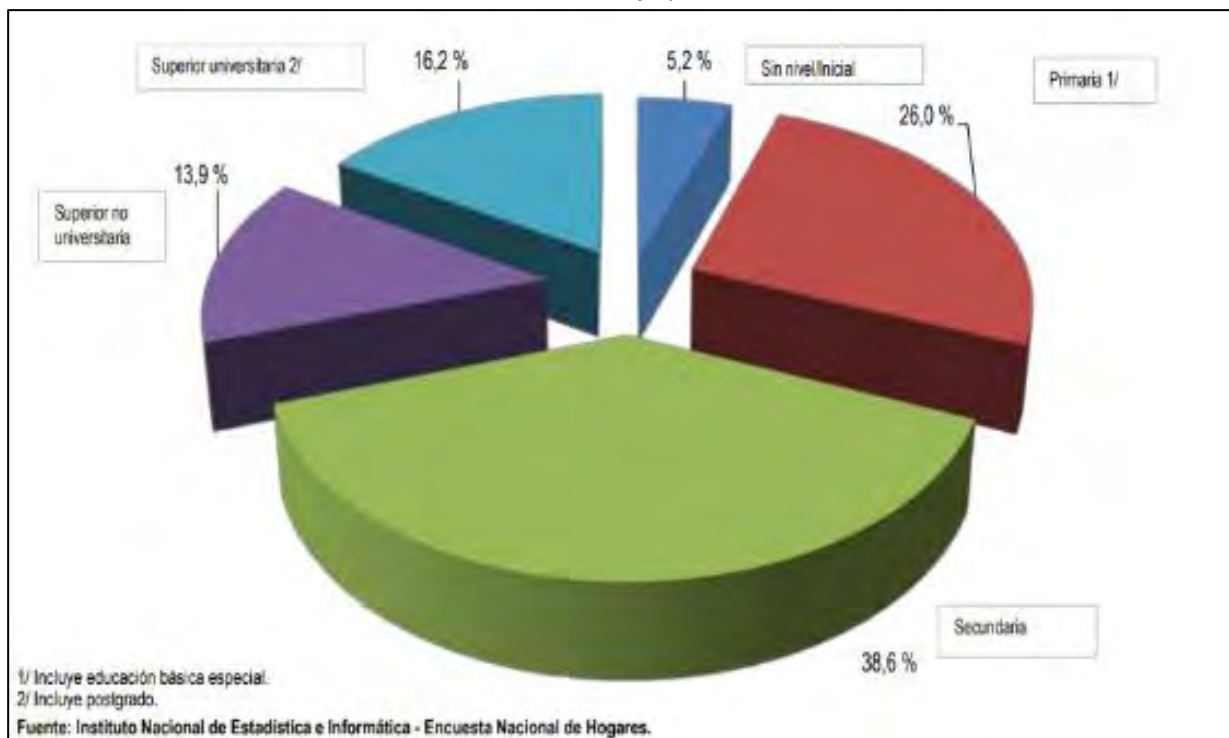


GRÁFICO 23: NIVEL DE EDUCACIÓN ALCANZANDO POR LA POBLACIÓN MAYOR DE 25 AÑOS – PERÚ 2017



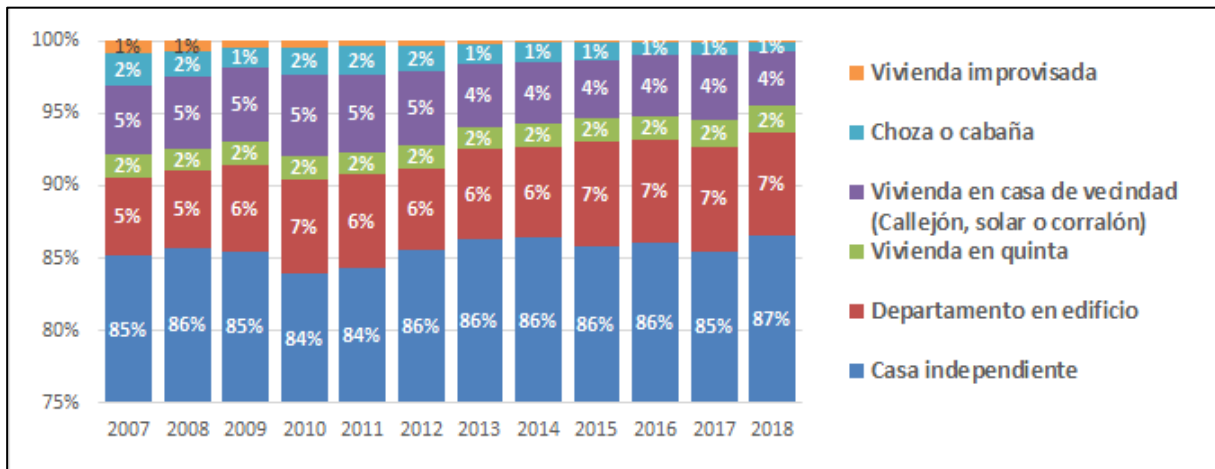
Posteriormente, ante la llegada de la pandemia, el Ministerio de Educación tomó la decisión postergar el inicio de clases del año 2020, con la finalidad de evitar la propagación del COVID-19 en los colegios, pero debido a que la pandemia no se pudo controlar dentro de lo programado, con un plan de educación que no ponga en riesgo en especial la salud de los niños, se procedió la suspensión de las clases presenciales para todo el año.

Para que los alumnos no pierdan el ritmo de estudio, se planteó el programa “Aprendo en casa” el cual se basaba en que los mismos profesores enseñen por internet con el uso de las computadoras, y los alumnos que no tengan dicho medio se les dé el alcance.

1.2.5. Situación Social - Vivienda y Saneamiento del Perú

Durante los últimos años, el 87% de la población peruana ha estado viviendo en una casa independiente, el 7% ha estado viviendo en departamento de edificio, el 2% en vivienda en quinta, el 4% en vivienda de casa en vecindad, el 1% en choza o cabaña.

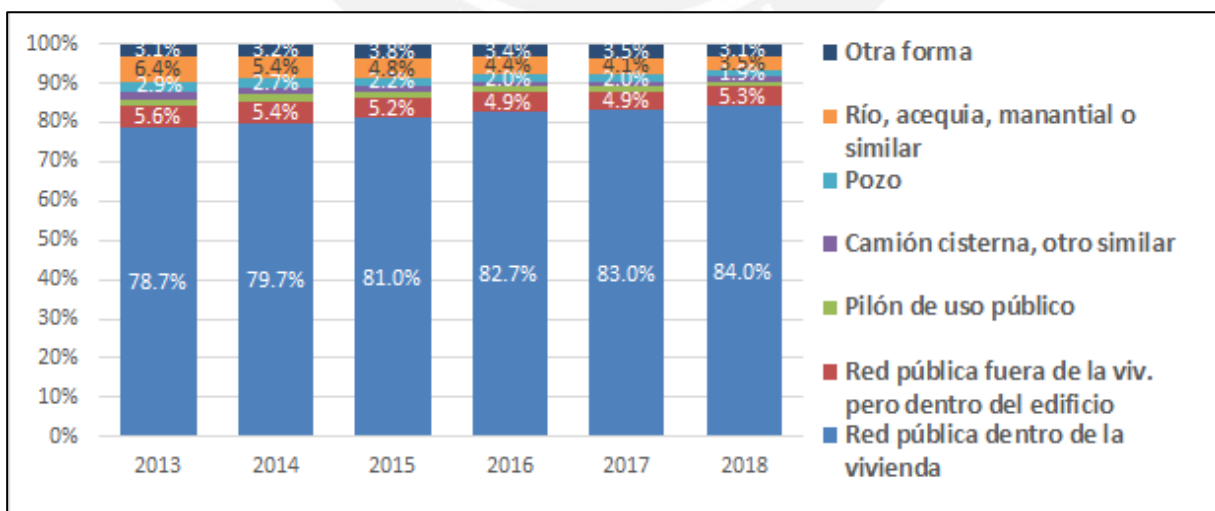
GRÁFICO 24: TIPOS DE VIVIENDAS PARTICULARES. 2007-2018



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática-Encuesta Nacional de Programas Presupuestales

Con relación al tema del saneamiento el 84% de la población peruana se abastece de agua para su hogar por medio de una red pública dentro de su vivienda, el 5.3% de una red pública fuera de su vivienda, pero dentro de edificio, el 1.2% por medio de pilón de uso público, 1.1% por medio de camión cisterna, 1.9% por medio de pozo y el 3.5% por medio de río o acequia.

GRÁFICO 25: FORMAS DE ABASTECIMIENTO DE AGUA DE LOS HOGARES SEGÚN ÁREA DE RESIDENCIA (2013-2018)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática-Encuesta Nacional de Programas Presupuestales

1.3. Conclusiones

- La Emergencia Sanitaria debida al Covid-19 ha generado una crisis Mundial tanto económica como política en todo el Mundo.
- Todos los países del Mundo están tomando medidas económicas para reactivar sus economías; las tendencias muestran bastante inversión en el sector construcción, especialmente en el Perú.
- El Estado realizó a tiempo todo un plan para enfrentar la llegada del COVID-19, el cual inicialmente dio buenos resultados y fue muy aclamado por la población; pero desafortunadamente dicho plan no se pudo mantener ya que el país no estaba preparado para la paralización de sus actividades comerciales por largo tiempo.
- La paralización de las actividades comerciales e industriales producto del estado de emergencia ha producido de manera brusca e inmediata la vacación de las cifras dentro del ámbito económico: tales como el PBI, Inversión Pública y Privada, inflación, tasa de desempleo, etc.
- La variación mensual del Producto Bruto Interno durante los últimos meses se ha mantenido entre los 2% y 4%, pero este se ha visto muy afectado por efecto de la Pandemia desde el mes que comenzó la cuarentena.
- EL PBI de la construcción fue uno de los más afectados por efecto de la Cuarentena, ya que su variación anual a llegado a ser -40.2% a mediados de año por la paralización, pero se estima que vuelva ascender hasta el 37.6% de manera ascendente para el 2021.

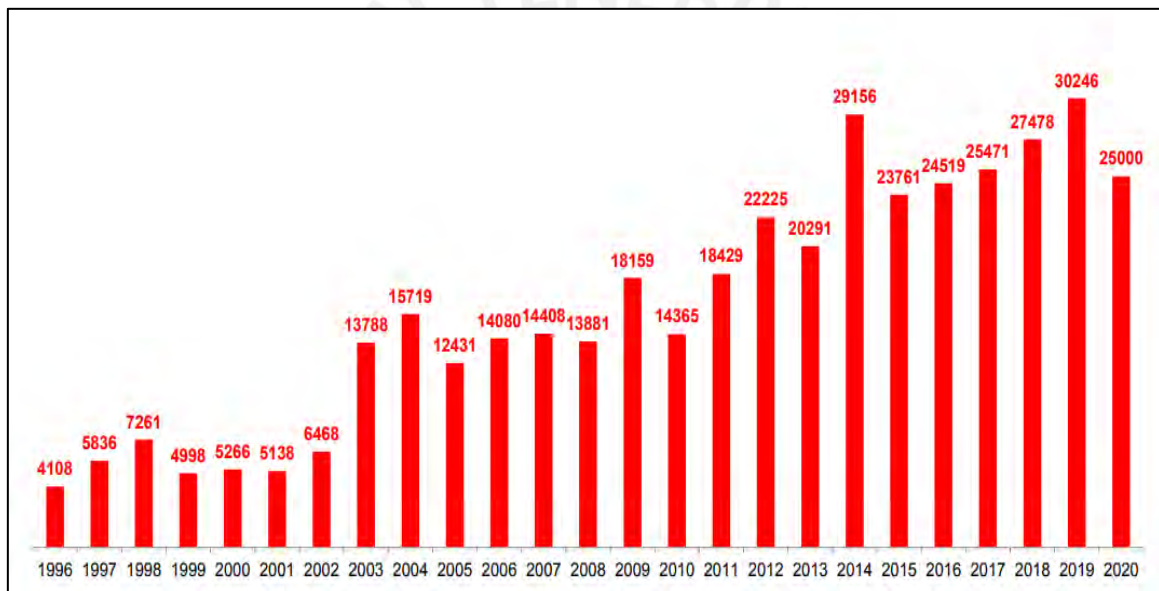
2. MICROENTORNO

2.1. Oferta

2.1.1. Oferta Inmobiliaria (Stock)

La oferta disponible de viviendas en Lima Metropolitana ha estado creciendo desde el año 2015, pero en el año 2020 llegó a caer por consecuencia de la Emergencia Sanitaria como se aprecia en el cuadro Siguiendo.

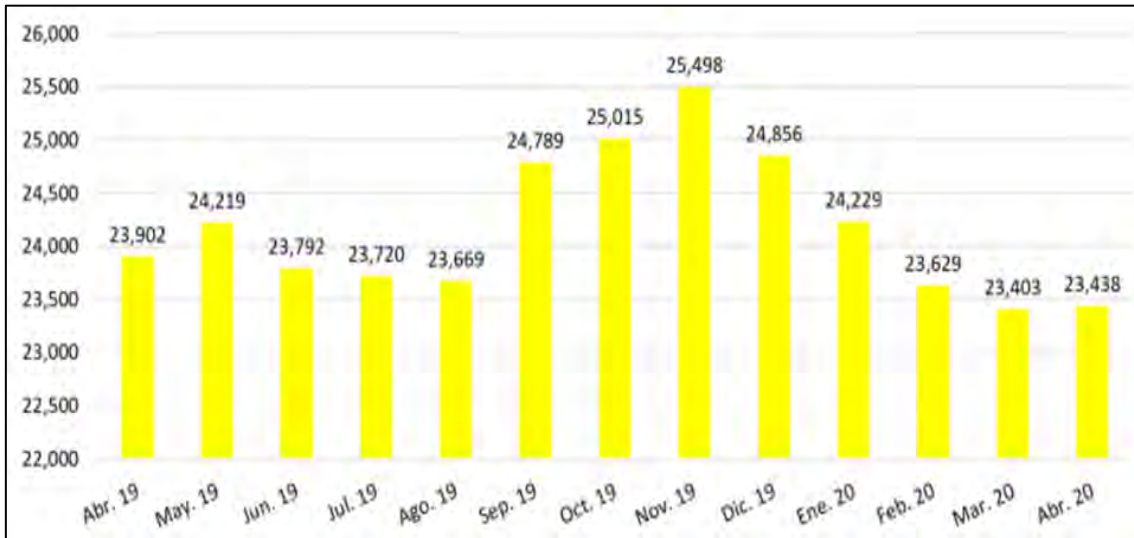
GRÁFICO 26: OFERTA DISPONIBLE DE VIVIENDA (UNID.)



Fuente: Estudio de Mercado de edificaciones urbanas en Lima Metropolitana, CAPECO

Hasta abril del 2020 se ha tenido una oferta inmobiliaria mensual superior a los 23,000 departamentos para las ventas en toda Lima Metropolitana. Llegando a su máxima oferta de Stock para los últimos meses del 2019 y volviéndose a reducir nuevamente el siguiente año.

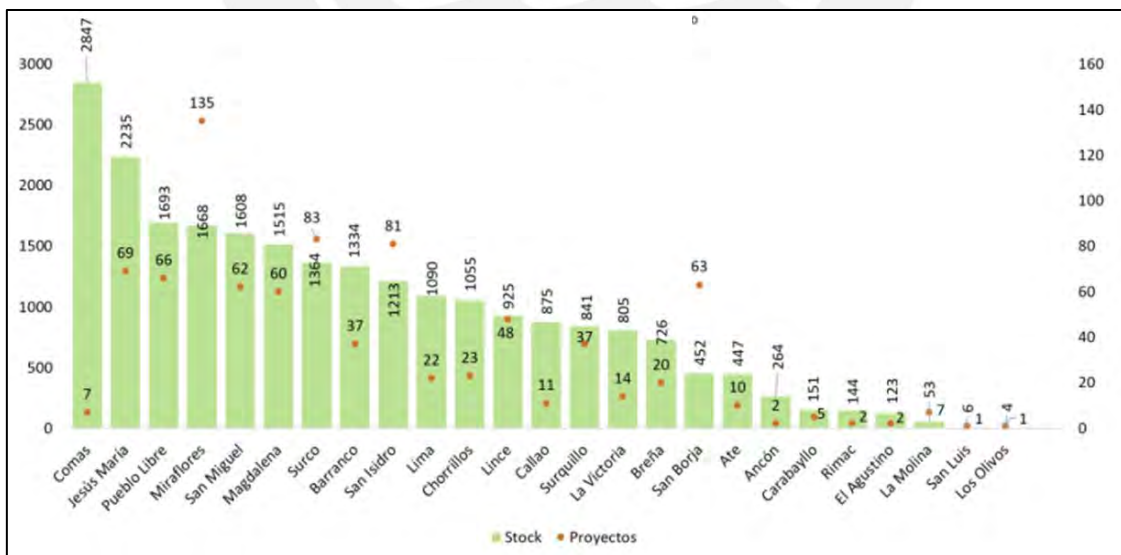
GRÁFICO 27: DATOS HISTÓRICOS STOCK DISPONIBLE EN UI



Fuente: Estudio de Mercado de edificaciones urbanas en Lima Metropolitana, CAPECO

Hasta el mes de abril del 2020, los distritos de Comas y Jesús María son los distritos con mayor Stock para la venta de departamentos; mientras que Miraflores y Surco son los distritos con mayor cantidad de proyectos concluidos para su venta.

GRÁFICO 28: CONCENTRACIÓN DE PROYECTOS Y STOCK POR DISTRITO (ABRIL 2020)

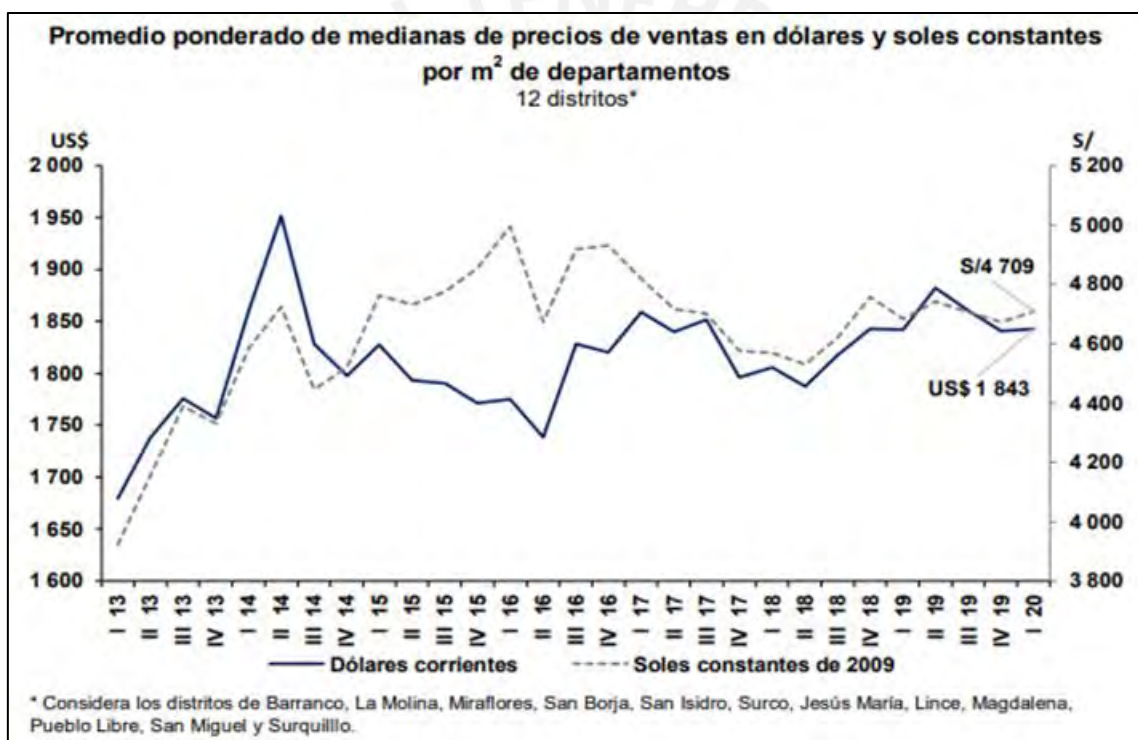


Fuente: Estudio de Mercado de edificaciones urbanas en Lima Metropolitana, CAPECO

2.1.2. Precio

Durante los últimos trimestres antes de la pandemia, la venta de departamentos se ha mantenido en promedio ponderado con 1843 dólares por el metro cuadrado. Se estima que por efecto de la pandemia esta cifra se reduzca ya que hay un alto índice de desempleo y la gente más ahorra guardando dinero hasta que se establezca la economía.

GRÁFICO 29: PROMEDIO PONDERADO DE MEDIANAS DE PRECIOS DE VENTAS EN DÓLARES Y SOLES CONSTANTES



Fuente: INDICADORES DEL MERCADO INMOBILIARIO BCRP – mayo 2020

En el mercado de edificaciones Urbanas en Lima Metropolitana, mostrado por CAPECO 2019, se aprecia la oferta total disponible de departamentos según precios por m², así mismo la oferta que se ofrece por cada sector Urbano con su precio de venta promedio.

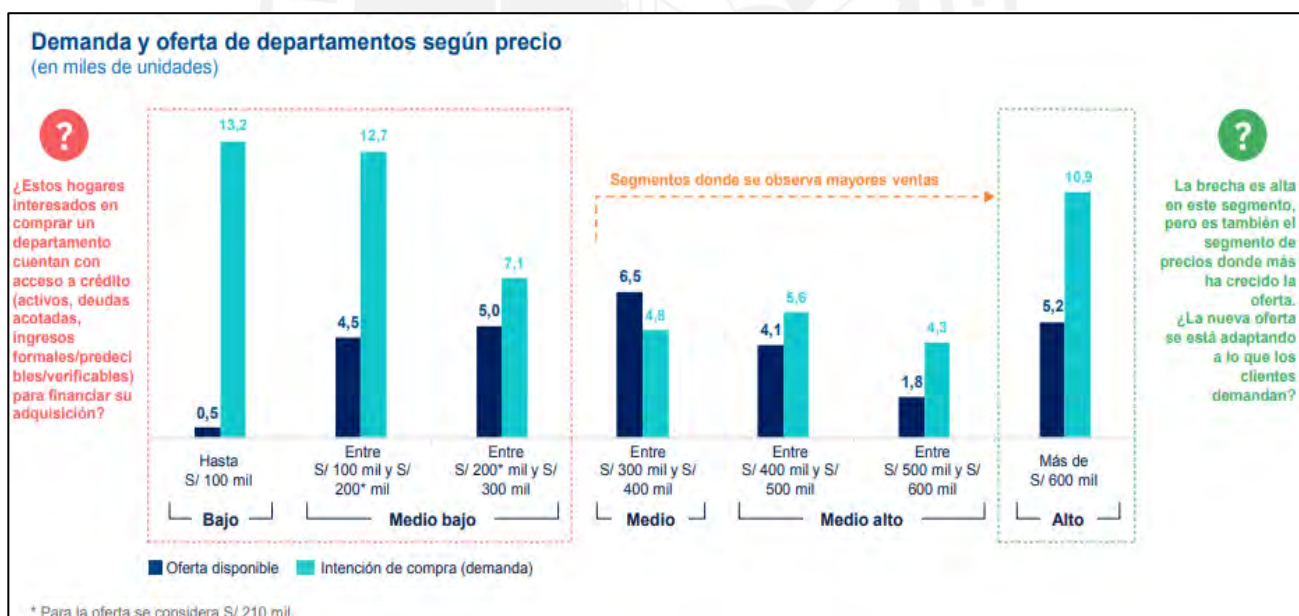
TABLA 2: OFERTA TOTAL DISPONIBLE DE DEPARTAMENTOS SEGÚN PRECIOS POR M2 Y SECTOR URBANO

EL MERCADO DE EDIFICACIONES URBANAS EN LIMA METROPOLITANA									
Oferta total disponible de departamentos según precios por m2 y sector urbano									
Precio por m2	Total unidades	Sector Urbano							
		Lima Top	Lima Modern	Lima Centro	Lima Este	Lima Norte	Lima Sur	Lima Sur - Balnearios	Callao
Hasta S/. 2 000	190	0	0	0	6	184	0	0	0
De S/. 2 001 a S/. 3 000	1,824	0	0	109	250	845	78	2	540
De S/. 3 001 a S/. 4 000	2,908	8	361	83	1,047	200	291	10	908
De S/. 4 001 a S/. 5 000	3,479	442	1,449	799	120	23	485	44	117
De S/. 5 001 a S/. 6 000	6,946	469	5,453	785	53	4	94	75	13
De S/. 6 001 a S/. 7 000	6,180	1,092	4,256	789	3	2	27	8	3
De S/. 7 001 a S/. 8 000	3,897	1,996	1,744	111	2	0	25	19	0
De S/. 8 001 a S/. 9 000	1,820	1,447	359	0	0	0	10	4	0
De S/. 9 001 a S/. 10 000	1,147	1,121	25	0	0	0	0	1	0
Más de S/.10 000	1,167	1,157	9	0	0	0	1	0	0
Precio x m2 promedio unidad (S/.)	6,017	8,117	6,002	5,357	3,452	2,531	4,307	5,569	3,312
Total	29,558	7,732	13,656	2,676	1,481	1,258	1,011	163	1,581

Base: Total departamentos en oferta disponible

Fuente: Estudio de Mercado de edificaciones urbanas en Lima Metropolitana, CAPECO

GRÁFICO 30: DEMANDA Y OFERTA DE DEPARTAMENTOS SEGÚN PRECIO



Fuente: Estudio de Mercado de edificaciones urbanas en Lima Metropolitana, CAPECO y BBVA Research

Como se aprecia en el cuadro la Demanda está excediendo la oferta disponible, esto sucede en todos los segmentos desde Bajo hasta alto.

TABLA 3: ESTRUCTURA DE LA VENTA DE DEPARTAMENTOS SEGÚN SECTOR URBANO, DISTRITO Y GRUPO

EL MERCADO DE EDIFICACIONES URBANAS EN LIMA METROPOLITANA							
Estructura de la venta de departamentos según sector urbano, distrito y grupo							
Localización			Unidades	Precio promedio (S/.)	Area promedio (m2)	Precio promedio por m2 (S/.)	
Sector Urbano	Distrito	Grupo					
Lima Top	Miraflores	A	494	1 096 318	123.7	8 734	
		B	709	1 113 764	129.0	8 545	
		C	292	883 096	108.9	8 035	
	San Isidro	A	311	1 367 905	144.2	9 170	
		B	266	850 351	104.4	8 331	
	La Molina	A	6	980 595	153.2	6 397	
		B	66	693 235	125.7	5 509	
		C	15	490 954	108.7	4 535	
	Santiago de Surco	A	437	1 082 112	146.0	7 299	
		B	626	872 585	132.9	6 519	
		C	241	473 889	91.1	5 112	
	San Borja	A	136	1 275 829	153.9	8 115	
		B	472	910 396	116.3	7 830	
		C	40	735 014	103.3	7 030	
	Barranco	A	270	690 212	75.5	9 177	
		B	310	511 269	64.2	8 351	
	Lima Moderna	Jesús María	A	826	491 638	73.6	6 734
			B	558	446 273	75.0	5 933
C			140	433 882	70.4	6 228	
Lince		A	237	642 741	82.4	7 776	
		B	809	418 944	68.1	6 169	
Magdalena del Mar		A	280	564 873	79.6	7 061	
		B	328	489 081	76.5	6 393	
		C	368	384 079	72.4	5 319	
Pueblo Libre		A	589	428 986	76.9	5 580	
		B	215	431 284	75.9	5 694	
		C	249	395 915	73.9	5 380	
San Miguel		A	410	402 008	68.4	6 026	
		B	325	342 273	72.1	4 759	
		C	661	386 284	68.9	5 586	
Surquillo		A	204	451 584	70.7	6 385	
		B	489	411 295	67.4	6 115	
		C	333	379 705	62.8	6 107	
Lima Centro		Cercado de Lima	A	325	377 856	71.0	5 382
	B		219	281 675	62.4	4 572	
	C		6	307 053	74.3	4 130	
	Breña	A	385	350 276	66.1	5 312	
		B	104	286 046	63.8	4 473	
		C	141	311 849	66.0	4 709	
	La Victoria		329	390 029	64.8	6 081	
	Rímac		243	124 285	57.3	2 133	
	San Luis	A	62	343 157	64.4	5 368	
		B	10	481 676	90.4	5 321	
		C	10	354 542	70.7	5 015	

Fuente: Estudio de Mercado de edificaciones urbanas en Lima Metropolitana CAPECO.

2.2. Demanda

2.2.1. Demanda de viviendas

La Demanda de viviendas en Lima Metropolitana, calculada a partir de Información del INEI, para la fecha de julio 2019, se tiene un total de 2,747,830 hogares, cuya demanda potencial habitacional es 913,986 hogares, y Demanda Efectiva de 483,824 hogares.

TABLA 4: PROYECCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA EN LIMA METROPOLITANA 2019 POR SECTOR URBANO

EL MERCADO DE EDIFICACIONES URBANAS EN LIMA METROPOLITANA								
Proyección de la Demanda efectiva en Lima Metropolitana 2019 por sector urbano								
Ítem	Total	Sector Urbano de residencia actual						
		Lima Top	Lima Moderna	Lima Centro	Lima Este	Lima Norte	Lima Sur	Callao
Total hogares en Lima Metropolitana y Callao (Estimación Julio 2019)	2,747,830	257,333	171,412	220,449	673,565	692,377	455,163	277,531
Total demanda potencial habitacional	913,986	72,887	43,772	73,846	236,668	261,598	135,471	89,744
Total demanda Efectiva habitacional para los próximos 2 años	483,824	29,011	16,489	22,625	140,991	156,846	75,437	42,425
(*)	483,824	43,344	18,262	12,022	145,432	160,183	76,771	27,812
Compra vivienda Techo Propio	38,536	0	0	2,055	3,004	12,878	7,823	12,776
(*)	38,536	0	0	526	4,856	17,266	8,468	7,419
Compra vivienda Mivivienda 1	38,249	2,407	1,550	5,614	3,005	11,707	4,852	9,114
(*)	38,249	2,729	9,019	4,025	4,138	11,510	4,752	2,076
Compra vivienda Mivivienda 2	19,487	4,772	4,652	1,779	5,297	967	0	2,020
(*)	19,487	6,748	3,412	2,140	4,038	1,078	0	2,072
Compra vivienda no social 1	20,835	13,120	2,661	1,023	1,324	0	1,697	1,010
(*)	20,835	16,026	2,735	1,136	0	0	939	0
Compra vivienda no social 2	8,250	2,698	4,547	0	0	0	1,005	0
(*)	8,250	8,250	0	0	0	0	0	0
Compra lote habilitado	76,001	4,998	0	8,816	26,693	21,189	12,121	2,184
(*)	76,001	5,868	2,067	728	29,890	24,282	12,233	935
Construcción vivienda Sitio Propio	212,092	0	0	0	86,506	81,489	34,735	9,362
(*)	212,092	0	0	0	88,385	76,811	36,925	9,970
Construcción vivienda Mivivienda	57,895	0	0	1,628	12,483	26,253	11,572	5,959
(*)	57,895	0	0	1,712	11,427	26,991	12,425	5,340
Construcción vivienda no social	12,479	1,016	3,079	1,710	2,679	2,363	1,632	0
(*)	12,479	3,723	1,029	1,755	2,698	2,245	1,029	0

(*) Sector Urbano donde se quiere vivir.

Base: Total hogares estimados para julio del 2019

Fuente: Estudio de Mercado de edificaciones urbanas en Lima Metropolitana, CAPECO

TABLA 5: DEMANDA EFECTIVA VIVIENDA NO SOCIAL PARA LOS PRÓXIMOS 2 AÑOS POR ESTADO SOCIOECONÓMICO E INTENCIÓN

EL MERCADO DE EDIFICACIONES URBANAS EN LIMA METROPOLITANA									
Demanda efectiva vivienda no social para los próximos 2 años por estrato socioeconómico e intención									
Demanda efectiva	Total	Estrato Socioeconómico					Intención		
		Alto	Medio Alto	Medio	Medio Bajo	Bajo	Comprar Vivienda	Comprar Lote	Construir vivienda
Comprar un lote para construir una vivienda	24.8%	10.2%	7.1%	27.7%	35.5%	12.5%	0.0%	100.0%	0.0%
Construir en lote / aires propios	33.6%	0.0%	8.5%	13.0%	33.3%	80.3%	0.0%	0.0%	100.0%
Comprar una vivienda	41.5%	89.8%	84.4%	59.4%	31.2%	7.1%	100.0%	0.0%	0.0%
Comprar vivienda NO SOCIAL (Precio mayor a S/.420 000)	10.8%	75.8%	41.7%	8.3%	0.7%	0.0%	26.0%	0.0%	0.0%
Están dispuestos a pagar la cuota mensual	6.5%	49.0%	26.6%	3.4%	0.3%	0.0%	15.7%	0.0%	0.0%
La cuota mensual no supera el 30% de sus ingresos	1.7%	24.7%	3.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.1%	0.0%	0.0%
(+) Piensan comprar al contado	1.5%	12.6%	4.2%	1.7%	0.0%	0.0%	3.6%	0.0%	0.0%
Demanda efectiva vivienda no social para próximos 2 años	3.2%	37.3%	7.2%	1.7%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	0.0%
Total: 100%	1,505	142	169	200	531	463	905	300	300

Base: Hogares que conforman la demanda potencial

Fuente: Estudio de Mercado de edificaciones urbanas en Lima Metropolitana, CAPECO.

2.2.2. Ventas

En el 2019, según cuadros de oferta de Edificaciones 2019 CAPECO, se aprecia que el promedio de ventas Mensual fue de 1505 departamentos mensuales en todo Lima.

TABLA 6: VIVIENDAS VENDIDAS SEGÚN PRECIOS DE VENTAS Y SECTOR URBANO

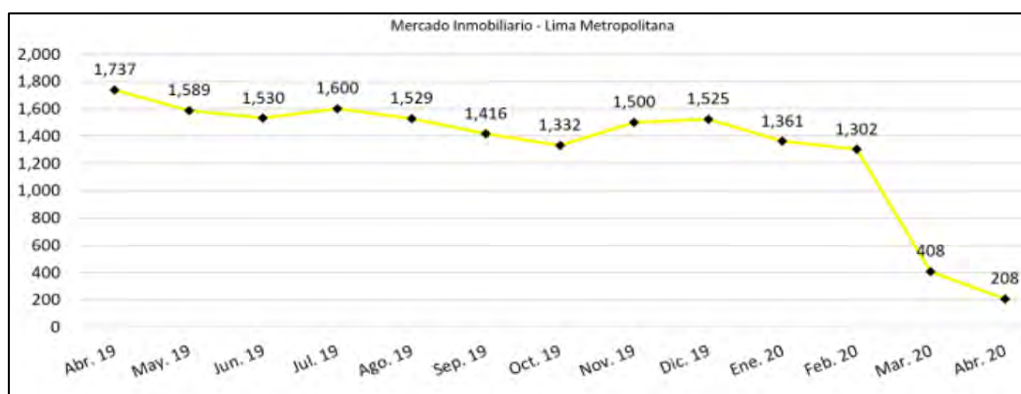
Precio de la vivienda	Total unidades	Sector Urbano							
		Lima Top	Lima Moderna	Lima Centro	Lima Este	Lima Norte	Lima Sur	Lima Sur - Balnearios	Callao
Hasta S/. 90 000	12	0	0	0	0	0	12	0	0
De S/. 90 001 a S/. 120 000	453	0	0	192	31	168	0	0	62
De S/. 120 001 a S/. 180 000	1,583	0	15	37	564	628	133	0	208
De S/. 180 001 a S/. 240 000	1,711	27	189	130	549	305	184	5	342
De S/. 240 001 a S/. 300 000	1,872	42	636	394	75	97	308	7	115
De S/. 300 001 a S/. 400 000	3,625	270	2,189	696	88	35	300	15	53
De S/. 400 001 a S/. 500 000	2,907	207	2,288	309	40	24	3	25	11
De S/. 500 001 a S/. 700 000	2,344	709	1,496	62	6	7	8	54	2
De S/. 700 000 a S/. 1 000 000	2,162	1,892	204	15	1	3	13	34	0
Más de S/.1 000 000	1,588	1,548	24	0	0	0	2	12	0
Precio promedio unidad (S/.)	503,165	941,202	436,135	317,921	202,668	180,713	274,967	637,176	204,263
Total	18,055	4,695	7,021	1,834	1,354	1,267	941	152	791
Promedio en 12 meses:	1,505	391	585	153	113	106	78	13	66

Base: Total viviendas VENDIDAS

Fuente: Estudio de Mercado de edificaciones urbanas en Lima Metropolitana, CAPECO

En el Presente cuadro se puede analizar que la demanda promedio mensual por efectos de la emergencia sanitaria se encuentra en descenso, teniendo para el mes de abril 208 unidades en promedio.

Gráfico 31: Datos Históricos – Ventas en UI



Fuente: Informe Estadísticos Mercado Inmobiliario abril 2020 – ADIPERU

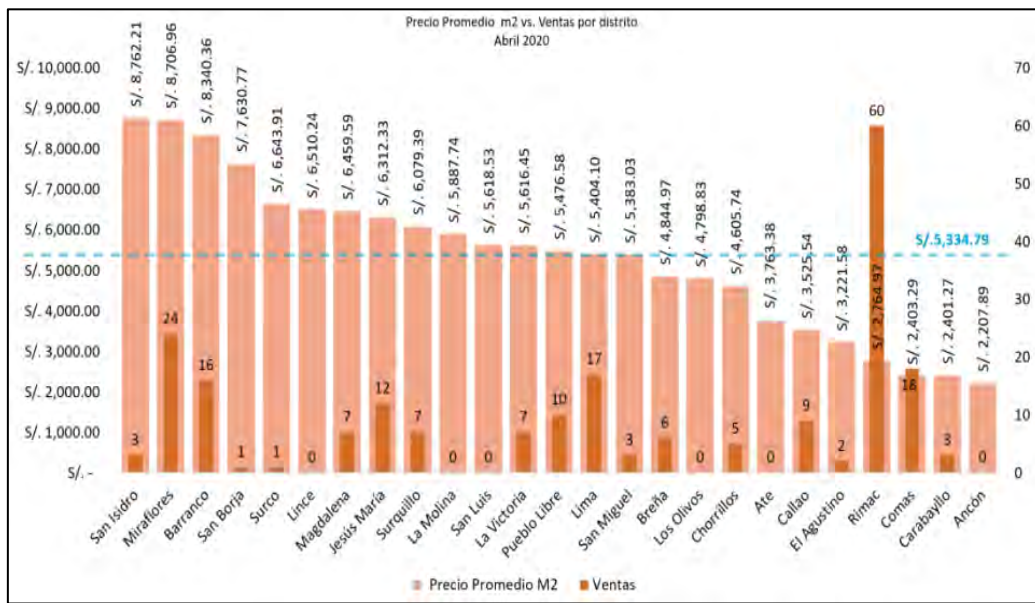
TABLA 7: EL MERCADO DE EDIFICACIONES URBANAS EN LIMA METROPOLITANA 2019

Localización		Grupo	Total Viviendas		Tipo de vivienda			
Sector Urbano	Distrib		Unidades	m2	Departamentos		Casas	
					Unidades	m2	Unidades	m2
Lima Top	Miraflores	A	494	61,089	494	61,089	0	0
		B	709	91,490	709	91,490	0	0
		C	292	31,810	292	31,810	0	0
	San Isidro	A	311	44,842	311	44,842	0	0
		B	266	27,777	266	27,777	0	0
	La Molina	A	9	1,884	6	919	3	965
		B	66	8,294	66	8,294	0	0
		C	15	1,631	15	1,631	0	0
	Santiago de Surco	A	437	63,816	437	63,816	0	0
		B	627	83,387	626	83,247	1	140
		C	241	21,963	241	21,963	0	0
	San Borja	A	136	20,937	136	20,937	0	0
		B	472	54,897	472	54,897	0	0
		C	40	4,133	40	4,133	0	0
Barranco	A	270	20,385	270	20,385	0	0	
	B	310	19,891	310	19,891	0	0	
Lima Moderna	Jesús María	A	826	60,791	826	60,791	0	0
		B	558	41,829	558	41,829	0	0
		C	140	9,862	140	9,862	0	0
	Lince	A	237	19,535	237	19,535	0	0
		B	809	55,067	809	55,067	0	0
	Magdalena del Mar	A	280	22,297	280	22,297	0	0
		B	328	25,094	328	25,094	0	0
		C	368	26,652	368	26,652	0	0
	Pueblo Libre	A	589	45,266	589	45,266	0	0
		B	215	16,329	215	16,329	0	0
		C	249	18,397	249	18,397	0	0
	San Miguel	A	410	28,048	410	28,048	0	0
		B	325	23,438	325	23,438	0	0
		C	661	45,569	661	45,569	0	0
Surquillo	A	204	14,414	204	14,414	0	0	
	B	489	32,944	489	32,944	0	0	
	C	333	20,910	333	20,910	0	0	

Fuente: Estudio de Mercado de edificaciones urbanas en Lima Metropolitana - CAPECO.

En el presente cuadro se aprecia las ventas realizadas en el mes de abril 2020, los gráficos presentan Precio Promedio de venta vs. Ventas por distrito.

GRÁFICO 32: PRECIO PROMEDIO DE VENTA VS. VENTAS POR DISTRITO (ABRIL 2020)

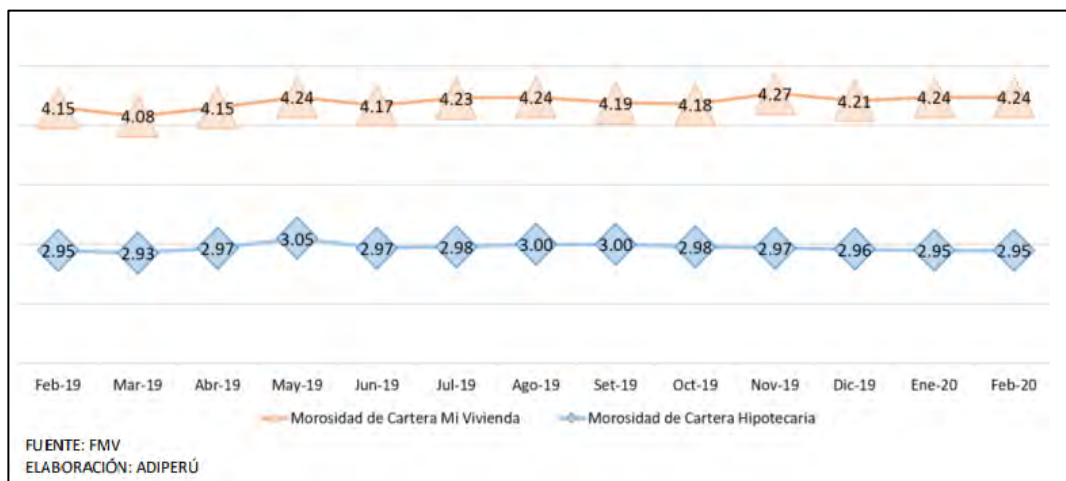


Fuente: Informe Estadísticos Mercado Inmobiliario abril 2020 - ADIPERU

2.2.3. Morosidad

En el cuadro se muestra la Morosidad de la cartera Hipotecaria mi vivienda en el sistema financiero, de febrero 2019 a febrero 2020.

GRÁFICO 33: MOROSIDAD DE LA CARTERA HIPOTECARIA MI VIVIENDA / SISTEMA FINANCIERO



Fuente: Informe Estadísticos Mercado Inmobiliario abril 2020 – ADIPERU

2.3. Conclusiones

- La oferta inmobiliaria de departamentos disponibles en Lima Metropolitana siempre aumenta durante los últimos meses del año, ya que comenzando el año hay una gran demanda en la compra de departamentos. Teniéndose siempre una disponibilidad mínima de 23,000 departamentos en toda Lima Metropolitana.
- La demanda de Departamentos es más grande que la oferta existente en Lima Metropolitana, esto sucede en todos los segmentos desde el más bajo hasta el más Alto.
- El precio promedio ponderado del metro cuadrado en Lima Metropolitana llega alrededor de los S/. 5,000.00 (\$1390) para el distrito de Miraflores, que es el distrito donde se va a realizar el proyecto el precio llega en promedio a S/. 8,500.00 (\$2360) el metro cuadrado
- La demanda Inmobiliaria en promedio en Lima Metropolitana es de 1505 viviendas al año, y en Lima Top de 391 viviendas al año, las variaciones ocurridas por la emergencia Sanitaria son eventuales y se irán recuperando gradualmente.
- En Lima Top, Comprendida por los distritos Miraflores, San Isidro, La Molina, Santiago de Surco, San Borja, Barranco, el precio promedio es de venta de departamento es de 876,720.0 área promedio de 118 m², Precio promedio por m² es de S/. 7,418.0 (\$2060) por m². Para Miraflores tenemos el precio promedio es de venta de departamento es de 1'031,050.0 área promedio de 121 m², Precio promedio por m² es de S/. 8,438.0 (\$2345) por m²

3. ESTUDIO DEL MERCADO

3.1. Oferta inmobiliaria General

Revisando el estado de la oferta inmobiliaria para el distrito de Miraflores en el año 2019, se puede comprobar que para el año pasado se han tenido 1,495 Unidades disponibles en venta para el mercado.

TABLA 8: DEMANDA INMOBILIARIA 2019

Localización			Unidades	Precio promedio (USD)	Área promedio (m2)	Precio promedio por m2 (USD)
Sector Urbano	Distrito	Grupo				
Lima Top	Miraflores	A	494	322 446	123.7	2568
		B	709	327 577	129.0	2513
		C	292	259 734	108.9	2363

Fuente: ESTUDIO DE DEMANDA INMOBILIARIA 2019 CAPECO.

Tengamos en cuenta que más existieron departamentos de Tipo B, en segundo lugar, los de tipo A y muy poca cantidad de departamentos tipo C.

3.2. Oferta y Demanda

Hasta el año pasado se tuvo como Demanda efectiva una cantidad de 33,753 hogares en toda Lima Top. Por otro lado, se tuvo como Oferta inmediata una cantidad de 7,741 viviendas disponibles para su venta.

TABLA 9: OFERTA Y DEMANDA DE VIVIENDA

Sector Urbano (1)	Demanda efectiva (Hogares)	Oferta inmediata (Viviendas)	Demanda insatisfecha	
			(Hogares)	%
Lima Top	33 753	7 741	26 012	27.3%

Base: Total Oferta inmediata y demanda efectiva proyectada de viviendas

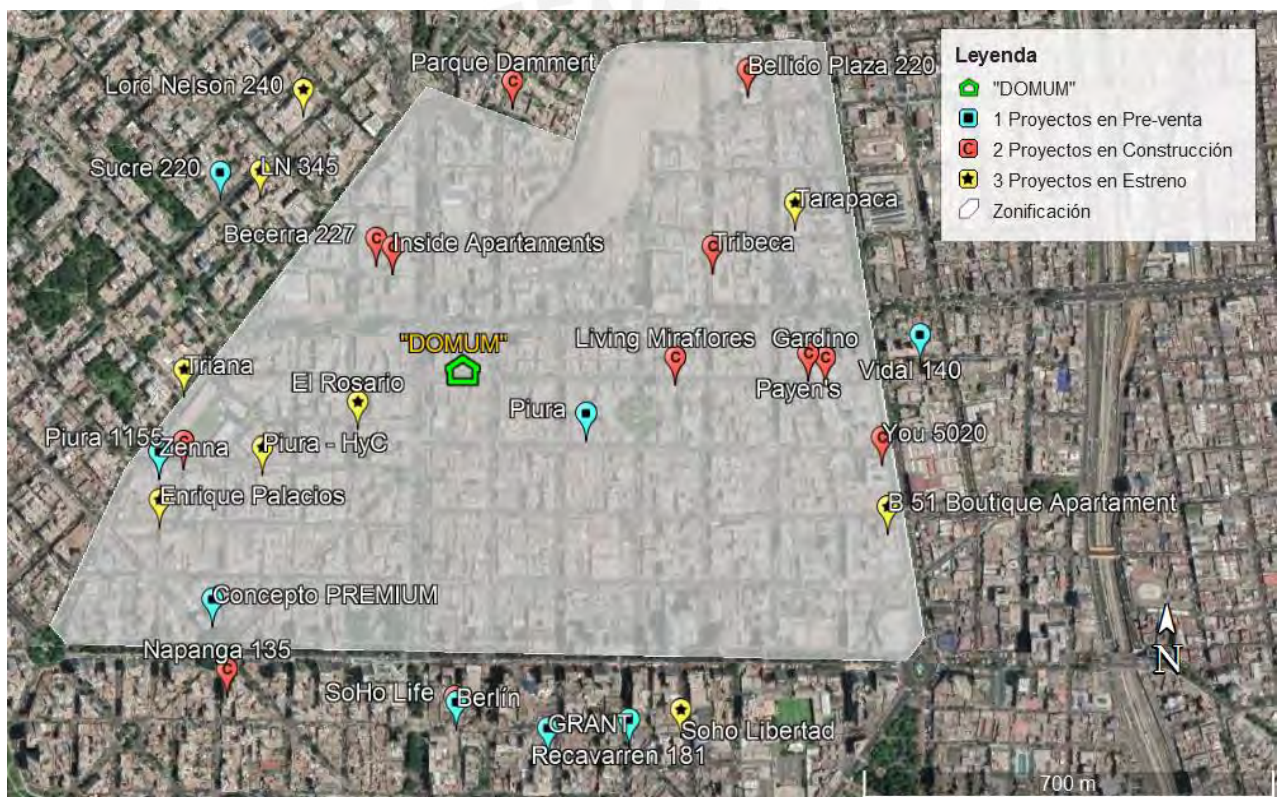
(1) Para la Demanda Efectiva, el Sector Urbano es donde se quiere vivir.

Fuente: ESTUDIO DE DEMANDA INMOBILIARIA 2019 CAPECO.

3.3. Delimitación del área de influencia

El radio de influencia para el presente proyecto está delimitado por la Av. Arequipa, Av. José Pardo, Av. Santa Cruz, Calle García Calderón y Calle Juana Alarcón de Dammert, esta área ha sido delimitada por ser muy semejante a nuestro proyecto y teniendo en cuenta la preferencia de los clientes hacia el lado de San Isidro, el centro comercial Larco mar y la Costa Verde.

FIGURA 8: RADIO DE INFLUENCIA DEL PROYECTO



(Fuente – Google Earth Pro 2020)

3.4. Análisis de la Competencia en el Área de Influencia

El siguiente cuadro muestra la oferta inmobiliaria que se encuentra en el área de influencia enmarcada en el capítulo anterior, se ha dividido en tres sectores, los que se encuentran en pre-venta, construcción y estreno, así mismo los hemos caracterizado por distancias y áreas.

TABLA 10: CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LA COMPETENCIA INMOBILIARIA

Proyecto	Promotor	Estado	Ubicación	# Dep.	Alejam. (m)	Áreas Min-Max (m ²)	
DOMUM	Gestiona	Preventa	Calle Chiclayo 743	17	0	120.21	232.32
Concepto Premium	Imagina	Preventa	Av. José Pardo 1110, Miraflores	100	590	99.14	174.97
Piura	Actual	Preventa	Calle Piura 560	73	233	90.09	239.94
Zenna	Kallpa	Preventa	Calle 27 de Noviembre 376	13	550	118.92	277.87
Becerra 227	V&V	Construcción	Calle Julio Becerra 227	25	250	121.12	261.49
Bellido Plaza 220	Nukapital	Construcción	Calle María Parado de Bellido 220	11	700	114	167
Gardino	Valico	Construcción	Calle Chiclayo 175	50	640	90.95	248.85
Inside Apartaments	Inversiones Palomar	Construcción	Calle Julio Becerra 272	14	230	132.5	176.1
Living Miraflores	Consorcio Arquitect	Construcción	Calle Chiclayo 451-461	20	370	121	241
Parque Dammert	Desarrolladora	Construcción	Calle Parque Juan Alarcón de Dammert 205	26	472	94.36	246.95
Payen's	Asombra	Construcción	Calle Atahualpa & Calle Chiclayo	12	600	125	125
Piura 1155	Jopesa Inmobiliaria	Construcción	Calle Piura 1127	23	500	90	120
Tribeca	InHouse	Construcción	Calle Independencia 648	34	472	89.8	250.34
You 5020	Quatro	Construcción	Av. Arequipa 5020	58	740	119.2	239.06
B 51 Boutique Apartment	Urbana	Estreno	Av. Arequipa 5100	58	776	112	-
El Rosario	Siena	Estreno	Calle El Rosario 308	11	198	126	251
Piura - HyC	HyC	Estreno	Calle Piura 1043	15	383	94.8	94.8
Tarapaca	Volterra	Estreno	Calle Tarapacá 184	19	634	93	192
Triana	Esparq - EOM	Estreno	Esq. Santa Cruz con la calle Triana	44	470	103	205

3.5. Precios de La Competencia y oferta encontrada por Tipología de áreas.

Para el análisis de los precios de la competencia, se ha optado por dividir en tipología de áreas por la variación de precios existente en cada tipo, hemos dividido el valor por metro cuadrado de los departamentos en tres áreas, el Tipo I, con área de 70 m² a 120 m², el tipo II, con área de 120 m² a 150 m², y el tipo III, con área de 150 m² a 400 m². Obteniendo así un precio promedio de 2519 para el Tipo I, 2326 para el tipo II, y de 2041 para el tipo III. Observándose el descenso de los precios a mayor área.

TABLA 11: ÁREAS Y PRECIOS DE LA COMPETENCIA INMOBILIARIA

PROYECTO	Estado	Área (m2)			Precio (\$)			Precio por m2 (\$/m2)		
		TIPO I (70-120)	TIPO II (120-150)	TIPO III (150-400)	TIPO I	TIPO II	TIPO III	TIPO I	TIPO II	TIPO III
DOMUM	Pre-venta	-	120.21	232.32	-	249,900	420,000	-	2,079	1,808
Concepto Premium	Pre-venta	99.14	136.46	174.97	271,944	351,799	410,916	2,743	2,578	2,348
Piura	Pre-venta	90.09	139.56	239.94	204,142	300,000	431,429	2,266	2,150	1,798
Zenna	Pre-venta	118.92	-	277.87	261,454	-	446,325	2,199	-	1,606
Becerra 227	Construcción	-	121.12	261.49	-	295,000	489,000	-	2,436	1,870
Bellido Plaza 220	Construcción	114	-	167	285,127	-	405,600	2,501	-	2,429
Gardino	Construcción	90.95	-	248.85	232,185	-	408,589	2,553	-	1,642
Inside Apartaments	Construcción	-	132.5	176.1	-	347,200	370,000	-	2,620	2,101
Living Miraflores	Construcción	-	121	241	-	255,557	468,043	-	2,112	1,942
Parque Dammert	Construcción	94.36	-	246.95	306,540	-	631,600	3,249	-	2,558
Payen's	Construcción	-	125	-	-	265,999	-	-	2,128	-
Piura 1155	Construcción	90	120	-	235,093	295,714	-	2,612	2,464	-
Tribeca	Construcción	89.8	126.33	250.34	213,623	289,365	429,008	2,379	2,291	1,714
You 5020	Construcción	119.2	142.17	239.06	264,889	311,616	433,765	2,222	2,192	1,814
B 51 Boutique Apartament	Estreno	112	-	-	242,016	-	-	2,161	-	-
El Rosario	Estreno	-	126	251	-	297,943	555,343	-	2,365	2,213
Piura – HyC	Estreno	94.8	-	-	227,600	-	-	2,401	-	-
Tarapaca	Estreno	93	129	192	219,000	290,200	354,000	2,355	2,250	1,844
Triana	Estreno	103	-	205	320,000	-	552,500	3,107	-	2,695
PROMEDIO								2,519	2,326	2,041

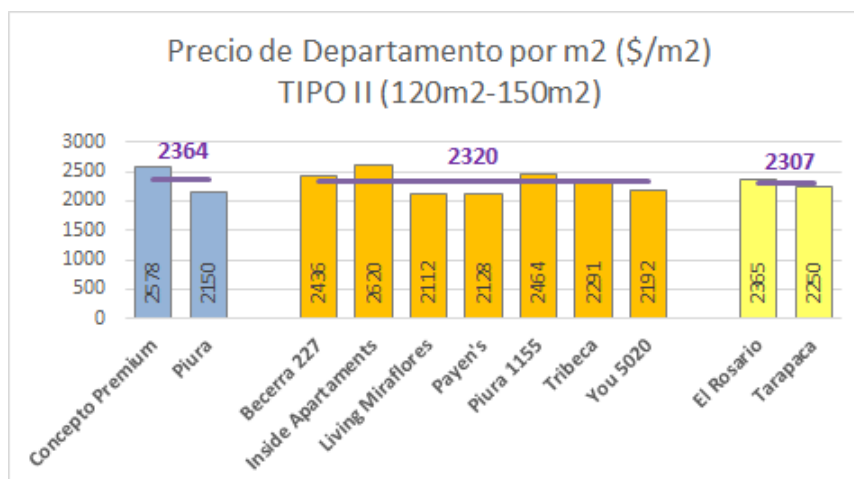
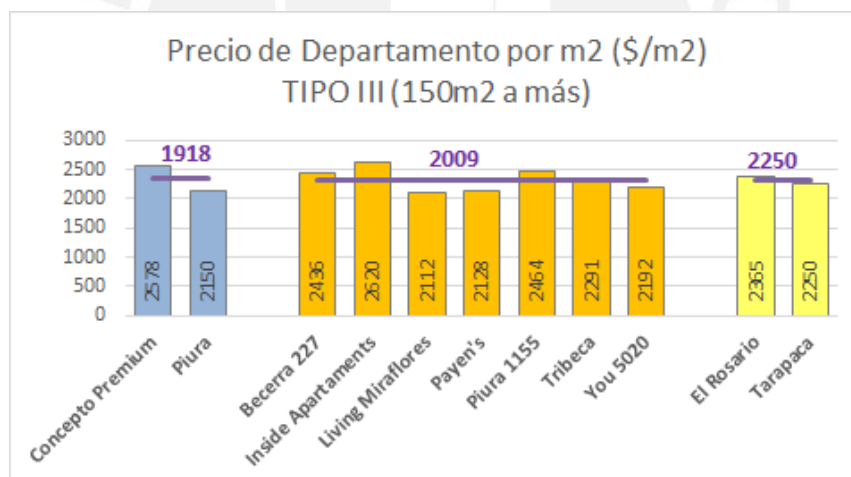
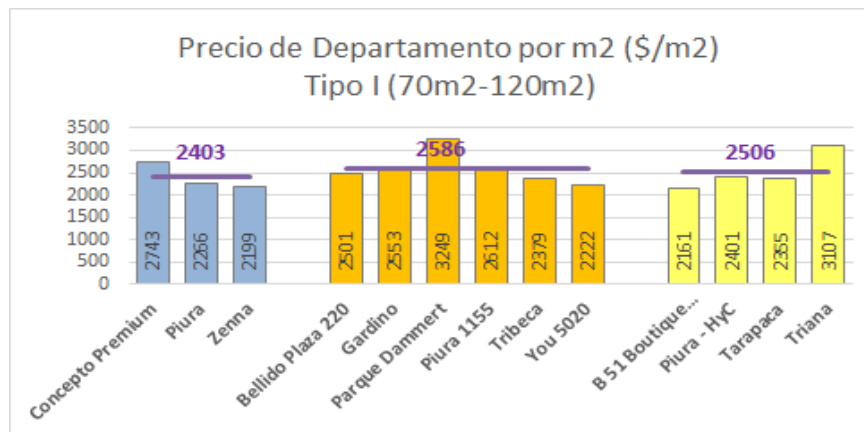
Así tenemos el presente Cuadro Resumen por Tipología de áreas, donde apreciamos un alza de y estado de la construcción el preventa, construcción y estreno.

TABLA 12: CUADRO RESUMEN POR TIPOLOGÍA DE ÁREAS

	TIPO I (\$)	TIPO II (\$)	TIPO III (\$)
Preventa	2,403	2,364	1,918
Construcción	2,586	2,320	2,009
Estreno	2,506	2,307	2,250
PROMEDIO	2,519	2,326	2,041

Cuadros de análisis del precio de departamento por metro cuadrado en dólares por cada tipo de área asumida, donde se aprecia los precios por metros cuadrado es diferente entre un 10% a 15% entre cada tipo en promedio.

GRÁFICOS 34: PRECIO DE DEPARTAMENTO POR M2



3.6. Competencia Directa

Los proyectos identificados como competencia directa son el Proyecto Piura y Zenna en Preventa, y los proyectos Becerra 227, You 5020, Gardino, Tribeca que se encuentran en Construcción, estos han sido identificados por su ubicación, numero de departamentos, acabados, Precio y otras características semejantes a nuestro proyecto.

FIGURA 9 : COMPETENCIA DIRECTA



(Fuente – Google Earth Pro 2020)

En el presente cuadro se muestra la ubicación de nuestro proyecto Domum en Verde, y la ubicación de su competencia directa en cuadros rojos.

El análisis de la competencia directa nos ha llevado a un promedio de precios por tipología de 2324 dólares por metro cuadrado, 2267 dólares por metro cuadrado para el tipo II, y de 1741 dólares por metro cuadrado para el tipo I.

TABLA 13: ÁREAS Y PRECIOS DE LA COMPETENCIA DIRECTA INMOBILIARIA

PROYECTO	Promotor	Estado	Ubicación	Área (m2)			Precio (\$)			Precio por área (\$/m2)		
				TIPO I (70-120)	TIPO II (120-150)	TIPO III (150-400)	TIPO I	TIPO II	TIPO III	TIPO I	TIPO II	TIPO III
Piura	Actual	Pre-venta	Calle Piura 560	90.09	139.56	239.94	204,142	300,000	431,429	2,266	2,150	1,798
Zenna	Kallpa	Pre-venta	Calle 27 de Noviembre 376	118.92	-	277.87	261,454		446,325	2,199		1,606
Becerra 227	V&V	Construcción	Calle Julio Becerra 227, Miraflores		121.12	261.49		295,000	489,000		2,436	1,870
Gardino	Valico	Construcción	Calle Chiclayo 175, Miraflores	90.95	-	248.85	232,185		408,589	2,553		1,642
Tribeca	InHouse	Construcción	Calle Independencia 648	89.8	126.33	250.34	213,623	289,365	429,008	2,379	2,291	1,714
You 5020	Quatro	Construcción	Av Arequipa 5020, Miraflores	119.2	142.17	239.06	264,889	311,616	433,765	2,222	2,192	1,814
PROMEDIO										2,324	2,267	1,741

Presentamos el cuadro Resumen por tipología de área y precios encontrados para Pre-Venta y Construcción. Para el tipo I y tipo II, el precio de preventa a Construcción tiene un alza de 7% de preventa a Construcción, Para el tipo III un alza de 3.4 %.

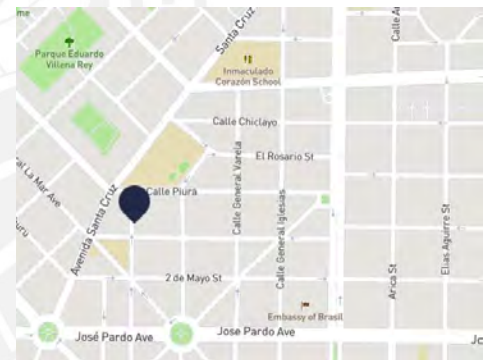
TABLA 14: CUADRO RESUMEN POR TIPOLOGÍA DE ÁREAS – COMPETENCIA DIRECTA

	TIPO I (\$)	TIPO II (\$)	TIPO III (\$)
Preventa	2,232	2,150	1,702
Construcción	2,385	2,306	1,760
PROMEDIO	2,324	2,267	1,741

De estos proyectos se presenta un cuadro resumen de su Información y Características:

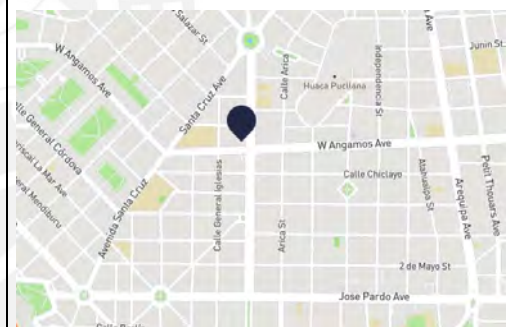
1		
		  
Proyecto	Piura	Características <ul style="list-style-type: none"> ● Sala, Comedor, Cocina, Lavandería Baño de servicio, Baño de visita ● Dormitorio principal con clóset y baño incorporado ● Lobby ● Gimnasio ● Sala de usos Múltiples, sala de juego para niños y Sala de adultos ● Terraza, Áreas verdes y zona de Parrillas. ● 6 ascensores ● Estacionamiento de bicicletas ● Punto de reciclaje
Promotora	Actual Inmobiliaria	
Dirección	Calle Piura 560	
Distrito	Miraflores	
Niveles	7 pisos	
Departamentos	73 departamentos	
Modelo Departamentos	Flats y dúplex	
Áreas de Departamentos	90.09 a 239.94 m ²	
Dormitorios	1 a 3	
Etapas del proyecto	En planos	
Fecha de entrega	28 de febrero, 2022	
Tipos de Departamentos	TIPO I TIPO II TIPO III	
Precio promedio/m²	\$ 2,266 \$ 2,150 \$ 1,798	
Financiamiento	Banco BBVA	
Página	https://actual.pe/proyecto/piura/	

2



Proyecto		Proyecto Zenna		Características	
Promotora	Kallpa			<ul style="list-style-type: none"> ● Sala, Comedor, Cocina, Lavandería Baño de servicio, Baño de visita ● Dormitorio principal con clóset y baño incorporado ● Ascensor directo al Departamento ● Cocina con Muebles altos, bajos y tablero de cuarzo ● Conexiones internas de gas natural ● Triturador de Alimentos de Cocina ● Pisos de Bambú ● Baños con tablero de Mármol ● Lobby ● 16 estacionamientos (1 por dpto + 3 de visitas) 	
Dirección	Calle 27 de noviembre 376				
Distrito	Miraflores				
Niveles	7 pisos				
Departamentos	13 departamentos				
Modelo Departamentos	Flats y dúplex				
Áreas de Departamentos	118.92 a 277.87 m2				
Dormitorios	2 a 3				
Etapas del proyecto	En planos				
Fecha de entrega	30 de junio, 2021				
Tipos de Departamentos	TIPO I	TIPO III			
Precio promedio/m2	\$ 2,199	\$ 1,606			
Financiamiento	Scotiabank				
Página	http://www.constructorakallpa.pe/proyectos/edificio-zenna/				

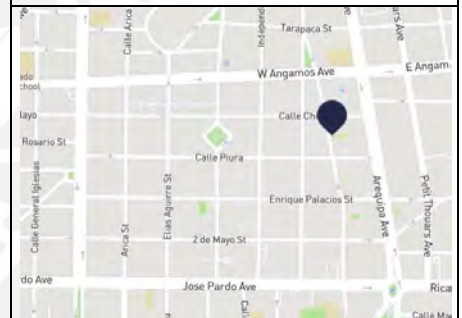
3

/ BECERRA 227 /
MIRAFLORES

Proyecto		Becerra 227		Características	
Promotora		V&V Grupo Inmobiliario		<ul style="list-style-type: none"> • Sala, Comedor, Cocina, Lavandería Baño de servicio, Baño de visita • Dormitorio principal con clóset y baño incorporado • Acabados en Mármol y Granito • Balcón • Lobby • Terraza en Dúplex • Zona de Parrillas • 51 estacionamientos (1 a 2 por departamento) • 5 estacionamientos de visita 	
Dirección		Calle Julio Becerra 227 - Santa Cruz			
Distrito		Miraflores			
Niveles		7 pisos + Azotea			
Departamentos		25 departamentos			
Modelo Departamentos		Flats y dúplex			
Áreas de Departamentos		121.12 a 261.49 m ²			
Dormitorios		2 a 3			
Etapa del proyecto		En construcción			
Fecha de entrega		30 de abril, 2021			
Tipos de Departamentos		TIPO II	TIPO III		
Precio promedio/m ²		\$ 2,436	\$ 1,870		
Financiamiento		Banco BBVA			
Página		https://vyv.pe/proyectos-venta/vivienda/becerra/			

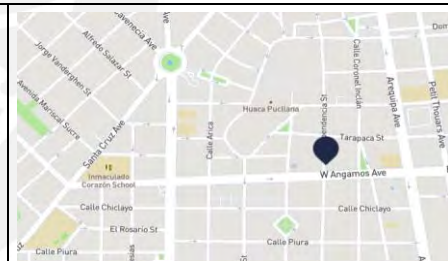
4





Proyecto		Gardino		Características
Promotora	Valico			
Dirección	Calle Chiclayo 175 c/ Calle Atahualpa			
Distrito	Miraflores			
Niveles	7 pisos			
Departamentos	50 departamentos			
Modelo Departamentos	Flats y dúplex			
Áreas de Departamentos	90.95 a 248.85 m ²			
Dormitorios	1 a 3			
Etapas del proyecto	En construcción			
Fecha de entrega	20 de agosto, 2020			
Tipos de Departamentos	TIPO I	TIPO III		
Precio promedio/m ²	\$ 2,553	\$ 1,642		
Financiamiento	Banco BCP			
Página	https://valico.pe/gardino.html			

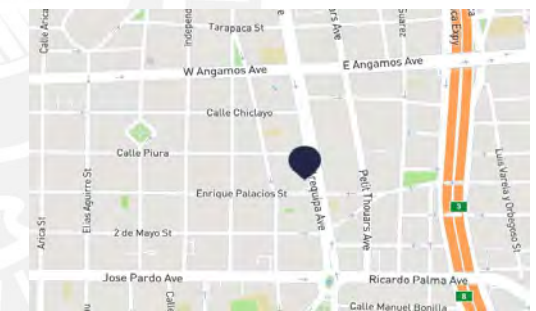
- Sala, Comedor, Cocina, Lavandería Baño de servicio, Baño de visita
- Dormitorio principal con clóset y baño incorporado
- Lobby. Seguridad y control de ingreso por video vigilancia
- Gimnasio
- Áreas verdes y Jardín interior
- Sala de usos Múltiples
- 2 ascensores última generación
- Edificio antisísmico
- 95 estacionamientos (1 a 2 por departamento)
- 9 estacionamientos de visita



Proyecto	Tribeca			Características <ul style="list-style-type: none"> ● Sala, Comedor, Cocina, Lavandería, Baño de visita ● Dormitorio principal con clóset y baño incorporado ● Jardín interior ● Terraza ● Balcón ● Lobby ● 1 ascensor ● 41 estacionamientos
Promotora	InHouse Grupo Inmobiliario			
Dirección	Calle Independencia 648			
Distrito	Miraflores			
Niveles	5 pisos			
Departamentos	24 departamentos			
Modelo Departamentos	Flats y dúplex			
Áreas de Departamentos	89.80 a 250.34 m ²			
Dormitorios	1 a 2			
Etapas del proyecto	En construcción			
Fecha de entrega	30 de noviembre, 2020			
Tipos de Departamentos	TIPO I	TIPO II	TIPO III	
Precio promedio/m²	\$ 2,379	\$ 2,291	\$ 1,714	
Financiamiento	Banco Interbank			
Página	http://www.inhouse.com.pe/proyectos-en-venta/14-tribeca/el-proyecto			

6

YOU 5020
 MIRAFLORES

QUATRO
 INMOBILIARIA


Proyecto	You 5020			Características
Promotora	Quatro Inmobiliaria			
Dirección	Av. Arequipa 5020			
Distrito	Miraflores			
Niveles	12 pisos			
Departamentos	58 departamentos			
Modelo Departamentos	Flats y dúplex			
Áreas de Departamentos	119.20 a 239.06 m ²			
Dormitorios	3			
Etapas del proyecto	En construcción			
Fecha de entrega	30 de septiembre, 2020			
Tipos de Departamentos	TIPO I	TIPO II	TIPO III	
Precio promedio/m²	\$ 2,222	\$ 2,192	\$ 1,814	
Financiamiento	Banco Interbank			
Página	https://www.quatroinmobiliaria.pe/proyecto/you-5020			

- Sala, Comedor, Cocina, Lavandería Baño de servicio, Baño de visita
- Dormitorio principal con clóset y baño incorporado
- Gimnasio
- Jardín interior
- Lobby,
- Sala de Niños, Sala de usos Múltiples
- Techo Panorámico y Terraza
- Zona de Parrillas
- Piscina
- 4 ascensores
- 1 estacionamiento y un depósito por departamento

TABLA 15: CUADRO RESUMEN

VISTA	PROYECTO	PROMOTOR	UBICACIÓN	CARACTERÍSTICAS	PRECIO (\$) POR M2		VELOCIDAD VENTA
	Piura	Actual	Calle Piura 560	<ul style="list-style-type: none"> Lobby Gimnasio Sala de usos Múltiples, sala de juego para niños y Sala de adultos Terraza, Áreas verdes y zona de Parrillas. 6 ascensores Estacionamiento de bicicletas Punto de reciclaje 	TIPO I	2,266	1 dep/mes
					TIPO II	2,150	
					TIPO II	1,798	
	Zenna	KALLPA	Calle 27 de Noviembre 376	<ul style="list-style-type: none"> Ascensor directo al Departamento Cocina con Muebles altos, bajos y tablero de cuarzo Conexiones internas de gas natural Triturador de Alimentos de Cocina Baños con tablero de Mármol Lobby Lobby 16 estacionamientos (1 por depart + 3 de visitas) 	TIPO I	2,199	0.7 dep/mes
					TIPO III	1,606	
	Becerra 227	V&V	Calle Julio Becerra 227	<ul style="list-style-type: none"> Sala, Comedor, Cocina, Lavandería Baño de servicio, Baño de visita Dormitorio principal con clóset y baño incorporado con Balcón Acabados en Mármol y Granito Lobby Terraza en Duplex Zona de Parrillas 	TIPO II	2,436	3 dep/mes
					TIPO III	1,870	
	Gardino	Valico	Calle Chiclayo 175	<ul style="list-style-type: none"> Lobby. Seguridad y control de ingreso por video vigilancia Gimnasio Áreas verdes y Jardín interior Sala de usos Múltiples 2 ascensores última generación Edificio antisísmico 95 estacionamientos (1 a 2 por departamento) 9 estacionamientos de visita 	TIPO I	2,553	0.83 dep/mes
					TIPO III	1,642	
	Tribeca	InHouse	Calle Independencia 648	<ul style="list-style-type: none"> Jardín interior Terraza Balcón Lobby 1 ascensor 41 estacionamientos 	TIPO I	2,379	1 dep/mes
					TIPO II	2,291	
					TIPO II	1,714	
	You 5020	Quatro	Av Arequipa 5020	<ul style="list-style-type: none"> Gimnasio Lobby Sala de Niños, Sala de usos Múltiples Techo Panorámico y Terraza Zona de Parrillas Jardín interior Piscina 4 ascensores 1 estacionamiento y 1 deposito por departamento 	TIPO I	2,222	2.67 dep/mes
					TIPO II	2,192	
					TIPO II	1,814	

En el presente cuadro, se muestran la Ubicación de nuestro Proyecto y la competencia, y los principales lugares cercanos al proyecto como Bancos, cafeterías, cine, clínicas, colegios, farmacias, hospital, iglesias, museos, supermercados, restaurantes.

FIGURA 10 : UBICACIÓN DEL PROYECTO



Fuente – Google Earth Pro 2020

3.7. Atributos de la Competencia Directa

En el presente cuadro exponemos los atributos más importantes de cada proyecto de la competencia, desde la ubicación, entorno, distribución, Fachada, Precio, acabados y seguridad, estos serán evaluados para tener una percepción de nuestro proyecto en esta oferta encontrada.

TABLA 16: ATRIBUTOS DE LA COMPETENCIA DIRECTA INMOBILIARIA

PROYECTO	"Domum"	Piura	Zenna	Becerra 227	Gardino	Tribeca	You 5020	
Ubicación	Cerca de San Isidro	Cerca Parque Kennedy	Cerca al Mar y Cerca de San Isidro	Cerca de San Isidro	Cerca Parque Kennedy	Cerca de la Huaca	Cerca Parque Kennedy	
Entorno	Restaurantes, Bancos, Iglesia, Hospital	Clínicas, Bancos, Restaurantes, Cafeterías	Parques, Farmacias, Colegios, Iglesia, Restaurantes	Restaurantes, Cafeterías, Bancos, Colegios, Hospital, Iglesia	Clínicas, Bancos, Colegios, Institutos, Restaurantes	Restaurantes, Cafeterías, Colegios, Bancos, Supermercados	Institutos, Restaurantes	
Distribución y Acabados	2 a 3 dormitorios	1 a 3 dormitorios	2 a 3 dormitorios	2 a 3 dormitorios	1 a 3 dormitorios	1 a 2 dormitorios	3 dormitorios	
	120.21 a 232.32 m ²	81.29 a 239.94 m ²	118.92 a 277.87 m ²	120 a 260 m ²	90.95 a 248.85 m ²	89.80 a 252.42 m ²	119.20 a 239.06 m ²	
	Sala comedor, Cocina, Lavandería, Baño de visita, cuarto de servicio, Dormitorio principal con baño y closet	Sala comedor, sala de estar, Cocina, Lavandería, Baño de visita, cuarto de servicio, Dormitorio principal con baño y closet	Sala comedor, sala de estar, Cocina equipada, Lavandería, Baño de visita, cuarto de servicio, Dormitorio principal con baño y closet	Sala comedor, Cocina equipada, Lavandería, Baño de visita, Dormitorio principal con baño y closet, Sala de espera con Balcón.	Sala comedor, sala de estar, Cocina equipada, Lavandería, Baño de visita, cuarto de servicio, Dormitorio principal con baño y closet	Sala comedor, Cocina equipada, Lavandería, sala de estar, Baño de visita, Dormitorio principal con baño y closet	Sala comedor, Cocina equipada, Lavandería, sala de estar, Baño de visita, Baño de visita, Dormitorio principal con baño y closet	Sala comedor, Cocina equipada, Lavandería, sala de estar, Baño de visita, Baño de visita, Dormitorio principal con baño y closet
	Enchapes de Bambú en Sala y dormitorios, comedores, Piso Porcelanato en baños y cocina, tableros de Mármol en Baño..	Piso Porcelanato y Laminados. Tablero de cuarzo en cocina y baños.	Piso Porcelanito en baños y cocina, enchapes de Bambú en Sala y dormitorios, tableros de Mármol en Baño, Cerámico en baños de servicio.	Pisos porcelanato. Tablero de cuarzo y mármol en baños. Muebles altos y bajos de melamine.	Pisos laminados, porcelanito, Tablero de cuarzo y mármol en baños. Tablero de granito en cocina.	Pisos porcelanato. Tablero de cuarzo y mármol en baños. Muebles altos y bajos de melamine.	Piso Porcelanato. Tablero de cuarzo en cocina y baños. Muebles altos y bajos de melamine	
Fachada	Mamparas de vidrio templado, barandas de aluminio en los balcones.	Acabado de Concreto, Balcones de vidrios iluminados	Acabado porcelanato ladrillo con balcones de carpintería metálica.	Balcones con Vidrio Templado. Balcones volados de metal. Pared de concreto y cerámico. Plantas colgantes.	Acabado concreto y cerámico, con balcones de carpintería metálica. Vidrios templados.	Balcones de estructura metálica. Paredes con acabado de porcelanato y vidrio templado.	Acabado porcelanato compuesto por materiales naturales	
Precio	Cómodo	Medio	Cómodo	Alto	Alto	Medio	Medio	
Seguridad	Cerca de vía principal	Zona tranquila	Zona tranquila	Zona tranquila	Zona tranquila	Zona tranquila	Cerca de vía principal	

3.8. Desempeño de la Competencia Directa

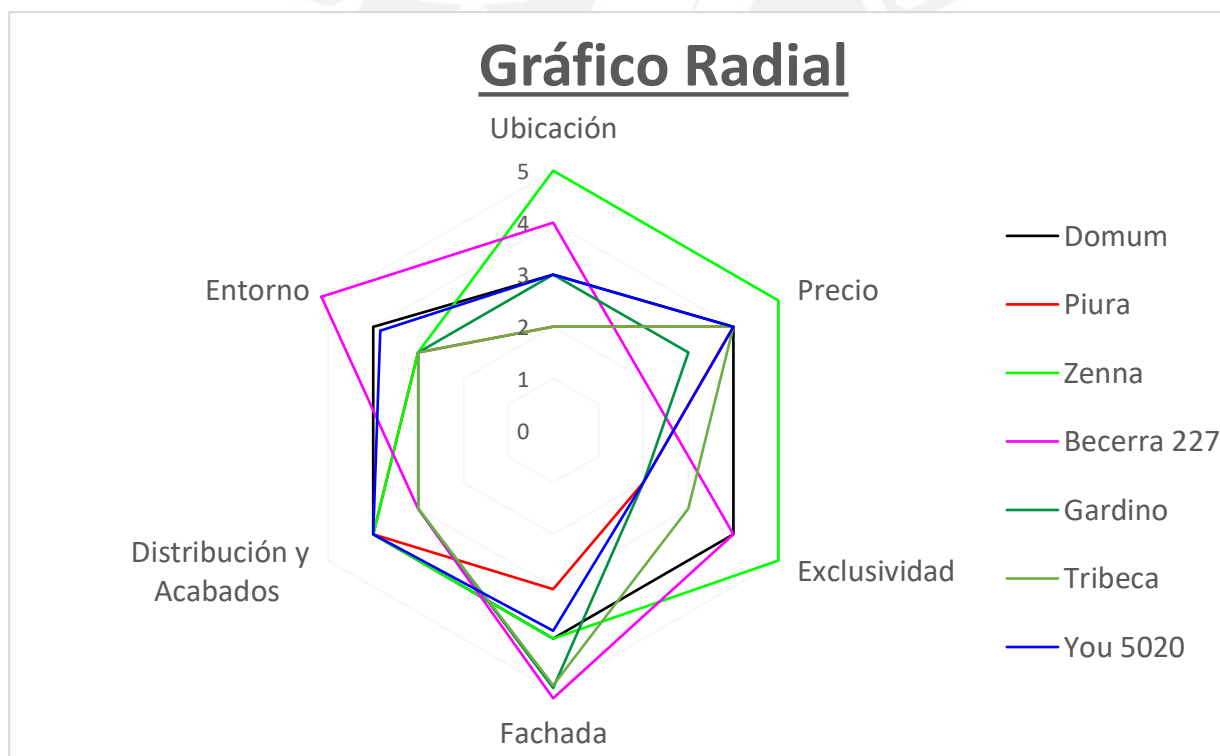
Establecido los análisis cualitativos y cuantitativos de los proyectos competidores, evaluaremos el desempeño de cada una en función de sus atributos para encontrar los mejores calificados.

TABLA 17: CUADRO COMPARATIVO DEL DESEMPEÑO DE LA COMPETENCIA DIRECTA

PROYECTO	Peso de La Valoracion:	Domum	Piura	Zenna	Becerra 227	Gardino	Tribeca	You 5020
Ubicación	20%	3	2	5	4	3	2	3
Entorno	25%	4	3	3	5	3	3	4
Distribución y Acabados	15%	4	4	4	3	3	3	4
Fachada	10%	4	3	4	5	5	5	4
Precio	20%	4	4	5	2	3	4	4
Exclusividad	10%	4	2	5	4	2	3	2
Resultados:	100%	3.80	3.06	4.25	3.85	3.10	3.19	3.55

En el presente gráfico, se representa de forma radial el desempeño y evaluación de cada proyecto de la competencia directa que tiene nuestro proyecto.

GRÁFICO 35: IMAGEN DE CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO

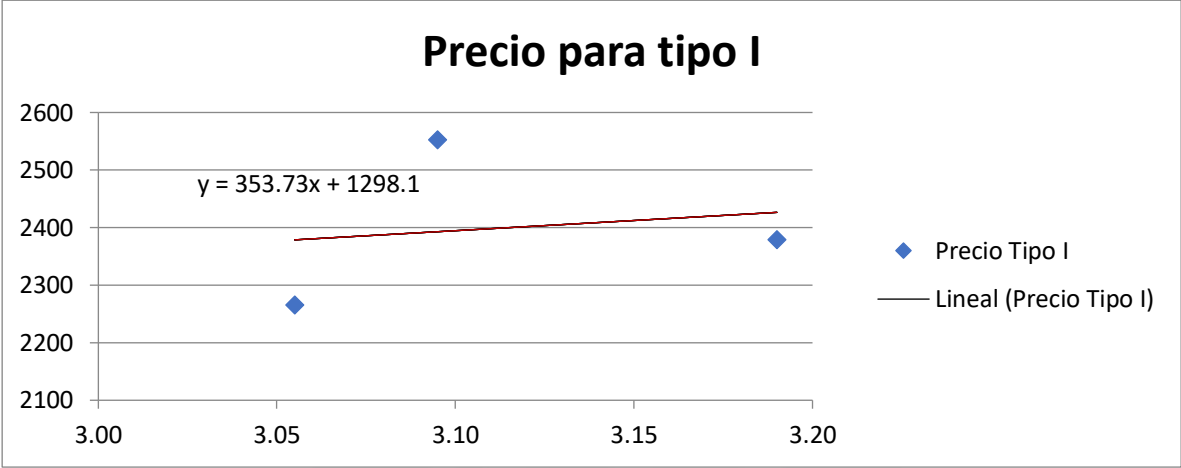


Como se aprecia en la imagen anterior nuestro Proyecto se encuentra con calificaciones iguales o superiores en Ubicación, Precio, fachada y acabados. Por lo que nos diferenciaremos por estos que son los Acabados y Distribución.

Con estos desempeños calificados procederemos a realizar el calculo del precio. Para esto realizaremos una regresion Lineal de la calificacion con los precios para cada tipologia de area encontrada.

TABLA 18: ANALISIS PARA PARA LA TIPOLOGUIA DE AREA TIPO I

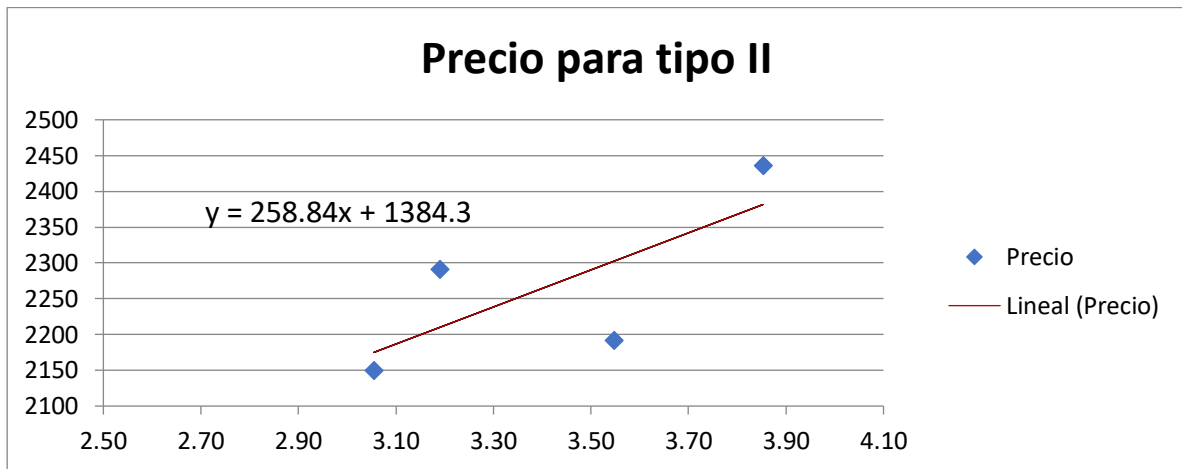
	Desempeño	Precio US\$ Tipo I	Observación
Piura	3.06	2266	
Zenna		2199	Retirado
Gardino	3.10	2553	
Tribeca	3.19	2379	
You 5020		2222	Retirado



Del presente cuadro tenemos para una calificación de 3.80 un precio Promedio de **2,640** dólares por metro cuadrado para nuestro proyecto Domum.

TABLA 19: ANALISIS PARA PARA LA TIPOLOGUIA DE AREA TIPO II

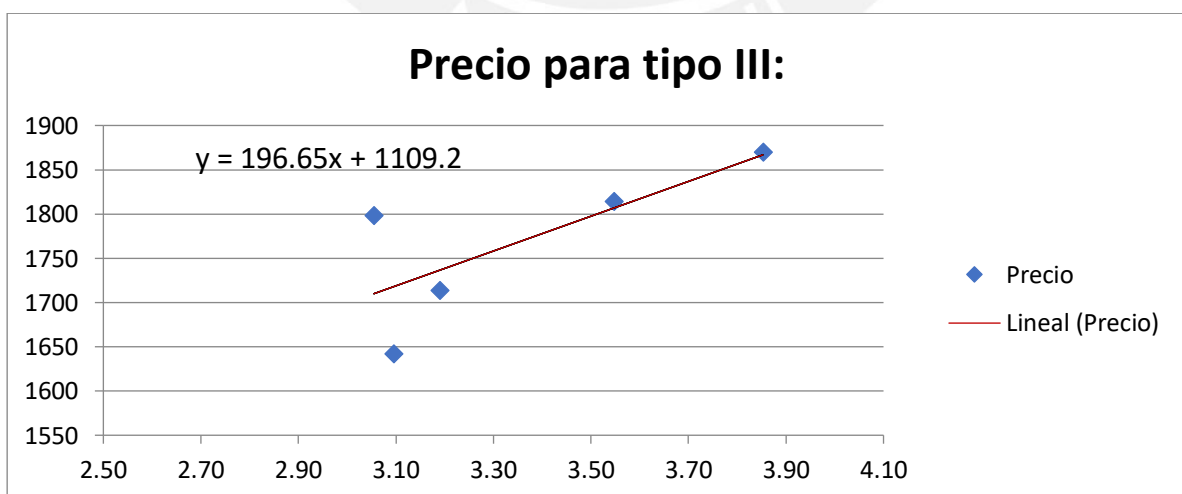
	Desempeño:	Precio US\$ Tipo II
Piura	3.06	2150
Becerra 227	3.85	2436
Tribeca	3.19	2291
You 5020	3.55	2192



Del presente cuadro tenemos para una calificación de 3.80 un precio Promedio de **2,220** dólares por metro cuadrado para nuestro proyecto Domum.

TABLA 20: ANALISIS PARA PARA LA TIPOLOGIA DE AREA TIPO III

	Desempeño	Precio US\$ Tipo III	Observación
Piura	3.06	1798	
Zenna		1606	Retirado
Becerra 227	3.85	1870	
Gardino	3.10	1642	
Tribeca	3.19	1714	
You 5020	3.55	1814	



Del presente cuadro tenemos para una calificación de 3.80 un precio Promedio de **1,740** dólares por metro cuadrado para nuestro proyecto.

3.9. Conclusiones

- El Sector donde nos encontramos, LIMA TOP, mantiene una estabilidad en la demanda de Viviendas, lo que hace viable los proyectos en Miraflores.
- Las áreas de los departamentos varían desde los 81 m² hasta los 305 m², teniendo un promedio de área de departamento de 154 m².
- Los precios de los departamentos en el **ÁREA DE INFLUENCIA** las hemos dividido en tres áreas, Tipología I para áreas de 90 a 120 m² con un precio promedio de 2519 USD/M², para la tipología II de áreas de 120 a 150 m² con un precio promedio de 2326 USD/M², Para la tipología III de áreas de 150 a más con un precio promedio de 2041 USD/M².
- El precio promedio de dólares por metro cuadrado para nuestros departamentos según la **COMPETENCIA DIRECTA** tenemos para Tipología I con áreas de 90 a 120 m² un precio promedio de 2324 USD/M², para la tipología II de áreas de 120 a 150 m² con un precio promedio de 2267 USD/M², Para la tipología III de áreas de 150 a más con un precio promedio de 1741 USD/M².
- El precio promedio de dólares por metro cuadrado para nuestros departamentos según **EL DESEMPEÑO**, tenemos para el tipo I. un precio de 2640 USD/M², para el tipo II, un precio promedio 2220 USD/M². Y para el tipo III, un precio promedio de 1740 USD/M².
- La ubicación del Terreno representa una oportunidad frente a la competencia por su Ubicación y Precio.
- Con el análisis de los atributos de los proyectos en competencia podemos buscar ventajas competitivas para ofrecer un VALOR diferenciado a nuestro producto, como terrazas, espacio de Teletrabajo y Otros.

4. CABIDA Y PERFIL PRELIMINAR

4.1. Parámetros Urbanísticos

De acuerdo con la información del Parámetro Urbanístico, el lote cuenta con las siguientes características:

TABLAS 21: PARÁMETROS URBANÍSTICOS GENERALES

PARAMETROS URBANISTICOS	
Distrito	Miraflores
Urbanización	Chacarilla Santa Cruz (El Rosario)
Ubicación	Calle Chiclayo N° 731 – 745
Código Catastral	22-0220-020
Zonificación	RDM (Residencial de Densidad Media)
Área de tratamiento	III
Sector Urbano	B
Usos Permisibles	Viv. Unif. / Viv. Multif.
Área de Lote Normativo	300.00 m ²
Frente Mín. Normativo	10.00 m
% Área mínima Libre	35%
Altura Máxima	7 pisos
Alineamiento de fachada	10.50 m
Retiro Frontal	3.00 m

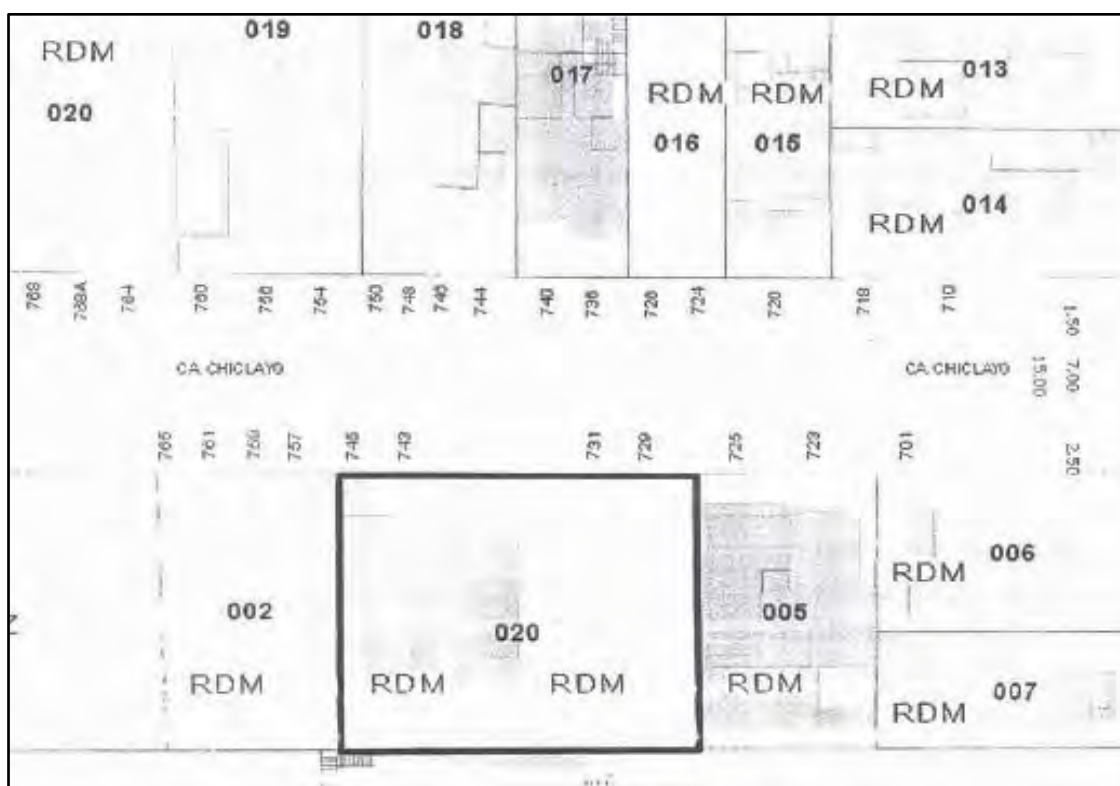
Cantidad de dormitorios	Área Mínima (m ²):	Estacionamientos	Para Visitas
3 dormitorios	150	2 Estac. X vivienda	10% mas
2 dormitorios	120	2 Estac. X vivienda	10% mas
1 dormitorio (25% como máximo)	90	1 Estac. X vivienda	10% mas

El lote tiene un frente de 24.00 ml hacia la calle Chiclayo, y los lados de 20.80 ml, siendo el terreno rectangular, la calle tiene un ancho de 15.10 ml. (gráfico de Parámetros Urbanísticos)

TABLA 22: DETERMINACIÓN DE ÁREAS DE LOTE MÍNIMO EN PISO TÍPICO

PARAMETROS URBANISTICOS BASE	
Área del Lote	499.2 m ²
Frente del Lote	24 m
Fondo del Lote	20.8 m
Retiro frontal	3 m
Porcentaje de área libre	35%

FIGURA 11 : ZONIFICACIÓN DEL TERRENO



FUENTE: Parámetros Urbanísticos de Municipalidad de Miraflores - RDM

4.2. Cálculo de Unidades de Vivienda

4.2.1. Preferencia del segmento

Según nuestro estudio de Mercado la mayor velocidad de ventas se tiene con los departamentos de 2 dormitorios y 1 dormitorio., Prefieren 3 estacionamientos por unidad de Vivienda.

4.2.2. Funcionalidad del diseño

Calculamos el Área Libre y el Área Neta para dimensionar los departamentos:

TABLA 23: ÁREAS LIBRE Y ÁREA NETA

Área de Lote:	499.2	m ²
Área Libre:	35%	
Área Libre Total	174.72	m ²
Área Neta Total:	324.48	m ²

TABLA 24: LOS ESCENARIOS POSIBLES PARA CADA PISO

Cantidad de Departamentos	Escenarios	Área por piso (m2)	Área Común (m2)	Saldo (m2)
2	3 dormitorios-150 m2	300	30	-5.52
2	2 dormitorios- 120 m2	240	30	54.48
3	1 dormitorio-90 m2	270	30	24.48
2	1Depart. -120 M2 + 1Depart. 90 M2	210	30	84.48
3	1Depart. -120 M2 + 2Depart. 90 M2	300	30	-5.52
2.5	2 dormitorios + dúplex 50m2	290	30	4.48

Del cuadro anterior se desprende que por piso en promedio se tendrá dos departamentos de 120 m2. Más un dúplex de un dormitorio en las áreas restantes de aproximadamente 50 m2.

TABLA 25: ÁREAS NETA, COMÚN Y VENDIBLE DE LOS DEPARTAMENTOS

Nivel	Nro. Viviendas	Área Neta (m2)	Área Común (m2)	Área Vendible (m2)
1er Piso:	2	324.48	90	234.48
2do Piso al 7mo piso	14	324.48	35	1736.88
Azotea:	1	324.48	35	289.48
	17			2260.84

De esta manera tenemos las unidades de Vivienda, estacionamientos y depósitos:

TABLA 26: UNIDADES DE VIVIENDA, ESTACIONAMIENTO, DEPÓSITOS

Unidades de vivienda, Estacionamiento, Depósitos	
Nro. Pisos:	7
Nro. de Unidad de Viviendas:	14
Nro. Estacionamientos vivienda (2 und/Depa.)	28
Nro. Estacionamientos Visitas: (10%)	2.8
Total de estacionamientos:	31
Total de depósitos:	14

Con estos datos procedemos a realizar la cabida arquitectónica, cuya finalidad es verificar la viabilidad del proyecto y obtener la incidencia del valor del Terreno sobre las futuras ventas que alcance el proyecto.

TABLA 27: INFORMACIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO

INFORMACION DEL PROYECTO	
Área del terreno (m2)	499.20
Precio (US\$/M2)	\$ 2,800.00
Gastos Legales (US\$)	\$ 3,500.00
Impuesto alcabala (3%)	\$ 40,672.80
Costo del Terreno (US\$)	\$ 1,441,932.80
CABIDA ARQUITECTONICA	
Área Vendible Departamento (m2)	2260.84
Numero de Estacionamientos (und.)	28
Numero de Estacionamientos de visitas (und.)	3
Numero de Depósitos (und.)	10
MERCADO	
Precio Promedio departamento (US\$/M2)	\$ 2,300.00
Venta Estimada (US\$)	\$ 5,199,932.00
Precio Promedio Estacionamiento (US\$)	\$ 12,124.00
Precio Promedio deposito (US\$)	\$ 2,102.00
Venta estimada total (US\$)	\$ 5,560,424.00
Incidencia Terreno/Venta:	25.93%

Así de esta manera, hemos obtenido de la incidencia del terreno sobre las Ventas es de 25.93% el cual nos da a conocer que el índice es un poco elevado, pero para Miraflores es aún viable.

4.3. Conclusiones

- El Terreno tiene un área de 499.20, con frente de 24 ml hacia la calle Chiclayo y tiene forma rectangular.
- Según los Parámetros Urbanísticos, tiene una zonificación de RDM, residencial de densidad media, se puede edificar 7 pisos, Área libre de 35%, lo que nos genera tener un área neta para edificar de 324 m2.
- La Incidencia del Valor del terreno sobre las ventas es de 25.93%, el cual es aceptable para la zona donde se encuentra en proyecto.

5. DISEÑO DEL PRODUCTO Y ANTEPROYECTO

5.1. Diseño del Proyecto

5.1.1. Resumen del Proyecto

El proyecto es un edificio de 7 pisos con azotea, tres sótanos y un subnivel donde estarán los cuartos de mantenimiento. En el presente cuadro se presentan los detalles según el nivel:

TABLA 28: DETALLES SEGÚN EL NIVEL DEL PROYECTO

PISOS, NIVELES Y DEPARTAMENTOS DEL PROYECTO		
PISO	NIVEL	DETALLES
Techo	+23.90	
Azotea	+21.10	
7° Piso	+18.30	Flats 701 y 703
6° Piso	+15.50	Flats 601 y 603 - Tríplex 602
5° Piso	+12.70	Flats 501 y 503
4° Piso	+9.90	Flats 401 y 403 - Dúplex 402
3° Piso	+7.10	Flats 301 y 303
2° Piso	+4.30	Flats 201 y 203 - Dúplex 202
1° Piso	+1.50	Ingreso - Lobby - Flats 101 y 102
Altillo Semisótano	-1.30	10 depósitos
Semisótano	-3.60	14 estacionamientos, Cuarto de Basura, Baño de servicio y Parqueo de Bicicletas
Sótano	-6.45	17 estacionamiento, Ingreso Cuarto de Bombas y 4 Depósitos
Cuarto de Bombas	-10.05	Cuarto de Bombas, Cisterna, Cuarto de Herramientas, Grupo de Electrónico y PIT del Ascensor

5.1.2. Acabados exteriores

Entre los acabados de la fachada y áreas de ingreso tenemos:

- Reja metálica corrediza en la parte delantera. Con dos rejas corredizas y una enrollable por el acceso de vehículos.
- Puerta principal de Ingreso al Lobby con una ventana lateral fija, de 6mm de vidrio templado con marco de aluminio negro.
- Jardín común con 2.75m de profundidad desde el borde del terreno. Macetas jardineras empotradas a la pared del primer piso con acabado de laja de piedra.

- Gradadas de acceso con barandas de tubo metálico de 2", con una plancha de vidrio templado para la parte interior.
- Paredes exteriores con acabado de cemento pulido para la zona de balcones y enchape bambú de 12 a 14mm de espesor para la zona de las ventanas delanteras.
- Ventanas y mamparas de 6mm de vidrio templado con marco de aluminio negro.
- Balcones con baranda metálica de 1.00m de altura y piso de porcelanato.
- Rampa de ingreso vehicular con piso de cemento frotachado.

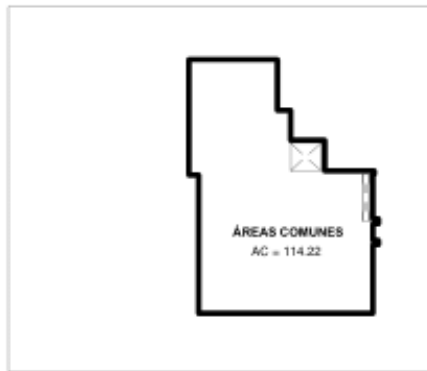
5.1.3. Equipamiento y Acabados de Áreas Comunes

Entre los acabados de las áreas comunes y sótanos tenemos:

- El Lobby cuenta con acabado de paredes de superficies tarrajeadas y pintura lavable; acabado de piso y contrazócalos de porcelanato. Para la zona de atención se instalará un mueble de atención y asientos de espera, junto al acceso al ascensor.
- Las áreas comunes de todos los pisos superiores cuentan con paredes pintadas y un piso de acabado con porcelanato.
- Para la escalera de evacuación se va a contar con paredes de cemento pulido y un piso de acabado de cemento frotachado; y una baranda pasamanos metálica intermedia de tubos de fierro de 2" de diámetro.
- Todas las paredes de los sótanos cuentan con un acabado simple de concreto expuesto, y tarrajeo de cemento pulido para ciertos sectores.
- Tanto los Cuarto de Bombas, Cisterna, Cuarto de Herramientas, zona del Grupo de Electrógeno, estacionamiento y depósitos cuentan con un acabado de cemento pulido para las paredes y piso. Pero para la zona de las rampas vehiculares va a contar con acabado de piso de cemento frotachado.
- Para los baños de servicio, se contará con un acabado empastado y pintado para las paredes, y un acabado de cerámico color gris o similar para los pisos.
- La terraza técnica en la azotea cuenta con un acabado de piso de cemento pulido
- Todos los depósitos, cuartos de basura y baños de servicios cuentan con una puerta de madera contra placada ares de 2.15m de altura.

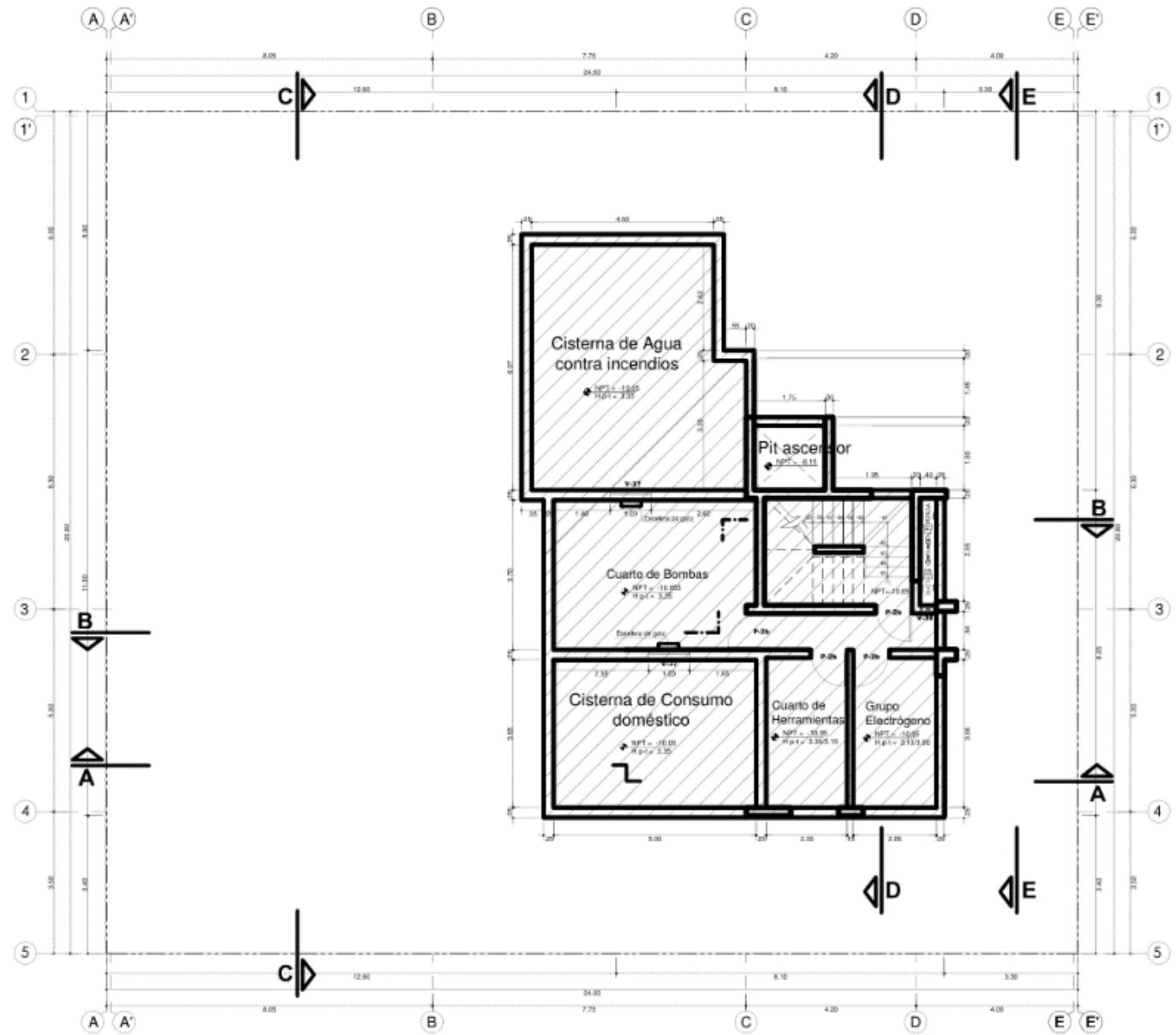
5.2. Diseños de pisos
 5.2.1. Pisos del proyecto

- NIVEL -10.05
 - Cuarto de Bombas
 - Cisterna de Agua
Contra Incendios
 - Cisterna de Consumo
Doméstico
 - Cuarto de Herramientas
 - Grupo Electrónico



ESQUEMA DE ÁREAS

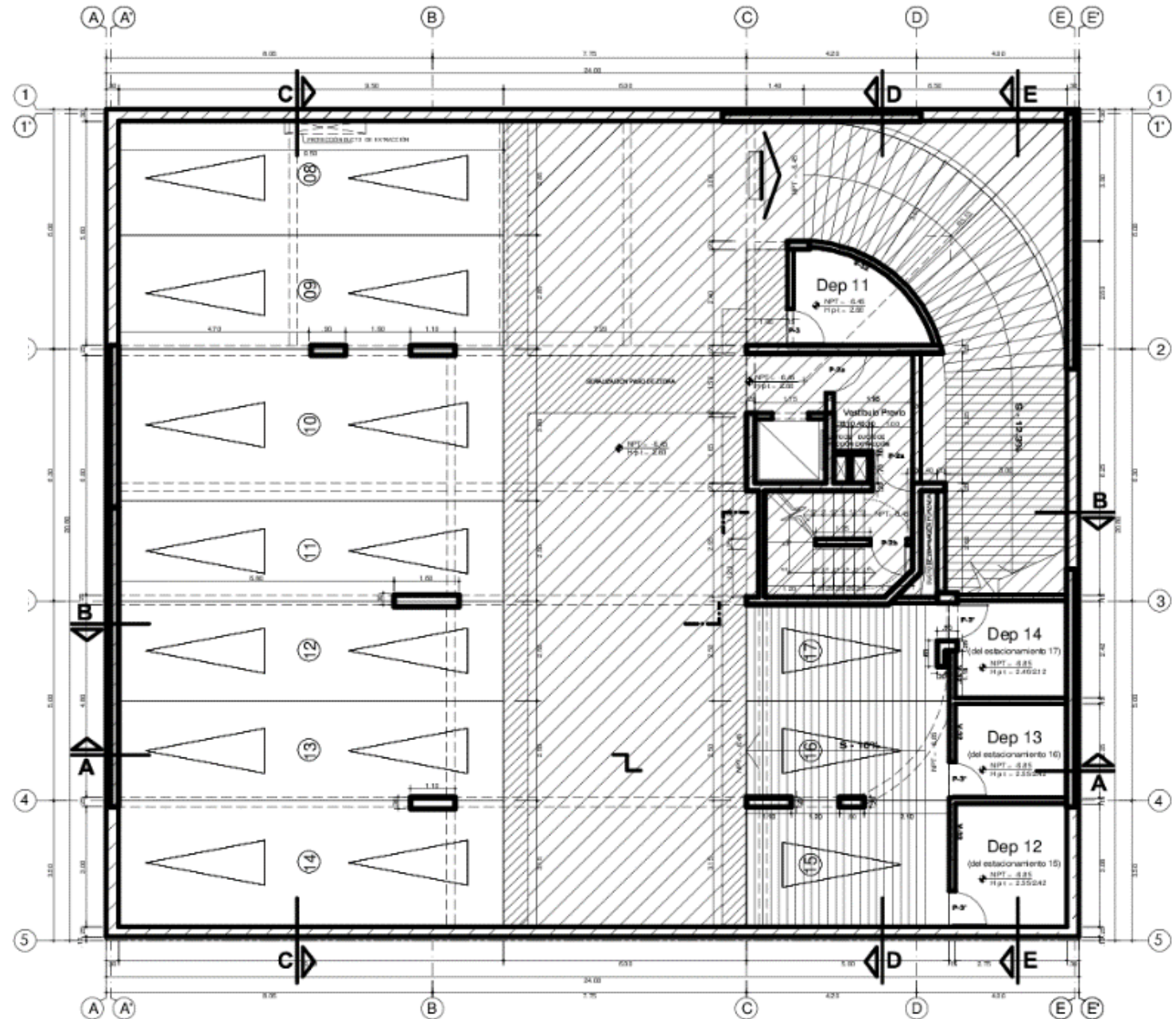
ÁREA CONSTRUIDA
AC = 114.22 m²



- NIVEL -6.45
 - 17 estacionamientos
 - Ingreso Cuarto de Bombas
 - 4 depósitos

E-08 A = 26.47		E-17 A = 12.50	Dep 14 AC = 7.09
E-09 A = 27.07		E-16 A = 12.50	Dep 13 AC = 7.60
E-10 A = 36.10		E-15 A = 15.75	Dep 12 AC = 9.09
E-11 A = 23.75			
E-12 A = 23.75			
E-13 A = 23.75			
E-14 A = 29.92			

ESQUEMA DE ÁREAS



ÁREA CONSTRUIDA
AC = 491.82 m²

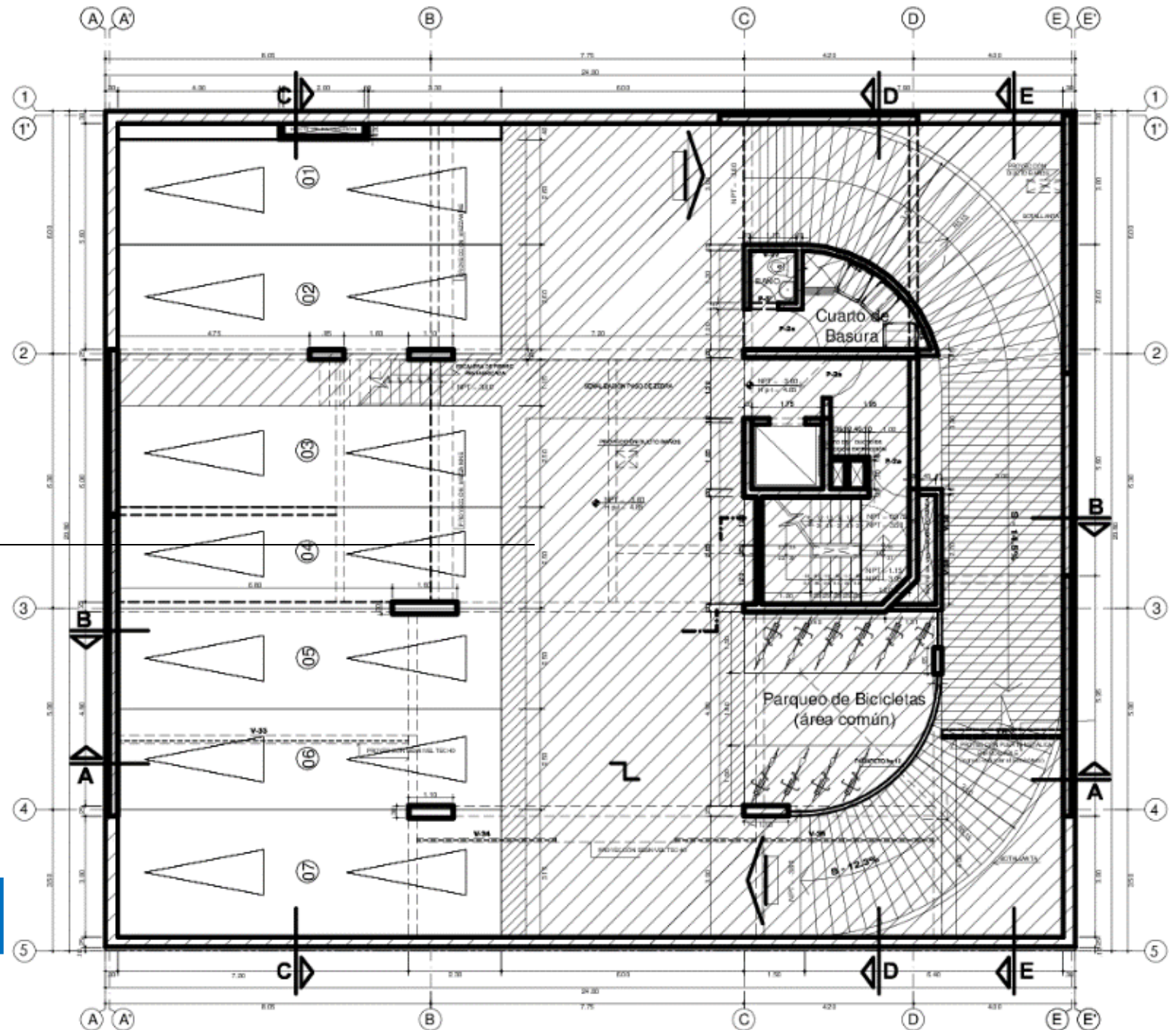
- NIVEL -3.60
 - 14 estacionamientos
 - Cuarto de Basura
 - Parqueo de Bicicletas

Código	Área
E - 01	A = 27.90
E - 02	A = 25.65
E - 03	A = 23.75
E - 04	A = 23.75
E - 05	A = 23.75
E - 06	A = 23.75
E - 07	A = 29.92

ÁREAS COMUNES
AC = 313.05

ESQUEMA DE ÁREAS

ÁREA CONSTRUIDA
AC = 492.12 m²

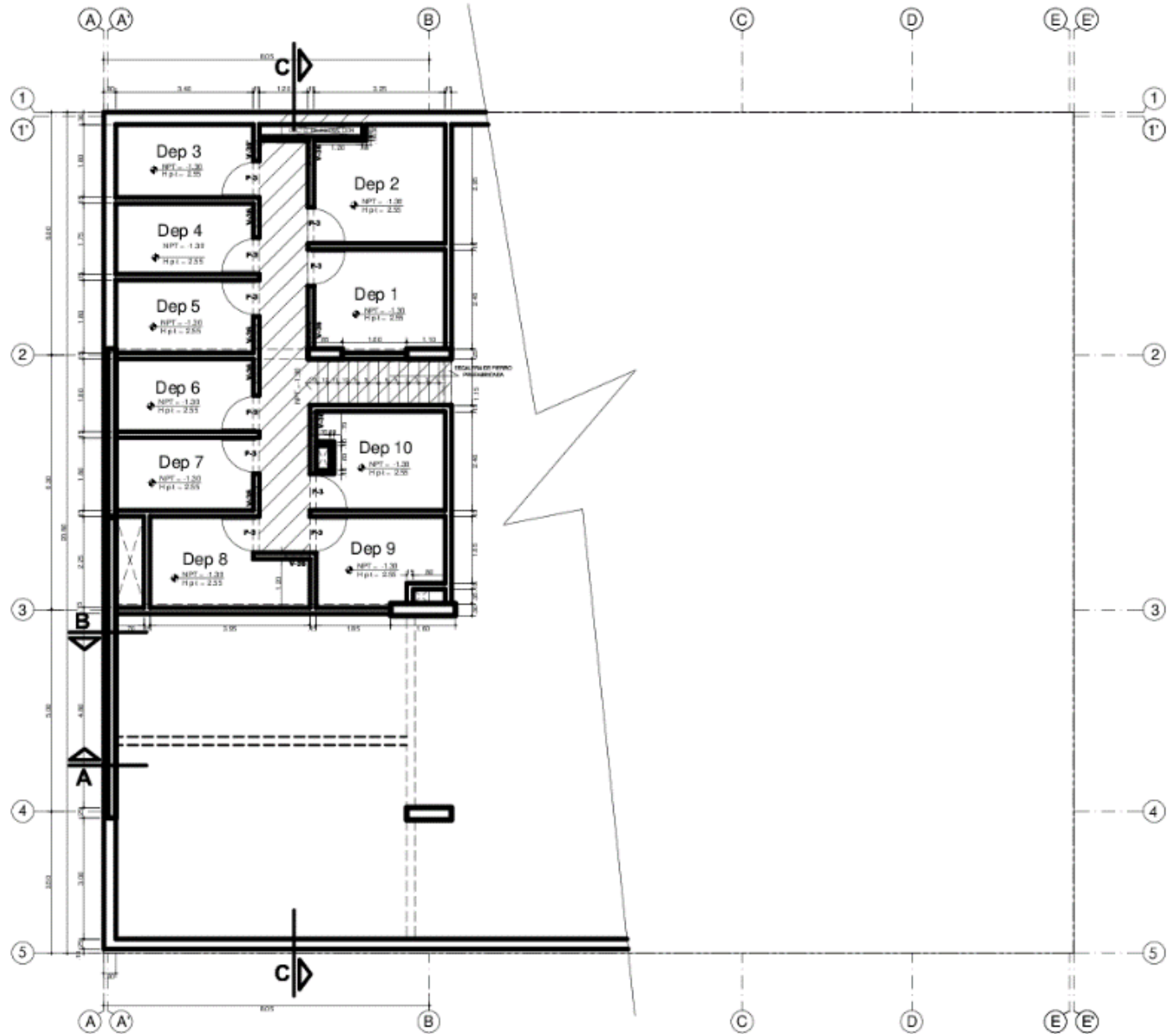


- NIVEL -1.30
- 10 depósitos



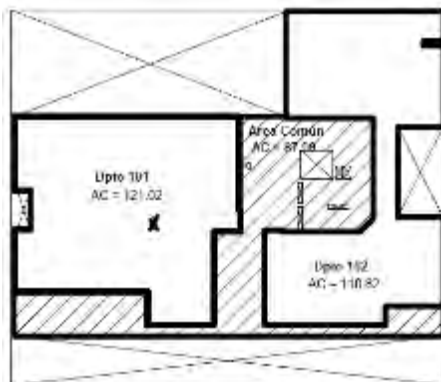
ESQUEMA DE ÁREAS

ÁREA CONSTRUIDA
AC = 104.30 m²



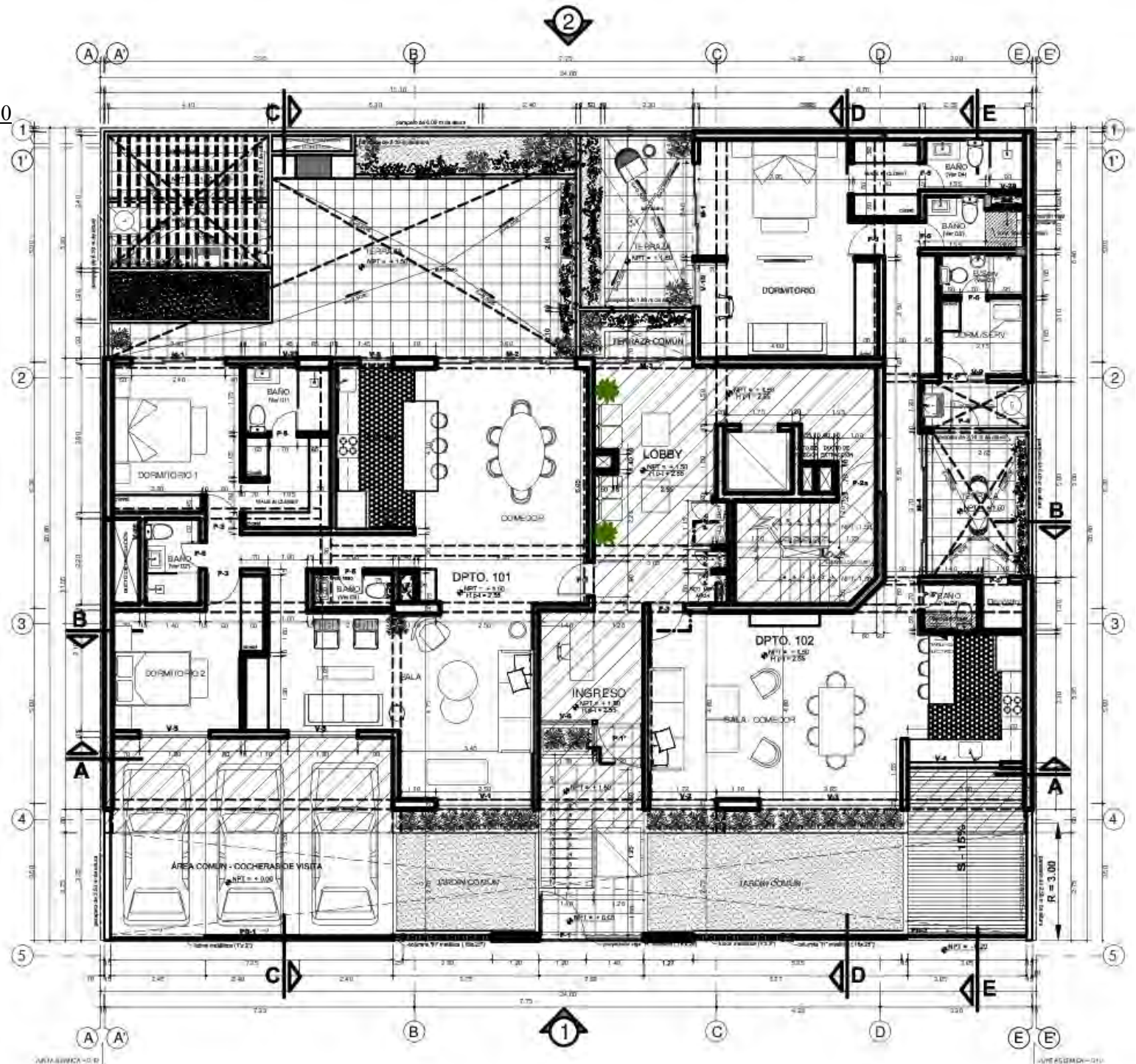
- PRIMER PISO - NIVEL +1.50

- Ingreso
- Lobby
- Dpto. Flat 101
- Dpto. Flat 102

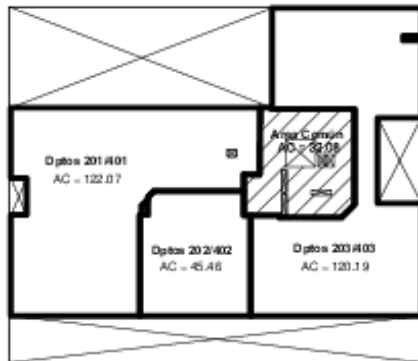


ESQUEMA DE ÁREAS

ÁREA CONSTRUIDA
AC = 319.82 m²

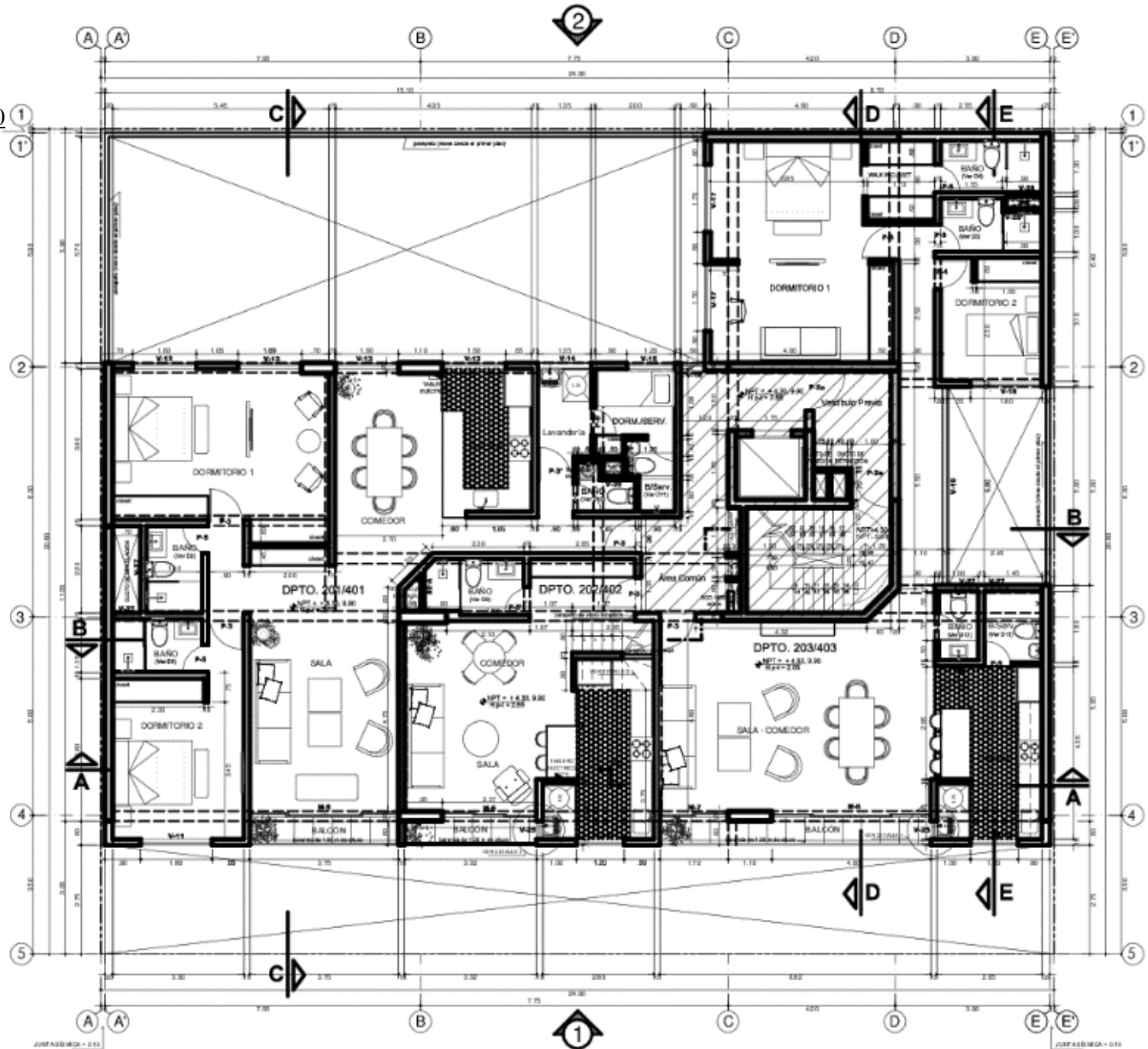


- SEGUNDO PISO - NIVEL +4.30
 - Dpto. Flat 201
 - Dpto. Dúplex 202(1ra Sección)
 - Dpto. Flat 203
- CUARTO PISO - NIVEL +9.90
 - Dpto. Flat 401
 - Dpto. Dúplex 402(1ra Sección)
 - Dpto. Flat 403

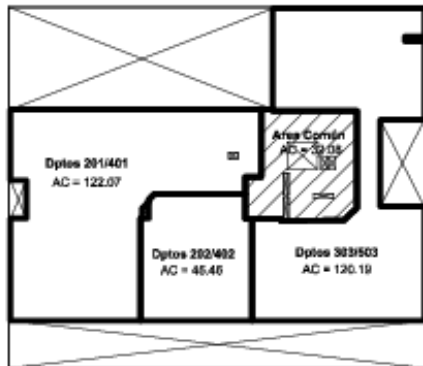


ESQUEMA DE ÁREAS

ÁREA CONSTRUIDA
 AC 2do Piso = 319.80 m²
 AC 4to Piso = 319.80 m²



- TERCER PISO - NIVEL +7.10
 - Dpto. Flat 301
 - Dpto. Dúplex 202(2da Sección)
 - Dpto. Flat 303
- QUINTO PISO - NIVEL +12.70
 - Dpto. Flat 501
 - Dpto. Dúplex 402(2da Sección)
 - Dpto. Flat 503

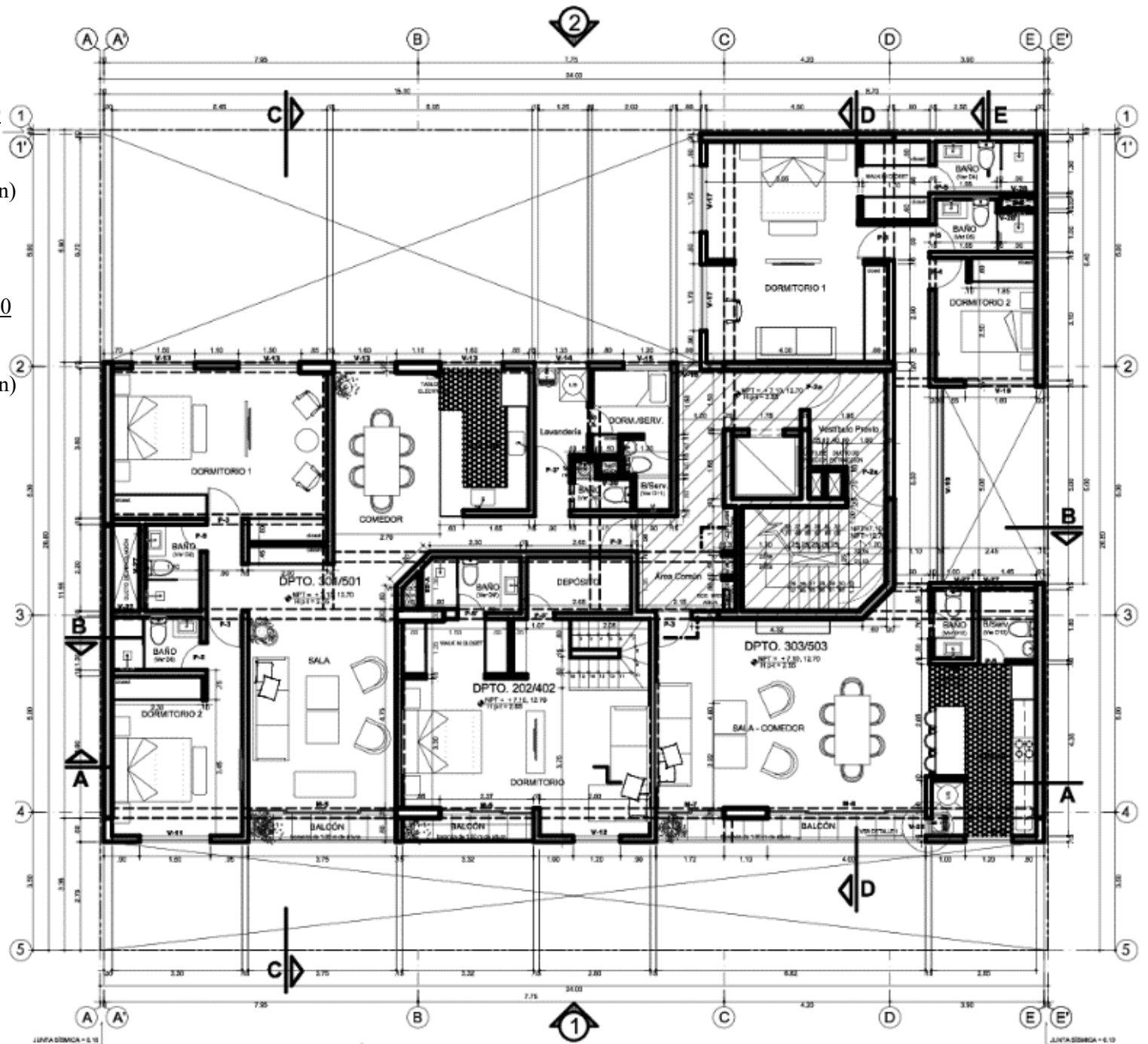


ESQUEMA DE ÁREAS

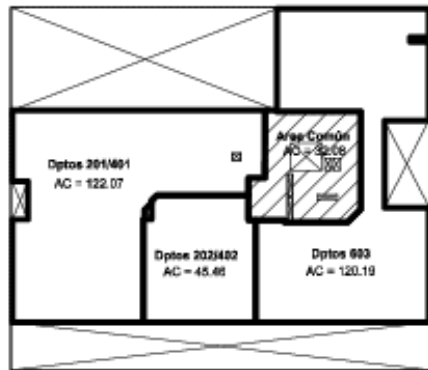
ÁREA CONSTRUIDA

AC 3er Piso = 319.80 m²

AC 5to Piso = 319.80 m²

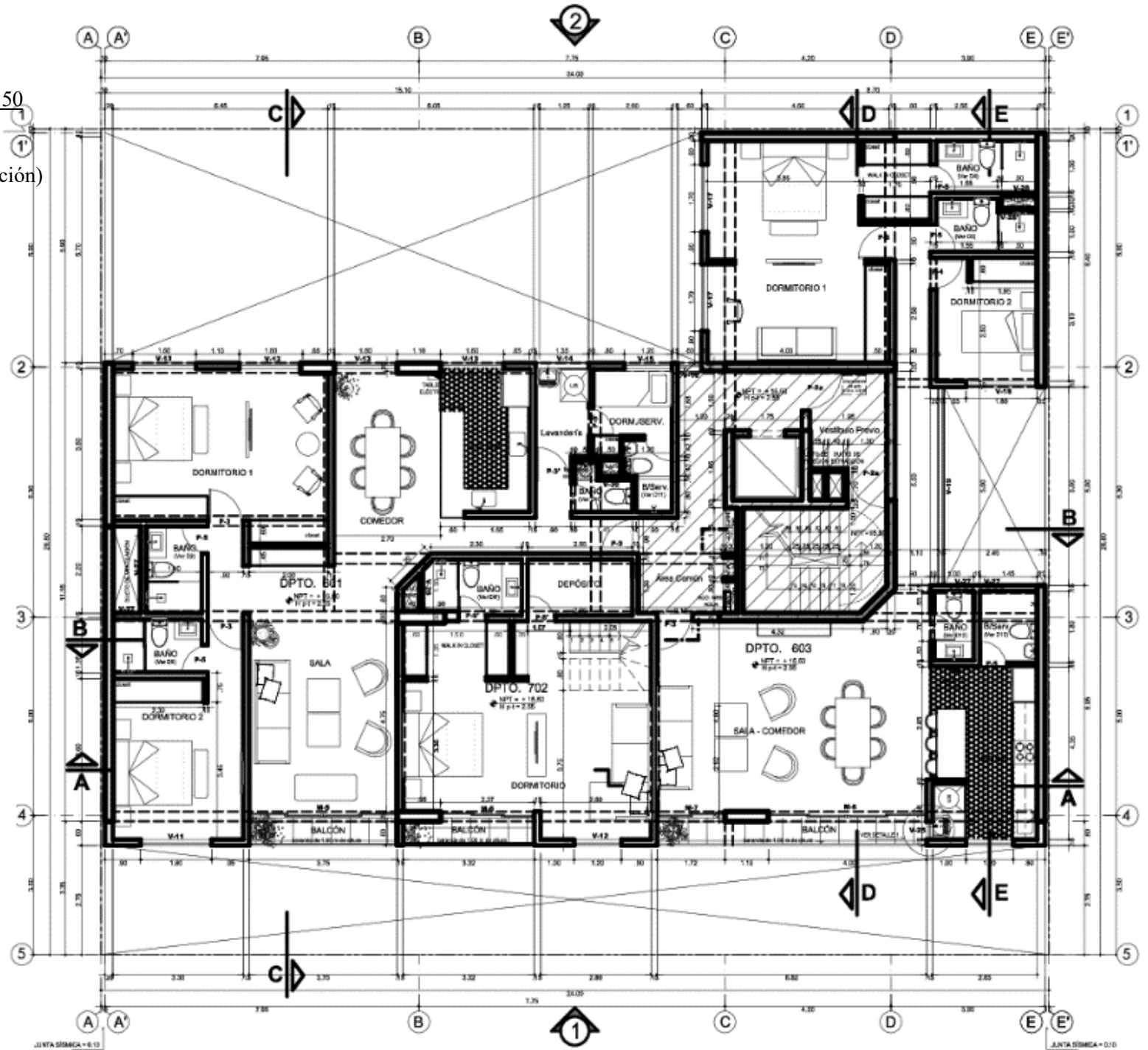


- SEXTO PISO - NIVEL +15.50
 - Dpto. Flat 601
 - Dpto. Tríplex 602 (1ra Sección)
 - Dpto. Flat 603

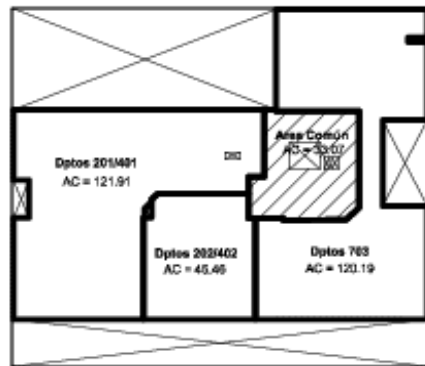


ESQUEMA DE ÁREAS

ÁREA CONSTRUIDA
AC = 319.80 m²

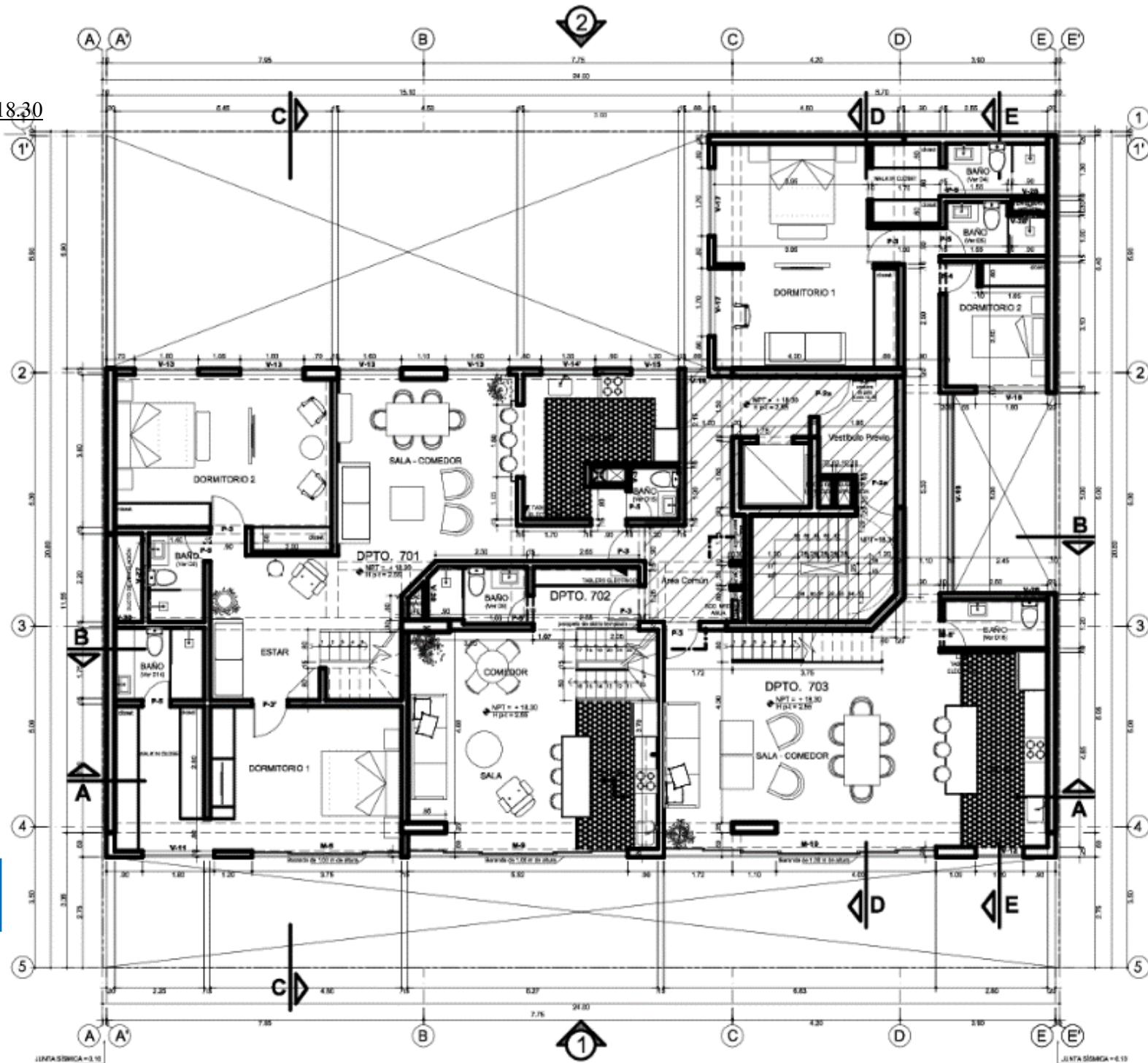


- SÉPTIMO PISO - NIVEL +18.30
 - Dúplex 701 (1ra Sección)
 - Tríplex 602 (2ra Sección)
 - Dúplex 703 (1ra Sección)

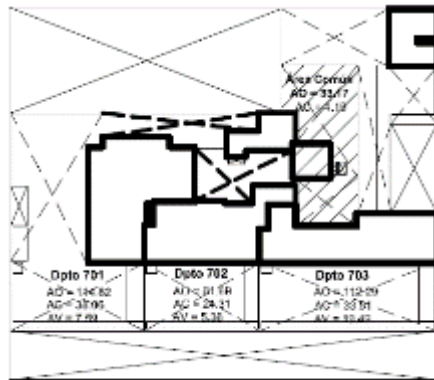


ESQUEMA DE ÁREAS

ÁREA CONSTRUIDA
AC = 320.63 m²



- AZOTEA - NIVEL +21.10
 - Área Común
 - Dúplex 701 (2ra Sección)
 - Tríplex 602 (3ra Sección)
 - Dúplex 703 (2ra Sección)



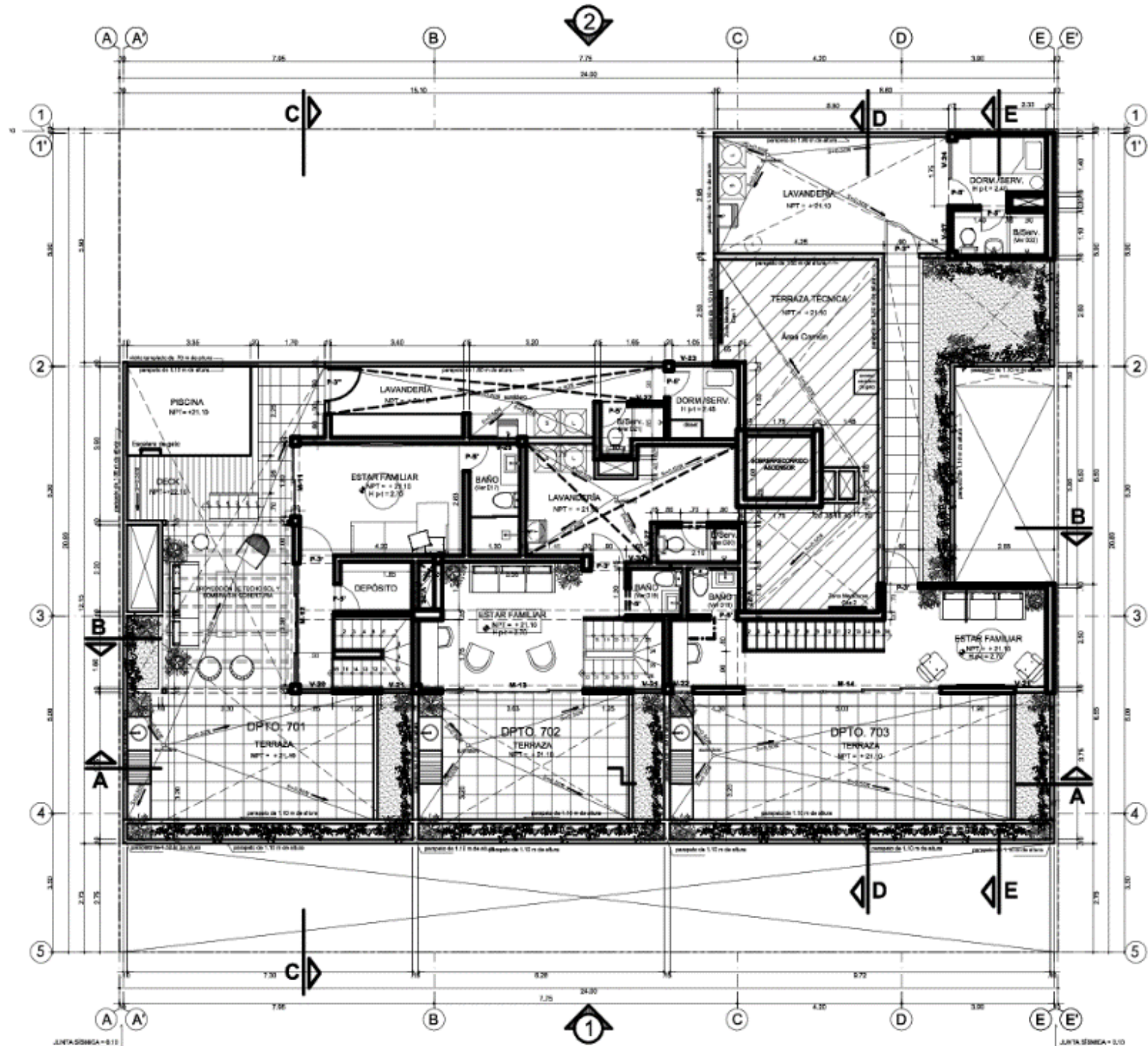
ESQUEMA DE ÁREAS

ÁREAS TOTALES AZOTEA

AO = 321.97 m²

AC = 100.07 m²

AV = 32.46 (10.06%)



5.3. Diseño del Producto

5.3.1. Departamentos del proyecto

- FLAT - Departamento 101

- 2 dormitorios + Walk-in closet
- Sala + Sala de estar + Comedor + Cocina
- 2 baños + Baño de servicio
- Lavandería
- Terraza + parrilla
- Área verde de servicio
- Cocheras
- Deposito
- Área construida 120.81
- Área libre 67.52 m²
- Área Total 188.33 m²



- FLAT - Departamento 102

- 1 dormitorio + Walk-in closet
- Sala + Sala de estar + Comedor + Cocina
- 3 baños + Baño de servicio
- Lavandería
- Terraza
- Área verde
- Cocheras
- Depósito
- Área Techada 110.57m²
- Área Libre 26.66 m²
- Área Total 137.23 m²



- FLAT – Departamentos del 201 al 601

- 2 dormitorios + sala interna
- Sala + Comedor + Cocina
- 2 baños + baño de visita
- Baño y cuarto de servicio
- Lavandería
- Balcón
- Cocheras
- Depósito
- Área Total 122.26 m2



CALLE CHICLAYO

- FLAT – Departamentos del 203 al 603

- 2 dormitorios + sala interna
- Walk-in Closet
- Sala + Comedor + Cocina
- 2 baños + baño de visita
- Baño de servicio
- Lavandería
- Balcón
- Cocheras
- Depósito
- Área Total 120.21 m2



Calle Chiclayo

- DUPLEX – Departamentos 202 - 402

- 1 dormitorio + sala interna
- Sala + Comedor + Cocina
- 1 Baño + baño de visita
- Lavandería
- Balcones
- Cocheras
- Depósito
- Área Total 90.1 m2



CALLE CHICLAYO

CALLE CHICLAYO

- DUPLEX – Departamento 701

- 2 dormitorios + sala interna
- Walk-in Closet
- Salas + Comedor + Cocina
- 3 Baños + baño de visita
- Cuarto y Baño de servicio
- Lavandería
- Azotea + parrilla
- Área verde
- Piscina
- Cocheras
- Depósito
- Área Techada 157.85m²
- Área Libre 79.5m²
- Área Total 237.35m²



CALLE CHICLAYO



CALLE CHICLAYO

- DUPLEX – Departamento 703

- 2 dormitorios + sala interna
- Walk-in Closet
- Sala + Comedor + Cocina
- 3 Baños + baño de visita
- Cuarto y Baño de servicio
- Lavandería
- Azotea + parrilla
- Área verde
- Cocheras
- Depósito
- Área Techada 152.93 m²
- Área Libre 79.39m²
- Área Total 232.32m²



1er nivel



2do nivel

Calle Chiclayo

- TRIPLEX – Departamento 602

- 1 dormitorios + sala interna
- Walk-in Closet
- Sala + Comedor + Cocina
- 2 baños + baño de visita
- Cuarto y Baño de servicio
- Lavandería
- Balcón
- Azotea + parrilla
- Área verde
- Cocheras
- Depósito
- Área Techada 114.16m²
- Área Libre 37.56m²
- Área Total 151.72m²



5.3.2. Equipamiento y acabados de los departamentos

Entre los acabados que se tendrá para todos los departamentos, son:

- En la sala, el comedor, el hall recibidor, los dormitorios, el walk-in closet y los corredores cuentan con un acabado de Bambú Honey Natural Carbonizado para los pisos y contrazócalos, con de 12-14mm de espesor y con una resistencia para un alto tránsito. Las paredes tendrán un acabado de empastado y pintado.
- La cocina y baños contarán con un acabado de piso de porcelanato 0.6x0.6m de tonalidad oscura o cemento pulido. Las paredes tendrán un acabado de empastado y pintado.
- La cocina contará con muebles atos de Poliuretano blanco y bajos de melanina roble milano, una encimera serie 6 de Bosch a gas, un horno microondas con grill serie 6 Bosch, un horno eléctrico serie 2 y una campana telescópica serie 4 de Bosch. Se instalará un lavadero empotrado Klipen Saratoga con grifería Klipen.

- Los baños contarán con un lavadero Klipen Saratoga y grifería Klipen o similar.
- La terraza, lavandería, cuarto y baño de servicio tendrán un acabado de porcelanato 0.6x0.6m de tonalidad oscura o similar. Las paredes tendrán un acabado de empastado y pintado.
- La escalera y el vestíbulo previo contarán con un acabado de cemento pulido para el piso y empastado y pintado para las paredes.
- Se tendrá una escalera metálica integrada para las zonas de dúplex y triplex con pasamanos de acero inoxidable.
- Todas las puertas serán de madera rústica contra placada ares de una altura de 2.15m.
- Las ventanas y mamparas de 6mm de vidrio templado con marco de aluminio negro.
- Todos los departamentos contarán con un sistema de bombeo de agua potable, ascensor, teléfono, agua caliente y fría.

5.4. Anteproyecto

El presupuesto del anteproyecto es el siguiente:

TABLA 29: DETALLES DEL ANTEPROYECTO

ITEM	PRESUPUESTO	%
OBRAS PROVISIONALES		
OBRAS PRELIMINARES	S/. 228,950.00	4.0%
TRABAJOS PERMANENTES	S/. 202,000.00	3.6%
SEGURIDAD Y SALUD	S/. 136,000.00	2.4%
ESTRUCTURAS Y ALBAÑILERÍA		
MOVIMIENTO DE TIERRAS	S/. 238,786.66	4.2%
OBRAS DE CONCRETO SIMPLE	S/. 11,394.08	0.2%
OBRAS DE CONCRETO ARMADO	S/. 1,583,227.38	27.9%
ARQUITECTURA		
MUROS DE ALBAÑILERIA	S/. 371,277.00	6.6%
TARRAJEO, SOLAQUEO Y DERRAMES	S/. 264,038.37	4.7%
CIELORRASO	S/. 936.90	0.02%
CONTRAPISO		
PISOS	S/. 300,011.65	5.3%
ZÓCALOS, CONTRAZÓCALOS Y REVESTIMINETO PAREDES	S/. 149,203.75	2.6%
CARPINTERÍA DE MADERA	S/. 266,204.00	4.7%
CARPINTERÍA METÁLICA Y ALUMINIO	S/. 198,341.50	3.5%

CERRAJERÍA	S/.	13,846.40	0.2%
REVESTIMIENTO EN CUARZO Y GRANITO	S/.	122,840.88	2.2%
OTROS	S/.	46,591.00	0.8%
VIDRIOS	S/.	160,822.00	2.8%
PINTURA	S/.	153,569.52	2.7%
APARATOS SANITARIOS Y GRIFERÍA	S/.	112,535.00	2.0%
JARDINERÍA	S/.	15,000.00	0.3%
LUMINARIAS	S/.	23,640.00	0.4%
INSTALACIONES SANITARIAS			0.0%
SISTEMA DE DESAGUE	S/.	73,219.39	1.3%
SISTEMA DE AGUA FRIA	S/.	120,408.93	2.1%
SISTEMA DE AGUA CALIENTE	S/.	63,583.54	1.1%
SISTEMA CONTRAINCENDIOS	S/.	70,650.00	1.2%
INSTALACIONES ELECTRICAS Y COMUNICACIONES			
SALIDAS ILUMINACIÓN	S/.	88,582.05	1.6%
SALUDAS TOMACORRIENTES	S/.	81,818.01	1.4%
SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN	S/.	82,893.17	1.5%
POZO A TIERRA	S/.	10,500.00	0.2%
TABLEROS ELECTRICOS	S/.	122,276.32	2.2%
SISTEMA DE COMUNICACIÓN	S/.	33,368.00	0.6%
SISTEMA DE DETECCIÓN DE ALARMA	S/.	47,787.99	0.8%
INSTALACIONES ELECTROMECHANICAS			
ASCENSORES: NORMAL Y DISCAPACITADOS	S/.	132,300.00	2.3%
SISTEMA DE EXTRACCION DE MONOXIDO DE CARBONO	S/.	44,850.00	0.8%
SISTEMA DE VENTILACION DE ESCALERAS	S/.	8,625.00	0.2%
SISTEMA DE VENTILACION DE CUARTO DE BOMBAS Y BAÑOS	S/.	8,736.70	0.2%
SISTEMA DE INTERCOMUNICADORES	S/.	17,250.00	0.3%
SUMINISTRO DE CAMARAS DE SEGURIDAD	S/.	5,000.00	0.1%
SUMINISTRO DE GRUPO ELECTROGENO			
INSTALACIONES DE GAS	S/.	55,200.00	1.0%
COSTO DIRECTO	S/.	5,666,265.17	100.0%
GASTOS GENERALES (14.05%)	S/.	796,336.00	
UTILIDAD (5%)	S/.	283,313.26	
SUBTOTAL (SIN IGV)	S/.	6,745,914.43	
TOTAL (CON IGV)	S/.	7,960,179.02	
TOTAL (CON IGV)	\$	2,274,336.86	
AREA CONSTRUIDA		3,551.60 M2	
PRECIO (\$/M2)		640.37 \$/M2	

5.5. Conclusiones

- Como Propuesta de diseño se presenta un proyecto inmobiliario de 7 pisos con azotea y 3 sótanos. El cual estará constituido por 17 departamentos: 12 Flats, 4 dúplex y un triplex.
- En total se tendrá 2,339.37 m² de área construida sobre el nivel de superficie y un área de 1201.03 m² para los sótanos.
- Los departamentos tendrán un área construida entre 90.14m² y 161.92m².
- Se darán dos o tres estacionamientos y un depósito para cada departamento.
- Todos los departamentos estarán conformados con una sala, comedor, cocina como mínimo; entre uno a cuatro departamentos; y entre dos a cuatro baños.
- Los departamentos tendrán como principal característica un acabado de Bambú Carbonizado para los pisos de los principales cuartos y salas; Porcelanato para los pisos de los baños y zonas libres; y un acabado de empastado y pintado para las paredes.

6. PLAN DE MARKETING

6.1. Segmentación

6.1.1. Segmentación Geográfica

- Ubicación Geográfica

El proyecto DOMUM se halla en el distrito de Miraflores, que pertenece geográfica y políticamente a la provincia y departamento de Lima. Con relación a la ciudad capital, se encuentra ubicado al sur, a unos 8.5 kilómetros de la Plaza de Armas.



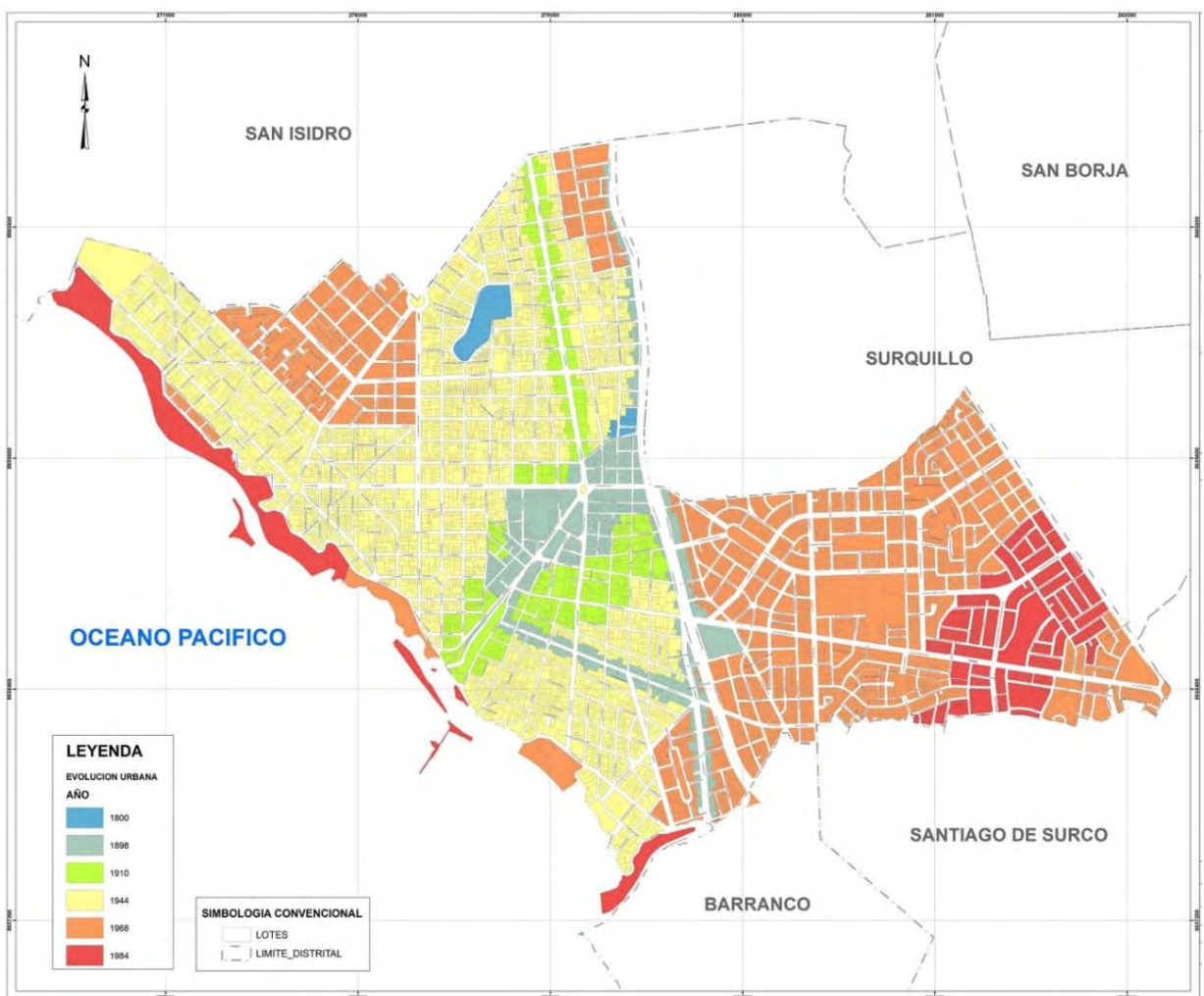
DEPARTAMENTO	LIMA
PROVINCIA	LIMA
DISTRITO	MIRAFLORES
FECHA DE CREACIÓN	02/01/1857
ALTURA CAPITAL (m.s.n.m.)	79
CLIMA	12 ^o C - 30 ^o C
LATITUD	12°06'51" SUR
LONGITUD	77°03'27" OESTE DE GREENWECH
NÚMERO DE ZONAS	14
NÚMERO DE MANZANAS	798
NÚMERO DE LOTES URBANOS	11,300
NUMERO DE URBANIZACIONES	48
NÚMERO DE VIVIENDAS SEGÚN CENSO 2017	50,438
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES AL 2019	10,114
NÚMERO DE PREDIOS, AÑO 2018	118,952
NÚMERO DE CONTRIBUYENTES, AÑO 2018	64,349
SUPERFICIE TERRITORIAL	9.62 KM2

(FUENTE: Municipalidad de Miraflores - INEI-Perú Censo Nacional 2017) (MAPA: Instituto Geofísico del Perú)

Miraflores limita al norte con el distrito de San Isidro, al este con Surquillo y Santiago de Surco, al sur con Barranco y al oeste con el Océano Pacífico; de los cuales tiene mucha similitud en su nivel socioeconómico con los distritos de San Isidro y Santiago de Surco.

Miraflores es un distrito muy llamativo para vivir debido a su identidad cultural, historia y tradición, con más de 160 años de antigüedad desde su fundación (2 de enero de 1857).

FIGURA 12 : MAPA DE MIRAFLORES



FUENTE: Municipalidad de Miraflores – INEI - Perú Censo Nacional 2017

6.1.2. Segmentación Demográfica

- Población

Para el año 2020, la INEI ha registrado una población de 30,625,948 habitantes en todo el Perú; con 9,612,705 personas para Lima Metropolitana y 114,188 en el distrito de Miraflores.

Tabla 30: Perú, Lima Metropolitana y distrito de Miraflores

AMBITO	SUPERFICIE* Km2	POBLACION Hab.	DENSIDAD Hab/ km2
PERU	1,285,342.19**	32,625,948	25.4
LIMA METROPOLITANA	2,811.65	9,612,705	3,418.9
DISTRITO MIRAFLORES	9.62	114,188	11,869.9

* Incluye superficies insulares

** Población Total del País: población censada más la población omitida

FUENTE: CENSO NACIONAL XI DE POBLACION Y VIVIENDA 2017/- BOLETIN DEMOGRAFICO N° 39, Lima -2019

Para el caso de Lima Metropolitana, se tiene separado a sus distritos en diferentes zonas organizándolas por su ubicación y similitud socioeconómica. Miraflores pertenece a la Zona 7 junto con los distritos de La Molina, San Borja, San Isidro y Santiago de Surco.

TABLA 31: POBLACIÓN EN LIMA METROPOLITANA

Zona	Distrito	Población
ZONA 1	CARABAYLLO	360,561
ZONA 1	COMAS	581,447
ZONA 1	PUENTE PIEDRA	361,606
ZONA 2	INDEPENDENCIA	230,144
ZONA 2	LOS OLIVOS	362,222
ZONA 2	SAN MARTIN DE PORRES	740,749
ZONA 3	SAN JUAN DE LURIGANCHO	1,150,470
ZONA 4	BREÑA	97,431
ZONA 4	LA VICTORIA	200,770
ZONA 4	LIMA	293,647
ZONA 4	RIMAC	190,288
ZONA 5	ATE	642,828
ZONA 5	CHACLACAYO	46,242
ZONA 5	EL AGUSTINO	220,858
ZONA 5	LURIGANCHO	230,978
ZONA 5	SAN LUIS	59,084
ZONA 5	SANTA ANITA	221,039
ZONA 6	JESUS MARIA	85,499
ZONA 6	LINCE	63,861
ZONA 6	MAGDALENA DEL MAR	67,156
ZONA 6	PUEBLO LIBRE	97,427
ZONA 6	SAN MIGUEL	175,411

ZONA 7	LA MOLINA	166,442
ZONA 7	MIRAFLORES	114,188
ZONA 7	SAN BORJA	134,317
ZONA 7	SAN ISIDRO	72,942
ZONA 7	SANTIAGO DE SURCO	410,587
ZONA 8	BARRANCO	38,748
ZONA 8	CHORRILLOS	356,549
ZONA 8	SAN JUAN DE MIRAFLORES	421,017
ZONA 8	SURQUILLO	105,715
ZONA 9	LURIN	99,846
ZONA 9	PACHACAMAC	123,627
ZONA 9	VILLA EL SALVADOR	429,509
ZONA 9	VILLA MARIA DEL TRIUNFO	440,575
OTROS	ANCON	69,243
OTROS	CIENEGUILLA	36,780
OTROS	PUCUSANA	15,507
OTROS	PUNTA HERMOSA	17,408
OTROS	PUNTA NEGRA	7,836
OTROS	SAN BARTOLO	8,375
OTROS	SANTA MARIA DE HUACHIPA /1	32,826
OTROS	SANTA MARIA DEL MAR	1,090
OTROS	SANTA ROSA	29,860
TOTAL		9,612,705

FUENTE: CENSO NACIONAL XI DE POBLACION Y VIVIENDA 2017/- BOLETIN DEMOGRAFICO N° 39, Lima -2019

A medida que han transcurrido los años, la población de Lima Metropolitana ha ido creciendo, debido a que el Perú es un país centralista donde la mayoría de los pobladores de provincias señala a la capital como un lugar con más facilidades para desarrollarse.

Con relación a los últimos censos realizados, la población de Lima metropolitana ha ido teniendo una tasa de crecimiento poblacional de 1.0%, teniendo alrededor del 30% de la población de todo el País.

TABLA 32: POBLACIÓN DE LIMA METROPOLITANA Y MIRAFLORES RESPECTO AL PAÍS SEGÚN CENSOS 1981, 1993, 2007 Y 2017, PROYECTADA 2018 AL 2022

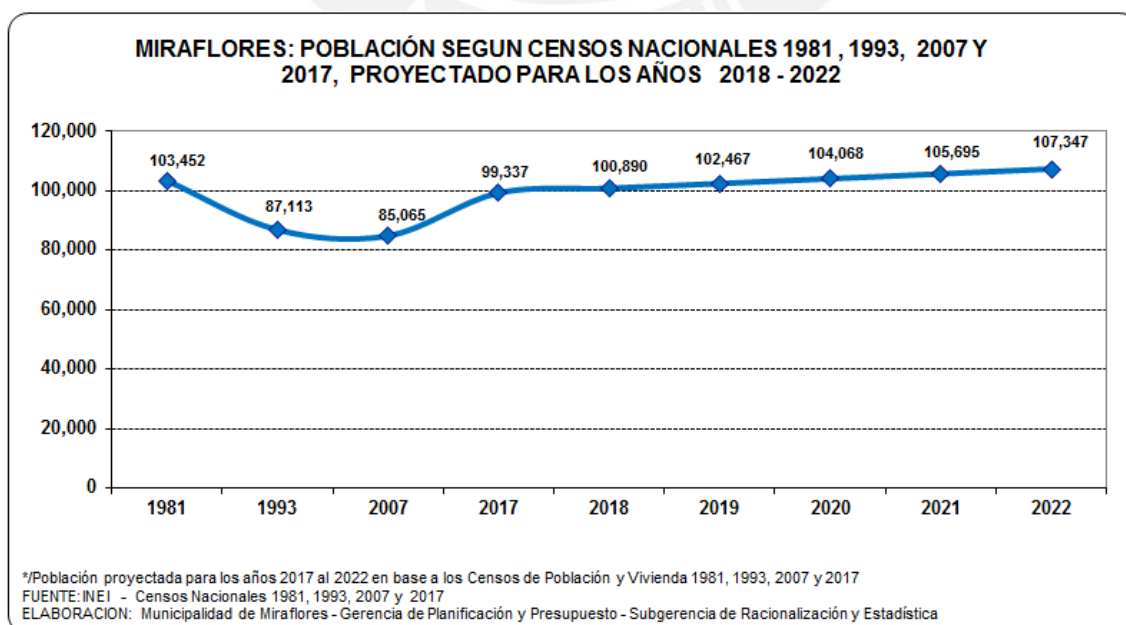
AÑOS DEL CENSO	POBLACIÓN (Miles de Habitantes)			MIRAFLORES RESPECTO AL PAÍS (%)	MIRAFLORES RESPECTO A LIMA METROPOLITANA (%)	LIMA METROPOLITANA RESPECTO A PAÍS (%)
	*/TOTAL PAÍS	CENSADA LIMA METROPOLITANA	MIRAFLORES			
1981	17,762,231	4,608,010	103,452	0.6	2.2	25.9
1993	22,639,443	6,345,856	87,113	0.4	1.4	28.0
2007	28,220,764	8,482,619	85,065	0.3	1.0	30.1
2017	31,237,385	9,569,468	99,337	0.3	1.0	30.6
P/2018	31,549,759	9,685,296	100,890	0.3	1.0	30.7
P/2019	31,865,256	9,802,527	102,467	0.3	1.0	30.8
P/2020	32,183,909	9,921,178	104,068	0.3	1.0	30.8
P/2021	32,505,748	10,041,266	105,695	0.3	1.1	30.9
P/2022	32,830,806	10,162,808	107,347	0.3	1.1	31.0

FUENTE: Municipalidad de Miraflores - INEI - Perú Censo Nacional 2017

Miraflores es uno de los pocos distritos que últimamente no ha ido variado mucho su cantidad de habitantes, es más, durante los últimos años su crecimiento no ha pasado de los 0.5%.

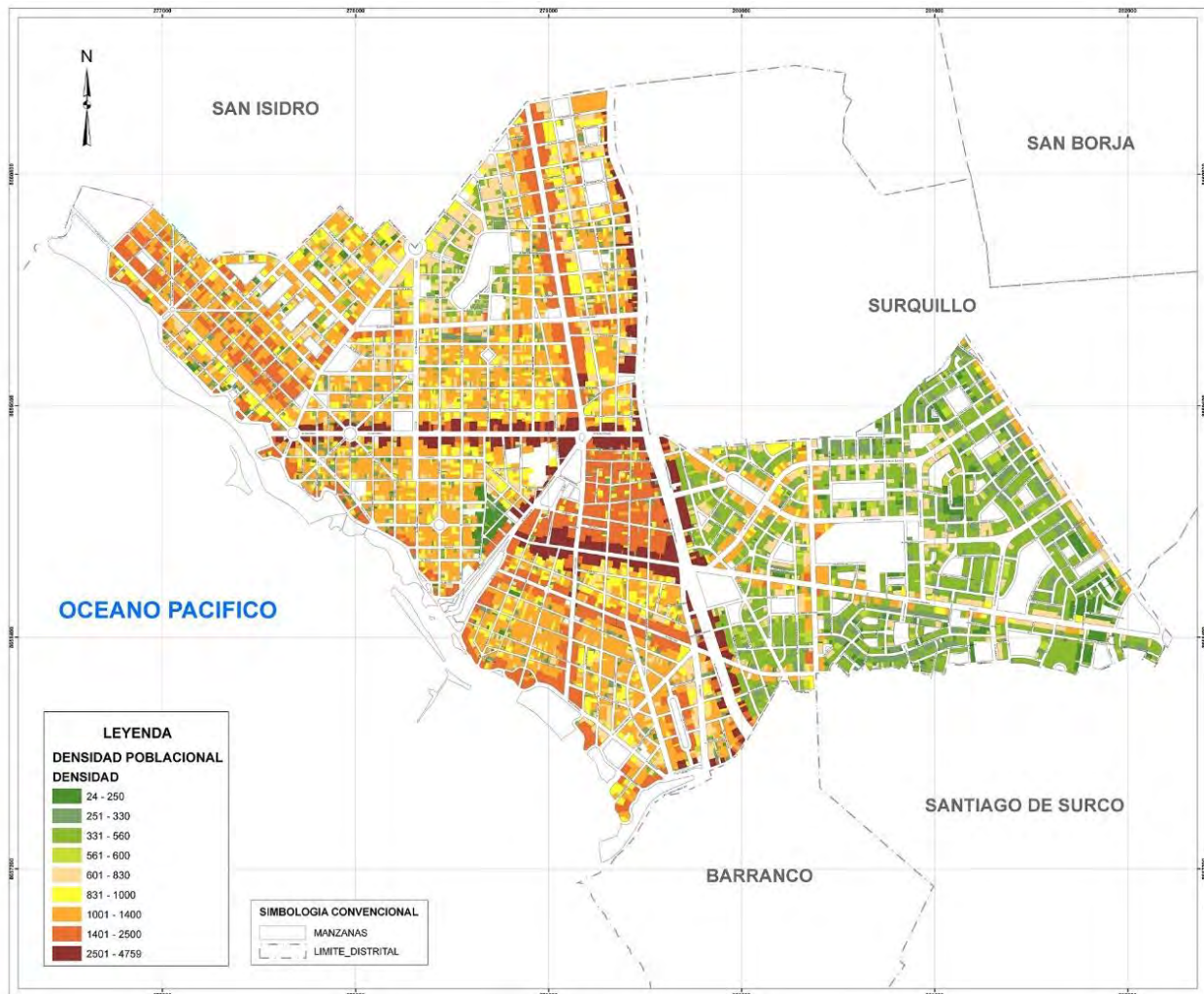
Según el último censo realizado en el 2017 se estima que para los próximos años va a seguir conservando su bajo nivel de crecimiento, llegando a solamente un porcentaje de 0.3% hasta el año 2022.

GRÁFICO 36: POBLACIÓN DEL DISTRITO DE MIRAFLORES – ÚLTIMOS 9 CENSOS



Es importante recalcar que el proyecto de DOMUM está ubicando en una zona tranquila, donde la densidad poblacional no sobrepasa los 1400 hab/Km², a pesar de la aparición de varios edificios con departamentos.

FIGURA 13 : DENSIDAD POBLACIONAL DE MIRAFLORES



FUENTE: Municipalidad de Miraflores - INEI-Perú Censo Nacional 2017

Según la INEI, para el año 2020, el Perú tiene un 19.8% de población infantil entre los 0 y 11 años, un porcentaje de población adolescente de 9.5% entre los 12 y 17 años, 19.7% de población joven entre los 18 y 29 años, la mayoría de población que es *adulta* entre los 30 y 59 años con 39.3% y un porcentaje de 12.7% para la población mayor a los 60 años.

TABLA 33: POBLACIÓN SEGÚN LA EDAD

Distrito	Población	Niño 0-11		Adolescente 12-17		Joven 18-29		Adulto 30-59		Adulto Mayor 60 a mas	
			%		%		%		%		%
PERU	32,625,948	6,471,266	19.8 %	3,100,571	9.5 %	6,422,275	19.7 %	12,491,398	38.3 %	4,140,438	12.7 %
LIMA METROPOLITANA	9,612,705	1,448,236	15.1 %	710,160	7.4 %	1,883,806	19.6 %	4,086,945	42.5 %	1,483,558	15.4 %
ZONA 7	898,476	92,076	10.2 %	51,663	5.8 %	140,346	15.6 %	397,433	44.2 %	216,958	24.1 %
MIRAFLORES	114,188	10,224	9.0 %	4,529	4.0 %	15,315	13.4 %	53,429	46.8 %	30,691	26.9 %

FUENTE: CENSO NACIONAL XI DE POBLACION Y VIVIENDA 2017/- BOLETIN DEMOGRAFICO N° 39, Lima -2019

Tengamos en cuenta, que la población a la cual el proyecto apunta más vender su producto es para la de edad joven y adulta; el cual señala un 19.6% para la joven y 42.5% para la adulta en Lima Metropolitana.

Analizando la población del Sector 7, con los distritos que más se asimilan a Miraflores, la población Joven llega solamente al 15.6% pero la población adulta llega al 44.2%.

TABLA 34: POBLACIÓN SEGÚN LA EDAD – ZONA 7

Distrito	Población	Niño 0-11		Adolescente 12-17		Joven 18-29		Adulto 30-59		Adulto Mayor 60 a mas	
			%		%		%		%		%
LA MOLINA	166,442	17,845	10.7 %	11,057	6.6 %	28,063	16.9 %	71,727	43.1 %	37,750	22.7 %
MIRAFLORES	114,188	10,224	9.0 %	4,529	4.0 %	15,315	13.4 %	53,429	46.8 %	30,691	26.9 %
SAN BORJA	134,317	12,788	9.5 %	6,829	5.1 %	19,704	14.7 %	58,616	43.6 %	36,380	27.1 %
SAN ISIDRO	72,942	6,405	8.8 %	3,445	4.7 %	9,282	12.7 %	32,091	44.0 %	21,719	29.8 %
SANTIAGO DE SURCO	410,587	44,814	10.9 %	25,803	6.3 %	67,982	16.6 %	181,570	44.2 %	90,418	22.0 %
TOTAL	898,476	92,076	10.2 %	51,663	5.8 %	140,346	15.6 %	397,433	44.2 %	216,958	24.1 %

FUENTE: CENSO NACIONAL XI DE POBLACION Y VIVIENDA 2017/- BOLETIN DEMOGRAFICO N° 39, Lima -2019

Para el distrito de Miraflores, según el Censo de 2017, la población joven llega al 15% y la población adulta llega al 46% de la población general.

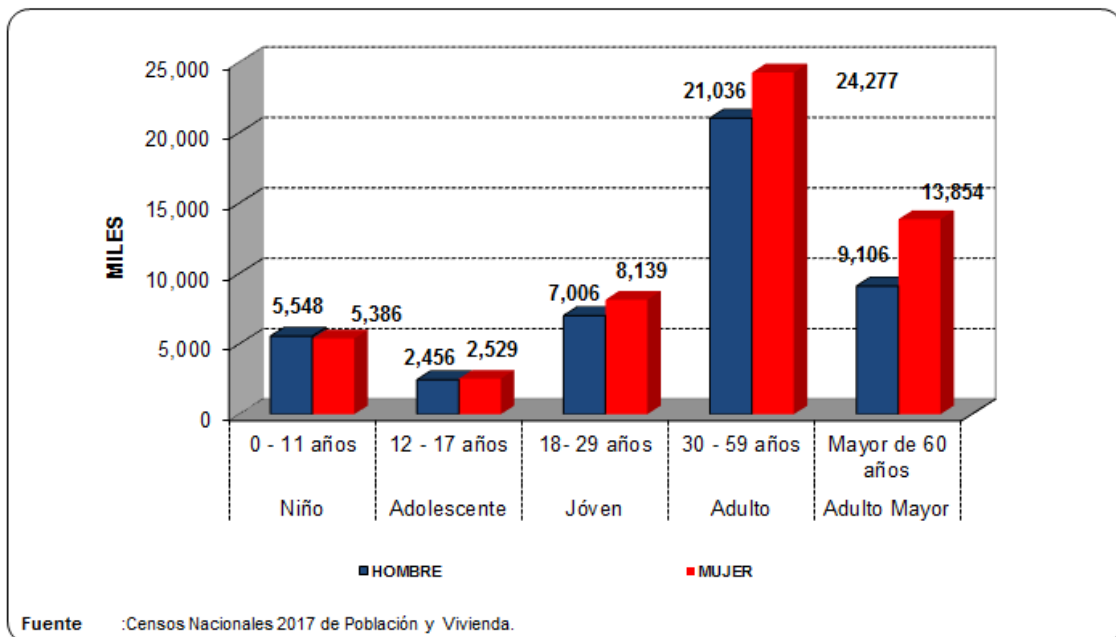
TABLA 35: POBLACIÓN SEGÚN GÉNERO

MIRAFLORES: POBLACIÓN DE HOMBRE Y MUJER POR ETAPAS DE VIDA, GRUPO DE EDAD CENSO 2017					
ETAPAS DE VIDA	GRUPO DE EDAD	TOTAL	%	HOMBRE	MUJER
	TOTAL	99,337	100%	45,152	54,185
Niño	0 - 11 años	10,934	11%	5,548	5,386
Adolescente	12 - 17 años	4,985	5%	2,456	2,529
Joven	18 - 29 años	15,145	15%	7,006	8,139
Adulto	30 - 59 años	45,313	46%	21,036	24,277
Adulto Mayor	Mayor de 60 años	22,960	23%	9,106	13,854

FUENTE: INEI-Censos Nacionales 2017 de Población y Vivienda

En el distrito Miraflores, se tiene mayor porcentaje de población femenina que masculina. Según el último Censo del 2017, se tiene una población de 54,185 de mujeres y una población de 45,152 hombres.

GRÁFICO 37: MIRAFLORES; POBLACIÓN DE HOMBRE Y MUJER POR ETAPAS DE VIDA, GRUPO DE EDAD CENSO 2017



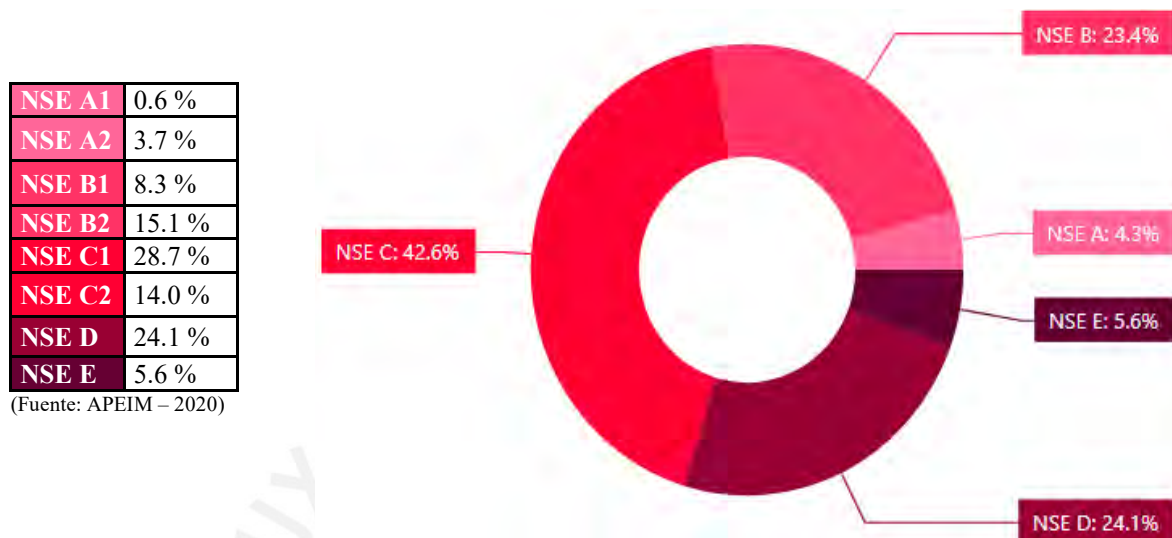
Fuente: Censo Nacional 2017 - INEI - Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) - Perú 2007

- Nivel Socio Económico (NSE)

La Asociación Peruana de Empresas de Investigación del Mercado (APEIM), trabaja dividiendo a la población peruana dividiéndola en 5 tipos de nivel Socioeconómico (A, B, C, D y E).

Según sus estadísticas, la población de Lima Metropolitana, la mayoría pertenece al Nivel Socioeconómico C, en segundo lugar, al Nivel D. Tengamos en cuenta que nuestro proyecto apunta al Nivel Socioeconómico de tipo A y B, los cuales cogen un porcentaje de 4.3% y 23.4% relativamente.

GRÁFICO 38: DISTRIBUCIÓN DE NIVEL SOCIOECONÓMICO EN LIMA METROPOLITANA
(10,295,249 personas)



Analizando la zona 7, que es el sector al que más se apunta, este señala un porcentaje de 35.8% para el NSE tipo A. Esto favorece más al proyecto ya que se está teniendo la mayoría de población que pueda comprar los departamentos que se planea construir.

TABLA 36: NIVEL SOCIOECONÓMICO – ZONAS DE LIMA (10,295,249 PERSONAS)

	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E	Grand Total
Zona 1 (Puente Piedra, Comas, Carabaylo)	0.0 %	14.5 %	39.7 %	36.6 %	9.1 %	100.0 %
Zona 2 (Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras)	2.1 %	28.3 %	47.6 %	19.9 %	2.1 %	100.0 %
Zona 3 (San Juan de Lurigancho)	1.1 %	21.5 %	44.7 %	25.3 %	7.5 %	100.0 %
Zona 4 (Cercado, Rímac, Breña, La Victoria)	2.5 %	29.9 %	44.0 %	21.5 %	2.2 %	100.0 %
Zona 5 (Ate, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita, San Luis, El Agustino)	1.4 %	11.6 %	45.6 %	33.3 %	8.1 %	100.0 %
Zona 6 (Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel)	16.2 %	58.1 %	20.6 %	3.5 %	1.7 %	100.0 %
Zona 7 (Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina)	35.8 %	43.2 %	13.6 %	6.3 %	1.0 %	100.0 %
Zona 8 (Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores)	2.0 %	29.1 %	48.8 %	17.3 %	2.8 %	100.0 %
Zona 9 (Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurín, Pachacamac)	0.5 %	7.9 %	52.2 %	31.6 %	7.8 %	100.0 %
Zona 10 (Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla, Mi Perú)	1.3 %	19.0 %	46.0 %	24.4 %	9.2 %	100.0 %
Otros		9.9 %	47.6 %	32.7 %	9.8 %	100.0 %
Grand Total	4.3 %	23.4 %	42.6 %	24.1 %	5.6 %	100.0 %

Fuente: APEIM - 2020

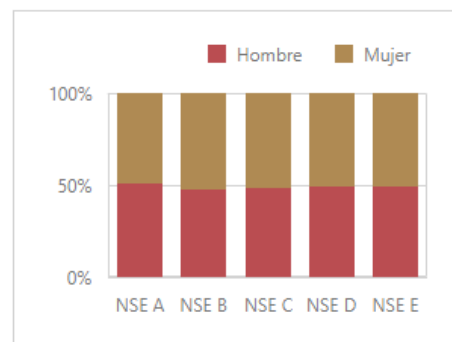
- **NSE – Sexo**

Para el caso del Nivel Socioeconómico de Lima Metropolitana, se puede observar que en el NSE A hay un porcentaje de 51.1% de hombres y 48.9% de mujeres.

GRÁFICO 39: NSE – SEXO (LIMA METROPOLITANA)

% Vertical

	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E	Grand Total
Hombre	51.1%	47.3%	48.3%	48.7%	47.6%	48.2%
Mujer	48.9%	52.7%	51.7%	51.3%	52.4%	51.8%
Grand Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



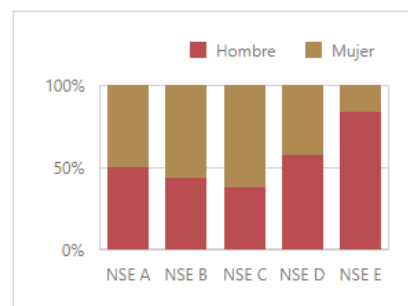
Fuente: APEIM - 2020

Ahora, analizando el Nivel Socioeconómico de la Zona 7, se puede observar que en el NSE A hay un porcentaje de 50.3% de hombres y 49.7% de mujeres; mientras que para el NSE B se tiene un porcentaje de 43.2% de hombres y 56.8% de mujeres, siendo mayor.

GRÁFICO 40: NSE – SEXO (ZONA 7)

% Vertical

	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E	Grand Total
Hombre	50.3%	43.2%	38.0%	57.3%	83.2%	46.4%
Mujer	49.7%	56.8%	62.0%	42.7%	16.8%	53.6%
Grand Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



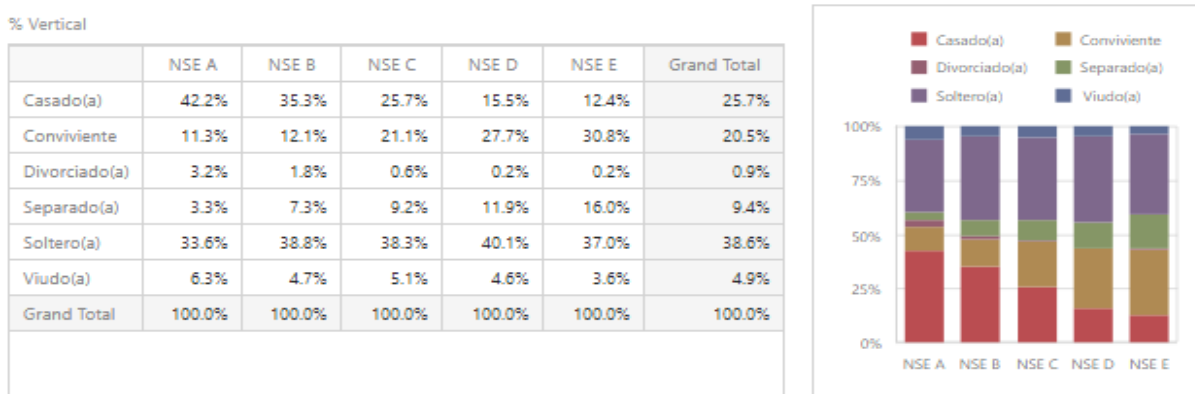
Fuente: APEIM - 2020

Tengamos en cuenta que para ambos casos se tiene un mayor porcentaje de hombres que de mujeres para el Nivel Socioeconómico A.

- **NSE – Estado Civil**

Para el caso de Lima Metropolitana, la mayoría de población se encuentra soltera con un porcentaje de 38.6%, en segundo lugar, están los casados con un 25.7% y los convivientes con un 20.5% de la población general.

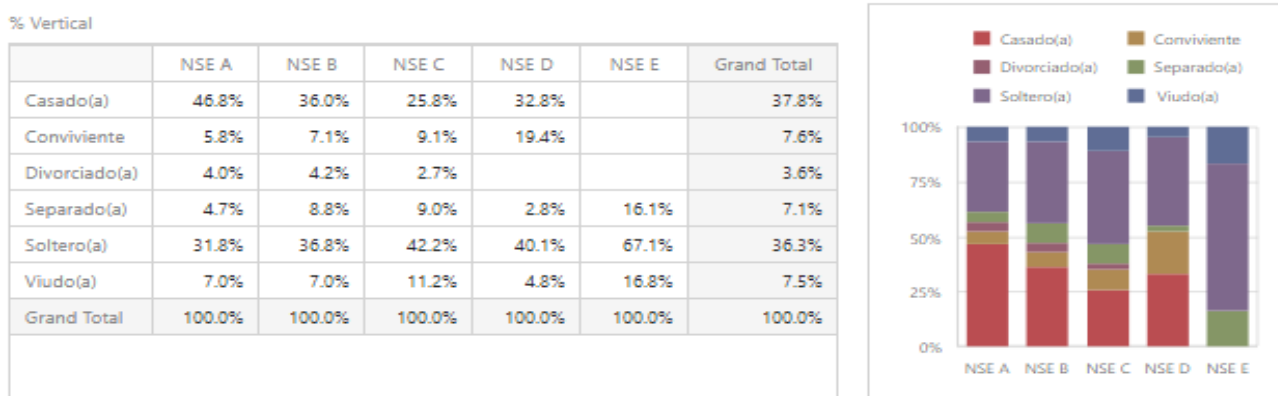
GRÁFICO 41: NSE – ESTADO CIVIL (LIMA METROPOLITANA)



Fuente: APEIM - 2020

Por otro lado, para el caso de la Zona 7, la mayoría de población se encuentra casada con un porcentaje de 37.8%, en segundo lugar, están los solteros con un 36.3% y los convivientes solo llegan a 7.6% de la población.

GRÁFICO 42: NSE – ESTADO CIVIL (ZONA 7)



Fuente: APEIM - 2020

Se puede observar que para ambos casos se tiene un mayor porcentaje de personas casadas en el Nivel Socioeconómico A.

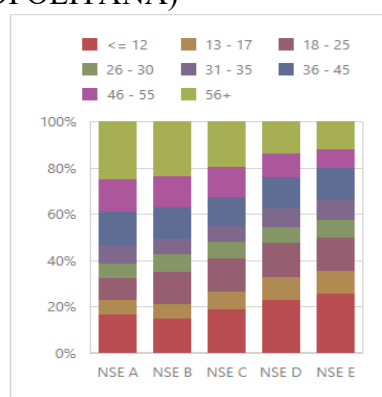
- **NSE – Edad**

Analizando la edad en el Nivel Socioeconómico de Lima Metropolitana, se puede observar que en el NSE A hay un porcentaje de población infantil de 16.5%, 6.2% de población adolescente, 16% de jóvenes, 36.3% de población adulta y 25% para la población de mayor edad.

GRÁFICO 43: NSE – EDAD (LIMA METROPOLITANA)

% Vertical

	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E	Grand Total
<= 12	16.5%	14.9%	19.0%	22.7%	25.6%	19.2%
13 - 17	6.2%	6.1%	7.6%	10.2%	9.6%	7.9%
18 - 25	9.3%	14.1%	14.1%	14.9%	14.7%	14.1%
26 - 30	6.7%	7.5%	7.3%	6.7%	7.5%	7.2%
31 - 35	7.2%	6.5%	6.6%	7.8%	8.6%	7.0%
36 - 45	15.1%	13.7%	12.7%	13.7%	13.7%	13.4%
46 - 55	14.0%	13.3%	12.9%	10.2%	8.3%	12.1%
56+	25.0%	24.0%	19.8%	13.8%	12.0%	19.1%
Grand Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



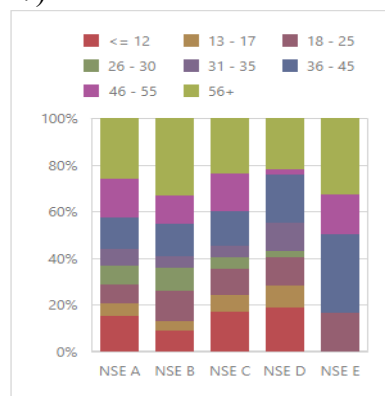
Fuente: APEIM - 2020

Ahora analizando la edad en el Nivel Socioeconómico para la zona 7, se puede observar que en el NSE A hay un porcentaje de población infantil de 15.1%, 5.4% de población adolescente, 16.2% de jóvenes, 37.2% de población adulta y 26.1% para la población de mayor edad; mientras que para el NSE B se tiene un porcentaje de población infantil de 9.1%, 3.8% de población adolescente, 22.9% de jóvenes, 31.0% de población adulta y 33.2% para la población de mayor edad.

GRÁFICO 44: NSE – EDAD (ZONA 7)

% Vertical

	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E	Grand Total
<= 12	15.1%	9.1%	17.0%	18.7%		12.8%
13 - 17	5.4%	3.8%	7.4%	9.6%		5.2%
18 - 25	8.1%	13.2%	11.0%	12.0%	16.8%	11.0%
26 - 30	8.1%	9.7%	5.0%	2.8%		7.9%
31 - 35	7.3%	5.2%	4.8%	12.3%		6.3%
36 - 45	13.2%	13.7%	14.8%	20.4%	33.6%	14.3%
46 - 55	16.6%	12.2%	16.5%	2.4%	16.8%	13.8%
56+	26.1%	33.2%	23.6%	21.9%	32.9%	28.6%
Grand Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



Fuente: APEIM - 2020

Se puede observar que para ambos casos se tiene un mayor porcentaje de personas de la mayor edad, al igual al porcentaje de población adulta; por lo que hay posibilidad de que personas de mayor edad también sean parte del público cliente.

- Ingreso per cápita

A pesar de que el Perú es uno de los países sudamericanos, que le ha ido bien en el nivel de desarrollo económico, la población nacional no tiene un alto nivel de ingreso mensual a comparación del ingreso que se da en Lima. Para el año 2016, la población de Lima Metropolitana tenía un ingreso mensual promedio de 1285 nuevos soles.

Considerando el tipo de sociedad, para dicho año, la población urbana tenía más del doble de ingreso real promedio per cápita al mes, en comparación de la población rural, a nivel nacional.

TABLA 37: INGRESO REAL PROMEDIO PER CÁPITA MENSUAL, POR VARIACIÓN PORCENTUAL, DIFERENCIA ABSOLUTA Y TEST DE SIGNIFICANCIA, SEGÚN ÁMBITO GEOGRÁFICO, DOMINIOS Y DEPARTAMENTOS, 2007–2016

(Soles constantes base=2016 a precios de Lima Metropolitana)											
Dominios	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Geográficos	Anual	Anual	Anual	Anual	Anual	Anual	Anual	Anual	Anual	Anual	C.V. (%)
Nacional	742	759	801	831	852	899	906	915	918	947	1
Urbana	914	922	963	989	1005	1058	1059	1064	1063	1097	1
Rural	299	330	358	386	413	428	440	447	447	448	1
Ámbito geográfico											
Lima Metropolitana ^{1/}	1048	1050	1100	1101	1113	1181	1188	1216	1233	1285	2
Resto urbano	816	829	864	908	928	970	967	956	943	963	1
Rural	299	330	358	386	413	428	440	447	447	448	1
Departamento de Lima											
Lima	1019	1026	1073	1081	1092	1163	1163	1187	1204	1255	
Provincia de Lima	1073	1072	1114	1119	1137	1209	1210	1240	1259	1313	
Provincia Constitucional del Callao	826	862	982	947	902	942	992	1006	1006	1045	
Región Lima	732	783	794	875	878	971	897	872	895	921	

Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Hogares 2007 - 2016

Analizando los gastos que realizaba la población, se puede observar que para el año 2016 los gastos llegaban en promedio a S/.712.00 a nivel nacional. Pero considerando la población urbana es mayor con S/.807.00, mientras que la rural llega a casi la mitad con un

gasto promedio de S/.394.00. Tengamos en cuenta que el gasto promedio per cápita de Lima Metropolitana mucho mayor llegando a los S/.904.00.

Haciendo una comparación entre los ingresos y gastos, se puede observar que la población rural llega a gastar el 87.9% de su ingreso, mientras que la urbana llega a gastar menos con 73.6%.

TABLA 38: GASTO REAL PROMEDIO PER CÁPITA MENSUAL, POR VARIACIÓN PORCENTUAL, DIFERENCIA ABSOLUTA Y TEST DE SIGNIFICANCIA, SEGÚN ÁMBITOS GEOGRÁFICOS, DOMINIOS Y DEPARTAMENTOS, 2007-2016

(Soles constantes base=2016 a precios de Lima Metropolitana)											
Dominios	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Geográficos	Anual	Anual	Anual	Anual	Anual	Anual	Anual	Anual	Anual	Anual	C.V. (%)
Nacional	576	591	613	633	652	678	691	694	698	712	0.9
Urbana	692	705	730	745	759	786	792	791	793	807	0.9
Rural	275	291	295	317	342	358	380	386	389	394	1.0
Ámbito geográfico											
Lima Metropolitana ^{1/}	767	769	833	826	834	867	880	880	889	904	1.8
Resto urbano	638	658	656	687	706	728	730	728	726	739	0.8
Rural	275	291	295	317	342	358	380	386	389	394	1.0
Departamento de Lima											
Lima	747	755	813	809	819	851	862	862	870	885	1.7
Provincia de Lima	781	779	842	836	848	883	893	893	902	918	2.0
Provincia Constitucional del Callao	646	686	751	732	712	733	767	767	768	781	2.2
Región Lima	543	612	607	637	663	676	669	667	663	682	2.0

Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Hogares 2007 - 2016

Cabe recalcar que la población de Lima Metropolitana es mucho más ahorradora ya que solamente llega a gastar el 70.4% de su ingreso mensual.

TABLA 39: INGRESO Y GASTO SEGÚN SECTOR

SECTOR	INGRESO	GASTO	% GASTO/INGRESO
Nacional	947	712	75.2%
Urbana	1097	807	73.6%
Rural	448	394	87.9%
Ámbito geográfico			
Lima Metropolitana ^{1/}	1285	904	70.4%
Resto urbano	963	739	76.7%
Rural	448	394	87.9%
Departamento de Lima			
Lima	1255	885	70.5%
Provincia de Lima	1313	918	69.9%
Provincia Constitucional del Callao	1045	781	74.7%
Región Lima	921	682	74.0%

Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Hogares 2007 - 2016

Considerando el ingreso per Cápita mensual del sector 7, se tiene la información que el 80% de los habitantes tiene un ingreso alto mayor a S/. 2,412.45; posteriormente el 16.7% de la población con un ingreso medio alto entre S/. 1449.72 y S/. 2412.45.

TABLA 40: POBLACIÓN – ESTRATO SEGÚN EL INGRESO PER CÁPITA – ZONA 7

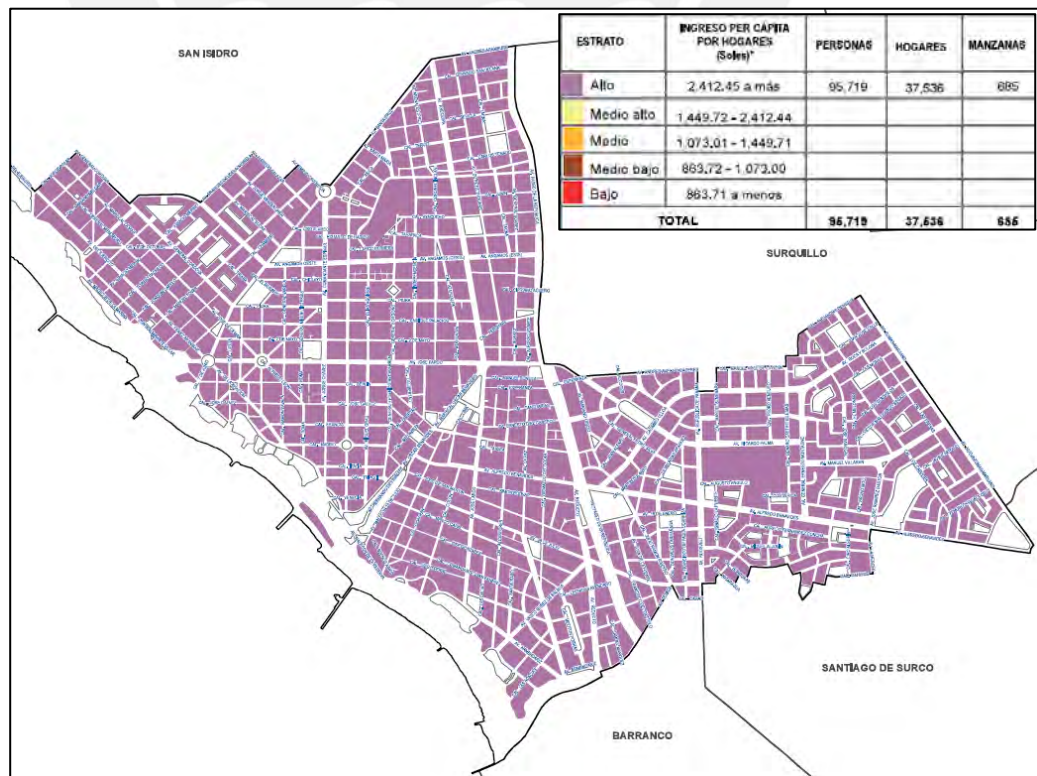
ESTRATO	Alto	Medio alto	Medio	Medio bajo	Bajo	Personas	
						Cantidad	Porcentaje
INGRESO PERCAPITA (S/.)	2,412.45 a mas	1,449.72 - 2,412.45	1,073.01 - 1,449.71	863.72 - 1073.01	menos a 863.71		
LA MOLINA	119492	11796	4632	1450		137370	19.0%
MIRAFLORES	95,719					95719	13.2%
SAN BORJA	102204	6767	324			109295	15.1%
SAN ISIDRO	58235					58235	8.1%
SANTIAGO DE SURCO	203441	102048	15402	968		321859	44.5%
ZONA 7	579091	120611	20358	2418	0	722478	100%
Porcentaje	80.2%	16.7%	2.8%	0.3%	0%		

*Población – CENSO Nacional 2017

FUENTE: INEI-Perú Censo Nacional 2017

NOTA: Tengamos en cuenta que para Miraflores el 100% de su población tiene un ingreso alto, mayor a S/.2400.00

FIGURA 14 : PLANO ESTRATIFICADO REGIONAL A NIVEL DE MANZANA POR INGRESO PER CÁPITA DEL HOGAR – DISTRITO DE MIRAFLORES



FUENTE: INEI-Censos de Población y Vivienda 2017

- Vivienda

Miraflores cuenta con 50,438 viviendas, de las cuales la mayoría son departamentos, y se estima que su porcentaje va a ir creciendo a medida que pasen los años, debido a que la gente actual prefiere vivir en departamento ya que es un lugar más cómodo para vivir y mantener.

Según el Censo del 2017, se pudo observar que el 76.59% de las viviendas son departamentos, el 18.51% son casa, 3.95% son viviendas en quinta y lo demás son otros tipos de locales.

TABLA 41: MIRAFLORES: TIPO DE VIVIENDA, CENSO 2017

TIPO DE VIVIENDA	TOTAL	%
	50,438	100%
Casa Independiente	9,336	18.51%
Departamento en edificio	38,628	76.59%
Vivienda en quinta	1,990	3.95%
Vivienda en casa de vecindad (Callejón, solar o corralón)	270	0.54%
Vivienda improvisada	5	0.01%
Local no destinado para habitación humana	39	0.08%
Hotel, hostel, hospedaje, casa pensión	120	0.24%
Establecimiento de salud	8	0.02%
Centro de atención residencial para adultos mayores	5	0.01%
Conventos, monasterios o similares	7	0.01%
Otro tipo de vivienda colectiva	16	0.03%
En la calle (personas sin vivienda)	5	0.01%
Garita, puerto, aeropuerto o similares	9	0.02%

FUENTE: INEI-Censos Nacionales 2017 de Población y Vivienda

Recalcando el estudio que hizo el APEIM para la cantidad de hogares existentes en Lima, se puede observar que para la zona 7, la mayoría de las casas son de NSE tipo B con 34.6%, en segundo lugar, está el tipo A con un 34.6%, en tercer el tipo C con 13.7%, y un bajo porcentaje para los de tipo D y E.

TABLA 42: NIVEL SOCIOECONÓMICO – ZONA DE LIMA (2,719,949)

	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E	Grand Total
Zona 1 (Puente Piedra, Comas, Carabaylo)		15.0 %	37.8 %	38.2 %	9.0 %	100.0 %
Zona 2 (Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras)	2.2 %	26.9 %	49.3 %	19.3 %	2.3 %	100.0 %
Zona 3 (San Juan de Lurigancho)	1.1 %	17.4 %	43.2 %	28.9 %	9.5 %	100.0 %
Zona 4 (Cercado, Rímac, Breña, La Victoria)	2.5 %	26.7 %	43.0 %	24.1 %	3.8 %	100.0 %
Zona 5 (Ate, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita, San Luis, El Agustino)	1.0 %	10.4 %	45.1 %	33.3 %	10.2 %	100.0 %
Zona 6 (Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel)	14.4 %	56.0 %	23.9 %	3.9 %	1.8 %	100.0 %
Zona 7 (Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina)	34.6 %	46.4 %	13.7 %	4.2 %	1.1 %	100.0 %
Zona 8 (Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores)	2.0 %	28.8 %	47.4 %	18.1 %	3.7 %	100.0 %
Zona 9 (Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurín, Pachacamac)	0.4 %	7.2 %	49.2 %	34.0 %	9.3 %	100.0 %
Zona 10 (Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla, Mi Perú)	1.3 %	18.7 %	45.7 %	24.6 %	9.8 %	100.0 %
Otros		8.8 %	42.6 %	32.8 %	15.7 %	100.0 %
Grand Total	4.7 %	23.2 %	41.3 %	24.4 %	6.4 %	100.0 %

Fuente: APEIM - 2020

Como se puede apreciar en el mapa de sectorización de la Municipalidad distrital de Miraflores la mayoría de las viviendas son de sector A, B y C. En la cual se puede observar que nuestro proyecto está dentro del Sector B.

Por otro lado, la Municipalidad ha establecido un nivel de alturas normativas para los diferentes sectores del distrito, donde el proyecto está dentro del sector que tiene un límite de 7 pisos para su construcción.

6.1.3. Segmentación Pictográfica

Según Arellano Marketing existe en Lima Metropolitana y en Perú, seis Estilos de Vida (EV) LATIR. Dos son exclusivamente conformados por hombres: los Progresistas y los Formalistas. Dos son solo mujeres: las Modernas y las Conservadoras. Los últimos dos son mixtos: los Sofisticados y los Austeros.

- Los Progresistas: Sus niveles de ingreso son variados y su grado de instrucción es similar al promedio.
- Los Formalistas: Su nivel de ingreso es variado y su grado de instrucción es similar al promedio. Son cálidos y hogareños
- Las Modernas: Sus niveles de ingreso son variados y no muy altos. Su nivel educativo es similar al promedio.

- Las Conservadoras: Su nivel de ingreso es inferior al promedio poblacional. Sus hijos son su centro de atención
- Los Sofisticados: Su nivel de ingreso e instrucción es alto. Son peruanos más instruidos, muchos de ellos tienen carrera universitaria completa
- Los Austeros: Tienen un nivel educativo y un nivel socioeconómico bajo. Son relativamente más pobres que el promedio de los peruanos.

Según este estudio, se señala que el 6% de la población de Lima Metropolitana pertenece a los sofisticados, el 24% a los progresistas, el 23% a la moderna, el 14% a la formalista, el 18% a la conservadora y el 15% a los austeros.

TABLA 43: ESTILO DE VIDA VS PORCENTAJE

ESTILO DE VIDA – LIMA	PORCENTAJE
SOFISTICADO	6%
PROGRESISTA	24%
MODERNA	23%
FORMALISTA	14%
CONSERVADORA	18%
AUSTERO	15%
TOTAL	100%

Fuente: Arellano Márquetin

FIGURA 15 : ESTILOS DE VIDA



Fuente: Arellano Márquetin

Se estima que la mayoría de la población en el Sector 7, pertenece al estilo de vida de los Proactivos, la cual se refiere a la de los sofisticados, progresistas y modernas.

Hay que tener en cuenta en cuenta que el estilo de vida (EV) no es proporcional al Nivel Socioeconómico (NSE), ya que existe gente con el nivel socioeconómico bien alto, pero no pertenecen al estilo de vida de los proactivos, como la gente conservadora que tiene bastante dinero; igualmente hay gente de un nivel socioeconómico bien bajo y pertenece a los proactivos, como la gente de lujo, pero sin dinero.

6.2. Mercado Objetivo

6.2.1. Mercado Objetivo Primario

Para el análisis del Mercado Objetivo se va a considerar los factores analizados en la segmentación tales como a la Ubicación Geográfica del proyecto, el Nivel Socioeconómico, Estilo de vida y el nivel de ingreso conyugal de la población:

- Por su ubicación geográfica se va a considerar a Miraflores junto con los distritos que limitan (San Isidro, Surquillo, Santiago de Surco y Barranco), de los cuales, los que más se asimilan al mercado que apunta, son los pertenecientes a la zona 7 siendo solamente Santiago de surco San Isidro y el mismo Miraflores.
- Con respecto al Nivel Socioeconómico se apunta a la población del nivel A, ya que está dentro de tipo de población característico de Miraflores y a la vez está en las condiciones como para comprar los departamentos.
- En relación al Estilo de vida que señala Arellano Marketing se apunta al público *proactivo* dentro de los que están el Sofisticado, el Moderno y el Progresista.
- Para el nivel de ingreso debe tomar en cuenta el mayor y menor precio calculado para los departamentos del proyecto. Haciendo cálculos se estima que el nivel de Ingreso va a estar entre los \$7,000 y \$10,574 por lo que se recomienda que la compra sea conyugal.

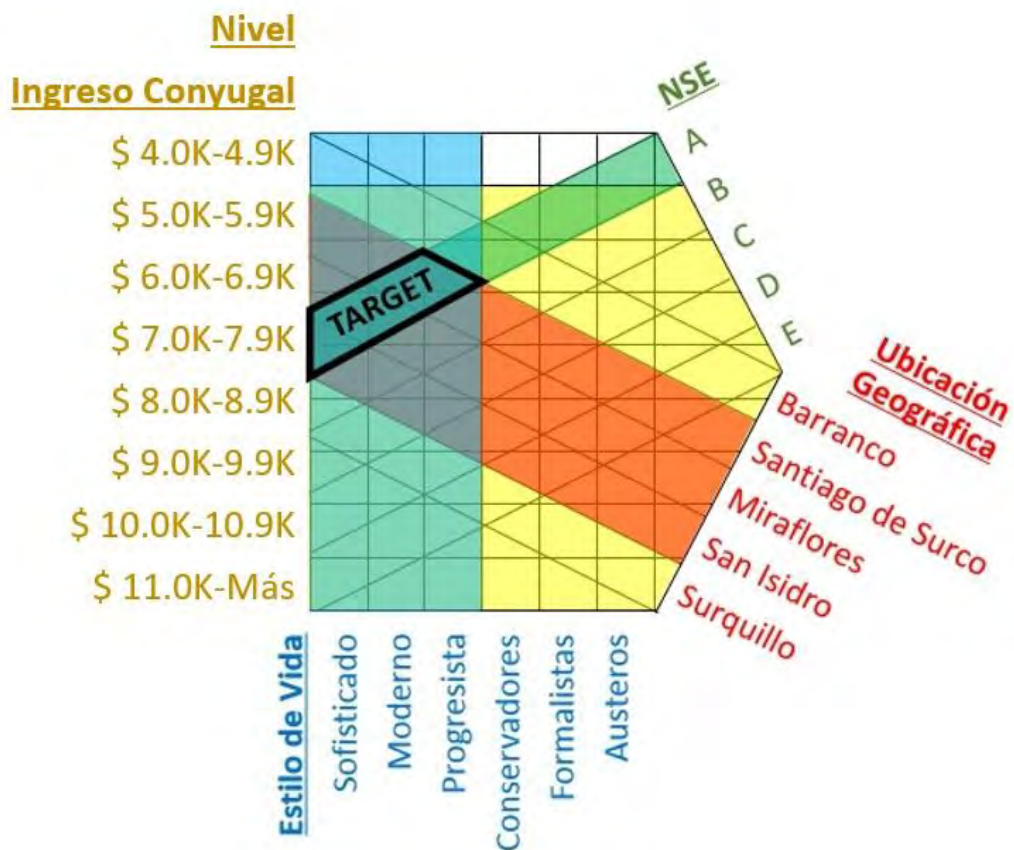
TABLA 44: INGRESO MÍNIMO PARA EL MENOR Y MAYOR DEPARTAMENTO

	MENOR	MAYOR
COSTO/m2	\$ 2,078.86	\$ 1,807.85
AREA	120.21 m2	232.32 m2
COSTO DPTO	\$ 249,900.00	\$ 420,000.00
CUOTA INICIAL	20%	30%
MONTO CUOTA INICIAL	\$ 49,980.00	\$ 126,000.00
MONTO A FINANCIAR	\$ 199,920.00	\$ 294,000.00
PLAZO PAGO (años)	20	20
PLAZO PAGO (meses)	240	240
INTERES ANUAL*	7.00%	7.00%
INTERES MENSUAL	0.57%	0.57%
CUOTA MENSUAL HIPOTEC	\$ 1,524.28	\$ 2,241.59
INGRESO MIN	\$ 5,080.93	\$ 7,471.96

*TIA que se ofrece para Créditos Hipotecarios - Julio 2020

En base a dichos factores mencionados se puede llegar a realizar un gráfico donde podremos observar el *MERCADO OBJETIVO* al cual apunta el proyecto:

GRÁFICO 45: MERCADO OBJETIVO (TARGET)



En conclusión, nuestro Mercado Objetivo apunta a la población de Miraflores, san isidro, Santiago de surco; del Nivel Socio Económico A; con estilo de Vida Sofisticado, moderno y progresista; y un ingreso per cápita alto entre \$7,000 y \$10,000.

Por otro lado, con los datos mencionados en la segmentación, se podría calcular la numeración aproximada de la demanda de la población con las características de nuestro *Mercado Objetivo*.

TABLA 45: MERCADO OBJETIVO DEL PROYECTO

POBLACIÓN MIRAFLORES, SAN ISIDRO Y SANTIAGO DE SURCO	597,717 hab.
Mayor a 30 años*	37.1%
NSE A*	35.8%
Casado*	46.8%
EV - Sofisticado, Moderno y Progresista	43.0%

*Se está considerando los porcentajes de población del sector 7

En base a los datos señalados en el cuadro, se llega a calcular una cantidad aproximada de 15,976.0 parejas como *Mercado Objetivo*, con los cuales se va a tener más oportunidad de venta de los departamentos del proyecto.

Según el estudio de mercado se mencionó que el 27.3% de las familias de Lima necesita vivienda, por lo que podemos decir que existe una *demanda insatisfecha* de 27.3 % de 15,976.0, resultando una demanda efectiva de 4,360 familias.

6.2.2. Mercado Objetivo Secundario

El *Mercado Objetivo* Secundario está caracterizado por las personas que no cumplen por completo las características mencionadas en el *Mercado Objetivo* primario, pero sí existe la posibilidad de que compren los departamentos que se ofrecen.

Dentro este mercado disminuido se podría señalar a las personas casadas, vivientes fuera de Lima y las extranjeras, que tienen un alto nivel de ingreso per cápita y a la vez tienen

la intención de comprar su departamento en Miraflores por ser un distrito muy atractivo para vivir.

De manera paralela también se podría mencionar a las personas solteras, divorciadas o viudas, que viven con sus hijos, pero tienen un nivel de ingreso bien alto, suficiente como para pagar el inmueble.

6.3. Posicionamiento

Dentro del posicionamiento se analiza las características del producto que ofrece el proyecto, separándolas entre los aspectos positivos y negativos, y de manera paralela los aspectos internos y externos que se encuentren en el producto.

FIGURA 16: FODA



TABLA 46: TABLA FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Malecón cercano al proyecto. • Zona tranquila y segura para vivir. • Acabados por encima de la competencia. • Flexibilidad de espacios interiores. • Precio por debajo del mercado promedio. • Lobby con vigilante independiente. • Entorno comercial nutrido. 	<ul style="list-style-type: none"> • Distrito con bastante demanda de vivienda en departamento. • Alta población de buen nivel Socioeconómico. (81% NSE AB) • Segmento objetivo con gran capacidad de compra. • Oportunidad de Inversión Segura.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Vendedor especializado - Clientes informados y exigentes. • Problemas con Vecinos en la construcción. • Exigencia de Calidad para Post-venta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aparición de la Pandemia (COVID-19) • Pérdida capacidad crediticia de clientes potenciales, por el crecimiento de desempleo. • Riesgo de paralización del proyecto, por la alta tasa de contagio. • Nutrida Oferta Inmobiliaria. • Lenta tramitología burocrática, que genera atrasos. • Competencia con más trayectoria. • Variación de Precios y sobre costos producto de la pandemia

Tengamos en cuenta que lo mencionado anteriormente va a ser reconocido por el *Mercado Objetivo*, por lo que se recomienda aprovechar al máximo las fortalezas que le den *diferenciación* al proyecto, tales como los acabados exclusivos y la flexibilidad de espacios interiores; pero también hay que combatir las debilidades encontradas, cambiándolas o transformándolas para que no alejen la atracción del cliente.

Por otro lado, en el ámbito externo, es importante aprovechar al máximo las oportunidades que se presenten, en especial que se tiene un público con gran oportunidad de compra; por otro lado, hay que estar preparado para cualquier amenaza que se presente, en especial en el tema de la pandemia que está afectando a la economía general.

6.4. Marketing Mix

6.4.1. Producto

El Proyecto “DOMUM” es un edificio multifamiliar ubicado en la Calle Chiclayo N° 731–745, Urbanización Chacarilla Santa Cruz, Distrito de Miraflores. Está conformado por siete niveles, un semisótano, un sótano y un nivel inferior.

Diseñado con 17 unidades de vivienda, más circulaciones y áreas comunes. 31 estacionamientos vehiculares ubicados en el semisótano y sótano 14 unidades de depósitos, distribuidos en un altillo del sótano y en el sótano; y en un nivel inferior las cisternas, cuarto de bombas, grupo electrógeno y cuarto de máquinas.

TABLA 47: CARACTERÍSTICAS DE LOS DEPARTAMENTOS

Producto	Tipo	Ubicación nivel:	Área (m2) Techada	Área (m2) Terraza	Área (m2) Total	Dormin.	baños	Are de Serv.
101	FLAT	1	120.81	67.52	188.33	2-3	3	si
102	FLAT	1	110.57	26.66	137.23	1-2	3	si
I	FLAT	2,3,4,5,6	122.26	2.25	122.26	2-3	3	si
II	FLAT	2,3,4,5,6	120.21	4.09	120.21	2-3	3	si
202,402	DUPLEX	2,4	90.10	4.65	90.10	1-2	2	No
701	DUPLEX	7	157.85	79.5	237.35	2-4	5	si
703	DUPLEX	7	152.93	79.39	232.32	2-3	3	si
602	TRIPLEX	7	114.16	37.56	151.72	1-2	3	si

- Propuesta de Valor del Proyecto

El valor que ofrecemos a los clientes en nuestro producto es el entregar al cliente un departamento con una gran accesibilidad a los principales lugares y un diseño arquitectónico de exclusividad en cada uno de los 17 departamentos, con vista al exterior, bien distribuido, con parqueos para bicicletas, Terrazas y depósitos para cada uno de sus departamentos.

- Innovaciones

Las innovaciones propuestas para el proyecto son de:

- Incluir áreas para espacios de teletrabajos en los departamentos. (propuesta de valor).
- áreas de terrazas en cada departamento.
- Áreas para estacionamiento de bicicletas.
- Distribución y Acabados Personalizables.
- Atributos de sustentabilidad como Luces led, Pinturas ecológicas, piso de Bambú.

6.4.2. Precio

El precio “es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio”. Según Kotler y Armstrong.

Este precio puede ser fijado por la percepción del cliente, por comparación de la competencia, por el posicionamiento de la marca, o la velocidad de ventas que se desee obtener, por lo tanto, se procederá a evaluar los siguientes elementos:

Precios de la competencia-Comparación

Del estudio de mercado presentado en el capítulo 3, tenemos el siguiente cuadro:

TABLA 48: PRECIO DEL M2 DE DEPARTAMENTOS SEGÚN TIPO

	TIPO I 70-120m2 (\$/m2)	TIPO II 120-150 m2 (\$/m2)	TIPO III 150-400 m2 (\$/m2)
Pre-venta	2,403	2,364	1,918
Construcción	2,586	2,320	2,009
Estreno	2,506	2,307	2,250
PROMEDIO (\$/m2)	2,519	2,326	2,041

En este Cuadro se aprecia una diferencia de 8% al 14% en los precios por tipología.

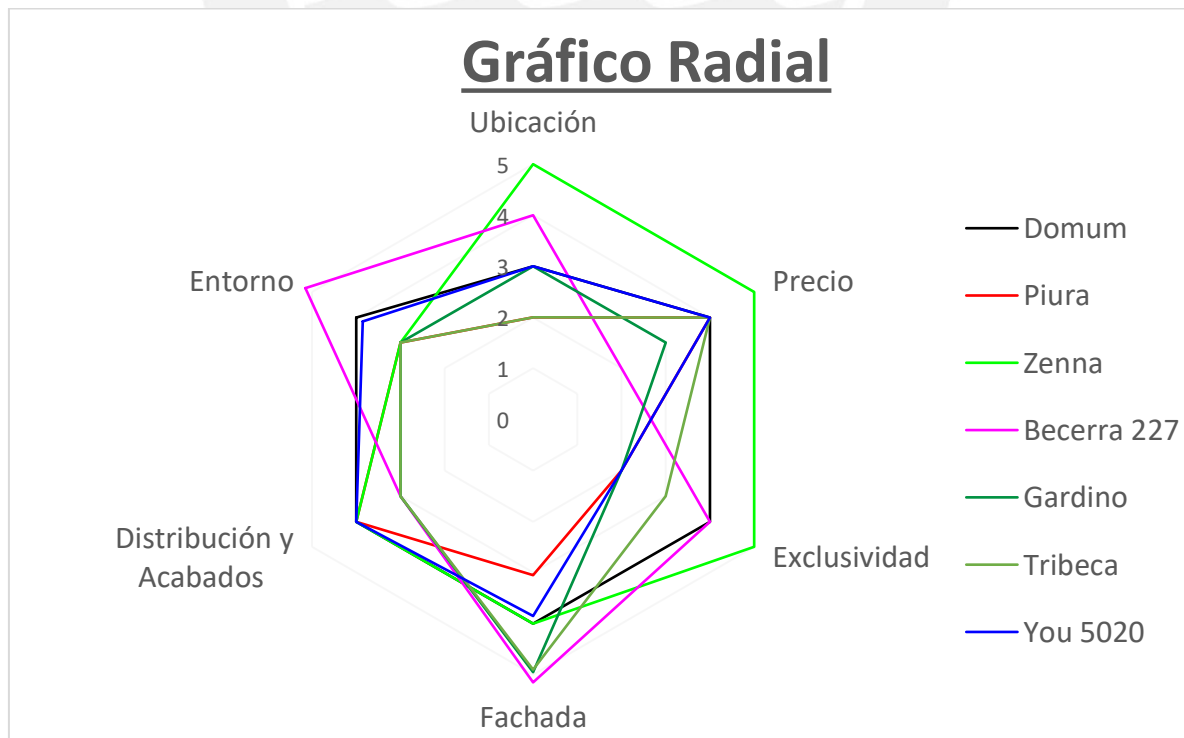
Precios Vs Posicionamiento.

Según el desempeño del proyecto con la competencia directa definida en el estudio de mercado del capítulo 3, tenemos:

PROYECTO	Peso de La Valoración:	Domum	Piura	Zenna	Becerra 227	Gardino	Tribeca	You 5020
Ubicación	20%	3	2	5	4	3	2	3
Entorno	25%	4	3	3	5	3	3	4
Distribución y Acabados	15%	4	4	4	3	3	3	4
Fachada	10%	4	3	4	5	5	5	4
Precio	20%	4	4	5	2	3	4	4
Exclusividad	10%	4	2	5	4	2	3	2
Resultados:	100%	3.80	3.06	4.25	3.85	3.10	3.19	3.55

En el presente gráfico, se representa de forma radial el desempeño y evaluación de cada proyecto de la competencia directa que tiene nuestro proyecto.

GRÁFICO 46: GRÁFICO RADIAL

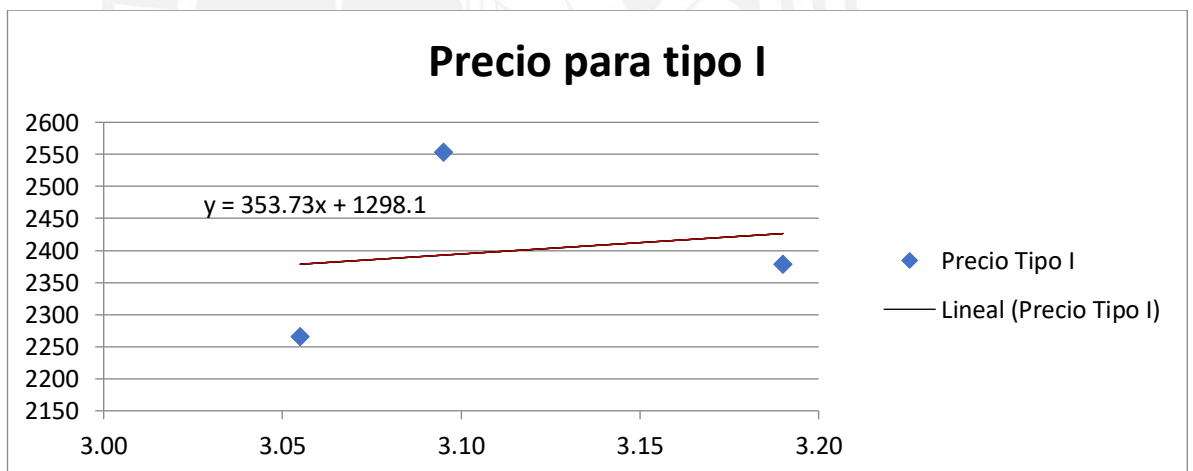


Como se aprecia en la imagen anterior nuestro Proyecto se encuentra con calificaciones iguales o superiores en Ubicación, Precio, fachara y acabados. Por lo que nos diferenciaremos por la Exclusividad, Distribucion y Acabados.

Con estos desempeños calificados procederemos a realizar el calculo del precio. Para esto realizaremos una regresion Lineal de la calificacion con los precios para cada tipologia de area encontrada.

TABLA 49: ANÁLISIS PARA LA TIPOLOGÍA DE ÁREA TIPO I

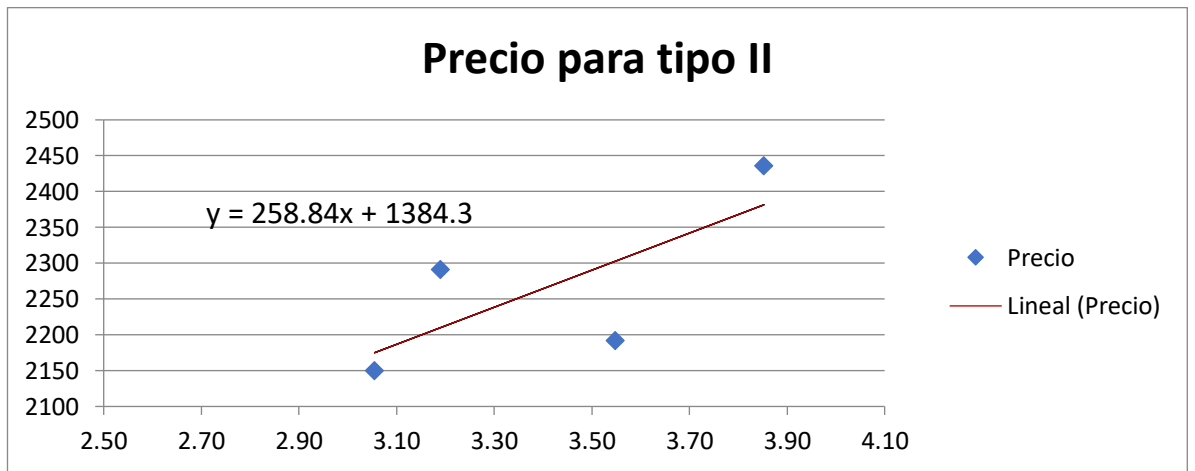
	Desempeño	Precio Tipo I (\$/m2)	Observación
Piura	3.06	2266	
Zenna		2199	Retirado
Gardino	3.10	2553	
Tribeca	3.19	2379	
You 5020		2222	Retirado



Del presente cuadro tenemos para una calificación de 3.80 un precio Promedio de **2,642** dólares por metro cuadrado para nuestro proyecto Domum.

TABLA 50: ANÁLISIS PARA PARA LA TIPOLOGIA DE AREA TIPO II

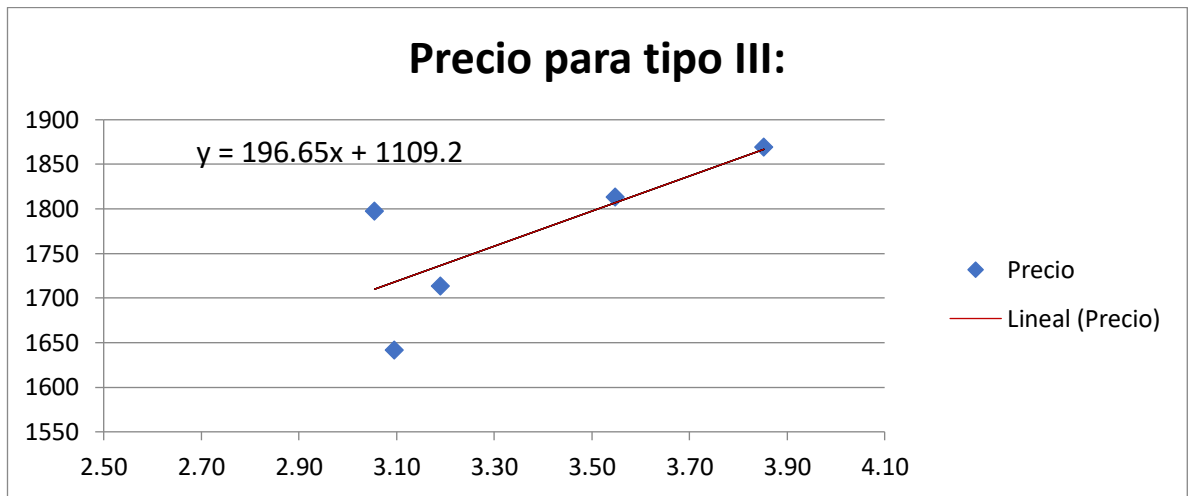
	Desempeño	Precio Tipo II (\$/m2)
Piura	3.06	2150
Becerra 227	3.85	2436
Tribeca	3.19	2291
You 5020	3.55	2192



Del presente cuadro tenemos para una calificación de 3.80 un precio Promedio de **2,368** dólares por metro cuadrado para nuestro proyecto Domum.

TABLA 51: ANALISIS PARA PARA LA TIPOLOGIA DE AREA TIPO III

	Desempeño	Precio Tipo III (\$/m2)	Observación
Piura	3.06	1798	
Zenna		1606	Retirado
Becerra 227	3.85	1870	
Gardino	3.10	1642	
Tribeca	3.19	1714	
You 5020	3.55	1814	



Del presente cuadro tenemos para una calificación de 3.80 un precio Promedio de **1,856** dólares por metro cuadrado para nuestro proyecto Domum.

Así tenemos en Resumen los siguientes precios por tipología y atributos del proyecto.

TABLA 52: PRECIOS PROMEDIO SEGÚN EL TIPO

	TIPO I Área 70-120m ²	TIPO II Área 120-150m ²	TIPO III Área 150-400m ²
Precio Promedio (\$/m ²)	2,642	2,368	1,856

- Fijación del Precio.

Nuestro precio de Venta será mayor que el promedio por la comparación precio valor analizado, para esto usaremos la presente estrategia de fijación de precios:

- Preventa: 8-5% descuento en cada unidad inmobiliaria.
- Obras iniciadas: 5% de descuento.
- Obras terminadas: 3% de descuento.
- Unidades entregadas: 0% de descuento.

Adicionalmente, Para la fijación del precio por altura incrementar según el estudio de nuestra competencia directa es del 1% al 3% dependiendo de lo atributos de cada departamento, tomaremos un 1 % por cada Piso de altura, así tenemos el siguiente cuadro:

TABLA 53: PRECIO DE DEPARTAMENTOS POR TIPOLOGÍA Y ALTURA

Nivel:	TIPO I 70-120m2 (\$/m2)	TIPO II 120-150m2 (\$/m2)	TIPO III 150-400m2 (\$/m2)
1	2,642	2,368	1,856
2	2,668	2,392	1,875
3	2,695	2,416	1,893
4	2,722	2,440	1,912
5	2,749	2,464	1,931
6	2,777	2,489	1,951
7	2,805	2,514	1,970

- Formas de Pago

Se plantean dos formas de pago a través de un crédito hipotecario. Para esto se requerirá como mínimo una inicial de 20 % del precio del inmueble, y el saldo deberá ser financiado por el banco. Se supone que el banco desembolsará el dinero 2 meses después de firmada la minuta, tiempo estimado para que cliente pueda realizar los trámites correspondientes.

Otra forma de Pago es al contado, por el cual se ofrecerá un descuento de 3%. O también pago al contado por cuotas. El cliente podrá pagar una inicial de 20% y de ahí se le podrá hacer un cronograma de pagos directos durante la construcción amarrados a hitos de la construcción, siempre dejando un máximo de 10% del precio a la entrega del departamento.

6.4.3. Plaza

Los sitios donde realizaremos la comunicación de nuestros productos son los medios digitales, teniendo en cuenta que nos encontramos con el desenvolviendo de la pandemia.

- Sitio Web, Reuniones web
- Caseta de ventas con piloto, mostrando las zonas de la Sala, cocina y comedor con el fin de mostrar los acabados.

TABLA 54: CUADRO DE COSTO DE LA PLAZA

	Tiempo	Precio	Total
Caseta de ventas y piloto	18 meses	\$ 2,800.00	\$ 50,400.00
Página Web	2 años	\$ 4,500.00	\$ 4,500.00

6.4.4. Promoción

Para dicho punto usaremos las siguientes estrategias:

- Promoción Mix – Vendedor

Los vendedores deben ser un profesional con experiencia en proyectos inmobiliarios dirigidos a este *Mercado Objetivo*, de preferencia en Lima Top, bajo un régimen de suelo fijo más comisiones. Calculado como una persona para el proyecto de 18 meses

- Promoción Mix – Publicidad.

- Sitio Web con información relevante de las características en Brochure digital y estados de venta. Recorridos virtuales de cada Tipología, preguntas frecuentes referidas a forma de pago, descuentos, equipamiento, promociones. Con aplicación para celulares.
- Portales inmobiliarios. - Nexo inmobiliario, Adonde Vivir.
- Reuniones Web con clientes y proyectistas para llegar para transmitir la experiencia del proyecto a los clientes. a esto sumarle la compra de base de datos de potenciales clientes e hacerles llegar la invitación.

- Promoción Mix – Base de Datos.

Recopilación de información de clientes y potenciales clientes.

- Promoción Mix – Redes Sociales.

Mostrarnos en Facebook, YouTube Twitter, Instagram,

TABLA 55: COSTO PROMOCIÓN

<u>Promoción Mix -Vendedor:</u>	<u>Unidad.</u>	<u>Cantidad.</u>	<u>Precio.</u>	<u>Parcial</u>
sueldo del Vendedor:	mes	18	2000	S/. 36,000
Comisión por Venta		0.50%		S/. 25,321
<u>Promoción Mix - Publicidad:</u>	<u>Unidad.</u>	<u>Cantidad.</u>	<u>Precio.</u>	<u>Parcial</u>
Google AdWords	mes	24	500	S/. 12,000
<u>Promoción Mix - Base de Datos:</u>	<u>Unidad.</u>			<u>Parcial</u>
compra Base de datos	glb			S/. 5,000
<u>Promoción Mix - Redes Sociales:</u>	<u>Unidad.</u>	<u>Cantidad.</u>	<u>Precio</u>	<u>Parcial</u>
Encargado (Comunity manager)	mes	18	2000	S/. 36,000
Facebook	mes	18	500	S/. 9,000
Instagram	mes	18	500	S/. 9,000
YouTube	mes	18	500	S/. 9,000
Presupuesto de la Promoción:				S/. 141,321

Fuente: elaboración propia (2021)

6.5. Propuesta de Valor e Innovación

6.5.1. Factores de diferenciación de la competencia

La Razón por la cual nuestros clientes nos comprarían nuestro producto, es que es un proyecto de exclusividad, con mejores características que la competencia y a un precio competitivo.

Sustentado en los siguientes atributos:

- Estratégica Ubicación.
- Exclusividad de 17 departamentos para todo el proyecto
- Todos los departamentos con vista a la calle.
- Áreas de terrazas en cada departamento.
- Flexibilidad de ambientes, en dormitorios.
- Áreas de Teletrabajo.
- Áreas de estacionamiento para bicicletas.
- Atributos de sustentabilidad (Luces Led, Pinturas ecológicas, pisos de Bambú).
- Seguridad todo el tiempo con sistema de alarmas, cámaras y guardián

Nuestro *Mercado Objetivo* aprecia la diferenciación, por lo que se tiene la distribución y acabados personalizables, Los dormitorios ofrecen la capacidad de poder ser ampliados según el requerimiento del cliente, así mismo se han implementado áreas de teletrabajo si el cliente desea implementar en su departamento.

En cuanto a los acabados se le brinda la posibilidad de personalizarlos como:

- Pisos: Distintos colores de madera
- Porcelanato: solo definir el formato, pero dar libertad de elección entre 4 calidades o formatos

6.6. Conclusiones

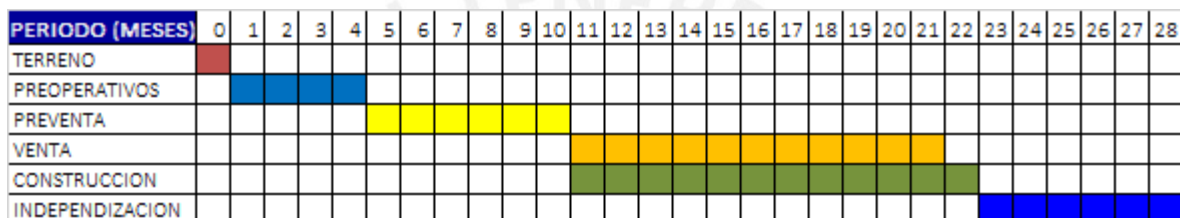
- Según nuestro *Mercado Objetivo* se ha calculado una demanda insatisfecha de 4360 familias.
- Se observa una amplia demanda dentro del rubro inmobiliario de Miraflores, debido a que es un distrito muy atractivo para vivir.
- Existe una gran expectativa en la venta del proyecto, en primer lugar, por la amplia demanda que se observa en el *Mercado Objetivo* que se apunta, y en segundo lugar por la gran capacidad de compra que ofrecen nuestros clientes.
- Los precios para nuestro Producto han sido establecidos en función de tamaño, altura de la edificación y atributos.
- El Valor de nuestro proyecto un departamento exclusivo, cerca de todo, amplio y flexible, con acabados de primera y con un precio por debajo del mercado
- Los elementos Innovadores han sido escogidos para ofrecer facilidades frente a esta Pandemia que se viene presentando, como espacios de teletrabajo, terrazas, estacionamiento de bicicletas.

7. ANÁLISIS FINANCIERO

7.1. Cronograma del Proyecto

El proyecto tiene una duración de 28 meses de los cuales el primer mes es para la compra del terreno, los cuatro meses siguientes para el desarrollo del proyecto, 6 meses de preventa, 11 de venta, 6 de independización, y se está tomando en cuenta 12 meses para la construcción.

Gráfico 47: Cronograma inicial del Proyecto



7.2. Análisis económico

En el siguiente cuadro se analizará el estado de ganancias y pérdidas del proyecto:

TABLA 56: PERFIL ECONÓMICO DEL PROYECTO (PRECIOS EN DÓLARES)

PERFIL ECONOMICO (ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS)							% s/ventas		
I.- INGRESOS						5,072,526	456,527	5,529,054	100.0%
DEPARTAMENTOS	N° departament	área prom.xdpto²	recio (US\$ / m²)	Total US\$	IGV (US\$)	Total (US\$)			
Departamento Flat 101	1	120.81 m²	2,064.22	249,378	22,444	271,823			
Departamento Flat 102	1	110.57 m²	2,293.58	253,601	22,824	276,425			
Departamento Flat 201	5	122.26 m²	2,064.22	1,261,858	113,567	1,375,425			
Departamento Duplex 202	2	90.10 m²	2,293.58	413,303	37,197	450,500			
Departamento Flat 203	5	120.21 m²	2,064.22	1,240,700	111,663	1,352,363			
Departamento Triplex 602	1	114.16 m²	2,293.58	261,835	23,565	285,400			
Departamento Duplex 701	1	157.85 m²	1,697.25	267,911	24,112	292,023			
Departamento Duplex 703	1	152.93 m²	1,697.25	259,560	23,360	282,921			
Terraza	1	290.63 m²	1,047.00	304,290	27,386	331,676			
TOTAL DEPARTAMENTOS	17			4,512,435	406,119	4,918,554		89.0%	
		total area vendible:	2,339.50 m²						
ESTACIONAMIENTOS Y DEPÓSITOS	N°		US\$. / Und	Total US\$	IGV (US\$)	Total (US\$)			
Estacionamientos techados		33	13,761.47	454,128	40,872	495,000			
Depósitos		11	9,633.03	105,963	9,537	115,500			
TOTAL ESTACIONAMIENTOS Y DEPÓSITOS				560,092	50,408	610,500		11.0%	

II.- COSTOS				3,559,849	363,456	3,923,305	70.2%
COSTOS OPERATIVOS:							
Costo del Terreno:				1,544,650	720	1,545,370	30.5%
costo del proyecto y licencias:				55,720	10,030	65,749	1.1%
costo de construccion:				1,959,479	352,706	2,312,186	38.6%
TOTAL COSTOS OPERATIVOS:				3,559,849	363,456	3,923,305	70.2%
MARGEN OPERATIVO:				1,512,677			29.8%
II.- GASTOS:				673,532	103,770	777,303	
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS.-							
Total Gestión Comercial				195,851	35,253	231,105	3.9%
Total Gestión Proyecto y gestion administrativa				332,347	53,871	386,218	6.6%
Total Estructuración Banco y Carta Fianza				44,443	5,516	49,959	0.9%
Independización y titulación:				50,725	9,131	59,856	1.0%
total Gastos Financieros				50,165	-	50,165	1.0%
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS:				673,532	103,770	777,303	13.3%
II.- TOTAL COSTOS Y GASTOS:				4,233,381	467,226	4,700,607	83.5%

7.3. Análisis de Rentabilidad

TABLA 57: ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD		US \$
VENTAS NETAS		5,072,526
COSTOS Y GASTOS DE LAS VENTAS		4,233,381
Margen Operativ antes de intereses e impuestos		839,145
Impuesto a la Renta	29.50%	247,548
Margen después de impuestos		591,597
Margen Operativo respecto a las Ventas (ROS)		16.5%
Margen Neto respecto a los Costos y Gastos (ROI)		14.0%
Margen Neta sobre aporte (ROE punta a punta)		36.7%
ROE (anual)		16.9%

7.4. Estructura Financiera Preliminar

La estructura del Financiamiento está conformada por:

- 36.6% de capital propio, conformada por el Terreno, proyectos y licencias y un porcentaje de la gestión comercial.
- 27.3% de Línea de Crédito.
- 36.1% Pre-Venta.

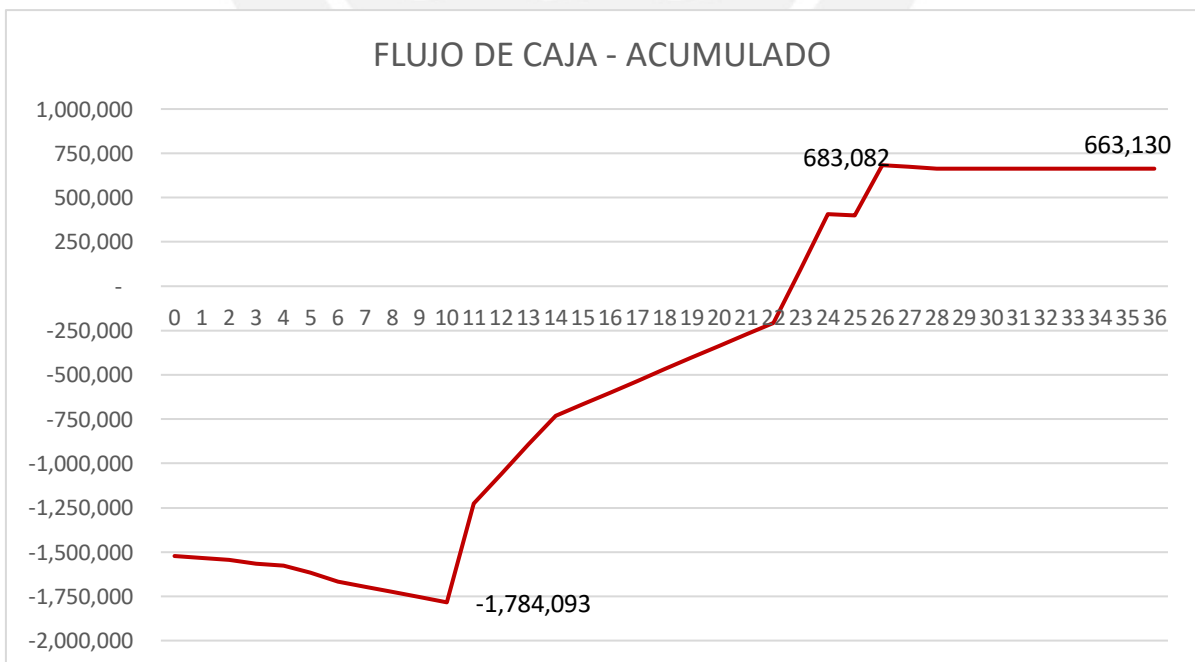
TABLA 58: ESTRUCTURA FINANCIERA PRELIMINAR (PRECIOS EN DÓLARES)

ESTRUCTURA FINANCIERA PRELIMINAR					
	INVERSION			FINANCIAMIENTO	
Terreno	1,545,370	33.7%	Proy. y Lic.+30% Gestion Comercial)	1,677,690	36.6%
Proyectos y Licencias	62,988	1.4%	Linea crédito Banco (teorico)	1,254,135	27.3%
Construcción	2,312,186	50.4%	Pre - Ventas (30%)	6.0	1,656,000
Sub total costo del proyecto	3,920,544	85.5%		-	0.0%
Gestión comercial	231,105	5.0%			0.0%
Gestión proyecto	-	0.0%			0.0%
Administrativos	386,218	8.4%			0.0%
Estructuración Banco y Carta Fianza	49,959	1.1%			0.0%
Sub total gastos indirectos proyecto	667,281	14.5%			0.0%
Total Inversión	4,587,825	100.0%	Total Financiamie	4,587,825	100.0%

7.5. Flujo de Caja

Se realizará una proyección financiera del proyecto, tomando como base todos los montos considerados en la estructura financiera preliminar. A continuación, se mostrará la tabla y grafico del flujo de caja del proyecto:

Gráfico 48: Grafico del Flujo de Caja del Proyecto



7.6. Análisis de sensibilidad

7.6.1. Análisis del valor actual neto respecto de sus variables

Para el análisis de sensibilidad procedemos a variar las velocidades de ventas y los precios de venta del proyecto, para así poder observar la variación de los Valores Actuales Netos (VAN), así tenemos cuadros de la variación del VAN con sus variables críticas.

GRÁFICO 49: GRÁFICO DE PRECIO DE CONSTRUCCIÓN VS VALOR ACTUAL NETO

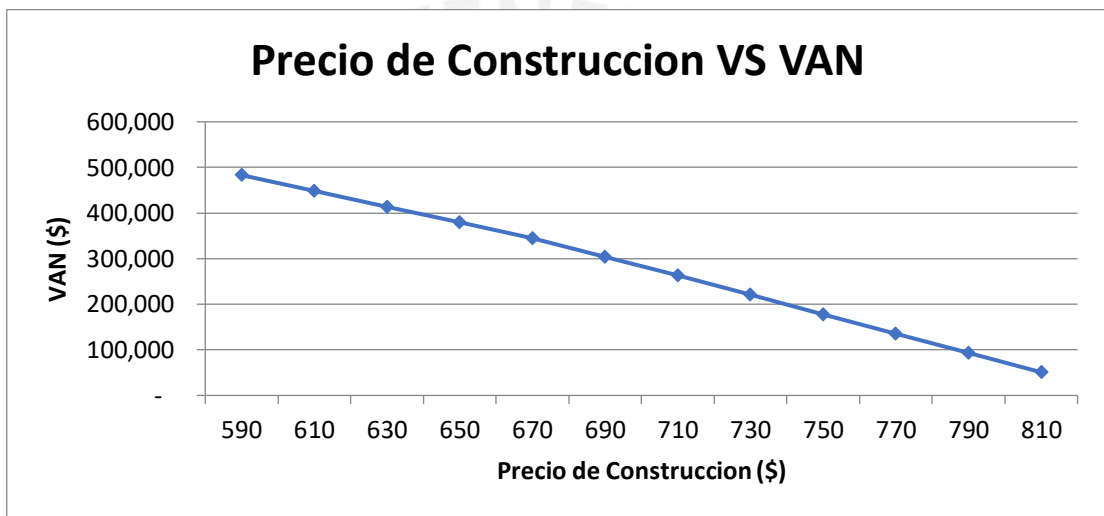


GRÁFICO 50: GRÁFICO DE PRECIO DE VENTA VS VALOR ACTUAL NETO

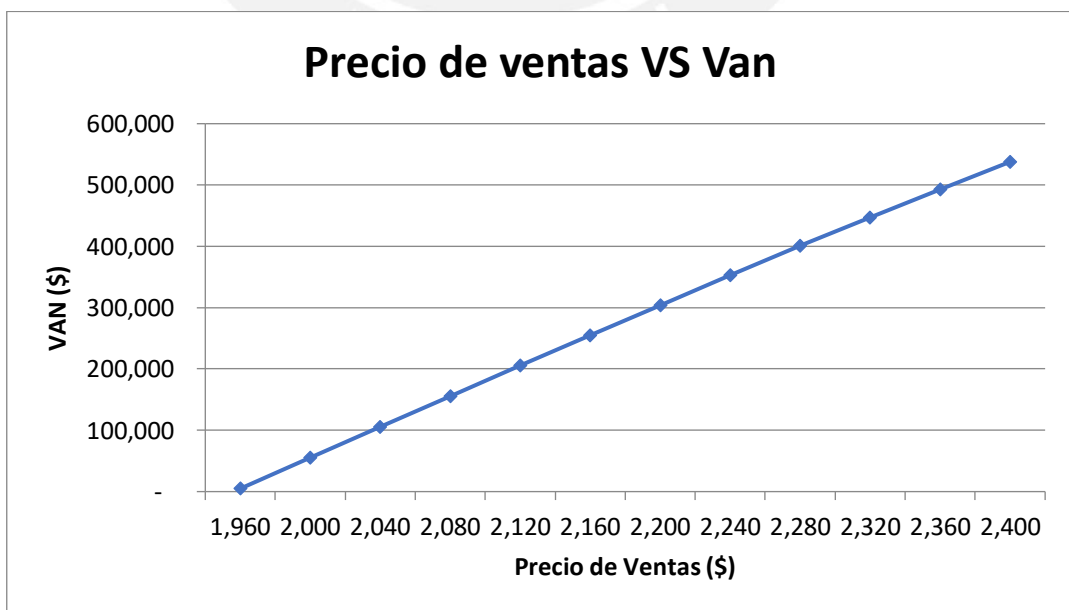
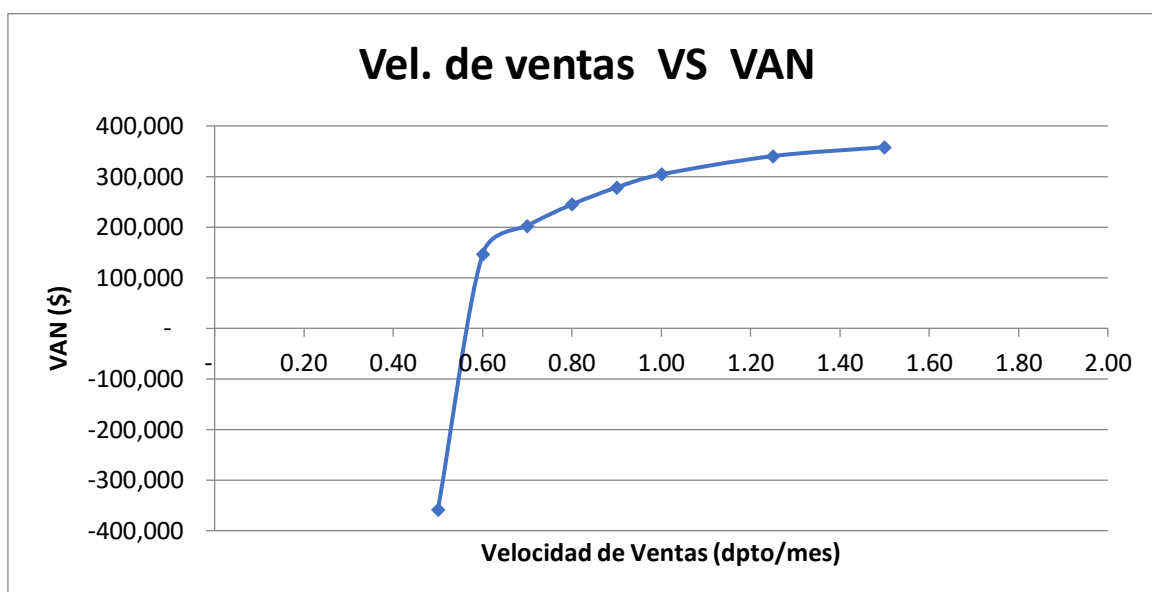


GRÁFICO 51: GRÁFICO DE VELOCIDAD DE VENTA VS VALOR ACTUAL NETO



7.6.2. Análisis de Escenarios

TABLA 60: ESCENARIO NORMAL

ESCENARIO NORMAL:		Var:
VELOCIDAD DE VENTAS:	1.00	0%
PRECIO DE CONSTRUCCION: \$/M2	\$ 690.00	0%
PRECIO DE VENTA DEL DEPARTAMENTO \$/M2.	\$ 2,200.00	0%
VAN (TASA :12%)	\$ 304,092.45	0%
TIR ANUAL:	26%	0%

TABLA 61: ESCENARIO OPTIMISTA

ESCENARIO OPTIMISTA:		Var:
VELOCIDAD DE VENTAS:	1.30	+30%
PRECIO DE CONSTRUCCION: \$/M2	\$ 655.50	-5%
PRECIO DE VENTA DEL DEPARTAMENTO \$/M2.	\$ 2,310.00	+5%
VAN (TASA :12%)	\$ 548,972.58	+81%
TIR ANUAL:	42%	+62%

TABLA 62: ESCENARIO PESIMISTA

ESCENARIO PESIMISTA:		Var:
VELOCIDAD DE VENTAS:	0.75	-25%
PRECIO DE CONSTRUCCION: \$/M2	\$ 724.50	+5%
PRECIO DE VENTA DEL DEPARTAMENTO \$/M2.	\$ 2,090.00	-5%
VAN (TASA :12%)	\$ 17,403.85	-94%
TIR ANUAL:	13%	-51%

7.7. CONCLUSIONES

- El proyecto llega a tener una duración de 28 meses considerados desde la compra del terreno hasta la independización de los departamentos.
- En base al análisis de rentabilidad se llegó a una Utilidad Neta respecto a las Ventas (ROS) de 16.5%, Una utilidad Neta respecto a los Costos y Gastos (ROI) de 14% y un beneficio neto sobre fondos propios (ROE) de 36.7% para todo el proyecto y un ROE de 16.9% al año.
- Se requiere hacer un requerimiento de inversión inicial de 1,784,093 dólares.
- Tenemos un VAN de 304,092 dólares para una velocidad de ventas de 1, una tasa de descuento anual de 12% y un precio promedio de 2,100 dólares; con un TIR anual de 25.8%.
- El análisis de Sensibilidad muestra que nuestro proyecto es Viable hasta con velocidades de venta de 0.5 por mes para un escenario pesimista.

8. IMPACTOS SOBRE ÁREAS DEL PROYECTO

En el presente capítulo vamos a analizar Los principales Impactos que afectan a nuestro proyecto de manera directa e indirecta. Primeramente, analizaremos el caso de las nuevas condiciones y protocolos para reinicio de actividades, analizado en el PLAN DE SERGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO.

Los Impactos en el producto, ya que esta pandemia va a colocar nuevos lineamientos y tendencias en los productos como son las áreas de teletrabajo en la vivienda, preferencias por Terrazas, balcones, áreas de esparcimiento, áreas de desinfección.

Finalmente analizaremos los impactos en el proceso constructivo donde se buscará Reducir la Mano de Obra, con la finalidad de evitar Aglomeraciones y contagio en Obra, para esto se ha planteado el uso de Prefabricados como Vigas Pretensadas, Uso de Grúa, Uso de encofrado Metálico, uso de Sistemas de Control que apoyen al control y optimización en Obra.

8.1. Impacto en el Plan de Seguridad y Salud en el Trabajo

Como medida de Prevención del contagio por COVID-19 EN EL ÁMBITO LABORAL, tenemos la RESOLUCIÓN MINISTERIAL N° 239-2020-MINSA aprueba el Documento Técnico: “Lineamientos para la vigilancia de la salud de los trabajadores con riesgo de exposición a COVID-19”, donde se aprobaron nuevos lineamientos, de los cuales en el sector de construcción se analizará las medidas que se tuvieron que aplicar respetando las condiciones que exigía el ministerio de salud:

8.1.1. Limpieza y desinfección de los centros de trabajo

Para esta medida se pedía asegurar todas las superficies libres de COVID 19, dar limpieza y desinfección de todos los ambientes de trabajo y proporcionar un adecuado control del uso de productos químicos.

Para la construcción, se debe mencionar que se debe contratar a un personal que se dedique exclusivamente al trabajo de limpieza brindándole sus EPPs y equipo de limpieza. La limpieza se realizará de manera constante en toda la construcción, incluyendo oficinas, centros de labores, comedores, vestidores, servicios higiénicos y cualquier otro sector en el cual el personal tenga riesgo de contacto.

TABLA 63: GASTOS ADICIONALES CONSIDERADOS PARA LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN

PARTIDA	UNIDAD	PU	TOTAL
Personal de Limpieza constante	8 meses	S/ 420.00	S/ 3,360.00
Útiles de limpieza	8 meses	S/ 100.00	S/ 800.00
	COSTO ADICIONAL		S/ 4,160.00

8.1.2. Evaluación de la condición de salud del trabajador previo al regreso o reincorporación al centro de trabajo

El Profesional encargado del área de Salud, en este caso del Servicio de seguridad y salud en el trabajo (SSST), deberá gestionar lo siguiente:

- Identificación del riesgo de exposición a Sars-Cov-2 (COVID-19) de cada puesto de trabajo.
- Aplicación a cada trabajador, de manera previa al regreso o reincorporación, de la Ficha de Sintomatología COVID-19 (Anexo 2), de carácter declarativo; la cual debe ser respondida en su totalidad.
- Control de temperatura corporal al momento de ingreso al centro de trabajo.
- Aplicación de pruebas serológicas o molecular para COVID-19, a todos los trabajadores que regresan o se reincorporan a puestos de trabajo con Muy Alto Riesgo, Alto Riesgo y Mediano Riesgo, mismas que están a cargo del empleador.
- La periodicidad de la aplicación de las pruebas para COVID-19 es establecida en el "Plan para la vigilancia, prevención y control de COVID-19 en el trabajo" por el profesional de salud correspondiente.
- Los costos generados por la evaluación de la condición de salud del trabajador, es asumido por el empleador.

- La valoración de las acciones realizadas, en el marco de este lineamiento permite al profesional de salud del SSST, determinar si el trabajador puede regresar o reincorporarse a su puesto de trabajo.

TABLA 64: GASTOS ADICIONALES CONSIDERADOS PARA EL REGRESO AL PUNTO DE TRABAJO

PARTIDA	UNIDAD	PU	TOTAL
pruebas SEROLÓGICAS	8 meses	S/ 6,000	S/ 48,000.00

8.1.3. Lavado y desinfección de manos obligatorio

Otra de las principales medidas que se recomendó desde que comenzó la pandemia, era que las personas se laven las manos de manera constante ya que esto reducía el riesgo de contagio del virus ya que desinfectaba casi al completo la piel

Actualmente, mediante este decreto, se aplica de manera obligatoria en cualquier rubro laboral exigiendo que el empleador asegure la cantidad y ubicación de puntos de lavado de manos y alcohol gel para uso libre de los trabajadores, indicándose en la parte superior de cada punto de lavado o desinfección.

Para la construcción, se podría instalar lavatorios portátiles conectándolos a una instalación que brinde agua potable de manera constante. Se recomienda la construcción o instalación de lavatorios fijos simples en caso la cantidad del personal sea elevada.

TABLA 65: GASTOS ADICIONALES CONSIDERADOS PARA LA DESINFECCIÓN CONSTANTE

PARTIDA	UNIDAD	PU	TOTAL
Instalación de sistema de lavatorios de manos (4 caños)	1	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00
Sistema de desinfección de manos (1 por piso)	7	S/ 150.00	S/ 1,050.00
Alcohol	8 meses	S/ 50.00	S/ 400.00
Jabón líquido	8 meses	S/ 30.00	S/ 240.00
Agua Potable	8 meses	S/ 100.00	S/ 800.00
		COSTO ADICIONAL	S/ 3,490.00

8.1.4. Sensibilización de la prevención del contagio en el centro de trabajo

Para asegurar ambientes saludables frente al COVID-19, el profesional del SSST asegura las siguientes actividades para la sensibilización a los trabajadores:

- Exponer información sobre coronavirus y medios de protección laboral en las actividades de capacitación, como también en carteles en lugares visibles y medios existentes; así como, la importancia del lavado de manos, toser o estornudar cubriéndose la boca con la flexura del codo, no tocarse el rostro.
- El uso de mascarillas es obligatorio durante la jornada laboral, el tipo de mascarilla o protector respiratorio, de acuerdo al nivel de riesgo del puesto de trabajo.
- Sensibilizar en la importancia de reportar tempranamente la presencia de sintomatología COVID-19.
- Facilitar medios para responder las inquietudes de los trabajadores respecto a COVID-19.
- Educar permanentemente en medidas preventivas, para evitar el contagio por COVID-19 dentro del centro de trabajo, en la comunidad y en el hogar; así como, sobre la importancia de prevenir diferentes formas de estigmatización.

8.1.5. Medidas preventivas de aplicación colectiva

Para punto se recomienda tomar las medidas en todos los puntos donde las personas se reúnan para realizar alguna actividad no necesariamente laboral.

Para esto se recomienda tener dichos frentes ventilados o con renovación cíclica del aire en caso sean cerrados; haya limpieza y desinfección del calzado antes del ingreso a dichas áreas comunes; tener un distanciamiento social así sean comedores, vestidores o medios de transportes; poner barreras físicas para conservar el orden; evitar aglomeraciones durante el ingreso y salida de los sectores; poner un punto de acopio para EPPs usados o material contaminado; y generar mecanismos que eviten todo riesgo de contagio.

En el sector de construcción, es recomendable dar una buena zonificación de los sectores fijos (comedor, Vestuarios, etc.), dándoles un punto estable y de fácil acceso; ya que producto del distanciamiento, estos lugares llegan a tener un área de gran magnitud.








TABLA 66: GASTOS ADICIONALES CONSIDERADOS PARA LAS MEDIDAS DE PREVENCIÓN

PARTIDA	UNIDAD	PU	TOTAL
Sensibilización y Medidas Preventivas	8 meses	S/ 250.00	S/ 2,000.00
	COSTO ADICIONAL		S/ 2,000.00

8.1.6. Medidas de protección personal

El empleador asegura la disponibilidad de los equipos de protección personal e implementa las medidas para su uso correcto y obligatorio, en coordinación y según lo determine el profesional del SSST, estableciendo como mínimo las medidas recomendadas por organismos nacionales e internacionales tomando en cuenta el riesgo de los puestos de trabajo para exposición ocupacional a COVID-19. (Anexo 3)

Figura 17 :Equipos de protección personal para puestos de trabajo con Riesgo de Exposición a COVID-19, Según el nivel de riesgo

Nivel de riesgo de puesto de trabajo	Equipos de Protección Personal (*)						
	Mascarilla quirúrgica	Respirador N95 quirúrgico	Careta facial	Gafas de protección	Guantes para protección biológica	Traje para protección biológica	Bota para protección biológica
							
Riesgo Muy Alto de Exposición		O	O	O	O	O	O
Riesgo Alto de Exposición		O		O	O	O (*)	
Riesgo Mediano de Exposición	O						
Riesgo bajo de exposición (de precaución)	O						

O – Obligatorio O (*) Uso de delantal o bata

** Esta relación de equipos de protección personal es lo mínimo obligatorio para el puesto de trabajo; además, el servicio de seguridad y salud en el trabajo deberá realizar una evaluación de riesgos para determinar si se requieren otros equipos de protección personal adicionales. Asimismo, las mascarillas, los respiradores N95 quirúrgicos, los guantes y trajes para protección biológica, deberán cumplir normativas asociadas a protección biológica, y la certificación correspondiente.

TABLA 67: GASTOS ADICIONALES CONSIDERADOS PARA LA PROTECCIÓN PERSONAL

PARTIDA	UNIDAD	PU	TOTAL
Mascarillas	8 meses	S/ 450.00	S/ 3,600.00
COSTO ADICIONAL			S/ 3,600.00

8.1.7. Vigilancia de la Salud del trabajador en el contexto del COVID-19

Finalmente se está exigiendo poner a un personal responsable según la cantidad de trabajadores que estén laborando en toda la obra el cual tendrá su propio tópico o centro de atención para que trabaje.

Responsable de Seguridad y Salud de los Trabajadores	Centro de trabajo TIPO 1 (no incluidos en DS 003-98 SA)	Centro de trabajo TIPO 2 (Incluidos en DS 003-98 SA)	Centro de trabajo TIPO 3	Centro de trabajo TIPO 4	Centro de trabajo TIPO 5
	Hasta 20 trabajadores	Hasta 20 trabajadores	21 a 100 trabajadores	101- 500 trabajadores	más de 500 trabajadores
Empleador	X	X (*)	X	X	X
Lic. Enfermería(**)	X	X	X	X	X
Médico/a(***)	X	X	X	X	X

FUENTE: RESOLUCIÓN MINISTERIAL N° 239-2020-MINSA

Cabe recalcar que el personal médico tiene la responsabilidad contar con los datos de todos los trabajadores, de identificar a los trabajadores considerados en el grupo de riesgo, evaluar de manera constante el estado de salud de los trabajadores, realizar pruebas de COVID 19 cada cierto tiempo notificando los casos confirmados, controlar la temperatura corporal, tomar medidas de salud mental, dar protección a los trabajadores con discapacidad y dar vigilancia de los trabajadores a otros factores de riesgo en caso se presenten.

TABLA 68: GASTOS ADICIONALES CONSIDERADOS PARA LA VIGILANCIA DE SALUD

PARTIDA	UNIDAD	PU	TOTAL
Licenciada en Enfermería	8 meses	S/ 2,500.00	S/ 20,000.00
COSTO ADICIONAL			S/ 20,000.00

8.2. Impacto en el Producto

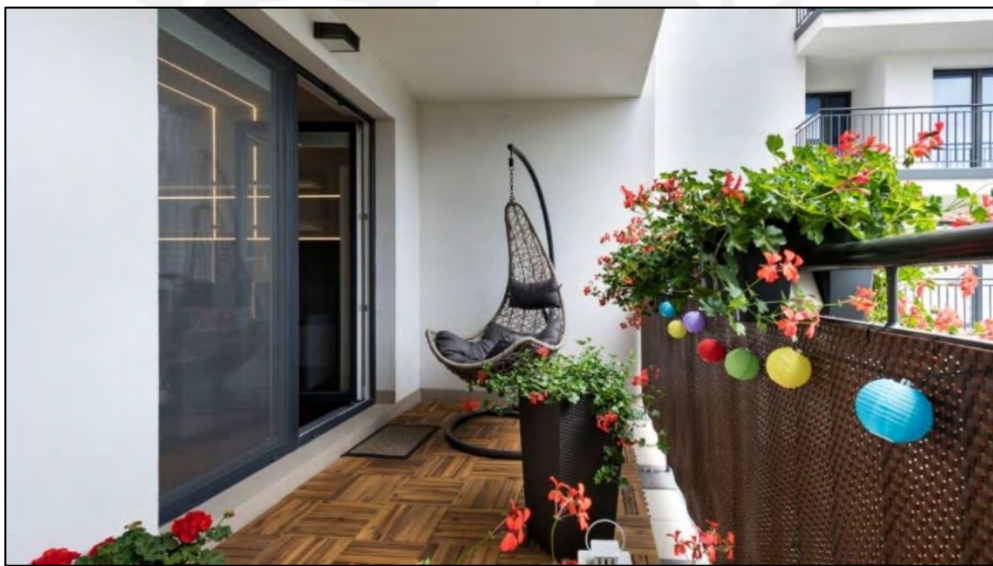
8.2.1. Terrazas

Las Terrazas han tomado mucha importancia después de la Pandemia, pues es un área que permite estar en contacto con el exterior, simulando una salida para esta larga cuarentena.

Su importancia radica:

- ✓ Incluir terrazas en cada Departamento da un Valor diferenciado.
- ✓ Permite estar en contacto con el exterior.
- ✓ Espacio de Descanso, de relax apreciado por nuestro *Mercado Objetivo*.

FIGURA 18 : ESPACIO DE DESCANSO



Fuente: IStock – JoeGough

8.2.2. Espacios de teletrabajo

Producto de la cuarentena, se ha demostrado que la mayoría de las labores de oficina también se pueden realizar desde el hogar con el servicio de internet. Se puede realizar cualquier documento en casa desde su propia computadora y después enviarlo por correo; y en caso se necesiten hacer reuniones, actualmente hay varios servicios de videollamadas en la cual las personas pueden compartir información de manera personal.

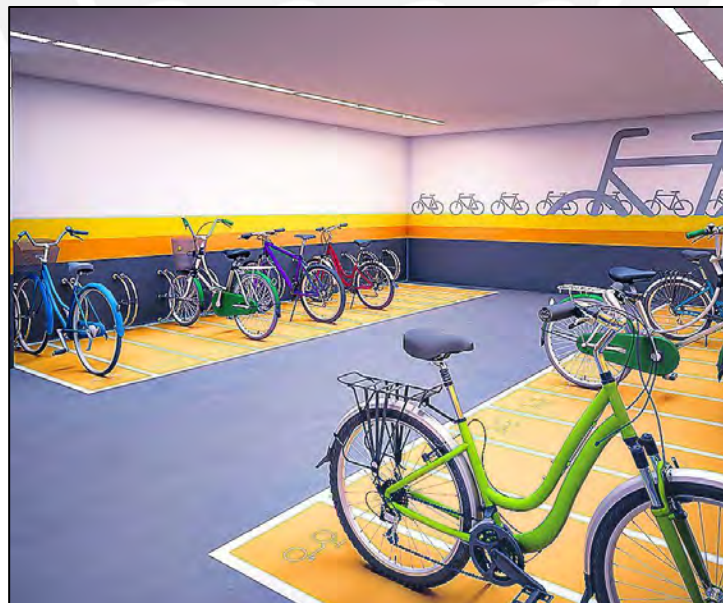
Una propuesta que se podría ofrecer sería para llamar la atención de los compradores de inmuebles, es que se tenga espacios de teletrabajo con todas las facilidades para que puedan trabajar con su equipo, en especial el de electricidad e internet; pero a la vez que este se convierta en otro cuarto en caso el comprador no tenga mucha necesidad de dicho punto de trabajo.

Económicamente no se considerará gastos adicionales, ya que esta propuesta se puede considerar a la hora del diseño arquitectónico del mismo, pero si es muy importante tomarlo en cuenta como característica básica para el diseño del producto.

8.2.3. Estacionamientos para bicicletas

La importancia de tener una movilidad para esta época de pandemia ha puesto en auge el uso de bicicletas, por lo que nuestro proyecto está preparado con un garaje para Bicicletas.

FIGURA 19 : ESTACIONAMIENTO DE BICICLETAS



Fuente: Inmobiliaria Urbana

8.3. Impacto en el proceso de Construcción

8.3.1. Uso de Horarios extendidos

Una medida que se está tomando para evitar que la gente trabaje de manera conglomerada, es dar permiso para trabajar extendiéndose los horarios de trabajo o poniendo dos horarios de labores.

El rubro de la construcción siempre se ha caracterizado en tener etapas en la cual trabaja con varios frentes, de diferentes servicios, que hacen sus instalaciones en un mismo sector, por lo que corre bastante el riesgo de contagio.

Para que no se reduzca la velocidad de producción y a la vez se evite el contagio por la conglomeración del personal, se da como primera salida dar permiso para trabajar en horarios de diferentes horas de acceso. Cabe recalcar que todo esto es válido siempre y cuando no se obligue al personal trabajar más de las 8 horas al día.

Hay que subrayar que se está dando la facilidad, siempre y cuando sean trabajos que no incomoden la tranquilidad de la civilización cercana a la obra fuera del horario de trabajo oficial. Se recomienda hacer trabajos que no generen fuertes sonidos como pintura, instalaciones eléctricas y sanitarias, o la instalación de cualquier equipo simple que no genere ruido.

TABLA 69: GASTOS ADICIONALES CONSIDERADOS PARA LOS HORARIOS EXTENDIDOS

PARTIDA	UNIDAD	PU	TOTAL
Energía eléctrica	8 meses	S/ 500.00	S/ 4,000.00
	COSTO ADICIONAL		S/ 4,000.00

8.3.2. Uso de Prefabricados

Con el fin de aumentar la productividad y reducir la mano de obra, se ha decidido optar por tener Viguetas Prefabricadas para las losas del proyecto, por las siguientes razones:

- Ahorro en costo en un aproximado de 8%, respecto al convencional.

- Ahorro en el tiempo de ejecución de 40% respecto al convencional.
(Flores Alvarado, J. A. (2014). *Análisis comparativo de losa aligerada sistemas: Convencional, viguetas prefabricadas firth y pre losas*)
- Ahorro en el tiempo de Encofrado, ya que las mismas piezas funcionan como encofrado. Así podemos reducir la cantidad de elementos de apuntalamiento, (solo requieren apuntalarse en la parte central). Generando un ahorro tanto en la mano de obra como en el alquiler de estos elementos.
- Permite Luces de mayores Dimensiones, con menores luces.
- Es un proceso con mucha limpieza, que genera Orden en la obra
- El acabado en la losa es de mejor calidad, debido a que las medidas y espaciamiento de acero vienen prefabricado.

FIGURA 20 : MATERIALES DE USO PREFABRICADO



Fuente: Concretos Supermix

8.3.3. Uso de Grúas o equipos de traslado

Una de las actividades donde también se tiene bastante conglomeración de trabajadores es a la hora del traslado del material o equipo de trabajo, ya que como es bastante material no es factible con poco personal y mayormente se tiene a varias personas realizando el traslado.

Una salida podría ser el uso de una grúa estable o torre que se aproveche al máximo su utilización, por lo que de manera paralela se debe tener un personal que programe los traslados para las diferentes contratas y frentes de trabajo.

Esto podría generar un gran costo por el alquiler del equipo, pero es muy recomendable ya que aceleraría la producción de la construcción, y reduciría en gran cantidad el riesgo de contagio entre trabajadores.

*Nota: A pesar de que el monto es demasiado alto, hay que considerar que se reduciría la mano de obra ya que se está considerando menos personal y equipo para el acarreo a la hora de construcción. Tomar en cuenta que dicha medida es una propuesta no necesaria, y aun se analizará económicamente si es factible en la inversión.

8.3.4. Uso de Encofrados Metálicos

El encofrado es una Partida muy incidente de todos los proyectos, en el presente proyecto es de aproximadamente: 25% del Presupuesto, por lo que es necesario optimizar tanto los materiales como el proceso constructivo para esta partida.

Para el presente proyecto se ha decidido Usar Encofrado Metálico, lo que conlleva Alquilar el equipo o comprarlo. Las razones son las siguientes:

- Aumenta el rendimiento de la partida Encofrado en aproximadamente un 50%, ya que los sistemas son muy versátiles tanto para el armado como para el vaciado.
- Los sistemas de Encofrado Horizontal poseen diferentes medidas que pueden adaptarse al Proyecto.
- Para el sistema de encofrado Vertical, Solo se requiere viguetas y Puntales metálicos extensibles, esto por que usamos Viguetas Prefabricadas.
- Con la facilidad de la grúa, el encofrado puede ser trasladado fácilmente, reduciendo la cantidad de Mano de Obra.
- El costo del equipo Usualmente se recupera en la realización de dos a tres Proyectos Inmobiliarios.

FIGURA 21 : ENCOFRADO METÁLICO



Fuente: Encofrados Portal Cusco

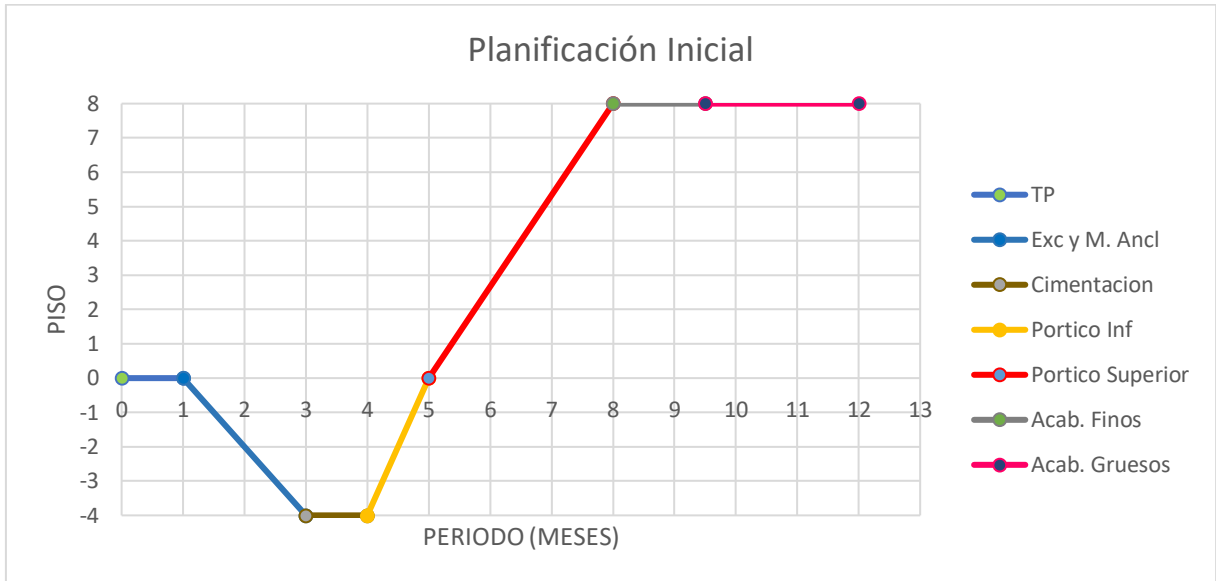
8.3.5. Uso de Sistemas de control

Implementación de sistemas de control electrónico para la entrada y salida de personal de obra, sistema de video vigilancia para control de la seguridad, rendimientos y actividades programadas, sistemas de información para control y programación de obra.

8.3.6. Cálculo de sobrecosto con el ritmo Lento en obra por COVID

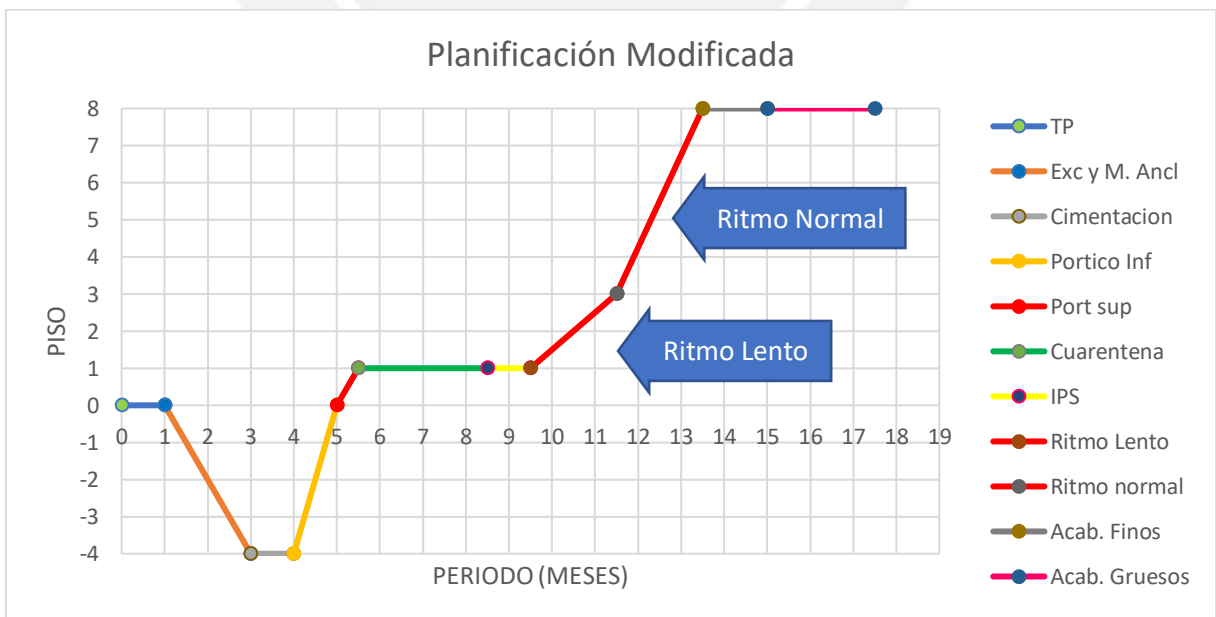
Inicialmente se tenía planificado 12 meses para la construcción del proyecto, en el gráfico se muestra esta programación donde se aprecia las fases de la construcción en función de los pisos.

GRÁFICO 52: PLANIFICACIÓN INICIAL DE CONSTRUCCIÓN



Según el gráfico a finales del quinto mes nos encontramos con la Pandemia, lo cual generó una suspensión temporal de tres meses, concluido este y por sectores, tomó un mes de tramites por parte del MINSA para poder continuar con el proyecto.

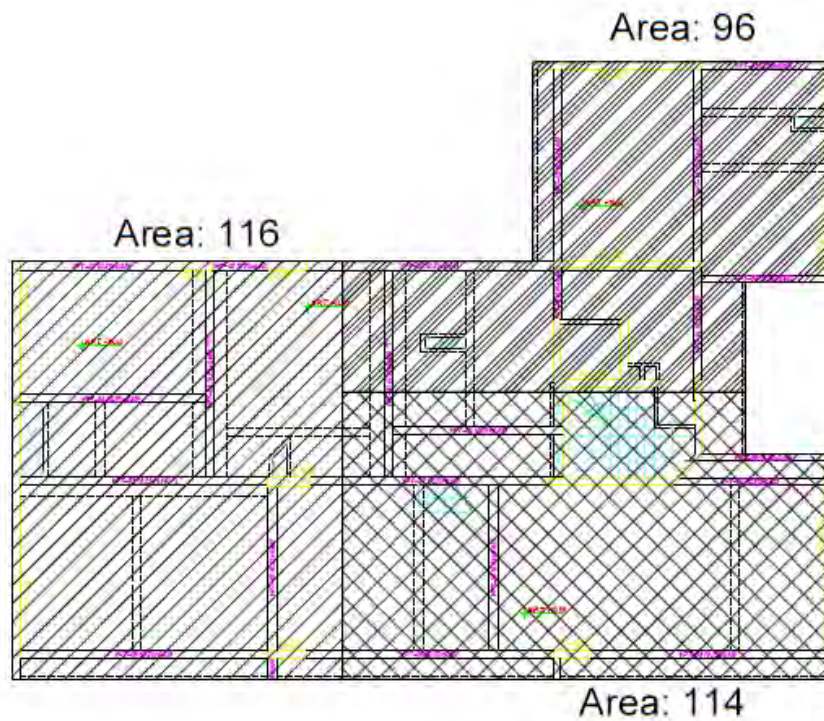
GRÁFICO 53: MODIFICACIÓN DE LA PLANIFICACIÓN DE CONSTRUCCIÓN – POST-COVID



La etapa afectada fue la de la construcción estructural del pórtico superior de tres a cuatro meses. La cual comienza con un ritmo lento y posteriormente un ritmo normal de trabajo. Esto generó un mes de sobrecosto de personal (cuadrillas)

Cabe recalcar que se tenía planificado trabajar en con trenes de trabajo, teniendo tres sectores de trabajo para cada piso.

GRÁFICO 54: SECTORIZACIÓN PARA EL PLAN DE TRABAJO EN CADENA



Sector	S1	S2	S3
Área (m2)	116	96	114

TABLA 72: CÁLCULO DE PERSONAL MÍNIMO – TRABAJO EN CADENA

Actividad	Unidad	Cantidad	Rendimiento	N° Cuadrillas	Persona/ Cuadrilla	N° Personas	Personal
Habilitación y colocación de acero en elementos verticales	Kg	1178.1	400.00	2.95	2.50	7.4	8.0
Habilitación y colocación de encofrado en elementos verticales	m2	98.0	14.00	7.00	2.50	17.5	18.0
Concreto Elementos Verticales	m3	10.0	35.00	0.29	7.00	2.0	2.0
Encofrado de Elementos Horizontales	m2	43.7	14.00	3.12	2.50	7.8	8.0
Habilitación y colocación de acero en elementos Horizontales	Kg	1148.5	400.00	2.87	2.50	7.2	8.0
Habilitación y colocación de encofrado en elementos Horizontales	m2	47.4	30.00	1.58	2.50	4.0	4.0
Bloquetas Prefabricadas para aligerado	m2	14.8	100.00	0.15	6.00	0.9	1.0
Concreto Elementos Horizontales	m3	13.6	40.00	0.34	7.00	2.4	3.0
TOTAL							52.0

De esta forma se ha calculado 52 obreros para un mes, Generando un sobre costo de S/167,142.86

TABLA 73: CÁLCULO DE SOBRECOSTO DE PERSONAL POR MES

PARTIDA	CANTIDAD	PU	TOTAL
PAGO DE OBREROS PARA UN MES	52	S/ 3,214.29	S/ 167,142.86
Costo Planilla Mensual:			S/ 167,142.86

Posteriormente se calcula una pérdida en el rendimiento del 10% del anterior monto, teniendo finalmente el cálculo de sobre costo con un ritmo Lento en obra con el COVID-19:

TABLA 74: CÁLCULO DE SOBRECOSTO TOTAL DE PERSONAL

Meses	% Rendimiento	Costo Mensual	Costo
2	10%	S/. 167,142.86	S/. 33,428.57

De todos los aspectos evaluados se tiene un resumen de los costos:

TABLA 75: IMPACTO ECONÓMICO POST-COVID

IMPACTO EN EL PLAN DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO	
Limpieza y desinfección de los centros de trabajo	S/ 16,400.00
Evaluación de la condición de salud del trabajador previo al regreso o reincorporación al centro de trabajo	S/ 48,000.00
Lavado y desinfección de manos obligatorio	S/ 3,490.00
Medidas preventivas de aplicación colectiva	S/ 2,800.00
Medidas de protección personal	S/ 3,600.00
Vigilancia de la Salud del trabajador en el contexto del COVID-19	S/ 20,000.00
IMPACTO EN EL PRODUCTO	
Terrazas	
Espacios de teletrabajo	
Estacionamientos para bicicletas	
IMPACTO EN EL PROCESO DE CONSTRUCCIÓN	
Trabajo perdido.	S/ 8,640.00
Horarios extendidos	S/ 4,000.00
Calculo de sobre costo al Ritmo Lento en obra por COVID-19	S/ 33,428.57
SUBTOTAL (SOLES)	S/. 140,358.57
SUBTOTAL (DOLARES)	\$ 40,142.45
PRESUPUESTO DE CONSTRUCCIÓN DE LA OBRA:	\$ 2,274,336.86
Porcentaje representa:	1.76%

El Impacto Financiero del COVID-19 en el proyecto, según la diferencia de los Valores Actuales Netos (VAN) de cada escenario da como resultado una pérdida de \$ 207,706.00 que representa un 9.1% del presupuesto de la Obra.

8.4. Conclusiones

- Para el análisis de los impactos en el plan de seguridad y salud en el trabajo, se debe tomar en cuenta la RESOLUCIÓN MINISTERIAL N° 239-2020-MINSA.
- Para analizar el impacto en el producto, se tiene que considerar diferentes factores que hagan más atractivo nuestro producto como Terrazas, áreas de teletrabajo, estacionamiento de bicicletas y áreas libres necesarias para tiempos de cuarentena.

- Con el fin de mejorar los tiempos de producción en Obra y disminuir la mano de obra con el fin de evitar contagios, se estableció las siguientes recomendaciones:
 - Horarios Extendidos y sobretiempos para el personal de obra.
 - Uso de Prefabricados como Vigas pretensadas y otros.
 - Uso de Grúas y Encofrados Metálicos
 - Uso de sistemas de control para el personal y equipos.
- El sobrecosto del Impacto de la pandemia en el proyecto es de \$ 40,142.45, el cual llega a ser 1.76% del presupuesto inicial de construcción del proyecto.



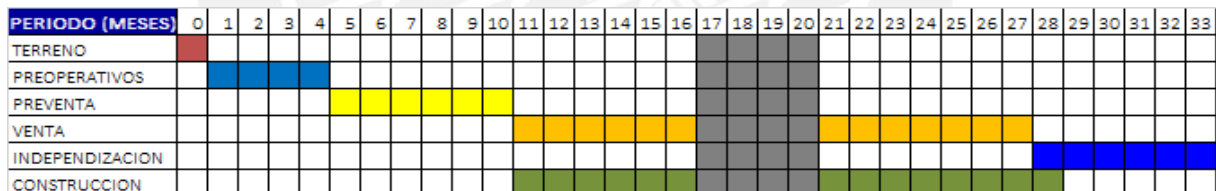
9. ANÁLISIS FINANCIERO DURANTE LA EMERGENCIA SANITARIA

9.1. Cronograma del proyecto

En base a todo lo presentado con anterioridad a causa de la pandemia, se puede concluir que esta generó un atraso de 5 meses durante la etapa de construcción y venta; por lo que ahora el proyecto va a presentar un nuevo flujo económico, dando un nuevo análisis económico con diferentes etapas a comparación de lo inicial.

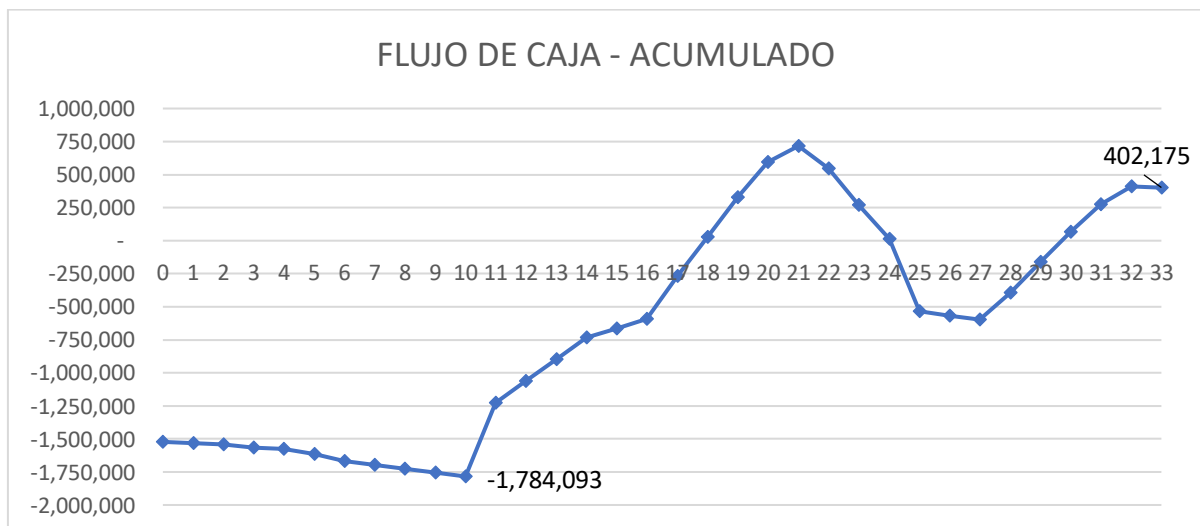
El primer mes de la compra del terreno, los cuatro meses del desarrollo del proyecto, y seis meses de preventa se mantienen; luego tenemos solamente seis meses de venta y construcción; 4 meses de paralización desde el inicio de cuarentena hasta la reactivación con un mes de atraso; posterior a esto se va a considerar que, en un escenario optimista, la velocidad de venta se va a presentar a 0.75 departamentos al mes y la construcción solamente va a tener un atraso de un mes de lo programado; concluyendo el proyecto en el mes 33.

GRÁFICO 55: CRONOGRAMA POST-COVID



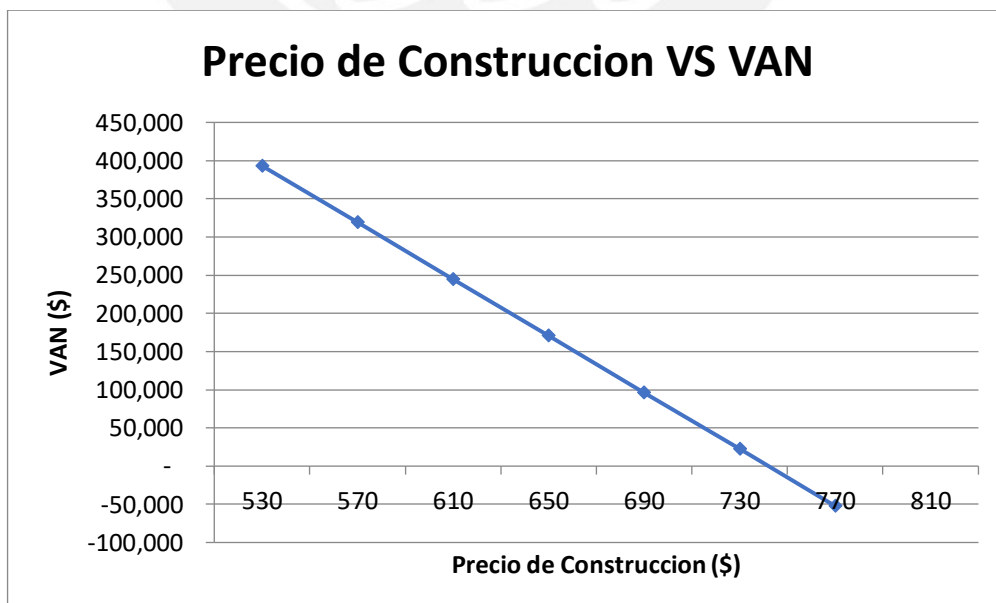
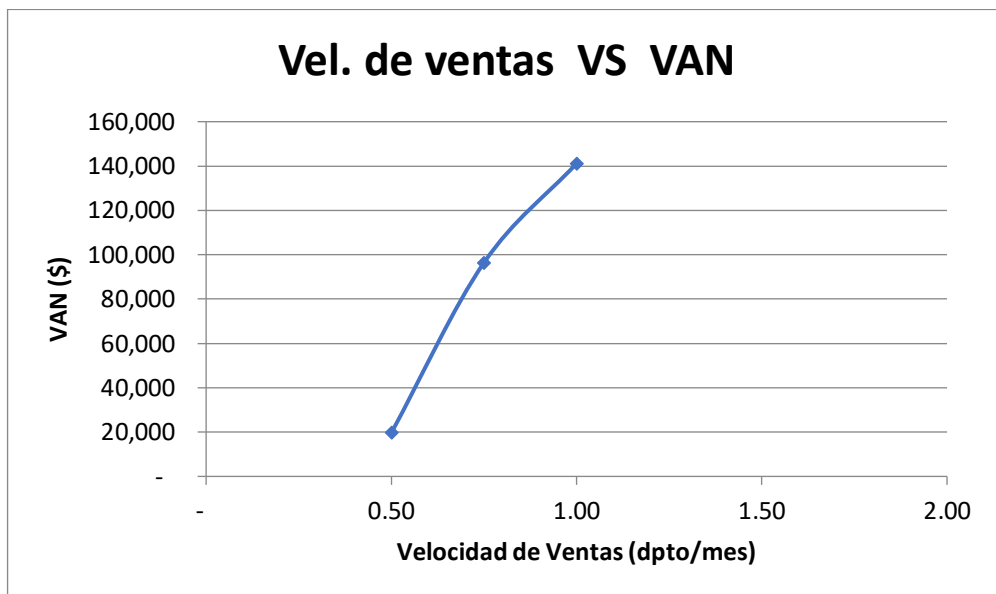
9.2. Flujo de caja

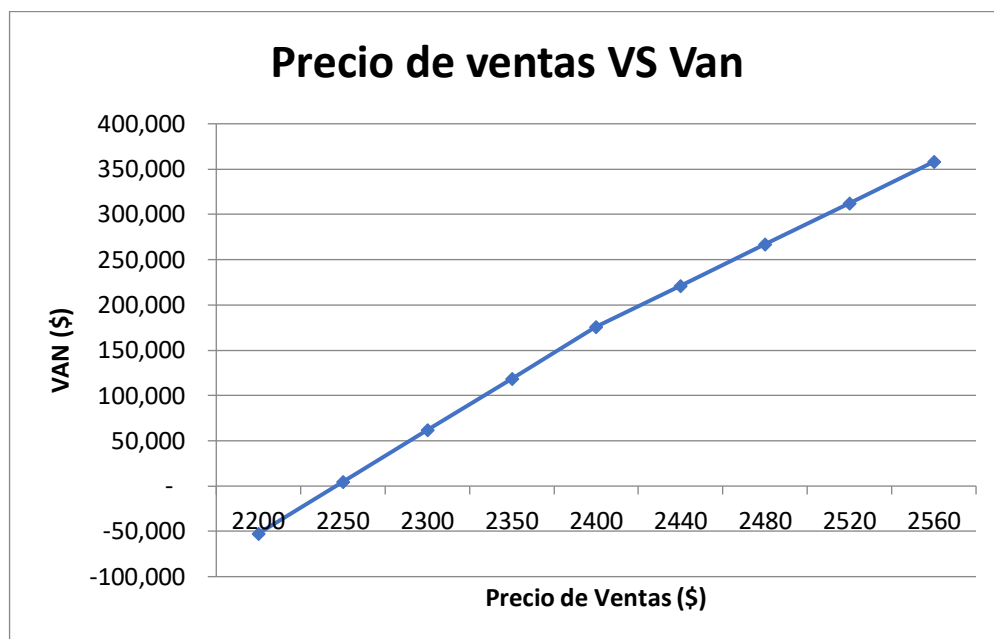
GRÁFICO 56: FLUJO DE CAJA POST-COVID



9.3. Análisis de sensibilidad

Para el análisis de sensibilidad procedemos a variar las velocidades de ventas y los precios de venta del proyecto, para así poder observar la variación de los Valores Actuales Netos (VAN), así tenemos cuadros de la variación del VAN con sus variables críticas.





9.4. Análisis de Escenarios durante la emergencia sanitaria

Para el análisis de Escenarios se ha corrido el flujo de caja para un escenario Normal, con las siguientes condiciones:

- Velocidad de Ventas de 0,75 Unidades por mes que es un 25% menos de lo esperado.
- Un precio de Construcción de 690 USD/M2 un 2 % más del presupuestado.
- Precio promedio de Venta del Departamento de 2200 USD/M2, valor igual al programado antes de la cuarentena.

TABLA 77: ESCENARIO NORMAL

ESCENARIO NORMAL:		Var:
VELOCIDAD DE VENTAS ANTES DEL COVID:	1.00	+0%
VELOCIDAD DE VENTAS POST COVID:	0.75	+0%
PRECIO DE CONSTRUCCION: \$/M2	\$ 690.00	+0%
PRECIO DE VENTA DEL DEPARTAMENTO \$/M2.	\$ 2,200.00	+0%
VAN (TASA :12%)	\$ 96,386.57	+0%
TIR ANUAL:	16.7%	+0%

TABLA 78: ESCENARIO OPTIMISTA

ESCENARIO OPTIMISTA:		Var:
VELOCIDAD DE VENTAS ANTES DEL COVID:	1.00	
VELOCIDAD DE VENTAS POST COVID:	1.00	+33%
PRECIO DE CONSTRUCCION: \$/M2	\$ 690.00	+0%
PRECIO DE VENTA DEL DEPARTAMENTO \$/M2.	\$ 2,200.00	+0%
VAN (TASA :12%)	\$ 141,127.20	+46%
TIR ANUAL:	18.6%	+11%

TABLA 79: ESCENARIO PESIMISTA

ESCENARIO PESIMISTA:		Var:
VELOCIDAD DE VENTAS ANTES DEL COVID:	1.00	
VELOCIDAD DE VENTAS POST COVID:	0.50	-33%
PRECIO DE CONSTRUCCION: \$/M2	\$ 690.00	+0%
PRECIO DE VENTA DEL DEPARTAMENTO \$/M2.	\$ 2,200.00	+0%
VAN (TASA :12%)	\$ 19,616.25	-80%
TIR ANUAL:	12.9%	-23%

9.5. Conclusiones

- Por efecto de la pandemia el proyecto se llegará a concluir en 33 meses, con 5 meses de atraso a comparación del periodo planeado inicial.
- Según el análisis financiero realizado del proyecto nos muestra viabilidad con un Valor Actual Neto (VAN) de 96,386.57 USD y un TIR de 16.7%, para una Velocidad de Ventas de 0.75 unidades por mes durante la pandemia.
- En un escenario Pesimista, el proyecto tiene un Valor Actual Neto (VAN) de 19,616.25 USD y un TIR de 12.9%, para una Velocidad de Ventas de 0.5 unidades por mes, mostrando se aun viable.

10. CONCLUSIONES FINALES

- El Macroentorno Político y Económico se muestra favorable para nuestro proyecto debido a que todas las políticas del Estado Peruano han dado preferencia y facilidades para el reinicio de actividades del sector Inmobiliario en estos tiempos de Pandemia.
- En el Macroentorno Social, el riesgo de reinfecciones y olas de contagio debido a la pandemia del COVID 19 siguen presentes, pero vienen siendo controladas por las políticas de Vacunación del estado, y representan aún un costo para las obras inmobiliarias.
- El Microentorno también se muestra favorable para nuestro proyecto pues la demanda es mucho mayor que la oferta, en Lima Metropolitana la oferta inmobiliaria es en promedio 27,000 viviendas disponibles, y la demanda efectiva inmobiliaria en promedio es de 58,000 viviendas. En Lima Top la oferta inmediata es de 7,741 viviendas al año y la demanda efectiva de 33,753 viviendas.
- Según el estudio de Mercado los precios de departamentos en el ÁREA DE INFLUENCIA son las siguientes: Tipología I para áreas de 90 a 120 m² con un precio promedio de 2519 USD/M², para la tipología II de áreas de 120 a 150 m² con un precio promedio de 2326 USD/M², Para la tipología III de áreas de 150 m² a más con un precio promedio de 2041 USD/M², apreciándose que los departamentos pequeños son los más caros y los de más alta velocidad de ventas.
- El precio promedio de dólares por metro cuadrado para nuestros departamentos según su DESEMPEÑO es para el tipo I un precio de 2,640 USD/M², para el tipo II un precio promedio 2,220 USD/M², y para el tipo III un precio promedio de 1,740 USD/M².
- En la cabida arquitectónica, la Incidencia del Valor del terreno sobre las ventas es de 25.93%, el cual es un valor aceptable para la zona donde se encuentra en proyecto.
- Como propuesta de diseño se presenta un proyecto inmobiliario de 7 pisos con azotea y 3 sótanos. El cual estará constituido por 17 departamentos: 12 flats, 4 dúplex y un triplex. Los departamentos tendrán un área construida entre 90.14m² y 161.92m².
- Nuestro *Mercado Objetivo* es de 4,360 familias, los cuales pertenecen al nivel socioeconómico A, casados, que tienen ingresos mayores a 12 mil soles mensuales con la pareja, con estilos de vida sofisticados, modernos y progresistas.

- La propuesta de Valor es: “Un departamento exclusivo, cerca de todo, sostenible, flexible en distribución, buenos acabados y con un precio razonable con relación a la oferta existente”.
- Los elementos Innovadores y diferenciadores del proyecto han sido escogidos para ofrecer facilidades frente a esta Pandemia, estos son, primero espacios de teletrabajo que se pueden adaptar a cada departamento, segundo terrazas en cada departamento que dan una sensación de no estar encerrado y tercero estacionamiento para bicicletas.
- Las áreas de los departamentos son acordes al segmento que nos dirigimos, los precios fijados son menores a la competencia, estos aspectos junto con los elementos diferenciadores hacen nuestro proyecto viable.
- El cronograma del proyecto tiene una duración inicial de 28 meses Antes del COVID 19, posterior a la pandemia tenemos un atraso de 5 meses por lo que el nuevo cronograma tiene una duración de 33 meses.
- En la estructura de financiamiento del proyecto participan el Promotor con un 35% que comprende el valor del terreno, gastos del proyecto y licencias, un 30% las preventas y el Banco con un 35% restante.
- Para la realización de este proyecto se requiere de una inversión de \$ 1'784,093.00
- Los indicadores económicos del proyecto indican unos ingresos por ventas de \$5'529,054.00, un costo de las ventas de \$ 3'923,305.00 y un margen inmobiliario después de impuestos de \$ 591,597.00 dando una Utilidad Neta respecto a las Ventas (ROS) de 16.3%, utilidad Neta respecto a los Costos y Gastos (ROI) de 14.0%, y Beneficio Neto sobre Fondos Propios (ROE) de 36.7% para el proyecto.
- El proyecto antes de la Pandemia presentaba un Valor Actual Neto (VAN) de 304,092.00 dólares, para tasa de descuento anual de 12%. con un TIR anual de 25.8%. Los análisis de escenarios en este entorno eran todos favorables.
- Según el análisis de sensibilidad el proyecto es viable con el escenario pesimista, el cual considera velocidades de venta de 0.5 departamentos por mes.
- Con el fin de mejorar los tiempos de producción en obra y disminuir la mano de obra con el fin de evitar contagios, se estableció las siguientes recomendaciones:
 - Horarios Extendidos y sobretiempos para el personal de obra.
 - Uso de Prefabricados como Vigas pretensadas y otros.

- Uso de Grúas y Encofrados Metálicos
- Uso de sistemas de control para el personal y equipos
- El proyecto después del reinicio de Actividades y durante la Pandemia por COVID 19 presenta un Valor Actual Neto (VAN) de \$ 96,386.57 para tasa de descuento anual de 12%. con un TIR anual de 16.7%, reduciendo el VAN en un 68.3% por la Cuarentena y la Pandemia.
- El sobrecosto del Impacto de la pandemia en el proceso constructivo del proyecto es de \$ 40,142.45, el cual llega a ser 1.76% del presupuesto inicial de construcción del proyecto. pero la perdida financiera por la paralización del proyecto y la reducción de la velocidad de ventas asciende a \$ 207,706.00 que representa un 9.1% del presupuesto de la Obra.
- Según el análisis de Sensibilidad para este nuevo escenario con Pandemia COVID-19, el proyecto es aún viable para velocidades de Venta de 0,5 departamentos por mes.
- Se recomienda el uso de terrazas, espacio de teletrabajo, estacionamiento de bicicletas en los proyectos futuros, puesto que estos atributos son muy valorados en estos tiempos.

BIBLIOGRAFIA

- NACIONES UNIDAS CEPAL. América Latina y el Caribe ante la pandemia del COVID-19: Efectos económicos y sociales, Informe Especial. Abril del 2020
- CAPECO. Informe Económico de la Construcción, Edición N° 32. Construcción en el 2020: *Desafíos y Oportunidades para reactivarla*. Agosto del 2020
- INSTITUTO PERUANO DE LA ECONOMÍA - IPE. Desempeño y perspectivas del sector Construcción. Agosto del 2020.
- IPSOS. El peruano Poscuarentena – Estudio sobre el nuevo contexto social para los mercados del consumo. Mayo del 2020.
- IPSOS. Informe de opinión: Evaluación de la Gestión Pública. Encuesta Nacional Urbana. Julio del 2020.
- TINSA RESEARCH. Impacto del COVID-19 en el mercado inmobiliario. Mayo del 2020.
- CAPECO. Informe Económico de la Construcción, Especial N° 29-30. La construcción en el Perú: de la emergencia a la Postpandemia. Junio del 2020.
- Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios – ADI PERÚ. Informe Estadísticos Mercado Inmobiliario. Abril 2020.
- CPI - Compañía peruana de Estudios de Mercados y Opinión Pública. Gran encuesta de Lima y Callao 24-28 de abril.
- INEI Instituto Nacional de Estadística e Informática. Una Mirada a Lima Metropolitana. Lima, setiembre del 2014.
- INEI Instituto Nacional de Estadística e Informática – Planos estratificados de Lima Metropolitana a Nivel de Manzanas 2020.
- APEIM. Nivel Socioeconómicos 2019. Lima Octubre del 2019.
- CPI - Compañía peruana de Estudios de Mercados y Opinión Pública. Marquet Report. Estudios de Mercado Ad Hoc Cualitativos – Cuantitativos. Abril del 2019.
- MUNICIPALIDAD DISTRICTAL DE MIRAFLORES. Plan Urbano Distrital de Miraflores 2016-2026.
- ARELLANO CUEVA, Rolando. Los seis estilos de vida de las personas en el Perú (EdV). Julio 2020.

- RESOLUCIÓN MINISTERIAL N° 239-2020-MINSA. Plan Anual de Seguridad y Salud en el Trabajo 2020. Abril de 2020.
- Apuntes de clase MDI-2019 – Curso Dirección Económica y Financiera en la Construcción – Tito Piqué
- Apuntes de clase MDI-2019 – Curso Marketing Inmobiliario – Pablo Gómez
- <https://capeco.edu.pe/>
- <https://www.inei.gob.pe/>
- <https://www.ipsos.com/es-pe>
- <https://www.bcrp.gob.pe/>
- <https://www.imf.org/es/Home>
- <http://www.mivivienda.com.pe>
- <https://www.gob.pe/minsa>

