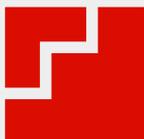




Construcción afianza su crecimiento
y mejoran sus perspectivas
para el cierre del 2024.

Expectativas de empresarios
se mantienen positivas en junio

- Razones para diversificar el portafolio inmobiliario en el mercado de los expatriados
- PLANMET Lima 2040:
Oportunidades para el desarrollo inmobiliario
- Cartera Priorizada de Proyectos de Inversión en Agua y Saneamiento
- Los contratos estándar y colaborativos
El caso NEC



El Informe Económico de la Construcción - IEC es una publicación de la Cámara Peruana de la Construcción, que busca brindar información para contribuir con el debate técnico y económico del sector construcción en el Perú.

Se permite su reproducción total o parcial siempre que se cite expresamente la fuente.

Puede acceder al IEC en <https://www.capeco.org/iec>

COMITÉ EDITORIAL

Ing. Jorge Zapata Ríos
Ing. Alejandro Garland Stromsdorfer
Ing. Ytalo Valle Pachas
Ing. Juan Carlos Tassara García
Ing. Marcelo Rizo Patrón De la Piedra
Ing. Ítalo Binda García
Ing. Alberto Aramayo Pinazo
Ing. Federico Aramayo Málaga
Ing. Alejandro Cabrera Gil
Sr. Carlos Miguel Salinas Rojas
Sr. Francisco Feijoo Feijoo
Sr. Jorge Luis Montero Urbina

ASOCIACIONES REGIONALES CAPECO

Arequipa: Ing. Julio Cáceres Arce
Cusco: Ing. Jorge Callo Marin
Lambayeque: Ing. Antonio Rabanal Rosales
Loreto: Arq. Tito Reátegui del Castillo
Piura: Ing. Hugo Garcés Solano

EDITOR GENERAL

Ing. Guido Valdivia Rodríguez

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN

Ing. Guido Valdivia Rodríguez
Mg. Alonso León Siu
Sr. Jorge Scotto Arredondo
Técnico Jordan Lopez

EDITOR GRÁFICO

Luis De los Ríos Joya

FECHA DE PUBLICACIÓN

Jun io 2024

FOTOGRAFÍA

PTAR La Chira Chorrillos – Foto: Diario El Peruano

INDICADORES

Construcción afianza su crecimiento y mejoran sus perspectivas para el cierre del 2024

Situación del sector construcción a mayo 2024

- Producción del sector construcción	5
- Inversión pública	9
- Inversión privada	10
- Vivienda	10
- Minería	12
- Empleo en la construcción	14
- Construcción informal	15
- Precios de construcción	15

El mercado de vivienda y el círculo perverso del agua	16
--	-----------

Ley de contrataciones públicas: importante avance, pero mucho por hacer	20
--	-----------

Inversión privada en infraestructura: unas de cal y otras de arena	21
---	-----------

Investigación, normalización y capacitación en construcción: nuevo rol de SENCICO	22
--	-----------

Seguridad para la construcción (y para el ciudadano)	24
---	-----------

Razones para diversificar el portafolio inmobiliario en el mercado de los expatriados	26
Por: Daniel Ordoñez	

EXPECTATIVAS

Expectativas de empresarios se mantienen positivas en junio

- Nivel de operación en las empresas de construcción	29
- Indicadores del subsector infraestructura	34
- Indicadores del subsector inmobiliario	34
- Indicadores sobre el subsector de provisión de materiales y servicios de construcción	38
- Riesgos que afectarán a las empresas del Sector Construcción en los próximos 12 meses	39
- Conclusiones	40

PLANIFICACIÓN URBANA

PLANMET Lima 2040: Oportunidades para el desarrollo inmobiliario	42
Por: Arquitecto Guillermo Malca Orbegoso. Director Ejecutivo del Instituto Metropolitano de Planificación (IMP).	

INFRAESTRUCTURA

Carta Priorizada de Proyectos de Inversión en Agua y Saneamiento	53
Por: Dr. Julio César De La Rocha Corzo. Gerente General de Sedapal.	

GESTIÓN

Los contratos estándar y colaborativos. El caso NEC	60
Por: Augusto Gutiérrez. Country Manager y Director en Gleeds del Perú.	



Indicadores

Construcción afianza su crecimiento y mejoran sus perspectivas para el cierre del 2024

En abril del presente año, la construcción experimentó un aumento de 7.0% respecto al mismo periodo del 2023. Lo mismo sucedió con el consumo de cemento y obra pública que presentaron un incremento de 7.5% y 6.4%, respectivamente.

La tendencia positiva de la construcción se mantendrá en mayo 2024, aunque con una menor intensidad. Se espera un incremento del producto bruto sectorial de 4.1%, como consecuencia de la disminución en el consumo de cemento (-1.9%), y a pesar del significativo repunte de la ejecución de obras del Estado (23.5%). Este comportamiento contrapuesto entre ambos indicadores refleja las dificultades que continúa afectando la construcción privada para alcanzar un mejor desempeño. Con estos resultados, la actividad constructora cerraría el periodo enero-mayo con un incremento de 5.3%, atribuible sobre todo al avance de obras públicas (19.6%).

Por su parte, las operaciones de Mivivienda se mantienen en deterioro. El número de créditos hipotecarios otorgados entre mayo del 2023 y abril del 2024 se redujo en 4.8% en comparación con el periodo similar precedente. Así, mientras que los préstamos concedidos por las instituciones financieras aumentaron en 8.9%, los que se financian con recursos del Fondo Mivivienda se contrajeron en 27.2%. Si se mantiene la tendencia en el desembolso de créditos se cerraría el año 2024 habiendo financiado alrededor de 8,950 operaciones, lo que significa una contracción de 22.0% respecto al 2023.

En relación con el desempeño de la actividad constructora al cierre del 2024, en su Reporte de Inflación de junio, el Banco Central de Reserva mantuvo su proyección de crecimiento (3.2%), mayor del estimado efectuado por el MEF en mayo (3.2%), pero inferior al promedio de tres consultoras privadas (3.6%) y al 4.0% que los constructores esperan que crezcan sus operaciones en el presente año.

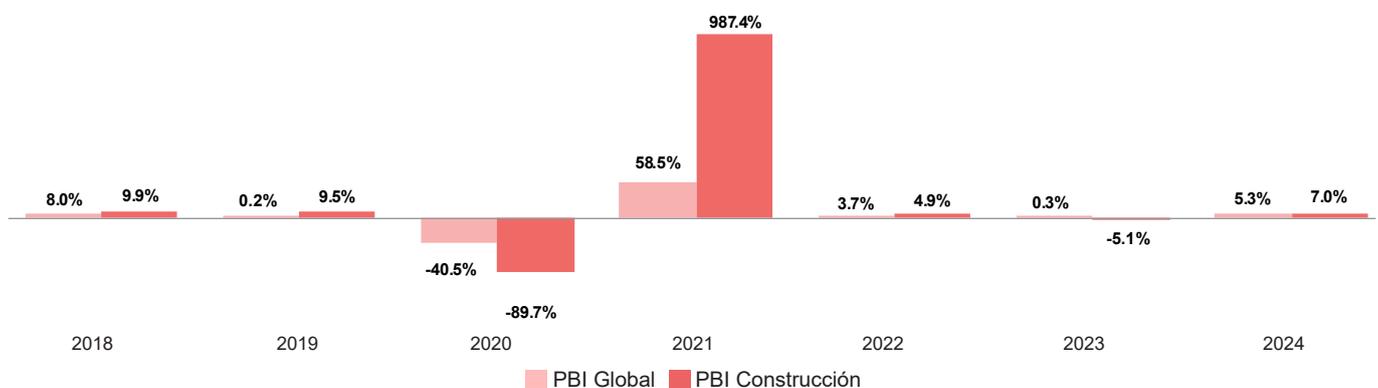
a) Situación del sector construcción a mayo 2024

I. Producción del sector construcción

Después de la baja del mes de marzo, la actividad constructora experimentó un aumento de 7.0% en abril del presente año respecto al mismo periodo del 2023 (**Figura 1**), habiéndose presentado un importante incremento tanto en el consumo de cemento (7.5%) como en el avance de obra pública (6.4%). Cabe

mencionar que estos dos componentes vienen de dos tendencias disímiles. Así, mientras el consumo de cemento ha alcanzado su tercer resultado positivo en los últimos veintidós meses, la ejecución de obras estatales obtuvo su quinto mes consecutivo al alza, aunque tal crecimiento es el menor de dicho periodo.

Figura 1. Figura 1. PBI GLOBAL Y PBI CONSTRUCCIÓN: 2018-2024 Periodo: ENERO

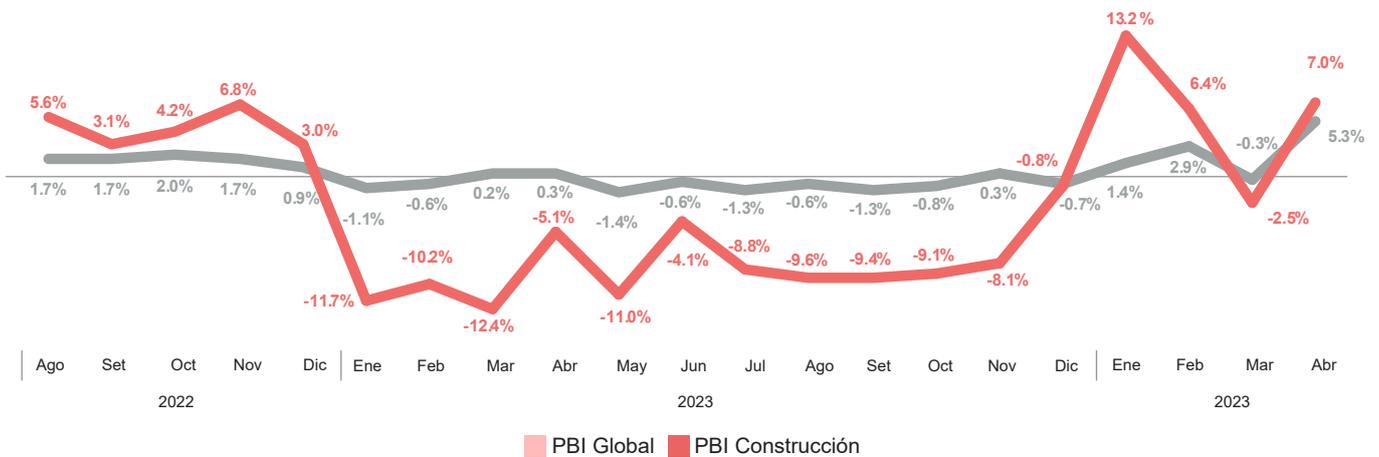


Fuente: INEI

Por su parte, el PBI nacional subió 5.3% en abril, su mejor performance desde setiembre de 2021 (**Figura 2**), impulsada por el notable desempeño de los sectores pesquero (158.4%) y agropecuario (23.7%), que en los primeros cuatro meses del año 2023 sufrieron fuertes restricciones atribuibles a las condiciones climáticas. También el sector manufacturero y el de transporte crecieron de manera importante

en abril (11.4% y 7.3%, respectivamente), relegando al sector construcción al quinto lugar entre las actividades productivas. Contrariamente, la producción minera entró en escenario negativo (-4.3%) después de mucho tiempo, mientras que el sector financiero y de seguros continúa experimentando una contracción (-2.8%).

Figura 2. PBI GLOBAL y PBI DE LA CONSTRUCCIÓN: Agosto 2022 – Abril 2024 (Variación mensual interanual)

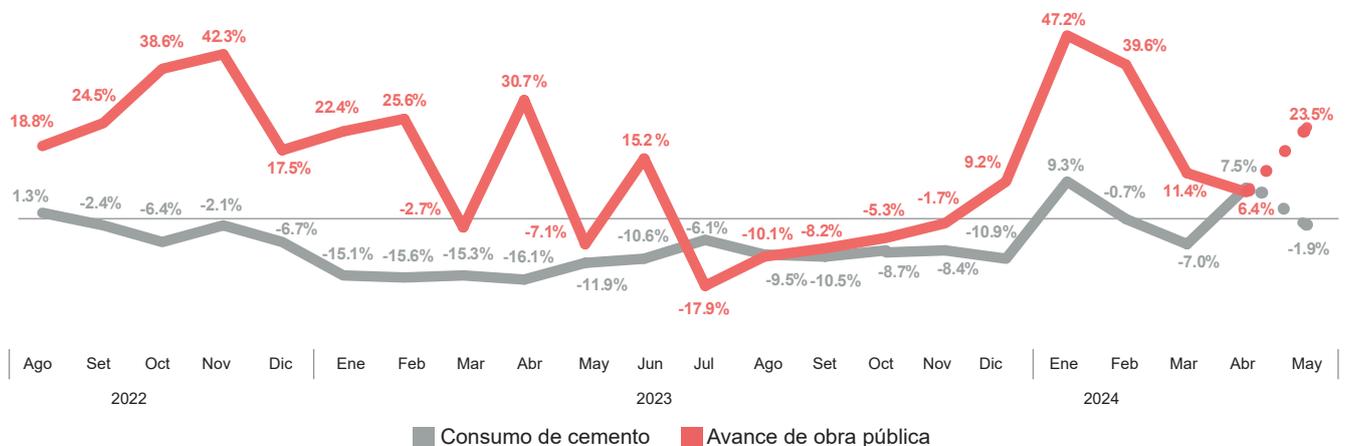


Fuente: INEI

De acuerdo con las estimaciones preliminares de CAPECO, la tendencia positiva de la construcción se mantendrá en mayo 2024, aunque con una menor intensidad. Se espera un incremento del producto bruto sectorial de 4.1%, como consecuen-

cia de la disminución en el consumo de cemento (-1.9%), y a pesar del significativo repunte de la ejecución de obras del Estado (23.5%) (**Figura 3**).

Figura 3. EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES COMPONENTES DEL PBI CONSTRUCCIÓN: Agosto 2022 - Mayo 2024 (Variación mensual interanual)

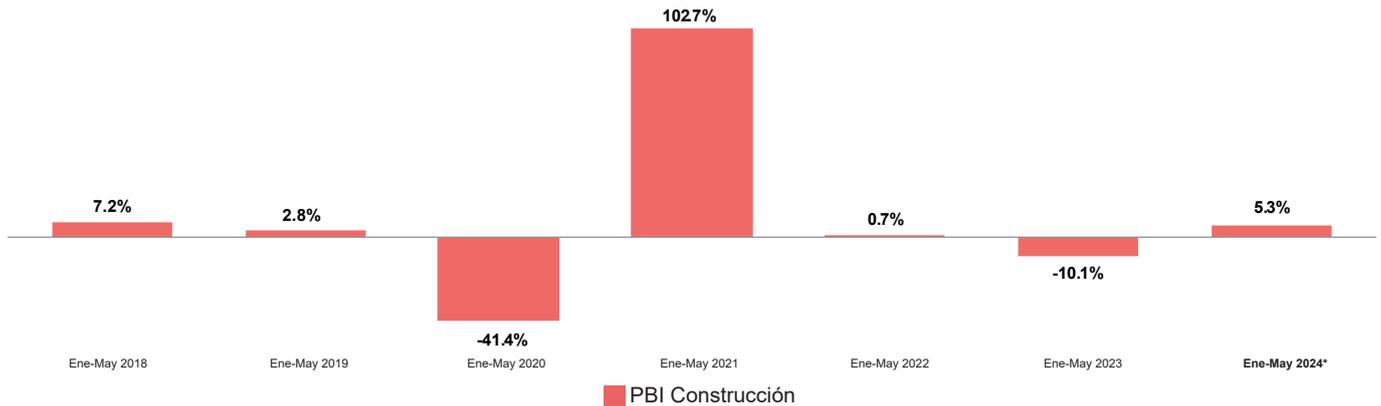


Fuente: INEI hasta abril 2024, estimación CAPECO para mayo.

Este comportamiento contrapuesto entre ambos indicadores refleja las dificultades que continúa afectando la construcción privada para alcanzar un mejor desempeño. Con estos resultados, la actividad constructora cerraría el periodo enero-mayo con un incremento de 5.3% (**Figura 4**),

atribuible sobre todo al avance de obras públicas (19.6%), mientras que el consumo de cemento apenas subió 1.9%. Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que el PBI sectorial se contrajo 10.1% entre enero y mayo del 2023.

Figura 4. PBI CONSTRUCCIÓN: 2018-2024 Periodo: Enero – Mayo

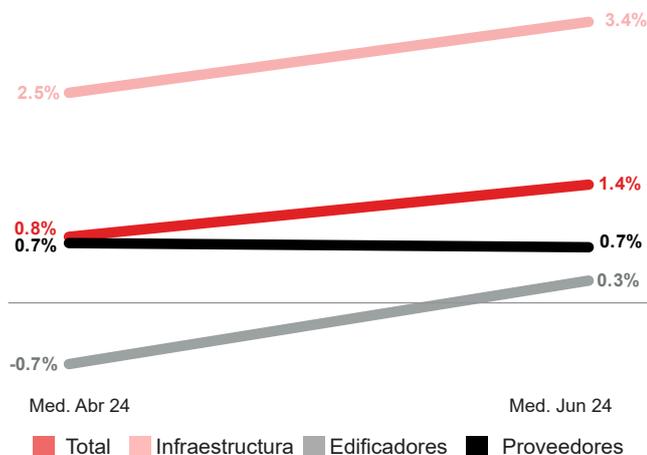


Fuente: INEI hasta abril 2024, Estimación CAPECO para mayo.

Por su parte, la encuesta de expectativas efectuada por CAPECO para el presente informe, detectó un incremento promedio de 1.4% en el nivel de operaciones de las empresas del sector construcción durante el segundo bimestre del presente año (**Figura 5**), un resultado algo mejor al que los

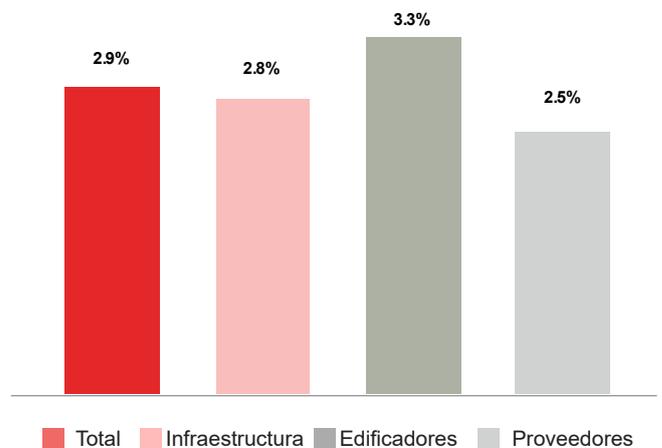
mismos empresarios esperaban alcanzar en dicho periodo (0.8%), de acuerdo con el sondeo realizado hace dos meses. El tercer bimestre sería más auspicioso aún para las empresas del sector, pues proyectan un crecimiento de 2.9% en sus operaciones (**Figura 6**).

Figura 5. VARIACIÓN EN EL NIVEL DE LAS OPERACIONES EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN (segundo bimestre 2024 vs segundo bimestre 2023)



Fuente: CAPECO, Encuesta de Expectativas Empresariales, abril - junio 2024

Figura 6. EXPECTATIVA DE VARIACIÓN EN NIVEL DE OPERACIONES EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN (segundo bimestre 2024 vs segundo bimestre 2023)

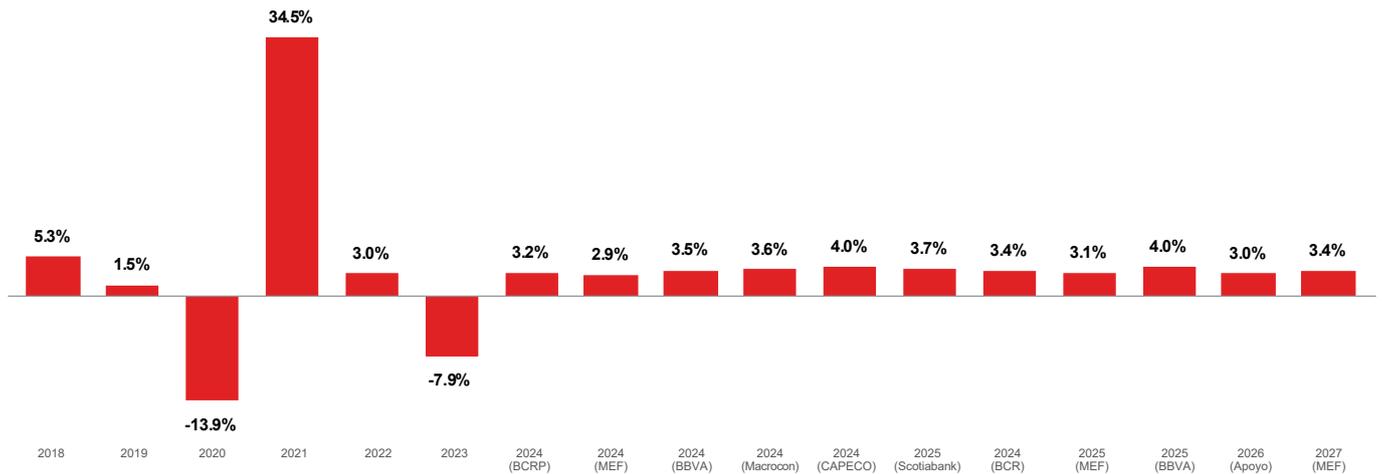


Fuente: CAPECO, Encuesta de Expectativas Empresariales, abril - junio 2024

En relación con el desempeño de la actividad constructora al cierre del 2024, en su Reporte de Inflación de junio, el Banco Central de Reserva mantuvo su proyección de crecimiento (3.2%) **Figura 7**, mayor del estimado efectuado por el MEF en mayo (3.2%), pero inferior al promedio de tres consultoras

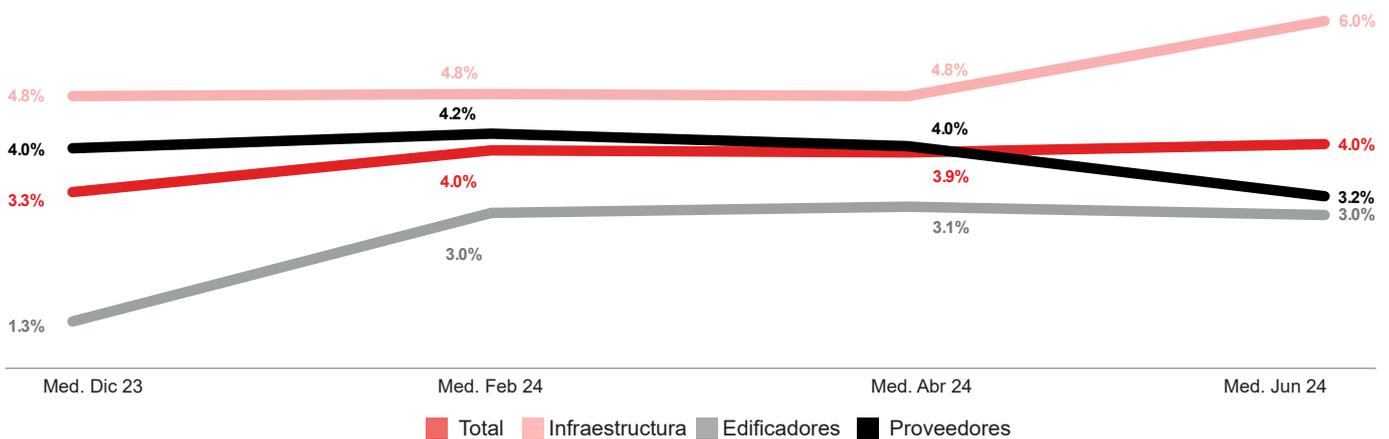
privadas (3.6%) y al 4.0% que los constructores esperan que crezcan sus operaciones en el presente año, de acuerdo con la Encuesta de Expectativas efectuada por CAPECO para este informe (**Figura 8**).

Figura 7. ESTIMACIÓN DEL COMPORTAMIENTO DEL PBI CONSTRUCCIÓN 2018 – 2027



Fuente: BCRP – Reporte de inflación, junio 2024 | MEF - Informe Marco Macroeconómico Multianual 2024-2027, abril 2024 | Macroconsult –Proyecciones Económicas Sectoriales, junio 2024 | BBVA Research - Situación Perú, junio 2024 | Scotiabank, enero 2024 | CAPECO - Encuesta de Expectativas, junio 2024

Figura 8. EXPECTATIVAS SOBRE VARIACIÓN EN NIVEL DE OPERACIONES EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN 2024 RESPECTO A 2023 (Período: Enero - Mayo)



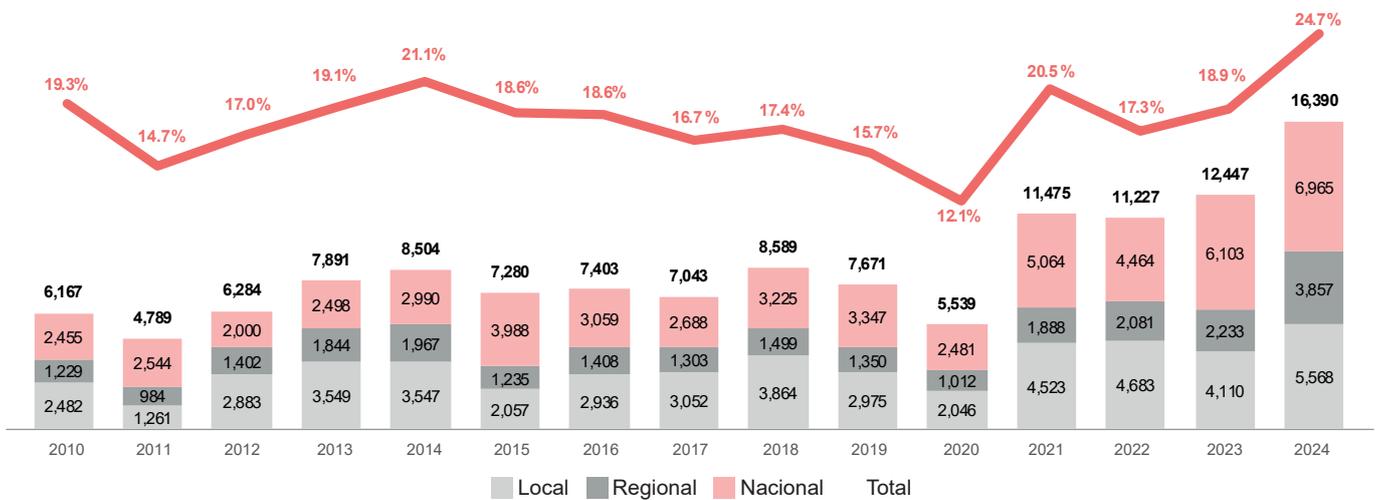
Fuente: CAPECO, Encuesta de Expectativas Empresariales, diciembre 2023 - junio 2024

II. Inversión pública

El crecimiento del sector construcción se seguirá sustentando en el incremento de la obra pública. De acuerdo con cifras del Ministerio de Economía, al cierre de mayo 2024, se han ejecutado 16 mil 390 millones de soles de los presupuestos de obras estatales (**Figura 9**), monto récord que implica además un aumento de 31.7% respecto

al mismo periodo del año precedente. En los tres niveles de gobierno se ha presentado un significativo aumento en sus niveles de ejecución presupuestal de inversiones entre enero y mayo, pero con diferentes intensidades: 72.7% en las regiones, 35.5% en las municipalidades y 14.1% en el gobierno nacional.

Figura 9. EJECUCIÓN DE INVERSIÓN PÚBLICA Enero – Mayo de 2010 A 2024 (en millones de soles)

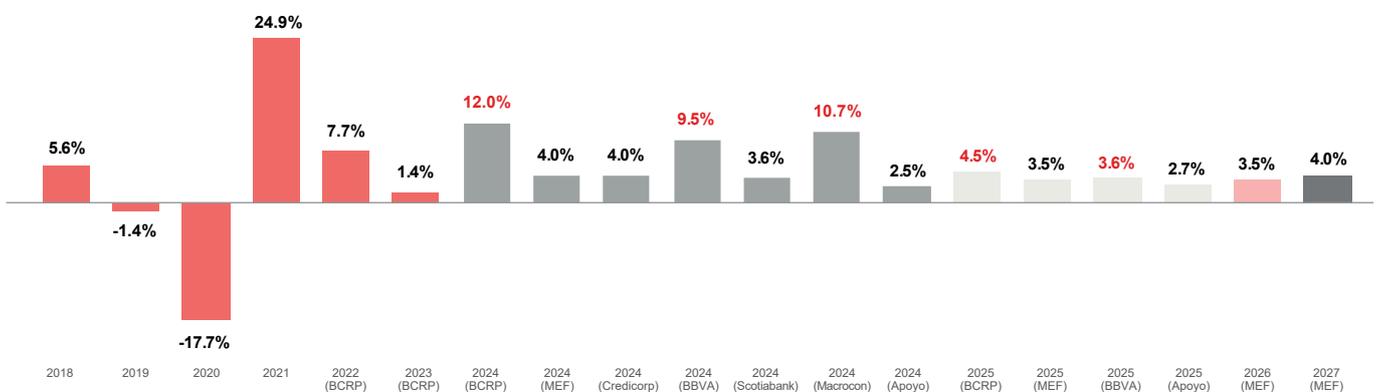


Fuente: MEF - Módulo de consulta amigable

Estos resultados han motivado que el BCRP aumente de 4.0% a 12.0% su previsión para el incremento de la inversión pública en el 2024 (**Figura 10**). Coincidiendo con esta nueva proyección, los estudios más recientes realiza-

dos por dos consultoras privadas (BBVA y Macroconsult) también proyectan un resultado sensiblemente mejor de la inversión estatal para el presente año: 9.5% y 10.7%, respectivamente.

Figura 10. ESTIMACIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LA INVERSIÓN PÚBLICA 2018 – 2027



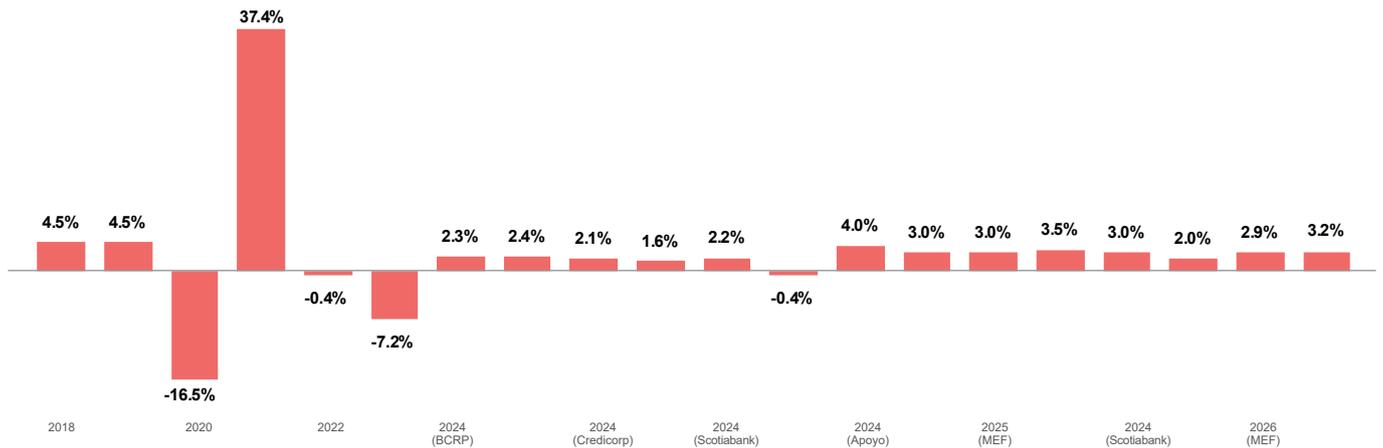
Fuente: BCRP – Reporte de inflación, junio 2024 | MEF - Informe Marco Macroeconómico Multianual 2024-2027, abril de 2024 | Macroconsult –Proyecciones Económicas Sectoriales, junio 2024 | BBVA Research - Situación Perú, junio 2024 | Apoyo Consultoría, febrero 2024 | Reporte Macroeconómico Trimestral – Credicorp Capital, marzo 2024 |

III. Inversión privada

Por el contrario, el instituto emisor ha mantenido su estimado conservador para el desempeño de la inversión privada al cierre del 2024 (+2.3%), que no obstante es más alto que

el de dos consultoras económicas que han actualizado sus proyecciones recientemente (2.2% el Scotiabank y 1.6% el BBVA) **(Figura 11)**.

Figura 11. ESTIMACIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LA INVERSIÓN PRIVADA 2018 – 2027



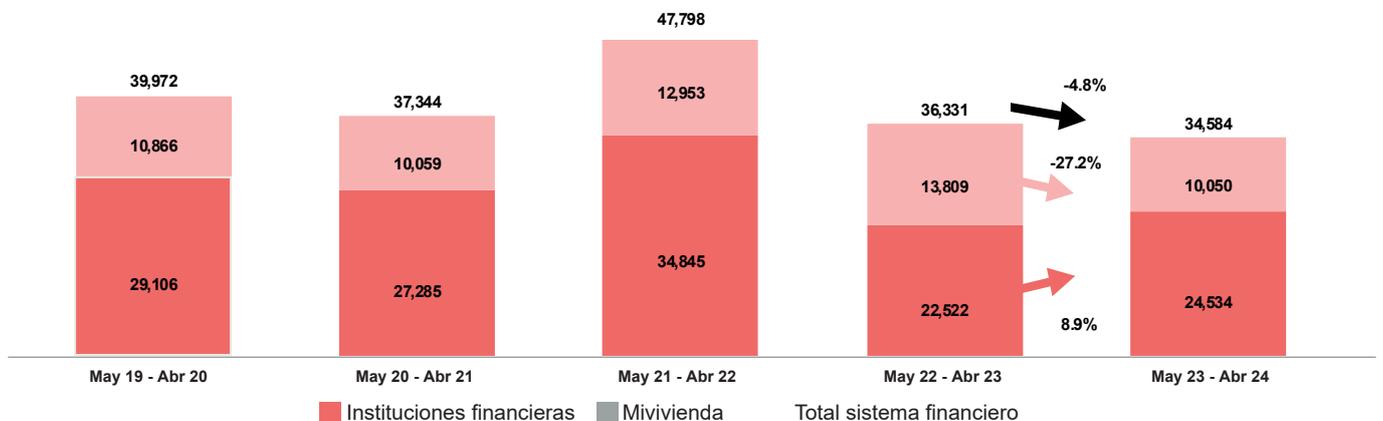
Fuente: BCRP – Reporte de inflación, junio 2024 | MEF - Informe Marco Macroeconómico Multianual 2024-2027, abril de 2024 | Macroconsult –Proyecciones Económicas Sectoriales, junio 2024 | BBVA Research - Situación Perú, junio 2024 | Apoyo Consultoría, febrero 2024 | Reporte Macroeconómico Trimestral – Credicorp Capital, marzo 2024 |

IV. Vivienda

El número de créditos hipotecarios otorgados entre mayo del 2023 y abril del 2024 se redujo en 4.8% en comparación con el periodo similar precedente, aunque el comportamiento es disímil en los dos segmentos de este mercado **(Figura 12)**. Así, mientras que los préstamos concedidos

por las instituciones financieras con sus propios aumentaron en 8.9%, los que se financian con recursos del Fondo Mivivienda se contrajeron en 27.2%. Estas cifras demuestran que se mantiene el deterioro en el nivel de operaciones de Mivivienda.

Figura 12. ESTIMACIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LA INVERSIÓN PRIVADA 2018 – 2027

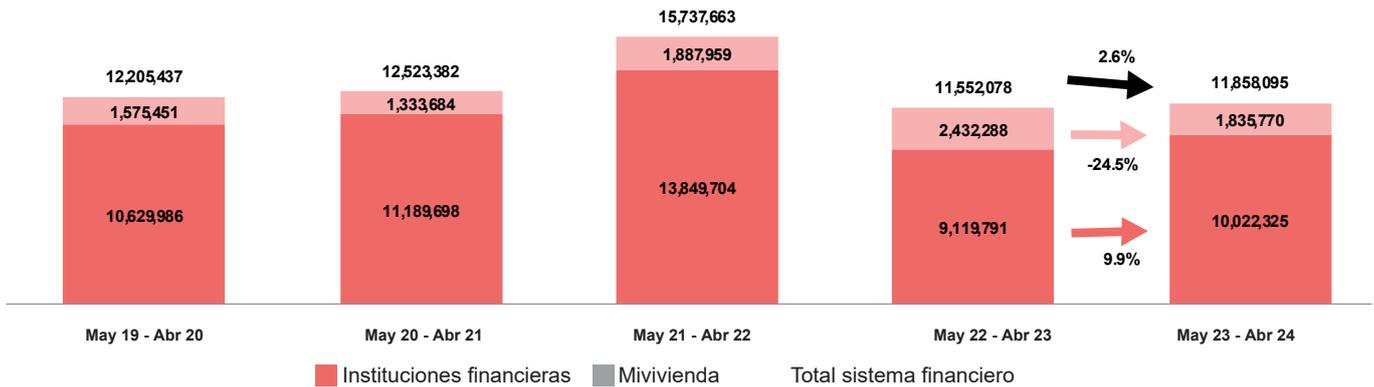


Fuente: SBS – MIVIVIENDA

De otro lado, el monto total de los créditos hipotecarios desembolsados en el indicado periodo anual, alcanzó los 11 mil 858 millones de soles, un incremento de 2.6% respecto a mayo 2022 – abril 2023, resultado motivado por la subida

de 9.9% en el monto otorgado por las instituciones financieras con sus propios recursos y pese a la contracción de 24.5% experimentada en el importe total de las operaciones **(Figura 13)**.

Figura 13. NÚMERO DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS PARA VIVIENDA DESEMBOLSADOS 2019 – 2024
 (en miles de soles) (Periodo : Mayo - Abril)

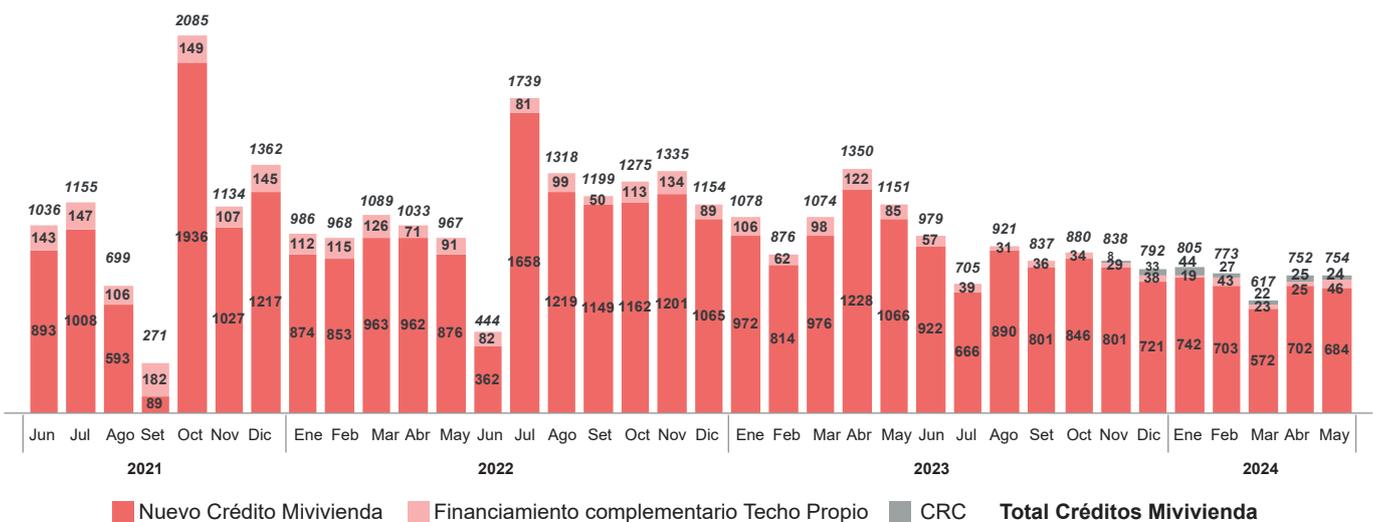


Fuente: SBS – MIVIVIENDA

En mayo del 2024, el Fondo Mivivienda efectuó 754 desembolsos de préstamos, apenas 0.3% más que en abril, pero 34.5% menos que en mayo 2023 **(Figura 14)**. En el periodo junio 2023 – mayo 2024, se formalizaron 9,470 desembolsos con recursos del Fondo Mivivienda, una contracción de

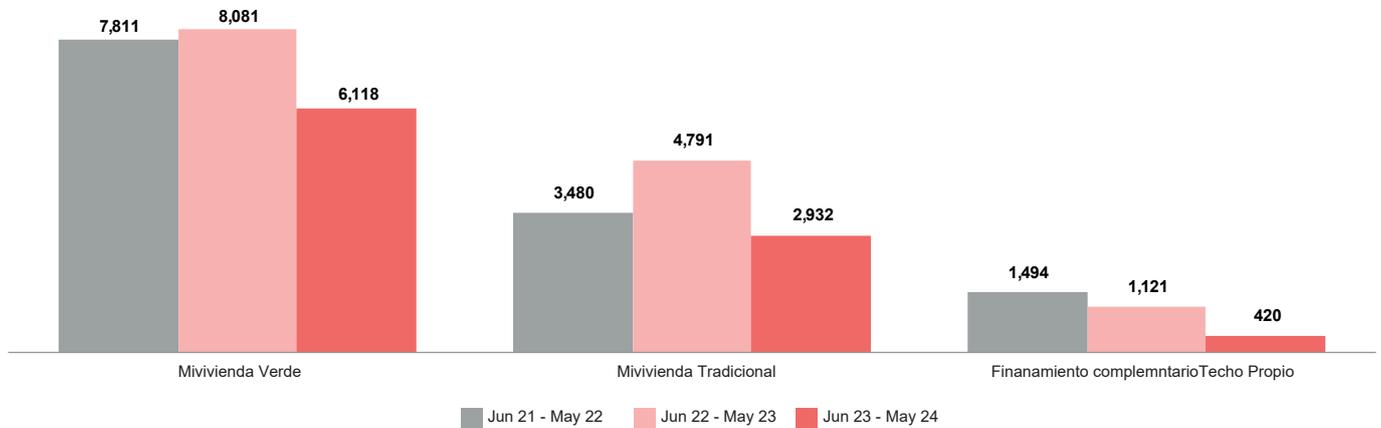
32.3% respecto a junio 2022 – mayo 2023, tasa que oculta una gran diferencia en el desempeño de los tres productos que ofrece el Fondo: en Mivivienda Verde las colocaciones cayeron 24.2%, en Mivivienda Tradicional 38.8% y en Techo Propio 62.5% **(Figura 15)**.

Figura 14. DESEMBOLSO MENSUAL DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS CON RECURSOS DEL FONDO MIVIVIENDA SEGÚN MODALIDAD Junio 2021 – Mayo 2024 (En número de créditos por mes)



Fuente: Fondo Mivivienda S.A.

Figura 15. DISTRIBUCIÓN DE LOS CRÉDITOS FINANCIADOS POR EL FONDO MIVIVIENDA, SEGÚN PRODUCTO Junio 2021– Mayo 2024 (en número de créditos)

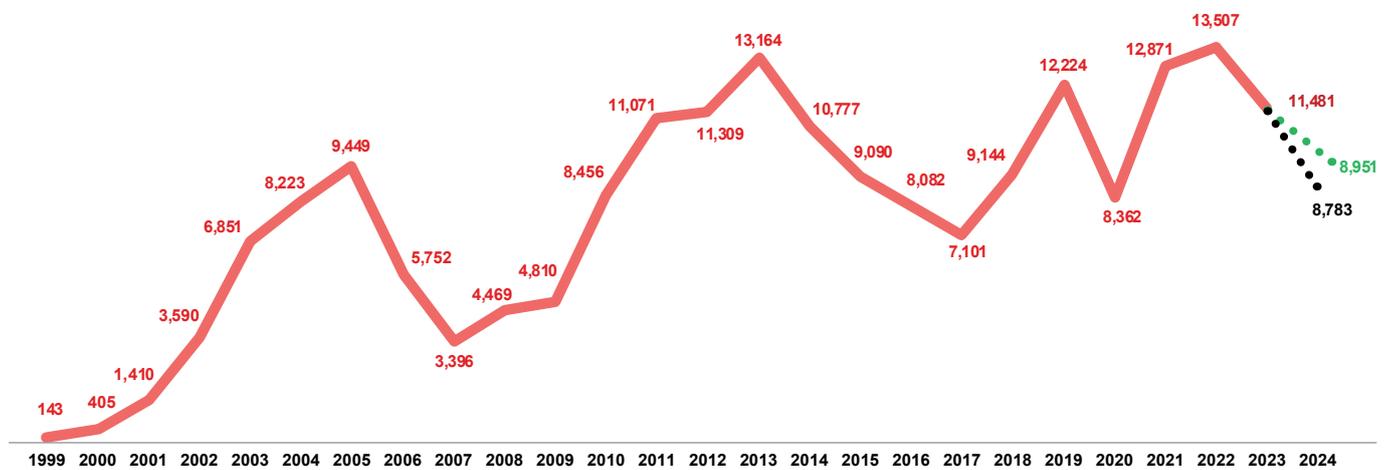


Fuente: Fondo Mivivienda S.A.

Si se mantiene la tendencia en el desembolso de créditos que ha venido experimentando el Fondo Mivivienda en los últimos seis meses, se cerraría el año 2024

habiendo financiado alrededor de 8,950 operaciones, lo que significa una contracción de 22.0% respecto al 2023 (**Figura 16**).

Figura 16. DESEMBOLSO ANUAL DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS CON RECURSOS DEL FONDO MIVIVIENDA 1999 - 2024 (en número de créditos)



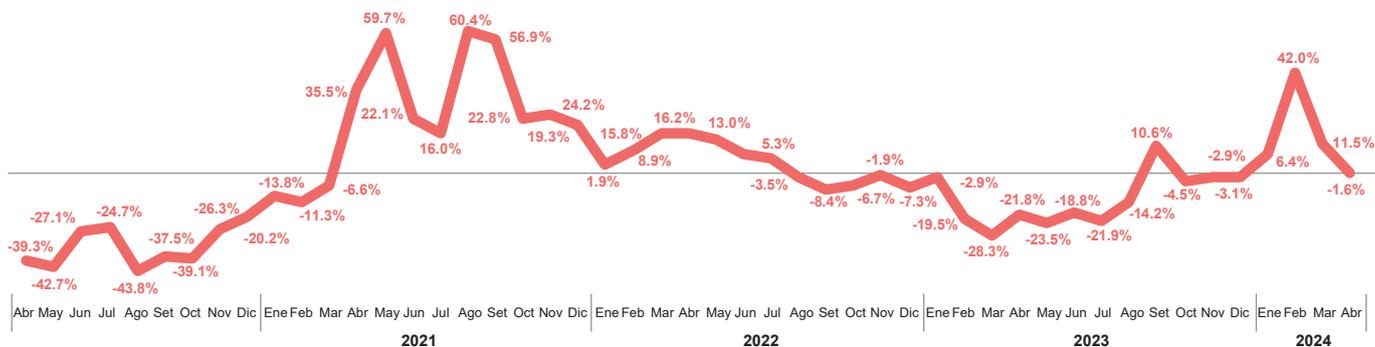
Fuente: Fondo Mivivienda S.A.

V. Minería

En abril de 2024, la inversión minera se contrajo 1.6% en comparación con el mismo mes del año previo, rompiendo una racha de tres meses consecutivos en positivo (**Figura 17**). En el primer cuatrimestre del presente año, el aumento

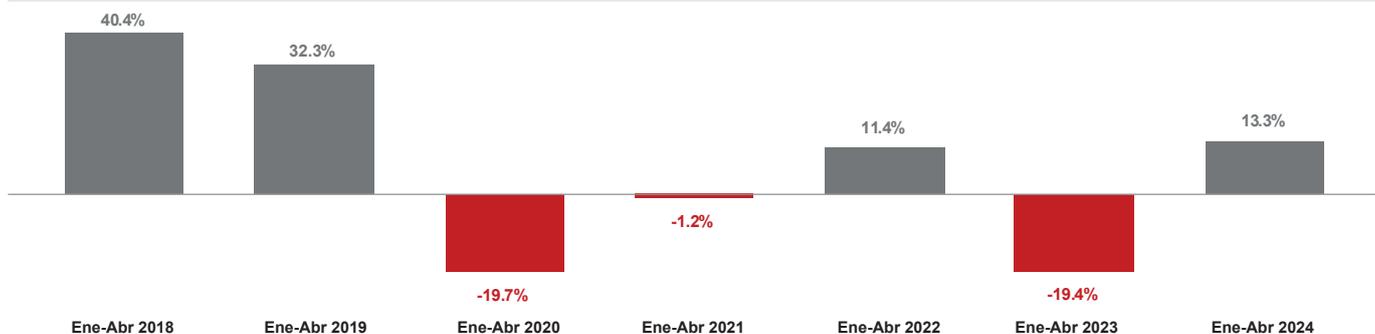
de la inversión en el sector minero fue de 13.3%, el mejor resultado en ese periodo durante el último quinquenio (**Figura 18**).

Figura 17. INVERSIÓN MINERA MENSUAL Abril 2020 –Abril 2024 (Variación mensual interanual)



Fuente: Ministerio de Energía y Minas

Figura 18. VARIACIÓN DE LA INVERSIÓN EN MINERÍA 2018 – 2024 (Periodo : Enero - Abril)

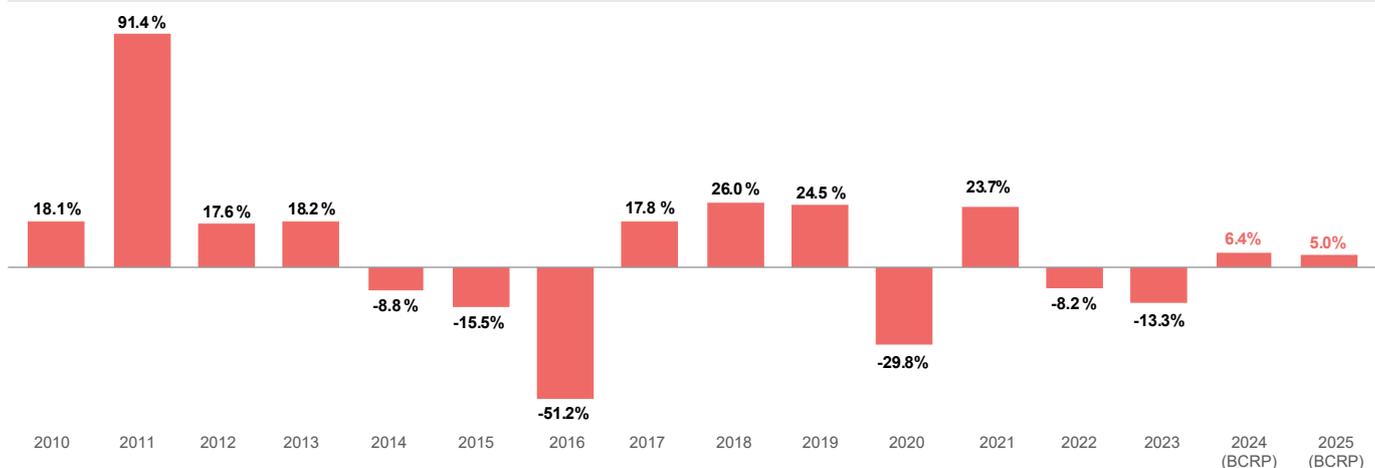


Fuente: Ministerio de Energía y Minas

El BCRP prevé ahora un aumento de 6.4% en la inversión minera para el presente año, reduciendo en 1.4 puntos porcentuales la estimación efectuada en su Reporte de inflación

de marzo. El instituto emisor también ha corregido (a la baja) su perspectiva de crecimiento de la inversión en el sector minería para el 2025, de 5.7% a 5.0% (Figura 19).

Figura 19. VARIACIÓN ANUAL DE LA INVERSIÓN EN MINERÍA 2010 – 2025



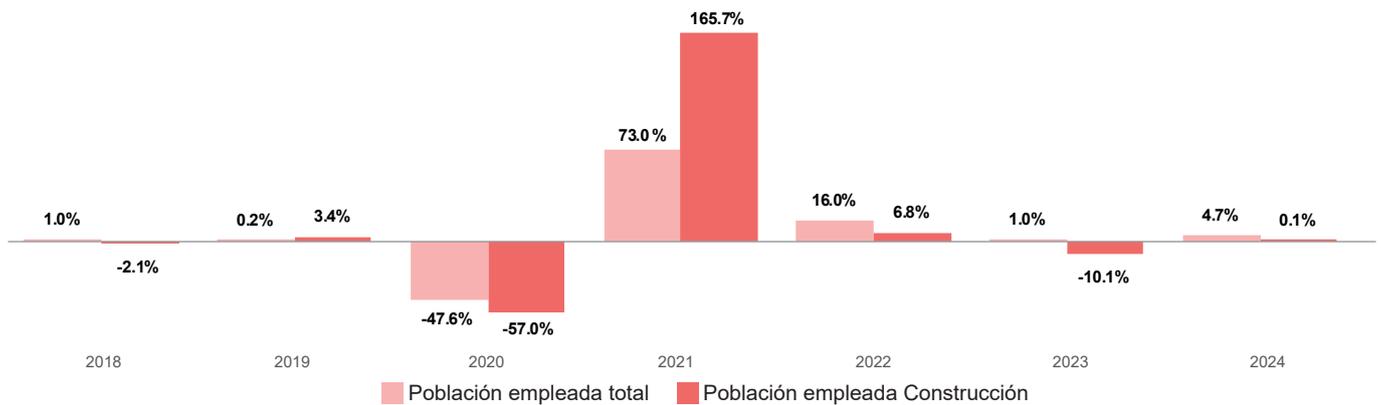
Fuente: BCRP – Reporte de Inflación, junio 2024

VI. Empleo en construcción

De acuerdo con cifras del INEI, el empleo del sector construcción en Lima Metropolitana experimentó un leve crecimiento (+0.1%) durante el trimestre móvil marzo – abril – mayo 2024 en comparación con igual periodo del 2023 (**Figura 20**). Es

la primera vez en lo que va del año 2024 que este indicador no decrece; más aún, se ha situado en escenario negativo en diecisiete de los últimos veinte trimestres móviles.

Figura 20. VARIACIÓN DE LA POBLACIÓN EMPLEADA TOTAL Y DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN LIMA METROPOLITANA (Trimestre móvil marzo-abril-mayo 2024 respecto a igual periodo de 2023)

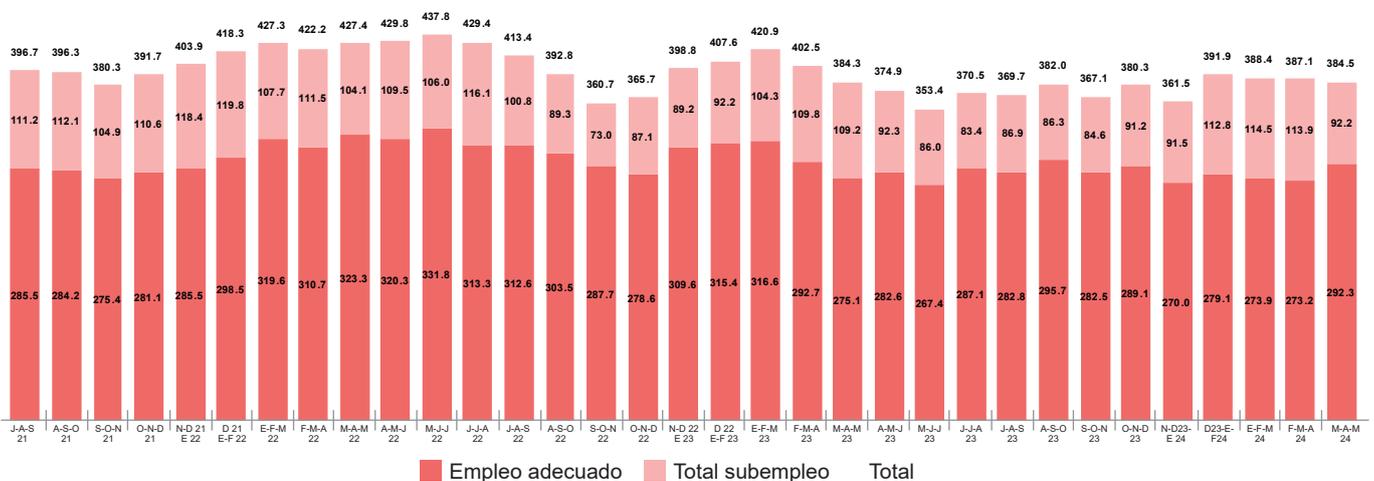


Fuente: INEI

En total, 384 mil 500 trabajadores laboraban en la actividad constructora capitalina entre marzo y mayo del presente año, vale decir 12.1% por debajo del récord histórico alcanzado entre mayo y julio del 2022 (**Figura 21**).

El empleo total en la capital de la República, por el contrario, viene creciendo sucesivamente durante 38 trimestres móviles consecutivos en la capital de la República, involucrando a 5 millones 403 mil trabajadores en el último trimestre móvil, 5.7% más que en igual periodo del 2023 y récord histórico.

Figura 21. POBLACIÓN CON EMPLEO ADECUADO Y SUBEMPLEADA EN LA CONSTRUCCIÓN EN LIMA METROPOLITANA 2021 - 2024 (Trimestre móvil Marzo-Abril-Mayo 2024 respecto a igual periodo de 2023, en miles de personas)

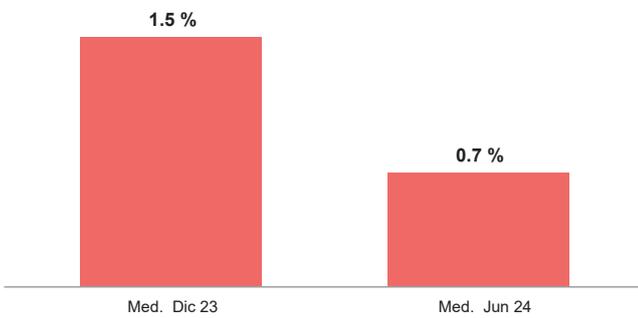


Fuente: INEI

De acuerdo con los resultados de la encuesta de expectativas desarrollada para la presente edición del IEC, los proveedores entrevistados señalaron que los precios de venta de los materiales que comercializan, se incrementaron 0.7% en promedio entre diciembre 2023 y mayo 2024, ocho décimas de punto porcentual por debajo de lo

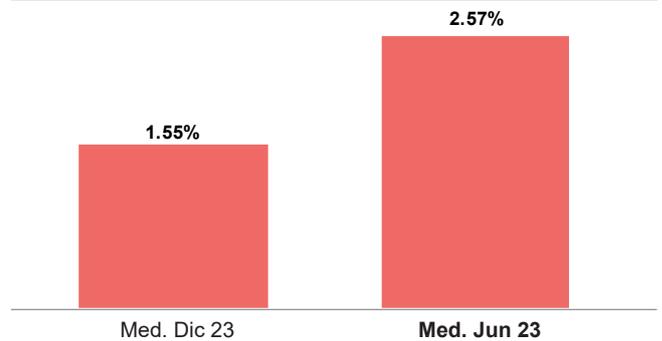
que estimaron al inicio de dicho periodo (**Figura 24**). De otro lado, los precios de las viviendas subieron 2.57% en promedio durante dicho semestre, vale decir 1.02 puntos porcentuales más de lo que los promotores inmobiliarios sondeados proyectaron en la encuesta de diciembre 2023 (**Figura 25**).

Figura 24. COMPARATIVO ENTRE LA SITUACIÓN ESPERADA Y LA REAL SOBRE VARIACIÓN DE PRECIOS DE MATERIALES (EN SOLES) EN LOS ÚLTIMOS SEIS MESES (Diciembre 2023 – Mayo 2024)



Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

Figura 25. COMPARATIVO ENTRE LA SITUACIÓN ESPERADA Y REAL SOBRE LA VARIACIÓN DE PRECIOS DE LAS VIVIENDAS (En soles) EN LOS ÚLTIMOS SEIS MESES (DICIEMBRE 2023 – MAYO 2024)



Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

b) El mercado de vivienda y el círculo perverso del agua

El 2024 aparece muy propicio para la recuperación del mercado habitacional. A la recuperación que ya se ha iniciado en el segmento de vivienda no social, como lo atestigua el incremento de los créditos hipotecarios dirigidos a este segmento, se suma la muy posible reactivación del segmento de vivienda social, en razón de que un Decreto de Urgencia ha dispuesto la asignación de los recursos adicionales para el financiamiento del Bono del Buen Pagador – BBP del crédito

Mivivienda. En total, se dispone este año de 2,498 millones de soles en subsidios, lo que permitirá promover casi 77 mil viviendas de interés social (66 mil en zonas urbanas), lo que implicaría duplicar la producción de VIS del año 2023 y facilitar una inversión total (ahorros + bonos+ créditos) de 6,300 millones de soles, lo que equivale aproximadamente al 12% del PBI de la construcción. Cabe señalar que el 58% de esa inversión corresponde al crédito Mivivienda (**Figura 26**).

Figura 26. MERCADO HABITACIONAL Y SUBSIDIOS 2024

Programa	# Subsidios 2024	Monto Subsidio MM S/	Precio Vivienda S/	Inversión S/	# subsidios 2023	Monto subsidios S/
Mivivienda	15,568	311	236,000	3,674,048,000	9,363	168.5
AVN	12,621	565	90,000	1,135,890,000	9,181	392.8
CSP	35,101	1,085	32,000	1,123,232,000	19,872	628.5
Bono Canon	2,297	127	32,000	73,504,000		
Vivienda Rural	11,000	410	27,000	297,000,000		
Total	76,587	2,498	82,307	6,303,674,000	38,416	1,189.8

PBI Nacional US\$	250,000,000,000
Participación de construcción en PBI	5.40%
PBI Construcción US\$	13,500,000,000
Tipo de cambio S/ x US\$	3.81
PBI Construcción S/	51,435,000,000
Impacto VIS en PBI construcción	12.3%

Fuente: Ministerio de Vivienda – Elaboración: CAPECO

Se trata, sin duda, de un primer paso para asegurar la sostenibilidad de los programas habitacionales del Estado, que deben procurar la construcción de alrededor de 195 mil viviendas anuales en los próximos veinte años para atender el déficit de arrastre y la demanda de vivienda de los nuevos hogares que se formen en nuestro país de aquí al 2043. Para evitar que, en el futuro, se vuelva a cortar el flujo de recursos para la vivienda, para CAPECO es indispensable contar con una Ley de Financiamiento Habitacional.

Cabe señalar que, el déficit actual de vivienda bordea el millón ochocientos mil unidades, de las cuales 500 mil son viviendas faltantes (déficit cuantitativo) y 1 millón 300 mil constituyen el déficit cualitativo (unidades que carecen de servicios públicos, son construidas con materiales precarios o son demasiado pequeñas). De otro lado, cada año se forman 150 mil nuevos hogares por año, de los cuales el 70% se proveerán informalmente de vivienda, si se mantienen las tendencias actuales. Si se quiere reducir la producción informal a 20%, se deben construir 1.44 millones para atender el déficit de arrastre y 2.4 millones para atender la nueva demanda habitacional.

En la anterior edición del IEC, CAPECO formuló una propuesta integral para la atención de esta demanda de vivienda, a la que denominó la estrategia de las 6 “s”: suelo, servicios públicos, simplificación administrativa, subsidios y créditos, sostenibilidad y seguridad en la construcción **(Figura 27)**.

Figura 27. ¿CÓMO HACER SOSTENIBLE LA VIVIENDA FORMAL? – LAS SEIS S



Elaboración: CAPECO

La reciente discusión pública entre el Ministerio de Vivienda y la Superintendencia Nacional de Servicios de Saneamiento – SUNASS, a propósito de la Ley de Acceso Universal al Agua, hace necesario profundizar sobre las condiciones en que se brindan estos servicios en nuestro país y promover la articulación de las inversiones que se efectúan para cerrar

las “brechas” de acceso a ellos por parte de las familias de menores ingresos, con el objetivo de romper lo que CAPECO ha denominado “el círculo perverso del agua”.

El Comercio

PERÚ / Noticias

Ley de Acceso Universal al Agua Potable fue aprobada por el pleno del Congreso

La norma, impulsada por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, recibió el respaldo de la representación nacional con 91 votos a favor.



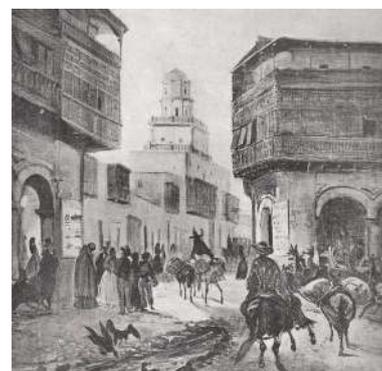
El pleno del Congreso de la República aprobó, con 91 votos a favor, la Ley de Acceso Universal al Agua Potable (LAU), norma que permitirá a familias vulnerables acceder al recurso hídrico de manera efectiva en menor tiempo.

Primero, debe recordarse que alrededor de 3 millones de peruanos carecen del servicio de agua potable por red pública y algo más de 7 millones no disponen de redes de alcantarillado. La “tarifa” que pagan las familias que no se proveen de agua a través de redes domiciliarias – recurren al “aguador” como en el siglo XIX – puede llegar a ser hasta seis veces más alta que la que se les cobra a familias que sí cuentan con estas redes.

La verdadera inequidad en las tarifas de agua y desagüe



El aguador, Pancho Fierro 1850



Escena popular en Lima, Johann Rugendas 1842-1844

Pero, además, solo el 42% de la población (4% en las zonas rurales) dispone de agua segura, entendida como aquella que contiene cloro en proporciones adecuada. De otro lado, en las áreas urbanas atendidas por 50 empresas prestadoras de servicios de saneamiento – EPS (casi todas en quiebra técnica), el 78% de aguas residuales reciben tratamiento, pero hay una gran disparidad en el desempeño de tales entidades: SEDAPAL ha logrado elevar esa proporción a 91% en Lima Metropolitana, mientras que las medianas solo llegan al 32% y las pequeñas al 6%.

Estos indicadores muestran la precariedad en que se encuentra la infraestructura de agua y saneamiento en nuestro país que disputa los últimos lugares en Sudamérica con las de Bolivia y el Ecuador, de acuerdo con el Banco Mundial. Esta situación crítica es difícil de entender, si se considera que el Perú es el octavo país del mundo con mayor cantidad de agua dulce y que se ha invertido más de 66 mil millones de soles desde el 2010 y el 2022 para extender la cobertura, cantidad y la calidad de estos servicios. Entre el año 2018 y el 2022, sólo se ha aumentado en 1% dicha cobertura.

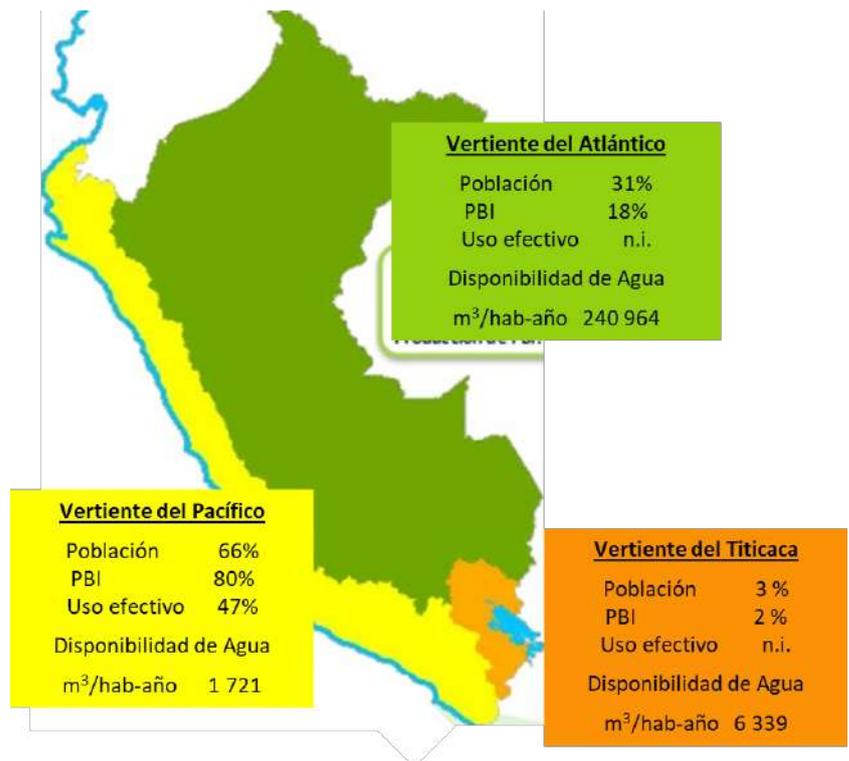
Como puede verse, la imposibilidad de alcanzar el acceso universal a los servicios de saneamiento no puede atribuirse a la falta de recursos, naturales ni económicos. Se trata más bien de la persistencia de un modelo regresivo e insostenible de inversión y gestión que reproduce un verdadero “círculo perverso” del agua.

Este “modelo” se sustenta en el establecimiento de tarifas crecientemente desfasadas, lo que no permite cubrir los costos de operación, mantenimiento y repago de las infraestructuras, obligando al gobierno nacional a cubrir esa “brecha de inversión” mediante la transferencia de recursos a fondo perdido a los operadores del servicio (EPS, municipalidades, organizaciones comunales) que se convierte en un subsidio generalizado e indiscriminado que favorece a los que más consumen; condena a los más pobres a recibir servicios caros, precarios e inseguros; desalienta la innovación y la excelencia entre los operadores; y pone en peligro las

EPS en el Perú



Disponibilidad del Agua



fuentes de agua así como la infraestructura de alcantarillado y tratamiento de aguas residuales.

Para terminar con este círculo vicioso se requiere desarrollar una estrategia integral con enfoque territorial. En primer lugar, es indispensable promover la fusión de EPS (actualmente son 50, de las cuales 5 están en Puno y otras tantas en Cusco) para ganar economías de escala y aprovechar mejor las fuen-

tes de agua. Además, se debe modificar la conformación y competencias de los actuales Consejos Directivos de las empresas, que propician un manejo politizado y fragmentado. El modelo de las Cajas Municipales podría servir de referencia para garantizar una gestión eficiente de estas instituciones.

En tercer término, es urgente sincerar paulatinamente las tarifas, de manera que las inversiones sean sostenibles y la calidad del servicio no se deteriore. Paralelamente, una parte de los recursos que actualmente aporta el Ministerio de Vivienda debe orientarse al otorgamiento de subsidios directos a hogares de bajos ingresos que no pueden cubrir parcial o totalmente el aumento de las tarifas.

Luego, los proyectos que financia el gobierno nacional para dotar de redes de agua y desagüe en barrios marginales y centro poblados rurales se tienen que seleccionar mediante concursos públicos que valoren la mayor necesidad y la participación de las comunidades y de las municipalidades. También deben contemplar componentes de capacitación y seguimiento para que se garantice la sostenibilidad de los servicios. En las zonas rurales, se necesita que los servicios de agua y saneamiento se incluyan en proyectos integrales que consideren también la construcción de viviendas y la mejora de actividades productivas.

Además, es importante constituir un Fondo de Inversión en el Ministerio de Vivienda para dotar de agua y desagüe a proyectos de vivienda de interés social, lo que desalentaría

El círculo perverso del agua en el Perú



Elaboración: CAPECO

la informalidad en la ocupación de suelo que, como ya se ha señalado, es una de las principales causas del encarecimiento de estos servicios. En las áreas urbanas que cuentan con potencial de desarrollo inmobiliario, se podrían impulsar APPs cofinanciadas o autofinanciadas, replicando la experiencia exitosa que se dio en San Isidro en los noventa.

Por último, hay que impulsar la adopción de nuevas tecnologías (como la desalinización del agua de mar o el reúso de aguas tratadas para el riego de parques y jardines) en grandes proyectos urbanos como parques industriales, instalaciones portuarias, zonas balnearias o urbanizaciones de playa o campo.

Costo promedio por conexión de agua | Lima Metropolitana – Proyectos 2021

Proyectos	Inversión total (en Soles Inc. IGV)	Conexiones de Agua	Costo por conexión	Cota (m.s.n.m.)
Mejoramiento de sistemas de agua potable y alcantarillado en asentamiento urbano Cerro El Agustino, frente 1 Distrito El Agustino	51,670,381	842	61,366	180-350
Ampliación y mejoramiento de sistemas de agua potable y alcantarillado del sectores Cerro La Milla Distrito San Martín de Porres	84,725,611	1,406	60,260	120-240
Mejoramiento y ampliación de sistemas de agua potable y alcantarillado en sectores 273, 277, 278, 280, 394 y 395 Distrito de Ventanilla	423,870,877	5,121	82,771	110-360
Mejoramiento y ampliación de sistemas de agua potable y alcantarillado en los distritos de Ate y Santa Anita	599,643,820	4,215	142,264	250-430
Saldo de obra del proyecto ampliación y mejoramiento del sistemas de agua potable y alcantarillado del Esquema Cieneguilla	34,124,861	507	67,307	230-550
Sectorización del sistema de agua potable y alcantarillado de la parte alta de Chorrillos: Matriz Próceres Distrito de Chorrillos	451,680,667	6,013	75,117	70-240

Terminar con este círculo perverso tiene que ser parte de un acuerdo político y social, que comprometa a las sucesivas administraciones gubernamentales a desarrollar y,

eventualmente, ajustar la estrategia integral propuesta, y que reduzca sensiblemente el riesgo de politizar o desvirtuar su ejecución.

c) Ley de contrataciones públicas: importante avance, pero mucho por hacer

Las estimaciones oficiales y privadas coinciden en otorgar a la inversión pública un rol predominante en la recuperación de la economía y, en particular, del sector construcción en este y el próximo año. Los niveles de ejecución alcanzados en los cinco primeros meses del año parecen confirmar la validez de esta perspectiva. Sin embargo, la paralización que afecta a más de 2,300 obras estatales, en las que se ha comprometido más de 33 mil millones de soles, de los cuales se han ejecutado poco más de la mitad, obligan a relativizar el impacto de estas inversiones. En las últimas semanas, se han producido algunos hechos que pueden ayudar a mejorar la calidad, oportunidad y eficiencia de la obra pública y otros que parecen ir en el sentido contrario.

Es positiva la aprobación de una nueva Ley de Contrataciones Públicas, porque corrige varias de los errores y omisiones de la ley hasta ahora vigente, que ha propiciado la mala selección de contratistas y soluciones técnicas, así como la corrupción. Sin embargo, la norma no es perfecta.

CAPECO ha expresado públicamente su oposición a la generalización de los Convenios Gobierno a Gobierno para la ejecución de obras de alta complejidad, señalando que entre los profesionales peruanos hay suficiente capacidad para hacerse cargo de la gran mayoría de dichos proyectos, por lo que solicita que sea el Colegio de Ingenieros y no un ministerio, la entidad idónea para emitir el informe vinculante que determine la existencia (o la carencia) de suficiente capacidad profesional en nuestro país para ejecutar tales obras.

Por otro lado, los atrasos que se han presentado en la construcción del Aeropuerto de Chinchero a través de un acuerdo GtoG con el gobierno de Corea del Sur, muestran que esta modalidad no está libre de sufrir los mismos problemas que se presentan en otras modalidades de contratación.

Una segunda crítica que ha expresado CAPECO en su comunicado está referida al artículo 79º de la nueva Ley, porque no permite la posibilidad de constituir Juntas de Prevención y Resolución de Disputas en los contratos de servicios, de la misma manera en que se ha dispuesto para la ejecución de obras y suministro de bienes. De esta manera, se impide contar con una herramienta efectiva para la prevención y/o



Obras inconclusas a nivel nacional. (Foto referencial: Andina)

En el Perú existen una gran cantidad de **obras públicas** que están paralizadas por más de diez años y que están abandonadas, por lo que ya no tendría sentido que alguna de ellas sean culminadas, denunció este jueves el **contralor General de la República, Nelson Shack**.



Un último informe de la Contraloría General de la República precisa que hay un retraso del 47.45% en la ejecución física del proyecto Aeropuerto Internacional de Chinchero de Cusco (AICC), situación que confirma aún mas lo que se había anticipado, que el megaproyecto a cargo del Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) que se ejecuta por la modalidad de gobierno a gobierno no se concluirá en el año 2025 como estaba previsto en el cronograma.

resolución temprana de cualquier controversia, en materia de consultoría para expedientes técnicos y de servicios de mantenimiento de vías, evitando demoras mayores costos para el Estado y los contratistas.

En tercer lugar, CAPECO hace notar la inconveniencia de cargar toda la responsabilidad de las deficiencias que se presenten en los expedientes técnicos de obra a los proyectistas, dejando de lado a la entidad contratante, a pesar de que ésta les da su conformidad. Ello también puede constituir un desincentivo a la participación de profesionales expertos en los proyectos estatales. Por último, el gremio constructor considera indispensable la incorporación de profesionales independientes designados por los colegios profesionales en los Comités Especiales de contratación, así como la certificación de las entidades públicas en materia de contratación pública, a efecto de validar sus capacidades y competencias necesarias para llevar a cabo los procesos de selección.

Debe tenerse en cuenta que esta norma solamente regula uno de los componentes del modelo de gestión de infraestructuras y equipamientos públicos que, en el caso de nuestro país, debe ser modernizado para garantizar su calidad, eficiencia, sostenibilidad e integridad. Ello implica la defini-

Proceso de gestión de la infraestructura pública



d) Inversión privada en infraestructura: unas de cal y otras de arena

En anteriores reportes del IEC, CAPECO hizo notar la importancia de promover las inversiones privadas en equipamientos productivos (minería, agroindustria, pesquería, turismo, comercio, logística, servicios...) e infraestructura (vial, energética, de saneamiento, de tecnologías de información). También se hizo referencia a la necesidad de concretar la cartera de inversión minera compuesta por 51 proyectos mineros que totalizan casi 55 mil millones de dólares, de acuerdo con estimaciones del Ministerio de Energía y Minas. En cuanto a la inversión privada en infraestructura, se dejó constancia de la relevancia de los proyectos que maneja Proinversión, que para el presente año considera adjudicar alrededor de 9 mil millones de dólares.



Contraloría General de la República

Detectan irregularidades en aprobación de expediente técnico para obra de saneamiento en Tambogrande

Nota de prensa

Contraloría evidenció un perjuicio de más de S/ 230 000 a la municipalidad distrital



ción de objetivos, lineamientos e intervenciones en todas las etapas del ciclo de vida de tales infraestructuras y equipamientos, que se presenta en el siguiente gráfico.

Peor aún, en los diferentes niveles de gobierno se aprecia una clara reticencia hacia las inversiones privadas formales y, más bien, una creciente tolerancia (o adhesión) a las actividades impulsadas por operadores irregulares como la minería o la tala ilegales, el contrabando, el narcotráfico, el tráfico de tierras, la construcción o el transporte informales, así como la falsificación de productos y la suplantación de marcas. Un ejemplo vigente de estas actitudes contradictorias, es el sistema de transporte público de Lima Metropolitana.

De un lado, los operadores formales del servicio de buses no reciben los recursos estatales que compensen sus pérdidas por razones no atribuibles a ellos (como, por ejemplo, las restricciones a la demanda durante la pandemia o el incumplimiento de la obligación de retirar rutas informales o semi-formales que compiten deslealmente) o el concesionario de la línea 2 de Metro no puede continuar las obras por diferencias con las municipalidades.

De otro lado, desde el Congreso, el Poder Ejecutivo o los gobiernos sub-nacionales sea alienta o se tolera el transporte informal, que en no pocos casos ha devenido en ilegal, a través de medidas como la ampliación del permiso de circulación a combis y coasters con más de treinta años de antigüedad; la exclusión de los mototaxistas de la obligación de pasar un examen de normas; el recorte de competencias a la ATU para fiscalizar de los servicios de taxis (lo que beneficiará, por ejemplo, a los "taxis-colectivo"); el posible retornos de vehículos ligeros (como los Tico) al servicio de transporte público; o la intención de ampliar las rutas por tres años a sus actuales operadores, lo que beneficiará a 22 mil vehículos, de los cuales 3,600 son obsoletos y 13,000 son combis o coasters.

e) Investigación, normalización y capacitación en construcción: nuevo rol de SENCICO

En el sector construcción existe un alto déficit en materia de investigación, normalización y formación técnica. Estas son funciones que corresponde ejecutar al Servicio Nacional de Capacitación para la Industria de la Construcción –

infobae

ATU y el MTC no se hacen responsables de deuda de S/ 300 millones: corredores azul y morado dejarían de funcionar en marzo

El Corredor Morado estará operativo hasta el 4 de marzo y el Corredor Azul podría correr la misma suerte. De momento, las autoridades no han llegado a una solución para esta problemática

La República

Línea 2 del Metro de Lima y Callao: por estos motivos, la gestión de López Aliaga no da permisos para obras de Estación Central

A causa de una ordenanza hecha por la **Municipalidad de Lima**, los trabajos en la Estación Central de la Línea 2 del Metro de Lima no tienen cuando acabar.

El Comercio

Corredor Morado: advierten que dejaría de funcionar por transporte informal

El transporte informal y la competencia desleal, en Lima, provocarían la desaparición de los corredores complementarios.

El Comercio

ATU evalúa ampliar permiso de rutas para todas las combis y coasters de Lima y Callao

Autorizaciones que rigen actualmente vencen el próximo 30 de junio. En caso la ATU decida una nueva prórroga, vehículos tendrían "licencia" para seguir operando en medio de "correteos" y exponiendo al peligro a usuarios y peatones. Esta medida sería inminente ya que aun no entra en vigencia nueva ley para el otorgamiento de dichos permisos.

infobae

MTC: Se elimina el examen de conocimientos para renovar licencias clase B a mototaxistas

El gobierno respondió a las protestas de estos conductores, quienes exigían "justicia" al considerar que hay menos rigurosidad para manejar otros vehículos

La República

ATU dejaría de fiscalizar a taxis tras aprobación de ley: solo MTC regulará servicio por aplicativo

La promulgación de la ley también le permitiría a colectivos informales evadir fiscalización correspondiente por parte de ATU.

SENCICO. Previamente, es necesario tener en cuenta que se trata de una entidad que tiene condiciones específicas de gestión, que no son habituales en otras instancias o dependencias del Estado, y que es necesario atender en un

proceso de modernización organizacional, para que éste pueda efectivamente atender las necesidades del sector construcción.

De otro lado, durante el tiempo transcurrido desde 1976 en que se aprobó la norma que creó el SENCICO, se han producido una serie de cambios en las políticas nacionales de vivienda, construcción e infraestructura, así como las de investigación, normalización y capacitación, por lo que resulta indispensable compatibilizar el modelo de organización y funcionamiento del SENCICO con lo establecido en dichas políticas.

Debe tenerse en cuenta, además, la dinámica de los avances científicos y tecnológicos producidos en el sector construcción, hace necesario que las entidades públicas y privadas que trabajan en esta actividad, adopten modelos flexibles para adaptarse a dicha dinámica y a los desafíos que plantea tener una construcción eficiente, adaptada a la realidad nacional y ambientalmente responsable.

Entre los desafíos que plantea para una institución como el SENCICO la dinámica científica y tecnológica, se encuentran la necesidad de evitar la obsolescencia de los trabajadores y la ineficiencia de las empresas constructoras, provocadas por la dificultad para adquirir oportunamente las habilidades y modelo de gestión indispensables para dominar los cambios en los procesos y sistemas constructivos que se van sucediendo cada vez con mayor rapidez) en el sector.

Por último, resulta indispensable que el proceso a seguir para que el SENCICO cuente con un nuevo modelo organizacional también aborde, de manera eficiente, las debilidades institucionales que, en varias oportunidades a lo largo de su existencia, han provocado la ocurrencia de casos de corrupción y de decisiones administrativas que han afectado la reputación y la capacidad de la entidad para cumplir con sus objetivos institucionales.

Como resulta evidente por la magnitud y complejidad de los retos que debe abordar SENCICO, la modernización que se busca emprender, va más allá de la adecuación de sus instrumentos de organización y funciones a lo dispuesto en la normativa vigente de gestión pública, constituyendo más bien una profunda reforma administrativa y de gestión.

Teniendo en cuenta estos antecedentes, es indispensable incorporar en el diagnóstico y en la formulación de las propuestas de reforma del SENCICO que se espera impulsar, los siguientes objetivos:



Fuente: www.gob.pe

- a) El fortalecimiento del modelo de gestión tripartito de la entidad, compatibilizando los objetivos y requerimientos del Estado, los trabajadores y los empresarios de la construcción
- b) La optimización de la función de investigación que desarrolla el SENCICO, que debe ser concordante con la política nacional de investigación e innovación y con las políticas de vivienda, construcción e infraestructura
- c) La compatibilización de la función de normalización que ejerce el SENCICO con la necesidad de adecuar los procesos y sistemas constructivos a los requerimientos de una construcción segura, eficiente, respetuosa del medio ambiente y resiliente a las innovaciones científicas y tecnológicas
- d) La actualización permanente de la propuesta formativa del SENCICO, con las necesidades del sector construcción y con los cambios normativos, científicos y tecnológicos que se producen en la industria como consecuencia de la globalización.
- e) El incremento de los niveles de inversión de los recursos del SENCICO, fijando criterios objetivos y transparentes para su priorización y distribución en programas, proyectos y actividades de formación, normalización e investigación
- f) El impulso al proceso de descentralización de las actividades del SENCICO, así como, una mayor vinculación con la academia, los gremios empresariales, profesionales y laborales, y las instituciones públicas en las regiones.
- g) La formalización de alianzas estratégicas con organismos e instituciones nacionales y/o internacionales especializadas para desarrollar iniciativas conjuntas en formación, investigación y normalización en el sector construcción

Resulta evidente que, para cumplir con estos objetivos, resulta necesario adecuar los instrumentos de gestión administrativa del SENCICO actualmente vigentes, a los objetivos de

la reforma, promoviendo la meritocracia, la transparencia en las contrataciones de personal, la integridad en la gestión y el cumplimiento de las obligaciones laborales.

Este proceso de modernización ya se ha iniciado con la aprobación de una Resolución Ministerial del Ministerio de Vivienda, que constituye un Grupo de Trabajo Sectorial, de

naturaleza temporal y composición tripartita, que se encargará de la optimización del marco de creación y funcionamiento del SENCICO. En un plazo de 90 días útiles, este Grupo de Trabajo deberá presentar la propuesta de dispositivo legal que modifique o adecúe la norma de creación del SENCICO, así como la documentación que lo sustente.

f) Seguridad para la construcción (y para el ciudadano)

CAPECO ha venido sosteniendo a necesidad de garantizar la seguridad jurídica y física en las obras de la construcción, que desde hace muchos años vienen siendo afectadas por la acción delincinencial de poderosas organizaciones criminales, que han diversificado su accionar ilegal a otras actividades (como el tráfico de tierras) y sectores productivos (transporte, comercio, servicios). En el año 2017, conjuntamente con los colegios de arquitectos y de ingenieros y la Federación de Trabajadores en Construcción Civil del Perú – FTCCP, presentó al gobierno nacional una Estrategia Integral para el combate del crimen organizado en las obras de construcción civil, mediante un esquema de colaboración público-privada que buscaba alcanzar los siguientes objetivos:

- Contribuir al fortalecimiento de la acción policial de inteligencia, prevención y represión del crimen organizado en construcción civil, mediante inversiones en infraestructura, equipamiento, gestión de la información, apoyo logístico y recursos humanos
- Propiciar una mayor coordinación entre la Policía Nacional, el Ministerio Público, el Poder Judicial y las autoridades penitenciarias, con la finalidad de asegurar el máximo rigor en los procesos de investigación, juzgamiento y sanción de las bandas criminales organizadas
- Proponer iniciativas legislativas, normativas y administrativas para facilitar la desarticulación, captura, judicialización y sanción de las organizaciones criminales, así como para empoderar y legitimar a las agencias estatales encargadas de combatirlas
- Impulsar la coordinación de acciones entre las fuerzas policiales, los servicios de serenazgo municipal y los mecanismos de seguridad privada con que cuentan las empresas constructoras
- Efectuar estudios, eventos de análisis e investigaciones que permitan conocer más cabalmente la naturaleza y alcances del delito organizado, así como contar con un Sistema Integrado de Información que permita medir la eficacia y eficiencia de las acciones previstas dentro del Plan



FTCCP EXIGE PRONTA CAPTURA DE SICARIOS QUE ASESINARON DE CUATRO TIROS A DIRIGENTE SINDICAL EN ICA

Redacción 29 Mayo, 2024 - 1:50 pm - Destacados, Enlace Regional Edición Mañana, Nacional



RCR. 29 de mayo de 2024.- John Gonzales Cruz, secretario de Salud y Trabajo de la Federación de Trabajadores en Construcción Civil del Perú (FTCCP), exigió a las autoridades la pronta captura de los sicarios que asesinaron de cuatro tiros al dirigente sindical Julio Alejandro Siancas Chatí, en Ica. Señaló que más de 22 dirigentes de la FTCCP han sido asesinados y no se hace justicia.

- Impulsar recuperación de espacios urbanos degradados, buscando la promoción social y la generación de oportunidades, que permitan reducir los condicionantes socio-económicos que facilitan la proliferación y el involucramiento de jóvenes en acciones delincuenciales
- Difundir ante la opinión pública, los logros que se vayan alcanzando en la lucha contra el crimen organizado a partir de la aplicación de la estrategia integral; las buenas prácticas de seguridad emprendidas a partir de esquemas de colaboración entre instituciones empresariales y sociales; y la legitimación de una cultura cívica, así como la movilización ciudadana para promover la paz social
- Trabajar con los medios de comunicación masiva con el propósito de difundir una adecuada comprensión de los orígenes, causas y consecuencias de la violencia de construcción civil, diferenciando entre representantes legítimos del sector laboral y quienes promueven la violencia en obra y, en el marco del respeto a la libertad de prensa y expresión, pro-

curar un tratamiento noticioso adecuado a las acciones de violencia en obra

- i) Implementar acciones de capacitación y formación entre los diferentes agentes que participan en obras de construcción, en busca de extender una cultura de seguridad integral

Desde esa oportunidad, las instituciones que promueven esta estrategia integral han solicitado, sin éxito, su incorporación en

la Comisión Multisectorial de Carácter Permanente creada por el Decreto Supremo N° 087-2015-PCM, como instancia de diálogo, coordinación y seguimiento de las acciones de prevención y sanción de la violencia en obras. La idea es trabajar conjuntamente en el diseño, la ejecución y el monitoreo de acciones integradas en los diferentes ámbitos involucrados en este agudo problema, así como fijar objetivos de corto, mediano y largo plazo para lograr su efectiva solución.



PRONUNCIAMIENTO

Decisiones del Congreso de la República ponen en mayor riesgo la seguridad ciudadana y la lucha contra el crimen organizado

1. Los gremios empresariales y sindicatos de trabajadores del país rechazamos el proyecto de ley, aprobado en primera votación por el Congreso de la República, que propone modificaciones en los artículos del Código Penal y otras normas que luchan contra el crimen organizado, debido a que se pone en mayor riesgo la seguridad ciudadana en el país.
2. Es grave que se señale como requisito que las organizaciones criminales controlen "la cadena de valor de un mercado o economía ilegal", con lo cual quedarían fuera quienes cometan delitos de extorsión, secuestro y asalto, que tienen en zozobra a la población.
3. Cuestionamos la modificación que considera como organización criminal solo a quienes cometen delitos con penas que superan los 6 años de prisión efectiva, dejando fuera a organizaciones involucradas en actos de corrupción.
4. Asimismo, estamos en total desacuerdo con que los allanamientos deban darse con la presencia del investigado y su abogado, lo que implica perder el factor sorpresa de estas intervenciones e incluso facilitaría el eventual ocultamiento de pruebas de los casos.
5. Llamamos al Congreso de la República a que considere estas observaciones en la segunda votación del referido proyecto. Asimismo, esperamos que el Ejecutivo, el Ministerio Público y el Poder Judicial sienten su posición frente a las citadas modificaciones que, de prosperar, harán que los peruanos estemos más expuestos ante extorsionadores, asaltantes y secuestradores. No podemos retroceder en la lucha contra la corrupción y el crimen organizado.

Lima, 14 de junio de 2024.



Razones para diversificar el portafolio inmobiliario en el mercado de los expatriados

Por: Daniel Ordoñez *

En un documento publicado en el 2.010 justo en las huellas de la gran caída de Lehman Brothers en el 2.008 originada en las hipotecas basura, el FOMIN (Fondo Multilateral de Inversiones del B.I.D. (ver enlace https://specialconsulting.us/docs/Remesas_FMI.pdf) se analizaba la experiencia documentada en México, El Salvador, Rep. Dominicana y Colombia de los proyectos de construcción y comercialización de vivienda asociados con las remesas enviadas desde Estados Unidos a dichos países en la década del 2.000 al 2.009.

En los estudios de caso se observan asimetrías que se pueden catalogar de idiosincráticas, esto es, el comportamiento de los grupos poblacionales difiere en consonancia con sus culturas.

Otro factor interesante de observar es el tipo de entidades que fueron seleccionadas por el FOMIN para esos programas piloto. Y por último, pero no menos importante, se debe entender que el interés del FOMIN y el B.I.D. era por sobre todo encontrar mecanismos efectivos y replicable para cam-

biar sistémicamente el flujo de los envíos de dinero, léase bancarizar.

Ello ignoraba la inmensa cantidad de elementos socioculturales inherentes a las comunidades de expatriados incurriendo en un reduccionismo simplista que desvirtuó todo el proceso. Y sí, como se esperaba, arrojó resultados mixtos, decepcionantes si se quiere; adicionalmente la política de Ben Bernanke y la FED con su 'quantitative easing' (plata gratis para los mismos que quebraron el sistema financiero) llevaron a la banca internacional a poner en remojo, abandonar el intento si se quiere, por simple inercia arrolladora de los flujos monetarios que hicieron que los mercados emergentes se embriagara de liquidez lo cual se exacerbó durante la pandemia del COVID-19.

No hay embriaguez sin resaca. Países como México, Colombia, Rep. Dominicana y Perú donde las inversiones inmobiliarias estuvieron navegando la cresta de la ola por década y

(*) Ing. Electricista y Electrónico. Economista de la City University of New York. Director de Educación Superior Online para Adultos que trabajan en Nueva York. Presidente de Special Consulting USA INC. Director en Estados Unidos de la Unión Interamericana para la Vivienda (UNIAPRAVI). Presidente en Special Events USA. Analista Político en 1380 AM Radio. Gerente de Desarrollo de Negocios en Hispanic Across America. Director en Universidad de Santander – UDES.

media se ven ahora confrontados con el fin de ese ciclo casi orgásmico, pero intentan de todas formas prolongarlo.

Se han estado cometiendo errores conceptuales serios en mi opinión con tal de insuflar recursos en una actividad de una importancia crucial hartamente conocida, que distorsionan realidades innegables: el bajo poder adquisitivo de enormes masas poblacionales imposibilitadas de participar en la dinámica.

Esa es la principal razón por la cual la gente emigra, y que se podría llamar como la negación del viejo adagio atribuido al mito del regalo envenenado en el fondo de la jarra de Pandora: la esperanza, 'lo último que se pierde, nuestra más grande fortaleza y nuestra más notoria debilidad'.

Las naciones Latino Americanas deben redefinir el paradigma malsano de su percepción acerca de los expatriados. No pueden seguir 'ganando' con cara y que las diásporas pierdan con sello.

La negación de las posibilidades de incorporación a una vibrante asociación entre esas diásporas y las Naciones que las originan es un enorme desacierto. Se hace urgente que el liderazgo acepte y promueva una visión realista de lo que origina los fenómenos migratorios, de lo que ese flujo imparable de seres humanos en busca de una mejor vida contribuye al sostenimiento de millones de personas de recursos bajos y medios-bajos, sin lo cual economías que son extractivas tendrían un serio agravamiento de las condiciones de vida de sus ciudadanos locales.

Eso es lo que se ha abogado desde nuestra perspectiva. Y que sabemos por haberlo comprobado que es el camino correcto comprobadamente demostrado.

Ahora los números para los que solo creen en lo ya ocurrido. De acuerdo con ese mismo estudio del FOMIN las remesas se incrementaron desde 23.8 miles de millones de dólares hasta 69.2 en el 2.008, con un leve descenso hasta 58.8 en el 2.009.

Hoy suman 155 mil millones hacia Latino América y el Caribe.

En Perú se recibieron 4.400 millones de dólares que se espera crezcan a un ritmo del 2.8% entre el 2.024 y el 2.025. ¿No lo hace esto el verdadero segundo renglón en porcentaje del P.I.B. en términos reales? ¿Cuántos empleos directos sustenta?

Sin embargo, el Estado Peruano, su clase política, el sector financiero, el sector desarrollador inmobiliario han históricamente minimizado el impacto, la oportunidad y el potencial de esas cifras.

Ni el cobre ni el gas mucho menos el oro durará para siempre, en cambio el enorme valor agregado de cientos de miles de seres humanos con poder adquisitivo sustancialmente más alto que sus contrapartes dentro de fronteras para no mencionar la riqueza intangible de su exposición a sociedades evolucionadas del llamado primer mundo solo crecerá.

Para reforzar el tema de porque tiene sentido abordar la conquista del mercado de los expatriados, va le la pena recurrir a dos publicaciones correlacionadas que lo ilustran.

Una la del Pew Research Center (<https://www.pewresearch.org/fact-sheet/us-hispanics-facts-on-peruvian-origin-latinos/>) donde se puede observar que desde el 2.001 hasta el 2.021 la población de peruanos y sus descendientes creció desde 250.000 hasta 710.000 o un 185% que se concentran en California, Florida y el área metropolitana de New York, siendo esta última la de mayor porcentaje (23%). Y que el apetito por tener vivienda propia lleva a que sean los peruanos quienes con 56% de propietarios destaquen entre los hispanos (51%) en ese rubro. Otra variable de gran importancia es que la media de ingresos de los peruanos que trabajan tiempo completo es 20% más alta que el promedio de los hispanos (US\$49.000 vs US\$40.000).

Esas cifras evidencian algo que en si mismo constituye la gran oportunidad para el sector desarrollador inmobiliario del Perú, y es que citando una segunda publicación además muy reciente, el periódico El País de España recientemente mostró en un artículo cómo y por qué las enormes distorsiones económicas han dejado por fuera de toda opción de compra de vivienda a las comunidades de origen hispano (ver "Comprar una casa en Estados Unidos nunca fue tan difícil como ahora", <https://elpais.com/us/economia/2024-06-21/comprar-una-casa-en-estados-unidos-nunca-fue-tan-dificil-como-ahora.html>).

En encuesta conducida entre más de 19.000 adultos trabajadores en donde se formularon tres preguntas simples, el resultado arrojó casi idénticos resultados: 87% ¿Desea Usted comprar vivienda? Rotundo Sí. ¿Puede comprar en Estados Unidos hoy? Rotundo No ¿Compraría una vivienda en su país en su lugar? Rotundo Sí.

La metodología usada fue de encuesta vía e-mail verificado y de confirmación telefónica adicional.

¿Son estas 'esas razones' suficientes para diversificar el portafolio en el mercado de los expatriados? Es una pregunta retórica, pero aún así, sean ustedes los jueces.



Expectativas

Los más optimistas son los contratistas de infraestructura que esperan crecer 4%

Expectativas de empresarios se mantienen positivas en junio

En este reporte se consignan los principales resultados de la Encuesta bimestral de Expectativas que efectúa CAPECO para su Informe Económico de la Construcción en un panel de promotoras inmobiliarias, constructoras de infraestructu-

ra y proveedores de materiales y servicios de construcción. Para el presente estudio, el trabajo de campo fue realizado entre el 20 de mayo y el 21 de junio del 2024.

I. Nivel de operación en las empresas de construcción

La performance de las operaciones de la actividad constructora aumentó 1.4% durante el segundo bimestre del 2024, respecto al mismo periodo del año precedente (**Figura 1**). Esta expansión mantiene la tendencia positiva que las mismas empresas consultadas pensaban alcanzar en este bimestre (0.8%), como fue registrado en el estudio previo. Asimismo, el comportamiento real es distinto en los tres segmentos que conforman el sector construcción.

Los constructores de infraestructura obtuvieron el resultado más positivo, al mostrar un ascenso de sus actividades en 3.4%, casi un punto porcentual mayor al nivel de mejora estimado en el IEC N°76 (2.5%). Las razones preponderantes que generaron este crecimiento son la disminución de ocurrencia de los desastres naturales y una mayor estabilidad política.

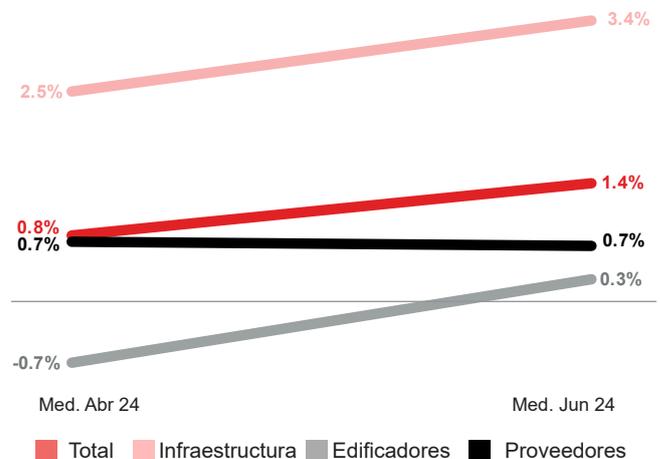
En tanto que los proveedores de materiales mencionaron que presentaron un leve incremento de 0.7%, manteniendo el nivel proyectado hace dos meses. Los motivos principales por lo que se produjo esta ampliación son la reactivación del sector, un mejor desempeño de la economía en general, una mayor estabilidad política y la disminución de ocurrencia de desastres naturales.

Por su parte, el nivel de operaciones de las empresas inmobiliarias alcanzó una ligera alza de 0.3%, dejando atrás la perspectiva pesimista presentada anteriormente (-0.7%). Los entrevistados de este segmento mencionaron que la subida en las operaciones se debió fundamentalmente a la baja de las tasas de interés de los créditos hipotecarios, un mejor desempeño económico, la disminución de ocurrencia

de desastres naturales y una mayor oferta de viviendas en el mercado.

Por su parte, el nivel de actividad de los constructores de infraestructura alcanzó un alza de 3.4%, casi un punto porcentual mayor a la expectativa de mejora generada en el IEC N°76 (2.5%). Las razones preponderantes que generaron este crecimiento son la disminución de ocurrencia de los desastres naturales y una mayor estabilidad política.

Figura 1. VARIACIÓN EN EL NIVEL DE LAS OPERACIONES EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN
(Segundo bimestre 2024 vs. Segundo bimestre 2023)

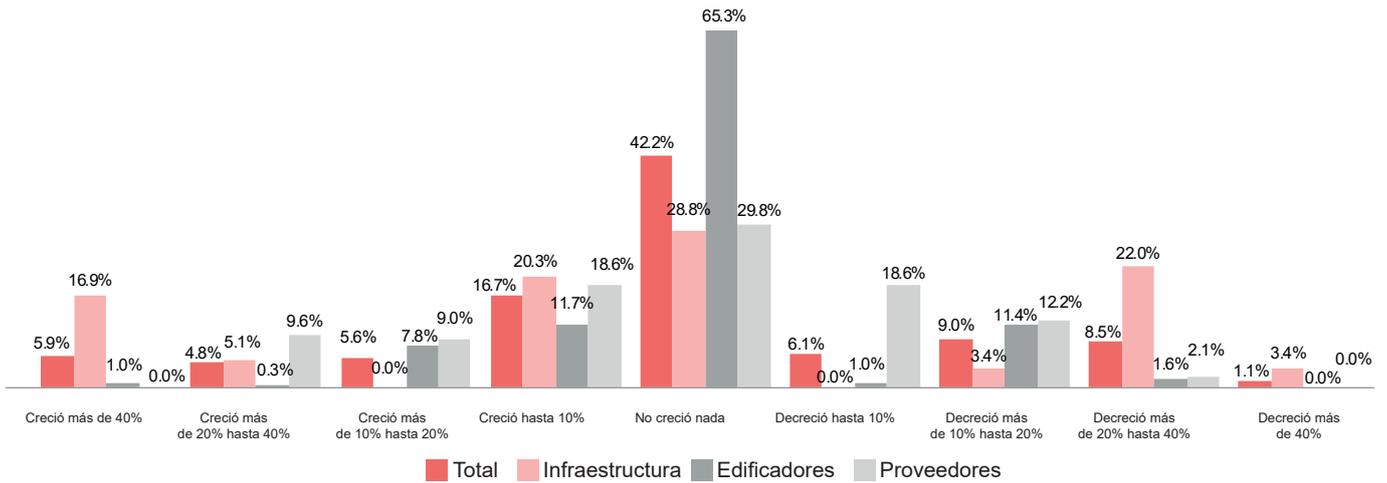


Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

Al revisar a detalle la evaluación de la variación del ritmo de actividad de las empresas en el periodo de marzo-abril del presente año, en general se aprecian resultados diversos. Así, la mayoría de las compañías de los segmentos de in-

fraestructura y de proveedores sostuvo que generó un mejor desempeño: 42% y 37%, respectivamente (**Figura 2**). Por su parte, el 65% de las empresas promotoras inmobiliarias mencionó que sus operaciones no sufrieron variación.

Figura 2. RANGOS DE VARIACIÓN DEL NIVEL DE OPERACIONES EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN (Segundo bimestre 2024 vs. Segundo bimestre 2023)



Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

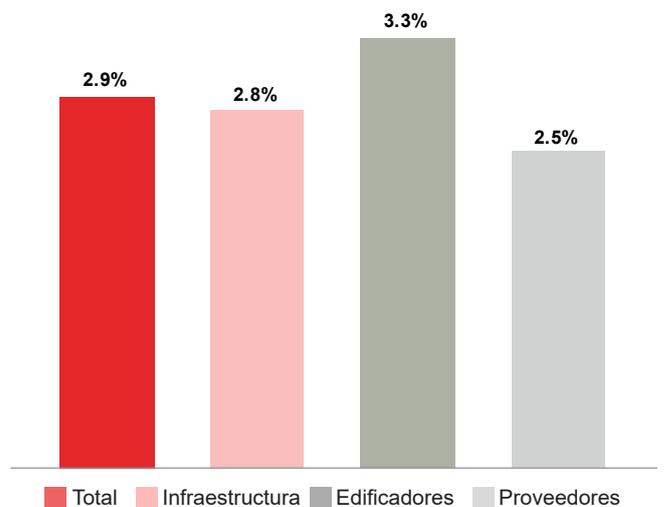
Mientras tanto, para el tercer bimestre del 2024, las compañías que conforman los tres segmentos creen en una elevación de 2.9% en sus operaciones, es decir que se afianzaría el comportamiento optimista mostrado en marzo-abril del año actual (**Figura 3**). Las empresas inmobiliarias prevén un impulso de sus actividades en 3.3%, un aumento más pronunciado que el que se obtuvo en el segundo bimestre (0.3%). Las razones preponderantes por lo que se produciría esta expansión son la reducción de las tasas de interés de los créditos hipotecarios, y la mejora de la situación económica y política.

Por su parte, en el segmento de proveedores de materiales de construcción se pronostica que sus operaciones ascenderían en 2.8%, cambiando la performance de ralentización registrada hace dos meses (-0.5%). Los entrevistados de este segmento mencionaron que el incremento en las operaciones se daría fundamentalmente por el desarrollo de nuevos proyectos, la recuperación del sector y un mayor avance de la inversión pública.

Además, los constructores de obras de infraestructura esperan una subida del nivel de sus actividades en 2.8%, tasa similar a la que experimentó este rubro en la medición previa (1.3%). Los motivos principales por lo que se produciría esta

ampliación son la ejecución de nuevos proyectos, la disminución de ocurrencia de los desastres naturales y una mayor estabilidad política.

Figura 3. PERSPECTIVAS SOBRE LA VARIACIÓN EN EL NIVEL DE LAS OPERACIONES EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN (Tercer bimestre 2024 vs. Tercer bimestre 2023)

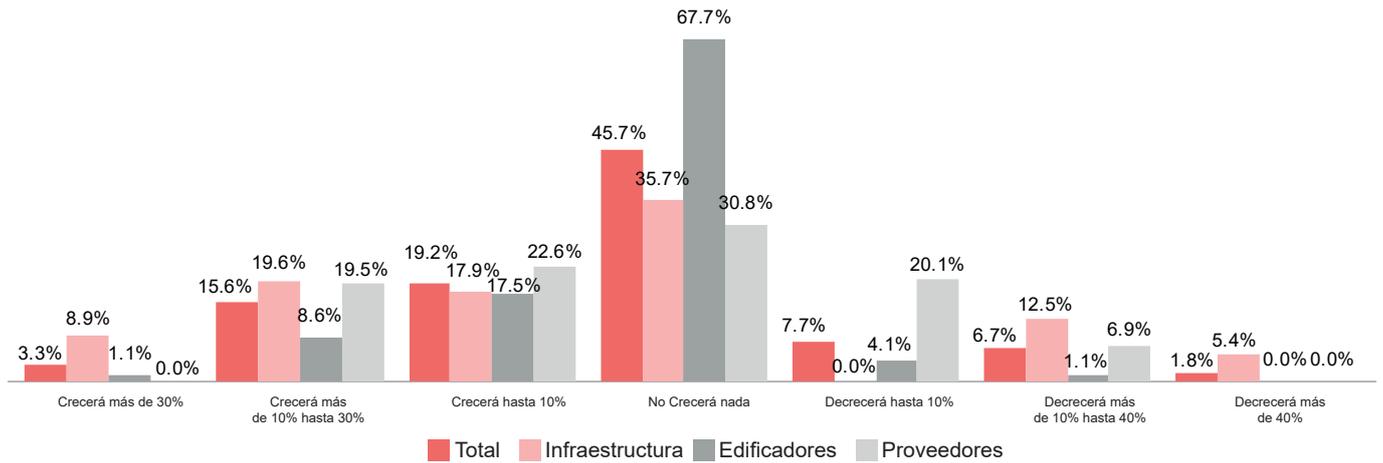


Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

Si se profundiza la evaluación de la variación del ritmo de actividad de las empresas en el periodo mayo - junio del año actual, la mayor parte de los entrevistados de los segmentos de obras de infraestructura y de proveedores afirmó

que sus operaciones presentarían un alza: 46% y 42%, respectivamente (**Figura 4**). El 68% de compañías inmobiliarias comentó que el nivel de sus actividades se mantendría invariable.

Figura 4. PERSPECTIVAS SOBRE EL NIVEL DE OPERACIONES EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN, POR RANGOS DE VARIACIÓN (Tercer bimestre 2024 vs. Tercer bimestre 2023)

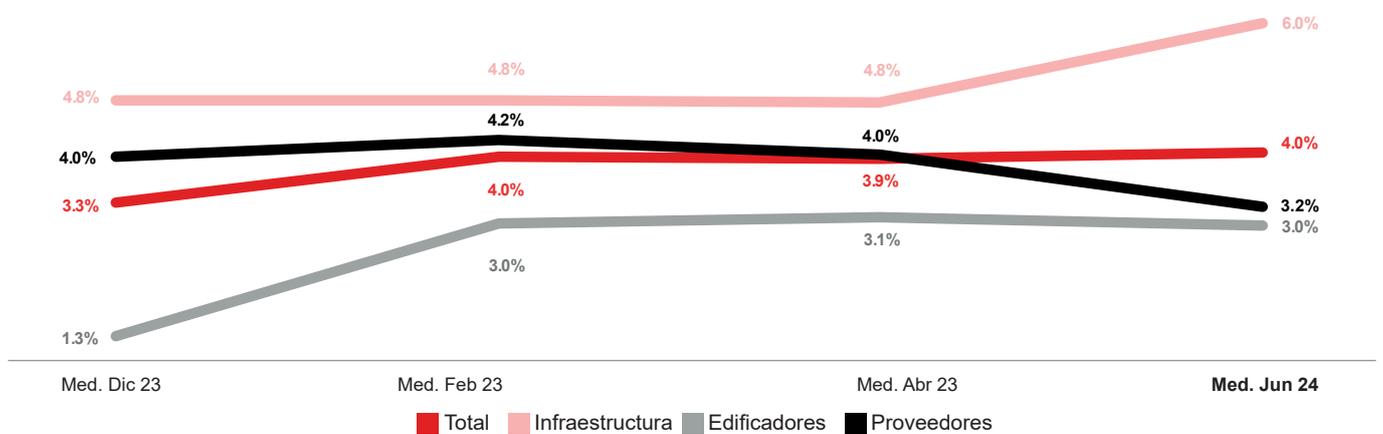


Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

Según la **Figura 5**, al analizar un periodo anual, las empresas encuestadas estiman que sus operaciones mostrarían una mejora en 4,0% en el 2024 respecto al año previo, lo que implica un crecimiento un tanto más intenso con respecto a lo previsto en la encuesta de marzo - abril del presente año (3,9%). Los rubros del sector esperan tendencias disímiles en su desempeño, siendo los más optimistas los constructores de infraestructura que proyectan un aumento en el nivel de su actividad en 6,0%, un

poco más de un punto porcentual superior a la expansión calculada dos meses atrás (4,8%). Por su parte, los proveedores de materiales y servicios creen que el nivel de sus operaciones se elevarían en 3,2% este año, tasa que sería menos favorable en relación al comportamiento pronosticado en el estudio del bimestre anterior (4,0%). Mientras tanto, los promotores inmobiliarios consideran que se produciría un impulso de 3,0%, cifra semejante a la esperada en la medición del IEC N°76 (3,1%).

Figura 5. EVOLUCIÓN DE LAS EXPECTATIVAS SOBRE LA VARIACIÓN EN EL NIVEL DE LAS OPERACIONES EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN EL AÑO 2024, RESPECTO AL 2023

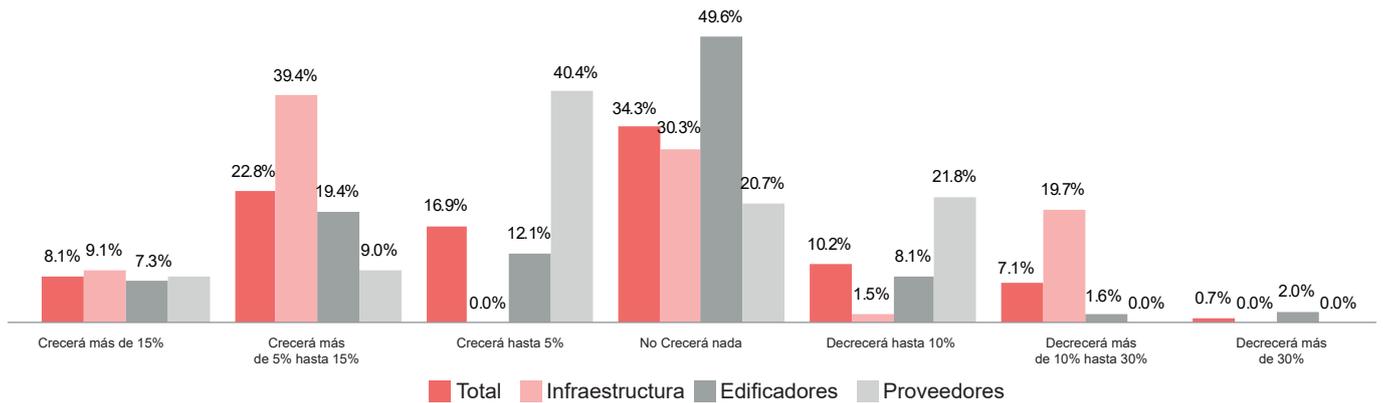


Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

El 48% de empresas que conforman el panel mencionó que sus operaciones ascenderían en el 2024 respecto al desempeño obtenido el año anterior; un 34% precisó que aquellas se mantendrían invariables, mientras que un 18% declaró que el nivel de sus actividades disminuiría (**Figura 6**). Por

su parte, la mayoría de las compañías proveedoras y ejecutoras de obras de infraestructura afirmó que facturarían un monto superior al del 2023: el 57% y 48%, respectivamente. En tanto, la mitad de los promotores inmobiliario afirmó que sus operaciones no sufrirían variación en el presente año.

Figura 6. PERSPECTIVAS SOBRE EL NIVEL DE OPERACIONES EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN EL AÑO 2024, RESPECTO AL 2023, POR RANGOS DE VARIACIÓN



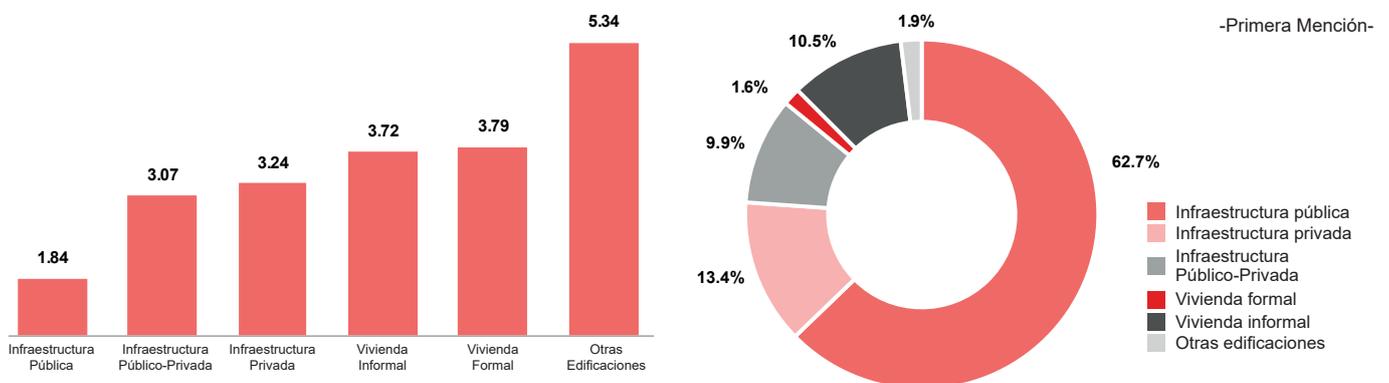
Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

En otro orden de cosas, el 62.7% de las empresas entrevistadas considera que la infraestructura pública será el rubro de la construcción que presentará un mayor dinamismo en el año 2024, manteniendo la percepción expresada en el IEC N°76. Luego, el 13.4% de encuestados menciona a la infraestructura privada como la actividad que tendrá un mejor desempeño (**Figura 7**). De otro lado, utilizando una escala ordinal del 1 al 6, la infraestructura pública se convertiría en el rubro de construcción que mejor se comportaría este año, alcanzando un orden promedio de 1.84 (2.15 en la medición

de abril del 2024), seguido inmediatamente por la infraestructura público-privada, con una calificación media de 3.07, y la infraestructura privada con 3.24. La vivienda informal alcanzaría la cuarta posición (puntaje de 3.72).

Por otro lado, las compañías entrevistadas indicaron que la inversión en nuevos proyectos en el 2024 se incrementaría levemente en 0.8%, cifra menos optimista en comparación a los pronósticos de las ediciones anteriores. En todos los rubros del sector, a excepción de obras de infraestructura, se

Figura 7. PERSPECTIVAS SOBRE EL DESEMPEÑO DE LOS DIFERENTES TIPOS DE CONSTRUCCIÓN EN EL 2024, RESPECTO AL 2023



Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

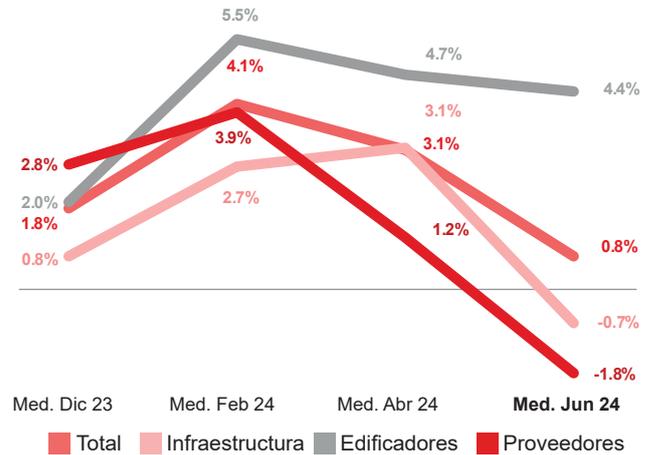
muestra una tendencia de descenso en el desempeño desde hace dos estudios (**Figura 8**); al punto tal que existen dos segmentos que se encuentran en un escenario negativo. Así, los promotores inmobiliarios consideran que se produciría un alza de 4.4% el presente año; siendo una perspectiva menos positiva respecto a las registradas en los dos últimos sondeos. El motivo principal por el que se generaría este crecimiento es la ejecución de nuevos proyectos.

Mientras tanto, las empresas constructoras de infraestructura proyectan una ligera contracción de 0.7%, modificando las estimaciones de mejora generadas en las mediciones pasadas. Los entrevistados de este segmento mencionaron que el descenso de nuevas inversiones se daría fundamentalmente por la falta y la paralización de nuevas obras.

Además, las empresas proveedoras consideran que su nivel de inversión en nuevos proyectos se reduciría en 1.8%, dejando atrás las proyecciones de crecimiento que se formularon en los estudios previos. Las razones preponderantes por lo que se generaría esta caída son la expectativa de un bajo desempeño del sector, la contracción del mercado y la culminación de un ciclo de inversiones.

Revisando más a detalle las perspectivas en el nivel de inversión en nuevos proyectos para el presente año, se advierte que el 41% tres empresas encuestadas prevé que se

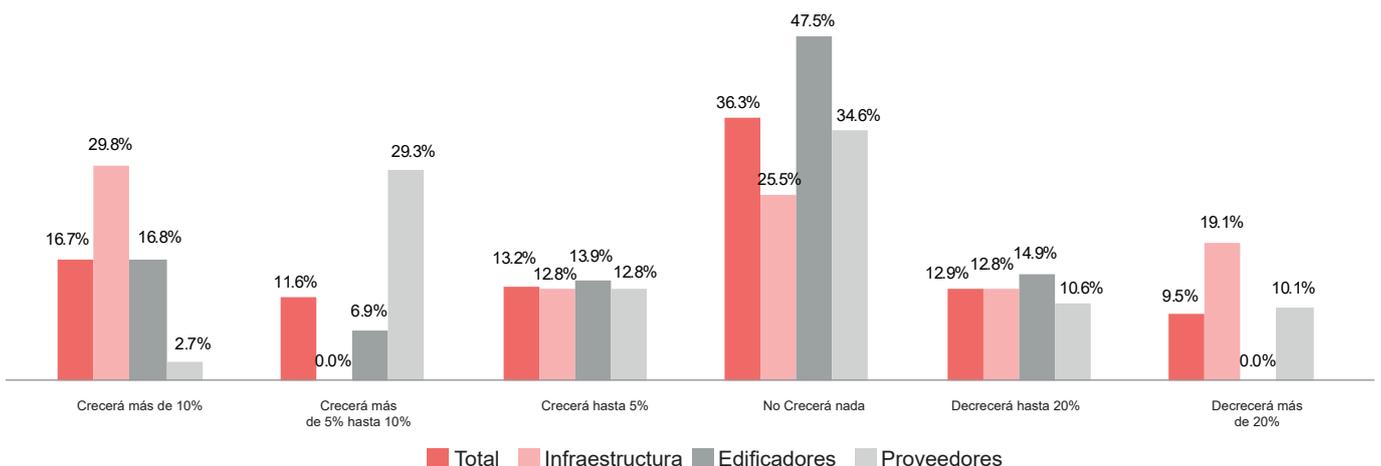
Figura 8. EVOLUCIÓN DE LAS EXPECTATIVAS DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN SOBRE LA VARIACIÓN EN EL NIVEL DE INVERSIÓN EN NUEVOS PROYECTOS EN EL AÑO 2024, RESPECTO AL 2023



Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

elevarían, un 36% de entrevistados cree que se mantendrían invariables, mientras que un 23% afirma que caerían (**Figura 9**). El rubro de proveedores es el que presenta la mayor proporción de empresas que esperan que esta nueva inversión se impulse (45%).

Figura 9. EXPECTATIVAS SOBRE EL NIVEL DE INVERSIÓN EN NUEVOS PROYECTOS DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN EL AÑO 2024, RESPECTO AL 2023, POR RANGOS DE VARIACIÓN



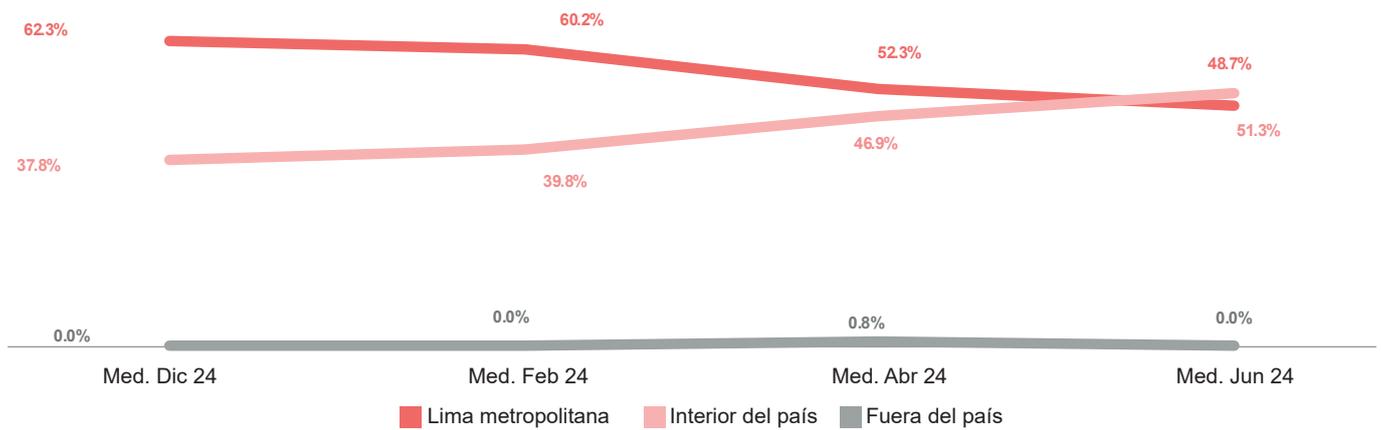
Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

II. Indicadores del subsector infraestructura

De acuerdo con lo manifestado por las empresas constructoras de infraestructura, el 51% de sus ingresos en el 2024 provenirían de obras localizadas en el interior del país (**Figura 10**),

cuatro puntos porcentuales mayor a la proporción estimada en el estudio previo; mientras que un 49% de los ingresos corresponderían a proyectos situados en Lima Metropolitana.

Figura 10. EVOLUCIÓN DE LAS EXPECTATIVAS SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS DE LAS CONSTRUCTORAS DE INFRAESTRUCTURA, POR ÁREA GEOGRÁFICA, EN EL 2024 RESPECTO AL 2023



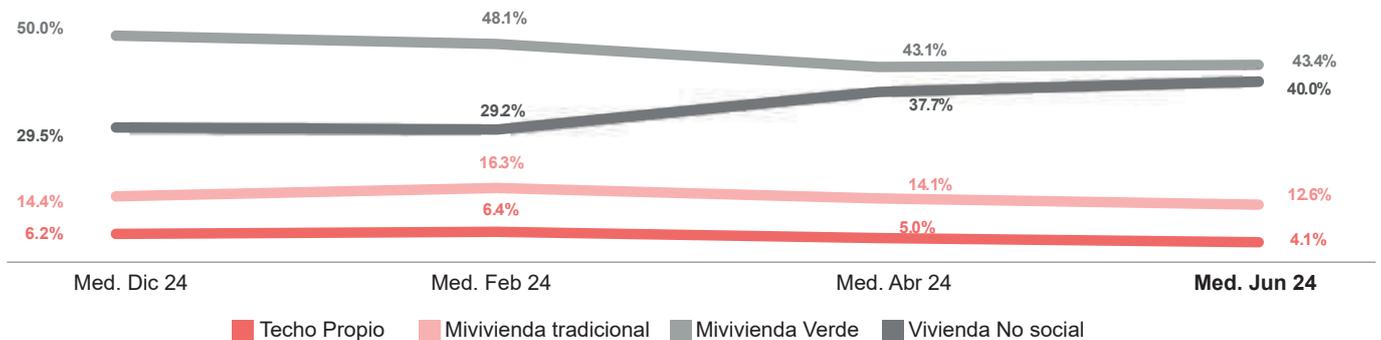
Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

III. Indicadores del subsector inmobiliario

El subsegmento de Mivivienda Verde tendría la mayor participación de ventas de unidades habitacionales con un 43% en el 2024, manteniendo prácticamente el nivel estimado en la medición de hace dos meses (**Figura 11**). Por su parte, la vivienda no social obtendría una proporción de 40%, dos puntos porcentuales superior a la cifra esperada en

la encuesta previa. De otra manera, el Crédito Mivivienda Tradicional alcanzaría una participación en las ventas de 13%, tasa por debajo de la mostrada en el IEC N°76 (14%); mientras que Techo Propio solo alcanzaría el 4%, un punto porcentual inferior a la expectativa calculada en el sondeo elaborado en el bimestre anterior.

Figura 11. EVOLUCIÓN DE LAS PERSPECTIVAS SOBRE LA DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LAS VENTAS DE UNIDADES DE VIVIENDA EN EL 2024, POR SEGMENTO

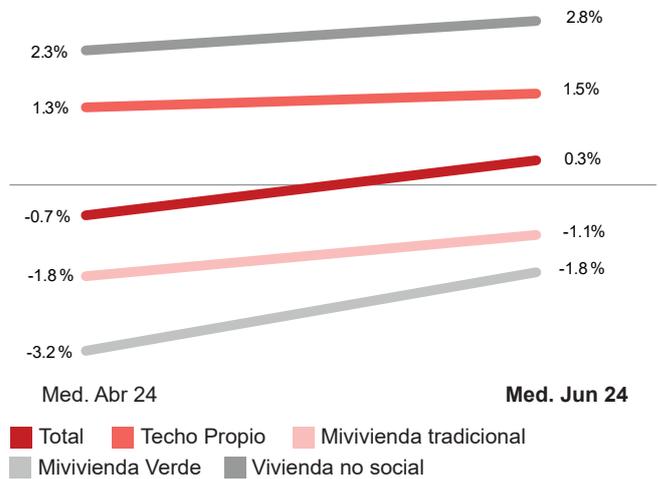


Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

El número de unidades vendidas aumentó tan sólo en 0.3% en el segundo bimestre del 2024 respecto a igual periodo del año previo, un resultado contrario a la proyección pesimista (-0.7%) planteada en el estudio de marzo-abril del año actual (**Figura 12**). En la vivienda no social se produjo una expansión de 2.8%; una cifra similar a la perspectiva estimada en el IEC N°76 (2.3%); en tanto que en el programa Techo Propio ascendió en 1.5% sus ventas, tasa semejante a la prevista en el sondeo de hace dos meses (1.3%). Por su parte, el sub-segmento Mivivienda Tradicional experimentó una ligera ralentización de 1.1%, que representó un descenso no tan intenso como el calculado para la encuesta del segundo bimestre de este año (-1.8%). Por otro lado, la facturación de unidades habitacionales en el sub-segmento Mivivienda Verde decreció en 1.8%, una performance menos negativa a la esperada en el informe del bimestre previo (-3.2%).

El 65% de las empresas inmobiliarias indicó que la venta de unidades habitacionales se mantuvo invariable en el segundo bimestre del 2024 respecto a igual periodo del año previo. Un 21% de entrevistados indicó que el volumen vendido se incrementó (**Figura 13**), mientras que el 14% restante reconoció que éste se retrajo. El 93% de empresas que traba-

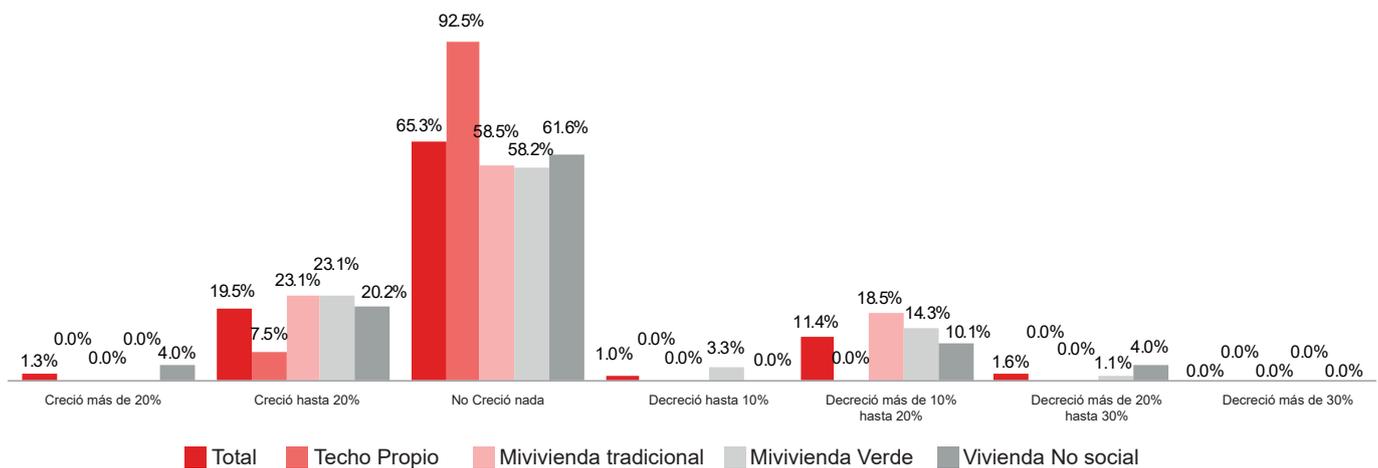
Figura 12. VARIACIÓN DEL NIVEL DE VENTAS DE VIVIENDAS (EN UNIDADES), POR SEGMENTO (Segundo bimestre 2024 vs. Segundo bimestre 2023)



Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

jan en el programa Techo Propio afirmó que su facturación de unidades habitacionales no sufrió variación alguna, al igual que en el 62% en la vivienda no social.

Figura 13. RANGOS DE VARIACIÓN DEL NIVEL DE VENTAS DE VIVIENDAS (EN UNIDADES), POR SEGMENTO (Segundo bimestre 2024 vs. Segundo bimestre 2023)



Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

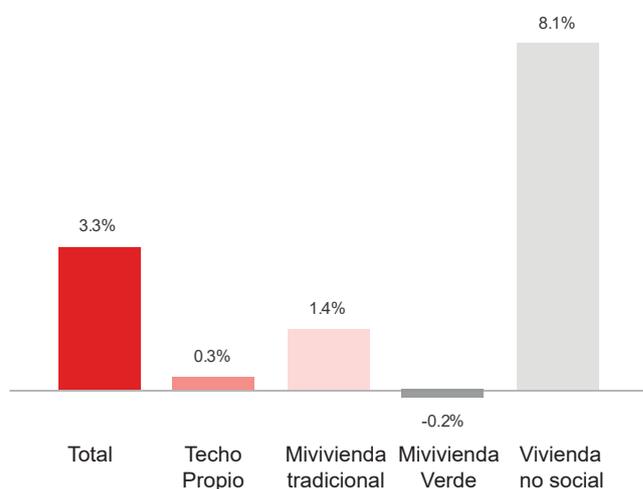
Asimismo, en el caso del tercer bimestre del 2024, se estima una subida de las ventas de viviendas de 3.3%, es decir que se obtendría un resultado más optimista que el alcanzado en marzo-abril del año actual (**Figura 14**). En mi vivienda no social se espera un alza de 8.1%, cifra casi tres veces ma-

yor a la registrada en el segundo bimestre del 2024 (2.8%); mientras que en Mivivienda Tradicional mejoraría en 1.4% sus ventas, modificando la perspectiva de decrecimiento desarrollada hace 2 meses (-1.1%).

Por su parte, el programa Techo Propio experimentaría un leve crecimiento de 0.3%, un punto porcentual inferior a la elevación presentada en el bimestre anterior (1.5%); en tanto que en el sub-segmento Mivivienda Verde se cree que el número de unidades habitacionales vendidas disminuiría solo en 0.2% respecto a igual periodo del año previo, un retroceso menos profundo que el esperado en el periodo de marzo-abril del 2024 (-1.8%).

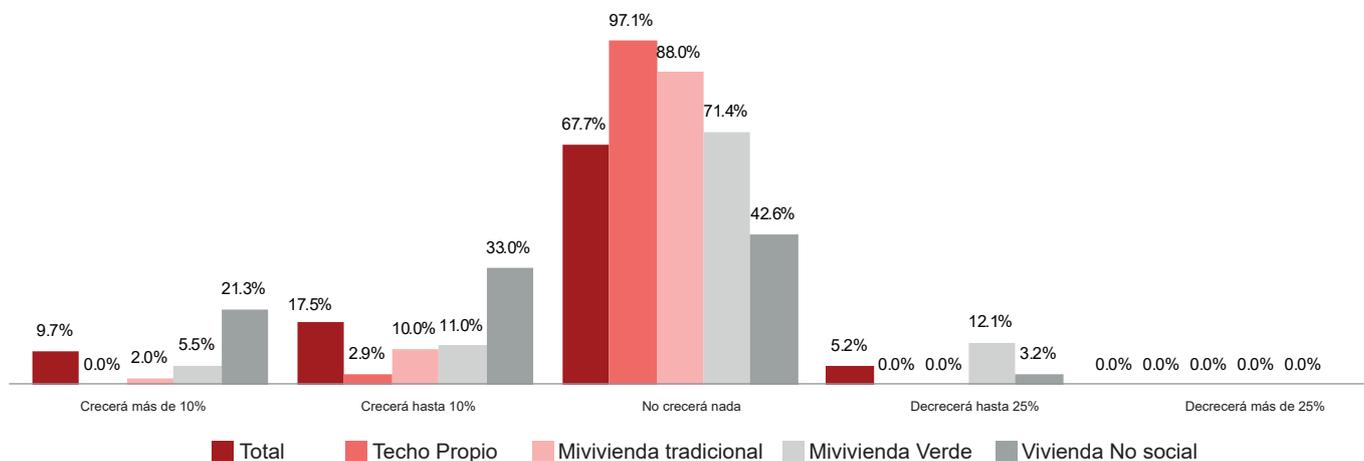
El 68% de las inmobiliarias que tomaron parte de la investigación opinó que la venta de unidades de vivienda no sufriría variación en el tercer bimestre del 2024 respecto a igual periodo del año previo, proporción que se eleva a 97% en el caso del sub-segmento Techo Propio, a 88% en Mivivienda Tradicional y a 71% entre aquellos que desarrollan proyectos de Mivivienda Verde (**Figura 15**). En cambio, el 27% de empresas espera que el número de unidades vendidas se impulse, siendo la vivienda no social el sub-segmento que presentaría una mayor proporción de compañías que prevé este comportamiento (54%)

Figura 14. PERSPECTIVAS SOBRE LA VARIACIÓN DEL NIVEL DE VENTAS DE VIVIENDAS (EN UNIDADES), POR SEGMENTO (Tercer bimestre 2024 vs. Tercer bimestre 2023)



Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

Figura 15. PERSPECTIVAS SOBRE EL NIVEL DE VENTAS DE VIVIENDAS (EN UNIDADES), POR SEGMENTO Y RANGOS DE VARIACIÓN (Tercer bimestre 2024 vs. Tercer bimestre 2023)

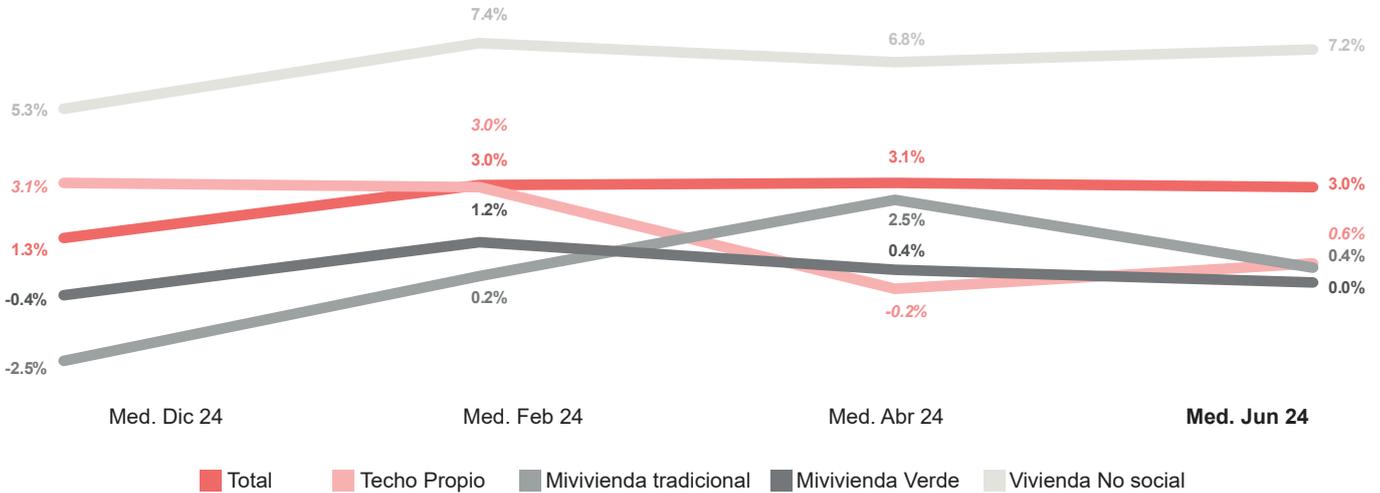


Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

Las empresas promotoras estiman un aumento de su nivel de venta de unidades de vivienda de 3.0% para el 2024 (**Figura 16**) en relación al nivel obtenido el año pasado, reduciendo ligeramente la proyección de expansión recogida en la medición previa (3.1%). Diversas perspectivas en las ventas se presentan en los sub-segmentos del mercado habitacional. Así, quienes trabajan en Mivivienda Verde esperan un ascenso de 7.2%, y los que lo hacen en el rubro

de Techo Propio prevén un incremento de la facturación de 0.6%. Por su parte, los entrevistados que desarrollan proyectos de Mivivienda Tradicional pronostican una ampliación en su nivel de venta de unidades de vivienda de 0.4%. Por otro lado, la venta de unidades habitacionales en el sub-segmento Mivivienda Verde se mantendría invariable este año respecto al 2023.

Figura 16. EVOLUCIÓN DE LAS PERSPECTIVAS SOBRE LA VARIACIÓN DEL NIVEL DE VENTAS DE VIVIENDAS (En unidades), POR SEGMENTO, EN EL AÑO 2024 RESPECTO AL AÑO 2023

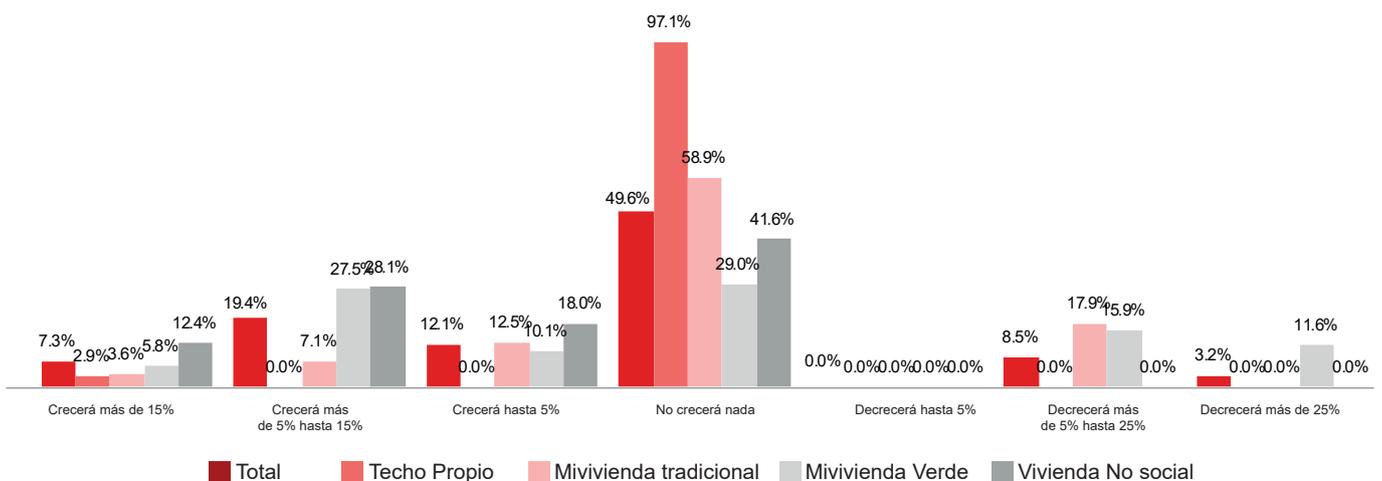


Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

Al profundizar en el análisis sobre las perspectivas del nivel de ventas de unidades de vivienda para el presente año, se advierte que la mitad de las promotoras inmobiliarias entrevistadas prevé que no sufrirían variación alguna, proporción que se eleva a 97% en el caso de Techo Propio y a 59% en Mivivienda Tradicional (Figura 17). Asimismo, el 39% de

inmobiliarias considera que sus ventas en unidades subirían, pero entre los promotores de la vivienda no social y Mivivienda Verde esta previsión comprende a un número mayor de empresas: 58% y 43%, respectivamente. Por último, un 11% de inmobiliarias considera que obtendrían un desplome en su facturación.

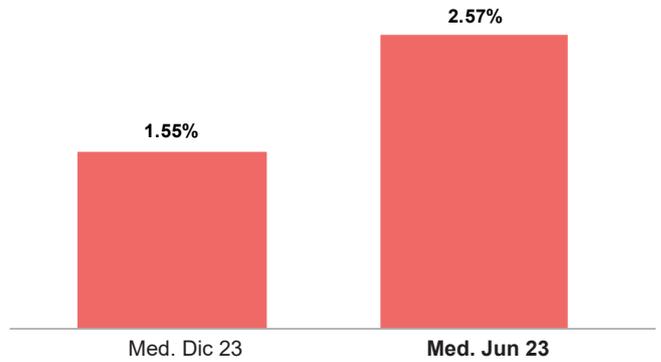
Figura 17. PERSPECTIVAS DEL NIVEL DE VENTAS DE VIVIENDAS (EN UNIDADES), POR SEGMENTO, EN EL AÑO 2024 RESPECTO AL 2023, POR RANGOS DE VARIACIÓN



Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

Por otra parte, los precios de las unidades habitacionales en oferta mostraron un alza de 2.6% en el semestre diciembre 2023 – mayo 2024, mayor a la tasa prevista para dicho periodo, según con los resultados obtenidos en la medición del IEC 72 (**Figura 18**). Asimismo, el 48% de empresas inmobiliarias mencionó que sus precios se mantuvieron invariables, mientras que el 27% de ellos admitió que crecieron entre 2.5% y 5%.

Figura 18. COMPARATIVO ENTRE LA SITUACIÓN ESPERADA Y REAL SOBRE LA VARIACIÓN DE PRECIOS DE LAS VIVIENDAS (En soles) EN LOS ÚLTIMOS SEIS MESES (DICIEMBRE 2023 – MAYO 2024)



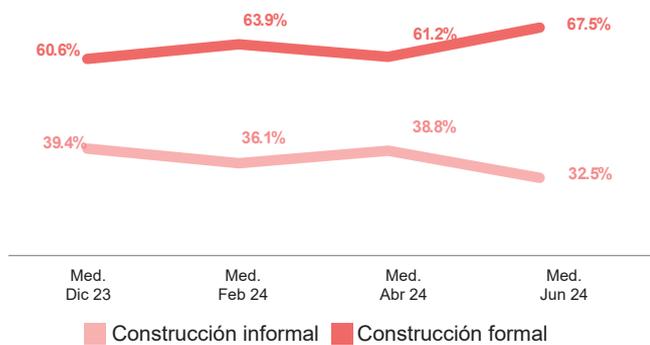
Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

IV. Indicadores del subsector de provisión de materiales y servicios de construcción

Como se aprecia en la **Figura 19**, la incidencia del segmento formal en el total de ingresos por venta de los proveedores de materiales y servicios de construcción llegaría al 68% en el año 2024, seis puntos porcentuales superior a la cifra estimada en la medición previa.

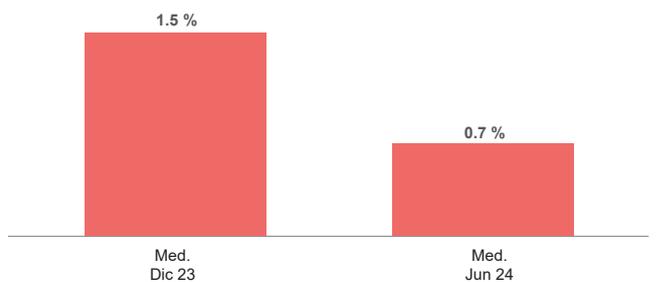
Asimismo, los precios de los materiales de construcción aumentaron ligeramente en 0.7% durante el semestre diciembre 2023 – mayo 2024, tasa ocho décimas de punto porcentual inferior a la proyección de incremento para estos últimos seis meses en la medición de diciembre del 2023: 1.5% (**Figura 20**).

Figura 19. DISTRIBUCIÓN ESPERADA DE LOS INGRESOS POR VENTAS DE LOS PROVEEDORES DE MATERIALES Y SERVICIOS, SEGÚN SEGMENTO DE MERCADO EN EL 2024



Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

Figura 20. COMPARATIVO ENTRE LA SITUACIÓN ESPERADA Y LA REAL SOBRE VARIACIÓN DE PRECIOS DE MATERIALES (EN SOLES) EN LOS ÚLTIMOS SEIS MESES (DICIEMBRE 2023 – MAYO 2024)



Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

V. Riesgos que afectarán a las empresas del Sector Construcción en los próximos 12 meses

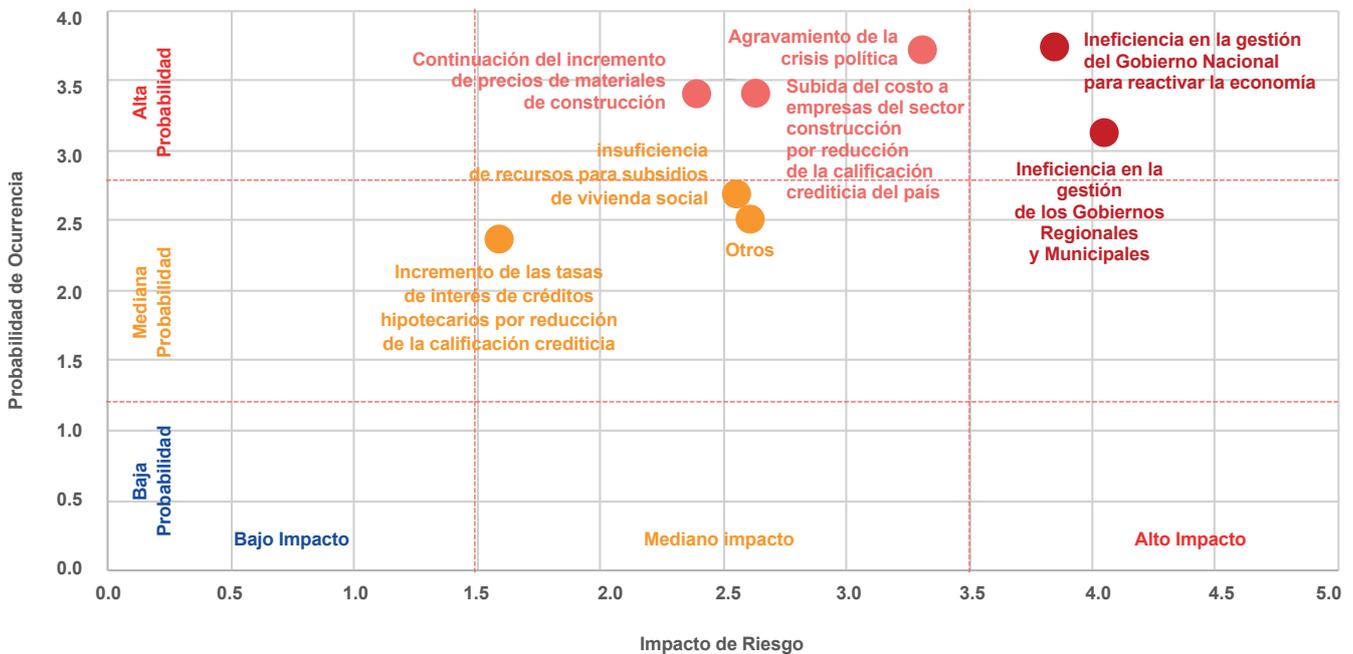
Por último, los empresarios de la construcción fueron interrogados sobre la probabilidad de ocurrencia y el impacto de los riesgos externos que afectarían el nivel de actividad de sus empresas durante los próximos 12 meses (**Figura 21**). El análisis muestra que la ineficiente gestión de los Gobiernos Regionales y Municipales y la inoperancia en la gestión del Gobierno Nacional para reactivar la economía son los factores de riesgo que tendrían más impacto y mayor posibilidad de realización. En ambos sucesos se mantuvo la proyección de efecto y la probabilidad de ocurrencia entre los entrevistados, respecto a lo manifestado en el sondeo del segundo bimestre del 2024.

Mientras tanto, en un segundo grupo de hechos, con una similar posibilidad de realización que los eventos que se posicionan en el primer nivel, aunque con un menor grado de

impacto, se encuentra el agravamiento de la crisis política, la subida del costo de los créditos a empresas del sector construcción por reducción de la calificación crediticia del país y la continuación del incremento de precios de los materiales de construcción. En relación a lo manifestado en el estudio previo, el segundo y tercer acontecimiento mencionado por los entrevistados, volvieron a presentar la misma probabilidad de ocurrencia y proyección de efecto.

En un tercer nivel, con una menor posibilidad de realización que los sucesos que se ubican en el segundo grupo, se encuentran la insuficiencia de recursos para subsidios de vivienda social y el incremento de las tasas de interés de créditos hipotecarios por reducción de la calificación crediticia del país.

Figura 32. RIESGOS EXTERNOS QUE PODRÍAN AFECTAR EL NIVEL DE ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN LOS PRÓXIMOS 12 MESES



Fuente: Encuesta de Expectativas del IEC CAPECO

VI. Conclusiones

Los resultados del presente sondeo muestran un crecimiento de 1.4% en las operaciones de las empresas de la construcción durante el segundo bimestre del 2024, cifra más optimista en comparación al ascenso esperado (0.8%) en el estudio realizado entre marzo y abril de este año. Cabe indicar que los tres segmentos presentaron resultados positivos en el periodo mencionado: infraestructura (3.4%), inmobiliario (0.3%) y proveedores (0.7%).

Inclusive, la previsión de las compañías consultadas muestra que el tercer bimestre sería más auspicioso aún, debido a que se produciría un aumento del nivel de actividad en 2.9%. Para este periodo se estima un comportamiento de mejora en todos los segmentos: infraestructura (2.8%), inmobiliario (3.3%) como en el de proveedores (2.5%). La subida de la facturación esperada entre los promotores sería atribuible prácticamente a los sub-segmentos de la vivienda social (8.1%) y Mivivienda Tradicional (1.4%).

En relación a la visión anual, los niveles operativos de las empresas al cierre del 2024 se elevarían en 4.0% respecto al año previo, mayor que los estimados del Banco Central de Reserva en su Reporte de Inflación de junio de este año (3.2%), del MEF en mayo (3.2%) y del promedio de tres consultoras privadas (3.6%). En los tres rubros se producirían tendencias diferentes: los constructores de infraestructura prevén una expansión de su actividad en 6.0%, los proveedores calculan un alza de 3.2%, mientras que los promotores esperan un impulso de 3.0%. Esta situación favorable en el rubro inmobiliario sería motivada principalmente por el despegue de las ventas que se presentaría en el sub-segmento de la vivienda no social (.2%). Al analizar por el tipo de actividades, la infraestructura pública, y en menor medida la infraestructura privada, lograrían un

performance superior en el próximo periodo anual. Mientras que la vivienda informal y la infraestructura público-privada tendrían una menor importancia.

Pensando en el mediano plazo, la expectativa de inversión que las compañías del sector efectuarían para emprender nuevos proyectos se incrementaría en 0.8% para el año actual, reduciendo el grado de positivismo mostrado las encuestas previas. En el segmento de los promotores inmobiliarios, el ritmo de nuevas inversiones repuntaría durante el 2024 respecto al año previo (4.4%), en el caso de los proveedores de materiales caería en 1.8%; mientras que entre los constructores de obras de infraestructura el nivel de inversión en nuevos proyectos disminuiría en 0.7%.

En otro aspecto, los proveedores consultados señalaron que se dio un leve ascenso de 0.7% en promedio en los precios de los materiales de construcción en el periodo de diciembre del 2023 a mayo del 2024, ocho décimas de punto porcentual por debajo de lo que estimaron al inicio de dicho periodo. Por otro lado, los precios de las viviendas subieron 2.57% en promedio durante dicho semestre, vale decir 1.02 puntos porcentuales más de lo que los promotores inmobiliarios sondeados proyectaron en la encuesta de diciembre 2023.

Finalmente, es importante indicar que las compañías de la construcción sostuvieron que la ineficiencia estatal (gobiernos nacional, regionales y municipales) sería el principal factor de riesgo para la marcha del sector, seguido de otros eventos como el agravamiento de la crisis política, la subida del costo de los créditos a empresas del sector construcción por reducción de la calificación crediticia del país y la continuación del incremento de precios de los materiales de construcción.



Planificación Urbana



PLANMET Lima 2040: Oportunidades para el desarrollo inmobiliario

Por: Arquitecto Guillermo Malca Orbegoso *

El PLANMET 2040, aprobado en el año 2022, es un instrumento de gestión orientador que propone la planificación urbana de la capital con una visión geopolítica a largo plazo. En él se observan oportunidades para el desarrollo inmobiliario dentro de todo a un proyecto que se está realizando en el Instituto Metropolitano de Planificación.

¿Qué se está haciendo en Lima? Actualmente, la ciudad no tiene grandes terrenos disponibles para ejecutar inversiones inmobiliarias importantes. Sin embargo, existen algunos indicadores que dan cuenta de la evolución de la ciudad. En ese contexto, la tecnología tiene un rol importante. Por ejemplo, en el portal web del IMP, su Sistema de Información Metropolitano – SIM alberga visores que hacen posible apreciar el movimiento del suelo de la ciudad.

Uno de estos visores del SIM permiten diferenciar, a través de colores plasmados sobre el mapa de Lima Metropolitana,

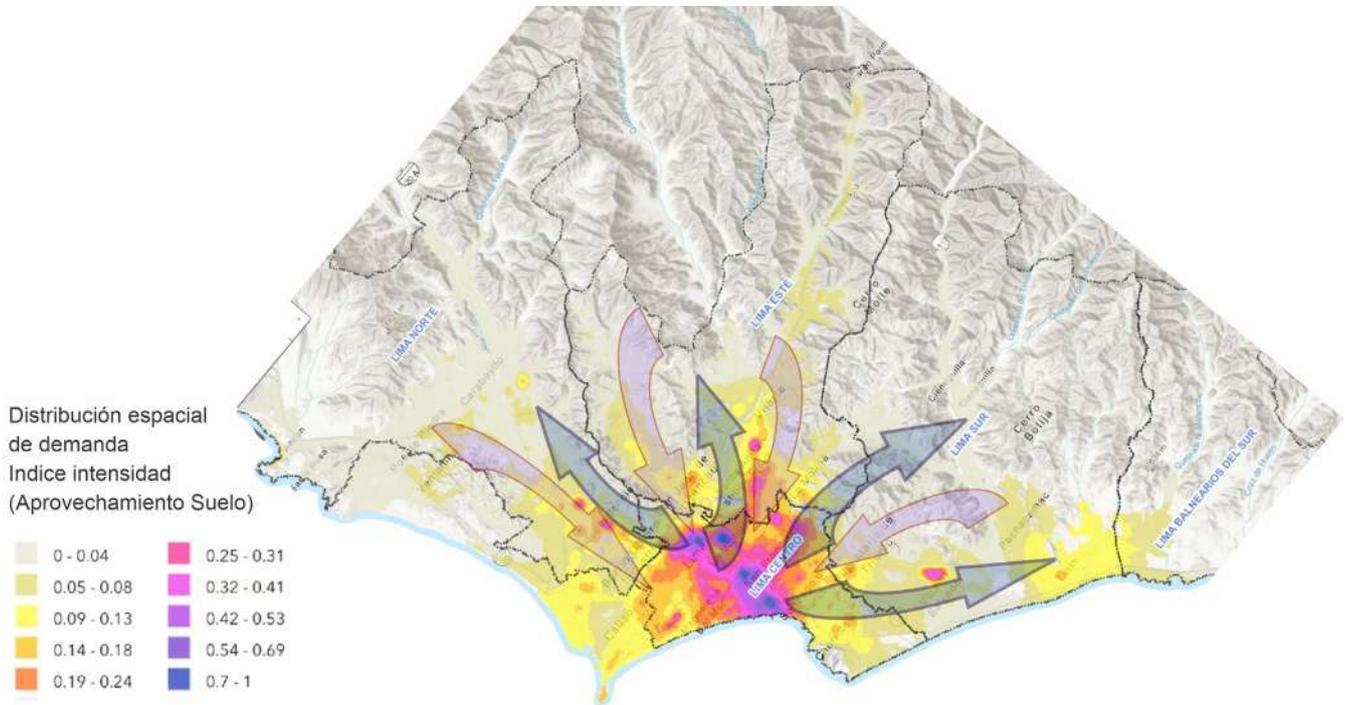
según la normativa y zonificación vigente, dónde se viene aprovechando con mayor o menor intensidad el suelo. Según la **Figura 1**, Lima Centro es el ámbito más activo de toda Lima Metropolitana. El IMP codifica la data constantemente recopilada y la sube a su visor web con el fin de que los interesados puedan analizarla.

CRECIMIENTO INFORMAL

La ciudad ha crecido como una gran mancha de aceite que cayó en el centro y empezó a expandirse hacia donde ha podido. Esto tiene límites físicos. Hacia el oeste de la metrópoli se ubica el mar y al este se encuentra el inicio de la cordillera. Al norte y sur hay ciudades que probablemente terminen conurbándose con Lima, en no muchas décadas. Este crecimiento ha tenido una especie de fuerza centrífuga, donde la ocupación cada vez se da de modo informal lo que origina un crecimiento en peligro, en riesgo.

(*) Director Ejecutivo del Instituto Metropolitano de Planificación (IMP).

Figura 1. INTENSIDAD DE APROVECHAMIENTO DEL SUELO



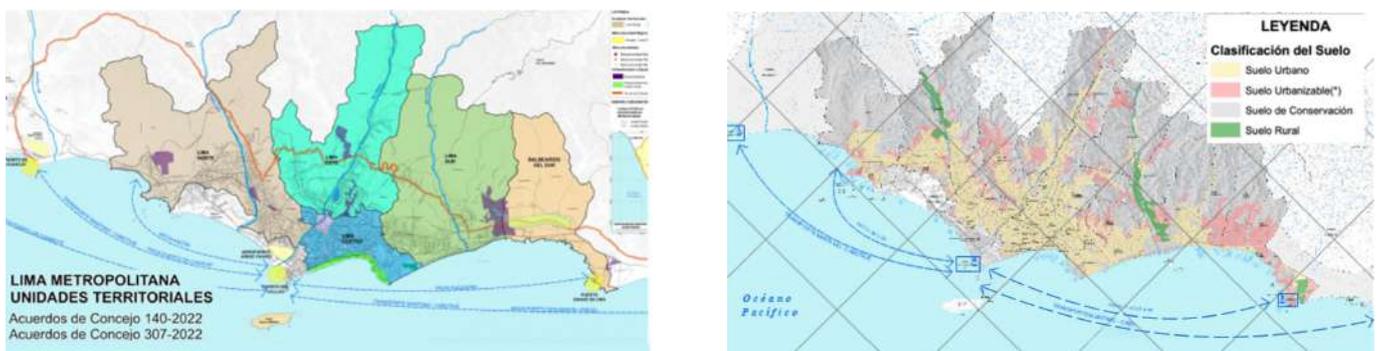
Fuente: Instituto Metropolitano de Planificación (IMP) | Municipalidad de Lima

En esta expansión también es notoria que la mejor condición de servicios, de equipamientos, de movilidad, se da en torno al centro, donde la intensidad de crecimiento es mayor. Entonces hay mucha población que vive lejos y que permanentemente se traslada hacia los diversos centros que tiene Lima Metropolitana y, en ese traslado, es cuando se genera fricción en el suelo, en el espacio que llamamos movilidad y que necesariamente se tiene que convertir en una movilidad urbana sostenible, pero bajo todo un conjunto de estrategias.

PLANMET 2040

Del PLANMET Lima 2040, que fue aprobado por unanimidad por el Consejo Metropolitano, se recogen tres importantes instrumentos. Uno de ellos es haber dividido territorialmente una ciudad de 11 millones de habitantes en cinco Limas: Lima Norte, Lima Centro, Lima Este, Lima Sur y Lima Baños del Sur (**Figura 2**). El segundo aporte del IMP es haber actualizado al 2022 la clasificación del suelo para poder de-

Figura 2. CINCO LIMAS Y CLASIFICACIÓN DE SUELO



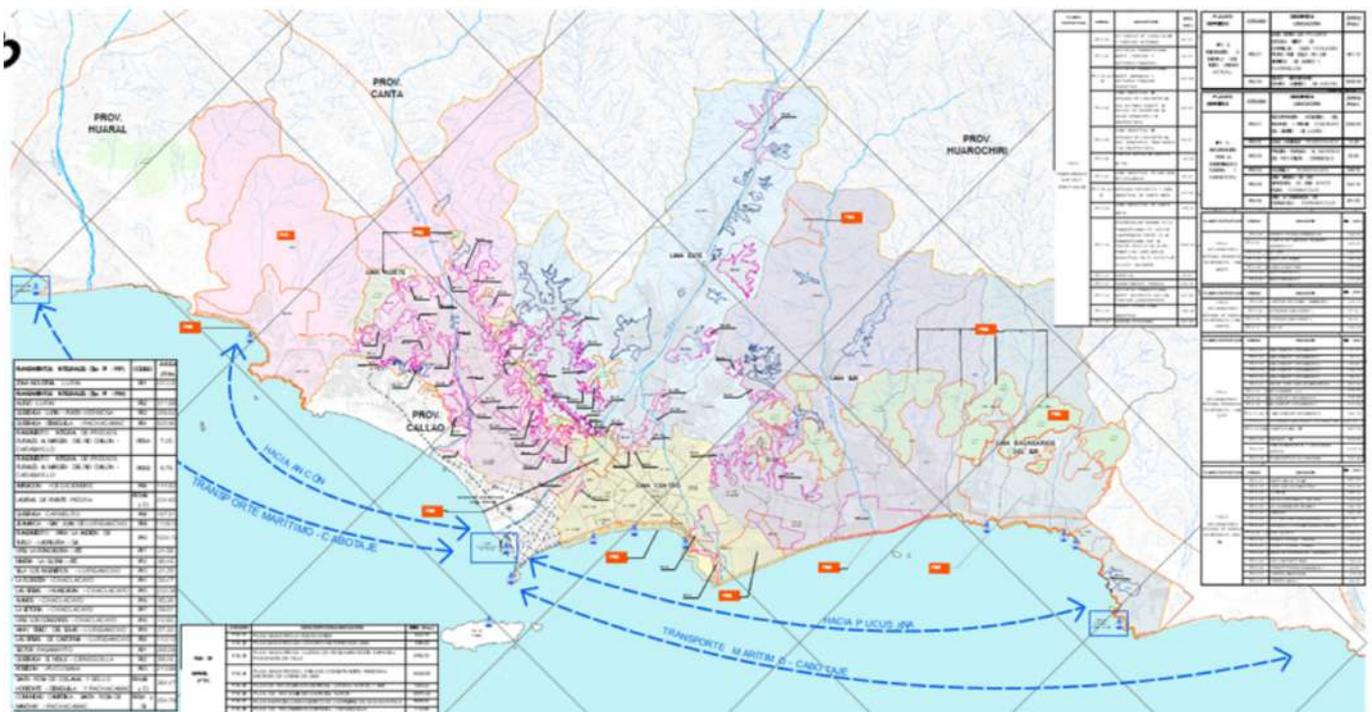
Fuente: Instituto Metropolitano de Planificación (IMP) | Municipalidad de Lima

terminar con precisión cuál es el área urbana, cuál es el área urbanizable, cuál es el área a conservar y qué área rural todavía queda en la ciudad.

Otro instrumento significativo del PLANMET, a modo de propuesta, es haber dividido el plano de Lima Metropolitana en polígonos (**Figura 3**), dentro de los cuales se ubicarían

planes específicos y planeamientos integrales que son importantes y que deberían elaborarse en un corto plazo. Por el momento, la propuesta se está manejando a través de planes específicos. Es decir, cualquier inversionista nacional o extranjero puede escoger uno, dos o tres polígonos y planear un plan específico que posteriormente será evaluado en el IMP.

Figura 3. LIMA METROPOLITANA. DIVISIÓN EN POLÍGONOS



Fuente: Instituto Metropolitano de Planificación (IMP) | Municipalidad de Lima

INFORMALIDAD

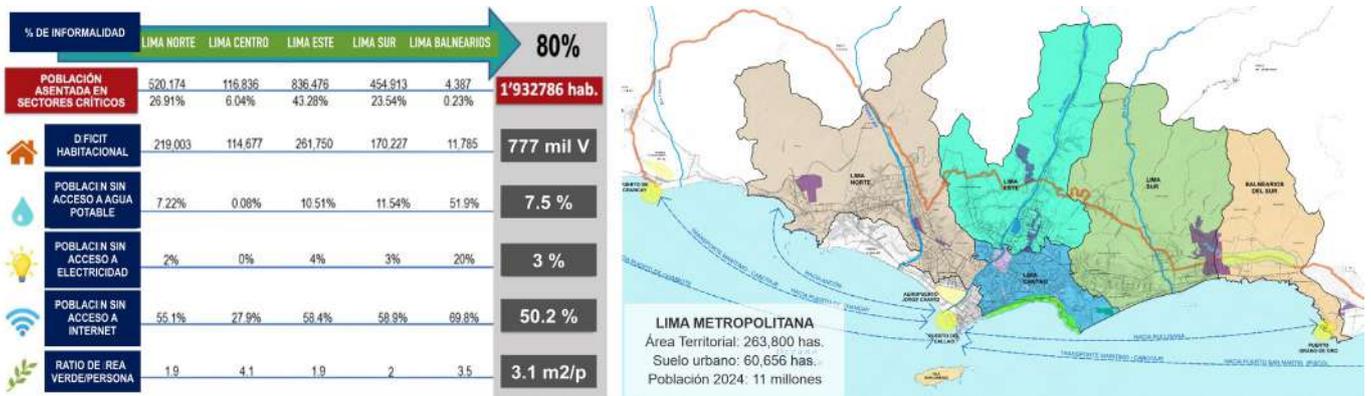
El PLANMET también expone el gran porcentaje de informalidad, que tiene que ver tanto con el uso del suelo como con la actividad misma edificatoria. En los últimos 20 años todo crecimiento de Lima Metropolitana ha sido aproximadamente 80% informal. Sin embargo, hay indicadores sustanciales a tener en cuenta para planificar y proporcionar oportunidades inmobiliarias en la ciudad.

Por ejemplo, se conoce que hay casi dos millones de personas en situación de alta vulnerabilidad, principalmente, porque se ubican en zonas de alto riesgo no mitigable. Existe un déficit habitacional que está bordeando las 800 mil unidades de vivienda. Un 7.5% de toda la población no tiene acceso domiciliario directo al agua potable. Aproximadamente, un 3% tampoco tiene acceso a la electricidad. La mitad de las

familias en sus viviendas no cuentan con Internet conectado. Y hay información de que por persona solo se tiene un poco más de 3 m² de área verde en la ciudad para disfrutar y para oxigenarse (**Figura 4**).

Por ello, el IMP tiene una visión metropolitana y un enfoque de su actividad en aspectos fundamentales. El primero es, sin duda, salvar vidas y el segundo es disminuir la informalidad. El IMP no es ajeno a la realidad de que millones de personas están expuestas a que en cualquier momento haya un gran sismo en Lima o a tsunamis o a la activación de quebradas. A esto se suma la alta huella de carbono en la ciudad. Son aspectos que se deben observar con mucha atención, buscar estrategias que hagan posible encontrar soluciones.

Figura 4. LIMA ACTUAL



Fuente: Instituto Metropolitano de Planificación (IMP) | Municipalidad de Lima

¿QUÉ HACE EL INSTITUTO METROPOLITANO DE PLANIFICACIÓN?

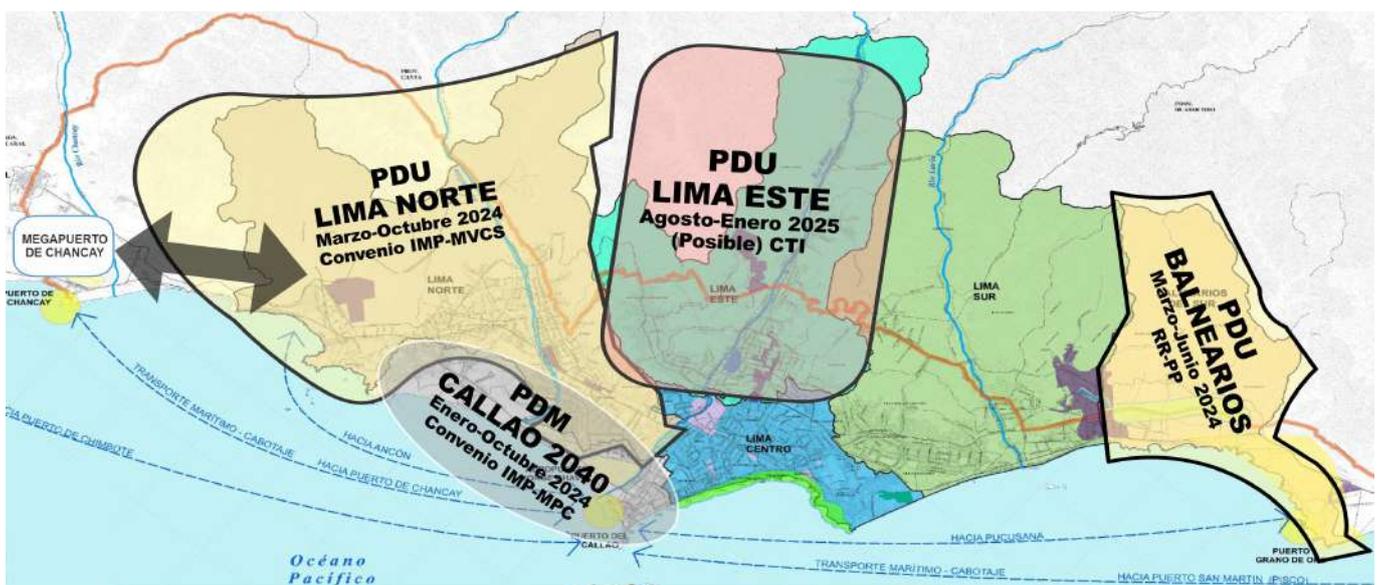
El IMP quiere pasar de la planificación a la acción. Por ello, es un articulador de todos los actores urbanos, tanto públicos como privados. Su objetivo es generar condiciones normativas y de gestión que permitan, impulsen y promuevan de manera eficiente y eficaz:

- El uso racional, formal y sostenible del suelo y los sistemas urbanos de la metrópoli.
- Intervenciones urbanas de gran impacto.
- Cerrar de brechas de todos los indicadores mencionados, que se reducen en la calidad de vida en la ciudad y, por supuesto, en la vivienda.

Todo esto en favor de la disminución de los altos niveles de vulnerabilidad poblacional y de la informalidad del uso del suelo en las edificaciones.

Esta visión metropolitana conduce a los instrumentos de planificación. Bajo esa premisa, el siguiente paso es la elaboración de los planes de desarrollo urbano. De acuerdo al PLANMET, se debe hacer uno para cada una de las cinco Limas, tarea que el IMP ha venido cumpliendo últimamente **(Figura 5).**

Figura 5. VISIÓN METROPOLITANA 2024



Fuente: Instituto Metropolitano de Planificación (IMP) | Municipalidad de Lima

La institución tiene un convenio con el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento para que, hasta octubre de este año, elabore y concluya el Plan de Desarrollo Urbano de Lima Norte, documento importante porque tiene relación con el megapuerto de Chancay y con la propia actividad de planificación que tiene el Ministerio de Vivienda en la provincia de Huaral.

Paralelamente, desde enero de este año, está colaborando con la Municipalidad Provincial del Callao en su Plan de Desarrollo Metropolitano Callao 2040 que se debe terminar, según convenio, en octubre de este año.

En Lima Balnearios, en tanto, hay mucho potencial inmobiliario, principalmente, en las pampas de San Bartolo. Aún no hay edificaciones de gran volumen en esa zona, pero el IMP ha recibido iniciativas tanto privadas como públicas desde hace varios años. Públicas, por ejemplo, los RIZ (Reajustes Integrales de Zonificación) de las municipalidades. Hace un par de años, el IMP recibió la propuesta del distrito de Pun-

ta Hermosa y está esperando la ratificación por parte de la gestión actual.

En cuanto a iniciativas privadas, el IMP ha recogido varios planes específicos y planeamientos integrales, algunos de los cuales han sido aprobados y otros están en evaluación. Todo eso ha conducido a elaborar un mosaico de iniciativas y el IMP está a un paso de concluir un plan de desarrollo urbano en Lima Balnearios (junio 2024).

Sin embargo, de acuerdo a los indicadores del PLANMET, hay que priorizar la elaboración del plan de desarrollo urbano de Lima Este. Se estima que inicie en agosto 2024 y se concluya los primeros meses del año 2025. Para ello, el IMP está buscando la cooperación técnica internacional porque es una zona que merece un estudio profundo. Se tienen avances, pero faltan estudios, sobre todo los relacionados a riesgo. Lima Este tiene los indicadores menos favorables en cuanto a calidad de vida, por eso el IMP está enfocado en la elaboración del PDU y concluirlo.

¿QUÉ OPORTUNIDADES DE DESARROLLO INMOBILIARIO SE TIENEN A PARTIR DE LA ACTIVIDAD DEL IMP?

Se han analizado los impactos tanto territorial como económico de los planes específicos, que son herramientas que permiten aterrizar al nivel más básico de planificación. Cabe resaltar, que la gran mayoría de propuestas evaluadas han sido iniciativas privadas. Eso confirma que hay buena intención de inmobiliarios, empresarios, emprendedores, que van en línea con lo que busca el IMP, que es el uso formal del

suelo que involucra habilitaciones y edificaciones seguras tan necesarias en la ciudad. En ese sentido, en el año 2023, al inicio de esta gestión metropolitana, se aprobaron por ordenanza ocho planes específicos. En este 2024, hasta abril, ya se tenían 14 planes en diferentes niveles de evaluación, que mencionan qué área, qué hectareaje y cuál es el impacto territorial (**Figura 6**).

Figura 6. IMPACTO TERRITORIAL DE PLANES ESPECÍFICOS (Gestión 2023 - Abril 2024)

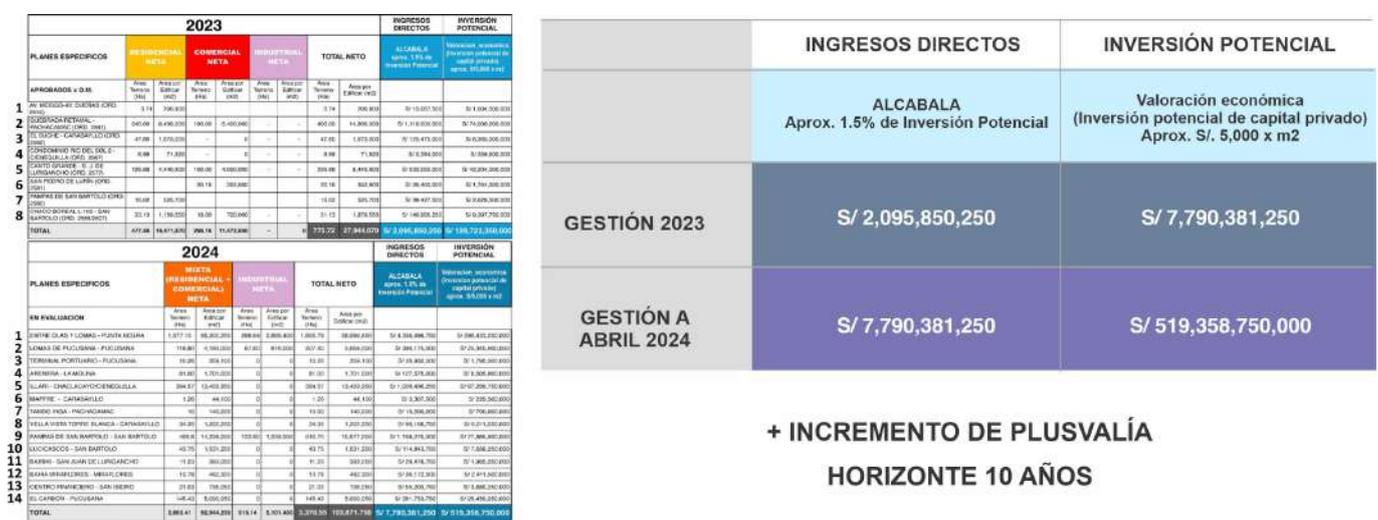


Fuente: Instituto Metropolitano de Planificación (IMP) | Municipalidad de Lima

Lo evaluado y aprobado por ordenanza en el año 2023 suma aproximadamente 800 hectáreas. Y, hasta abril, las hectáreas son más de 3,300. En suma, hay más de 4,000 hectáreas que se han trabajado durante esta gestión municipal. Es decir, que en el momento en que estos planes específicos se activen, generen desarrollo, generen proyectos e impacten realmente en el territorio, podríamos estar disminuyendo la informalidad en un 4%. Suena a poco, pero es importante, porque se estaría evitando que la informalidad avance.

El impacto económico también ha sido calculado. Más o menos en un horizonte de 10 años, tiempo en el que se podrían desarrollar y llegar a su máximo potencial estos 22 planes específicos; las inversiones alcanzarían los 500 mil millones de soles en edificación y en habilitación urbana. Eso significaría alrededor de 9,000 millones de soles en alcabala. Esta proyección de cifras, muestran la magnitud del impacto económico que significa disminuir la informalidad solo un 4%, aproximadamente **(FIGURA 7)**.

Figura 7. IMPACTO ECONÓMICO DE PLANES ESPECÍFICOS



Fuente: Instituto Metropolitano de Planificación (IMP) | Municipalidad de Lima

En el marco de la visión metropolitana, el IMP tiene estos planes de desarrollo urbano, pero también tiene un tema de gobernanza por resolver. Los planes abarcan ámbitos grandes que reúnen a un conjunto de distritos, pero todavía no existe la gobernanza adecuada para poder implementarlos de modo integral.

Es decir, cuando se termine el plan de desarrollo urbano de Lima Norte, por ejemplo, no habrá un alcalde mayor de Lima Norte, por llamarlo de algún modo, a quien se le encargue la misión de implementarlo. El plan podrá entregarse a cada distrito y cada uno hará su parte, sin duda, con el máximo apoyo del IMP y de la corporación municipal en su conjunto. Pero hay un tema de gobernanza pendiente y se tiene que buscar la forma de cómo resolverlo mejor.

REGENERACIÓN URBANA – LA PROPUESTA

En tanto, el IMP sigue estimulando los planes específicos, pero desde el propio IMP es conveniente impulsar lo que ha

denominado Planes Específicos de Regeneración Urbana Salvando Vidas. ¿Qué significa esto?

La ciudad, al haber crecido como una mancha de aceite, tiene su población más vulnerable en la periferia. La ciudad va creciendo del centro, que es la parte más formal, hacia afuera, incrementándose la informalidad. No obstante, hay puntos medios, hay nuevos centros en las diferentes Limas, que cuentan con un importante equipamiento metropolitano. Tienen servicios de agua, desagüe, electricidad; servicio de movilidad urbana y de transporte público. Son ámbitos o zonas que, estratégicamente ubicados, permiten plantear planes de regeneración urbana. Son grandes áreas que, posiblemente, hace algún tiempo, fueron producto de una invasión y que, quizás, su nivel de consolidación todavía no es alto. No han pasado por un proceso de habilitación urbana y reúne condiciones que podrían prestarse para trabajar una regeneración urbana. Y, probablemente, sean ámbitos que tengan cinco, diez, veinte, cincuenta hectáreas **(FIGURA 8)**.

Figura 8. VISIÓN METROPOLITANA 2024 – REGENERACIÓN URBANA



Fuente: Instituto Metropolitano de Planificación (IMP) | Municipalidad de Lima

Además de hacer el trabajo de regeneración urbana, el IMP proyecta que a partir de ésta se pueda dotar de oferta inmobiliaria a través del bono Salvando vidas, que es un producto que el ministerio ha lanzado y que financia prácticamente el 100% de una vivienda de tipo Techo Propio. El inconveniente es que no hay terrenos libres dónde construir.

Sin embargo, actualmente, se está trabajando junto con el Programa de Generación de Suelo Urbano del ministerio, buscando terrenos para darle todas las facilidades normativas que requieren, pero es una labor muy ardua. Esta es una alternativa no de corto plazo sino de mediano, inclusive de largo plazo, pero que va a permitir un repunte en la formalidad del uso del suelo con el concepto de regeneración, que es retirar lo que hay y volver a hacerlo, pero con ciertas características.

¿CÓMO SE HARÁ?

Por ejemplo, en la **FIGURA 9**, al lado izquierdo, se observa una foto satelital de un ámbito cualquiera dentro de Lima Metropolitana en el año 2010, probablemente unas 10 hectáreas producto de una invasión de años atrás, donde de algún modo se ha lotizado, es decir, hay lotes individuales para las familias, pero también se ha dejado algunos bolsones, algunos espacios con la esperanza de hacer equipamiento, por ejemplo, algo recreativo.

En el año 2020, en esa misma zona se observa algo de crecimiento, no necesariamente desarrollo porque no hay pistas ni veredas, se ve que algunas viviendas pasaron de un piso a dos y los espacios públicos no se han desarrollado.

Figura 9. CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO INFORMAL



Fuente: Instituto Metropolitano de Planificación (IMP) Municipalidad de Lima

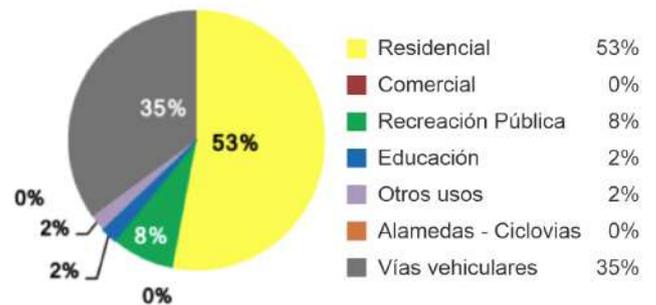
Entonces, los planes específicos de regeneración urbana deberán considerar ámbitos con más o menos similares características para poner en práctica un sistema conocido por el mundo inmobiliario cuando no se consigue con facilidad un lote de terreno para construir una edificación: Se identifica un inmueble, se conversa con el propietario, se hace una oferta de compra o entrega de una o dos unidades habitacionales. Una vez cerrado el trato, se demuele la vivienda, se traslada a la familia y se construye un edificio. El IMP quiere replicar ese modelo de negocio, pero en un ámbito más grande que incluya 10, 20, 50 hectáreas.

¿Cómo pasar de lo que se tuvo en el 2010-2020, a una idea de un ámbito de mejor calidad de vida en el 2024 y cómo eso resultaría al 2028 en un proyecto formal y consolidado?

Las cifras del 2020 en cuanto al uso del suelo, muestran que más o menos la mitad de toda la extensión del ámbito es para uso residencial, un 35% del suelo es para vías vehiculares. Quizás un 8% se ha dejado para espacios de recreación, un 2% para educación, otro 2% para otros usos. Esas cifras exponen la irracionalidad del uso del suelo (**Figura 10**).

Con la regeneración urbana, lo primero que se debe hacer es la reurbanización, o sea, trazar nuevamente la urbanización existente. Hay que recordar que en la ocupación original hay espacios, ámbitos libres, supuestamente para recreación. La idea es que los primeros condominios de la propuesta, sean construidos en los terrenos que están libres. En la práctica en esos terrenos libres se puede edificar sin necesidad de trasladar a familias temporalmente a un campamento o a otro sitio para luego regresarlas.

Figura 10. SUELO URBANO ACTUAL



Fuente: Instituto Metropolitano de Planificación (IMP) Municipalidad de Lima

La idea del proyecto es que el diseño contemple el hecho de que las primeras etapas se desarrollen en estos terrenos libres. De ese modo, al construir allí, las propias familias, que serán parte de esta empresa inmobiliaria y que viven en la zona, irán dejando sus lotes con sus casas para ingresar a sus nuevas viviendas. Eso a su vez, como un efecto dominó, irá liberando terreno para ir demoliendo y seguir construyendo el proyecto total de lo que vemos en la imagen que dice del año 2028 (**Figura 11**).

Esta nueva concepción urbanística mejora las cifras. Lo que fue la mitad de uso del suelo para residencia, ahora baja al 30%. O sea, se ahorra 20% del suelo que se usaba en vivien-

Figura 11. DESARROLLO POR INVERSIÓN

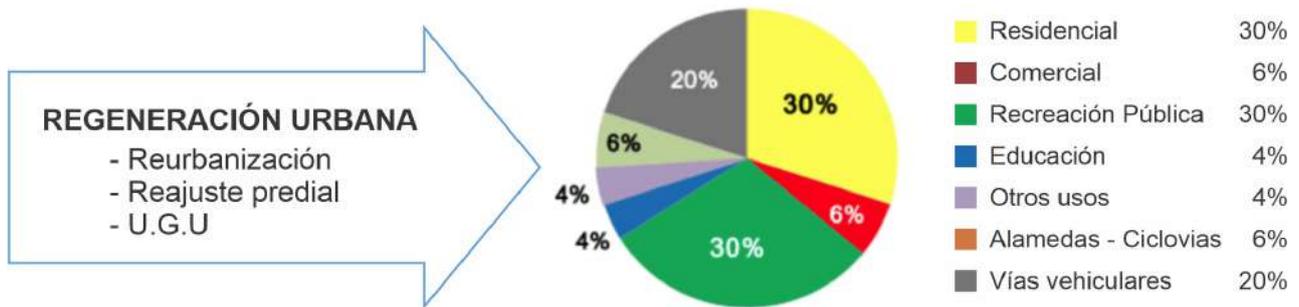


Fuente: Instituto Metropolitano de Planificación (IMP) | Municipalidad de Lima

da, no solamente para albergar a todas las familias que viven en la zona, sino para tener un excedente importante de oferta inmobiliaria. Con la densificación esto se puede multiplicar por cinco, por ocho, por diez. El área destinada a vías vehiculares

se reduce sustancialmente de 35% a 20% aproximadamente. Esto permite un ahorro de 15% del suelo que se usaría para desarrollar otros estos aspectos que incrementen la calidad de vida, por ejemplo, ofrecer más áreas verdes **(Figura 12)**.

Figura 12. PROPUESTA DE SUELO URBANO



Fuente: Instituto Metropolitano de Planificación (IMP) | Municipalidad de Lima

Se observa, entonces, como el suelo se va distribuyendo también para otros usos diferentes. Por ejemplo, se podrá incorporar comercio, siempre con la idea de la ciudad de 15 minutos donde todos tengan gran cantidad de servicios que utilizar en un ámbito bastante seguro.

Estos ámbitos de planes específicos de regeneración urbana no tienen que estar exclusivamente dedicados a viviendas Techo Propio. También se pueden y se deben desarrollar todo el espectro de oferta de vivienda. Al bono Salvando Vidas, se puede sumar el Bono Familiar Habitacional, el nuevo crédito Mivivienda, el Bono Verde y, por supuesto, el crédito hipotecario tradicional.

Los beneficios que se tienen desde el punto de vista ambiental y desde el punto de vista edificatorio, es que se proyectan conjuntos residenciales de densidad media alta, pero con diseño bioclimático, es decir, un diseño que es amigable con el medio ambiente. Con redes de ciclovías, de alamedas, se cuadruplica el área para la recreación pública, se duplica el área para postas médicas, educación, bibliotecas, etc.

Además, se conciben plantas de tratamiento de aguas residuales para reúso y riego de áreas verdes, una propuesta de valor agregado desde el punto de vista ambiental. También plantas para desechos sólidos, que permitirán reducir al mínimo posible el residuo que ya no es utilizable.

INVOLUCRADOS

Para alcanzar lo planteado se propone una metodología a desarrollar en nueve etapas. En ellas participan los actores

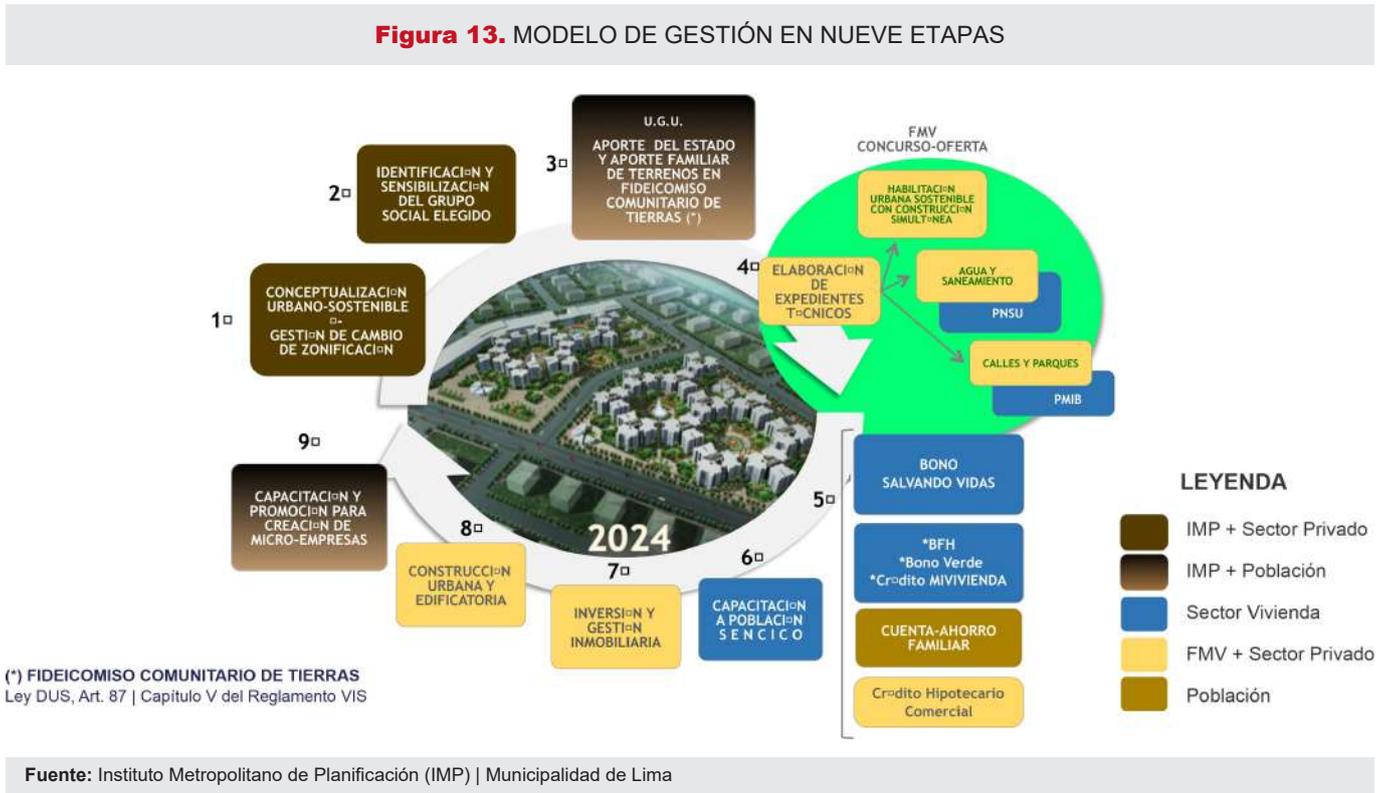
del Estado, llámese Municipalidad Metropolitana de Lima, IMP, municipalidades distritales, Ministerio de Vivienda, entre otros. Asimismo, participan emprendedores y empresarios del sector privado; además de la población, tanto los propietarios o poseedores de estos terrenos donde se van a plasmar los planes de regeneración urbana, como los nuevos habitantes que van a asentar la nueva oferta de vivienda.

Como primera etapa se tiene la conceptualización urbano sostenible y la gestión del cambio de zonificación que sea necesario. El IMP puede hacer estos planteamientos y presentarlo al Consejo Metropolitano para que sea aprobado en apoyo a este tipo de emprendimiento.

Segundo, se debe identificar y sensibilizar al grupo social elegido. Tercero, se debe consolidar las Unidades de Gestión Urbanística. Estas UGU, según la ley, señalan que se puede formar un fideicomiso comunitario. En este caso, las familias aportan su terreno para obtener un beneficio. Es importante que se sientan seguras de que hay mecanismos contractuales, mecanismos financieros que finalmente le permitirán obtener su vivienda.

Estas tres primeras etapas son fundamentalmente trabajo del Estado. Esto no lo debe hacer el privado, porque el emprendedor inmobiliario lo que sabe es construir y el IMP requiere que lo haga muy bien desde la etapa proyectual **(Figura 13)**.

Figura 13. MODELO DE GESTIÓN EN NUEVE ETAPAS



La etapa cuatro involucra la elaboración de los expedientes técnicos. La número cinco incluye instrumentos de financiación como los bonos y créditos hipotecarios. En esta etapa hay que activar, además, cuentas ahorros que tienen algunas entidades financieras y que permitirán a las familias que no tienen un ingreso formal, guardar cierta cantidad de dinero mensual con el objetivo de que puedan convertirse en sujetos de crédito, luego de corroborar su capacidad de ahorro.

En la sexta etapa interviene el Estado. A través de Sencico capacitará a los pobladores de la zona para que puedan lograr

tener puestos de trabajo en la construcción. El desarrollo de estos ámbitos de regeneración urbana va a ser intenso y de varios años. Es importante contar con personal dentro de la misma población que puedan trabajar en este emprendimiento.

La séptima etapa es la inversión y gestión inmobiliaria, la octava la construcción propiamente dicha, a cargo totalmente de los privados. Y, la novena etapa, es tarea del Estado. Habrá capacitación y promoción para la creación de microempresas, o sea, un acompañamiento social permanente desde el inicio hasta el final.

DESARROLLO ORIENTADO A LA MOVILIDAD URBANA SOSTENIBLE

En este emprendimiento, también se han encontrado otras oportunidades inmobiliarias. Son los planes específicos denominado Domus (Desarrollo Orientado a la Movilidad Urbana Sostenible). A nivel mundial es conocido como DOT, Desarrollo Orientado al Transporte.

La filosofía del DOT se enfoca única y exclusivamente al transporte público masivo. Con el Domus se amplia y se toma en conjunto la movilidad urbana para que sea sostenible. Cabe informar, que la municipalidad ha conseguido, por segundo año, un sistema de bonos que le ha permitido acu-

mular más de S/ 3,000 millones que podrá invertir en mega obras viales. El IMP está priorizando estas inversiones públicas con el desarrollo del ámbito que involucra estas obras porque, sin duda, van a generar una plusvalía importante.

Entonces la zonificación, los planes específicos en el entorno de cada una de estas obras deben estar a la altura de esta inversión pública, justamente para atraer la inversión privada y generar grandes polos de desarrollo. El IMP ha empezado a estudiar estos temas y próximamente convocará tanto a los actores públicos como a los privados para ir mostrando los avances.



Infraestructura

Cartera Priorizada de Proyectos de Inversión en Agua y Saneamiento

Por: Dr. Julio César De La Rocha Corzo *

Sedapal, la empresa Servicio de Agua Potable y Alcantarillado de Lima, opera en la capital de Perú, la segunda ciudad desértica más grande del mundo después de El Cairo. Lima y Callao dependen principalmente del río Rímac para su abastecimiento hídrico, atendiendo a una población de 11 millones de habitantes, casi un tercio del total nacional.

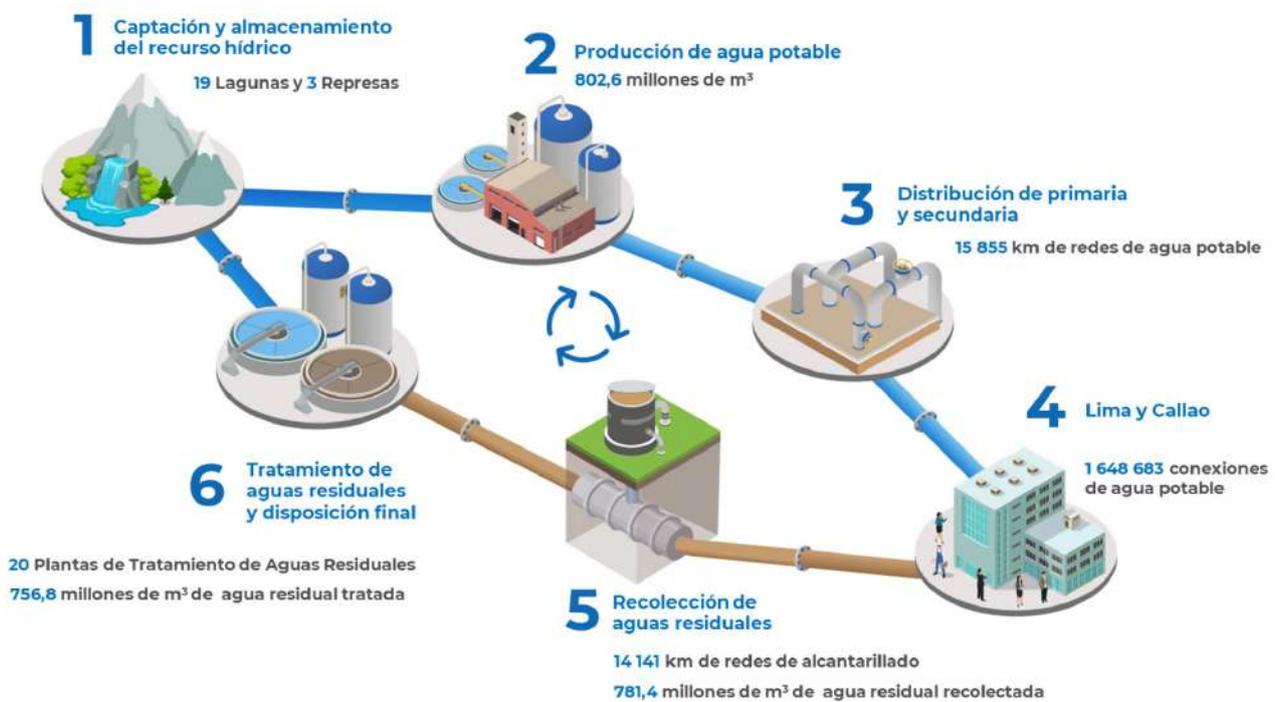
Además de suministrar agua a los hogares, Sedapal abastece a industrias y comercios, que generan aproximadamente el 50% del PBI del país. Comparada con empresas similares a nivel internacional, Sedapal es significativamente más grande que Canal de Isabel II de Madrid y Aguas de Barcelona.

ECONOMÍA CIRCULAR

Sedapal está incorporando la economía circular en su core business, que incluye la captación, almacenamiento y producción de agua, así como la distribución y reúso del agua.

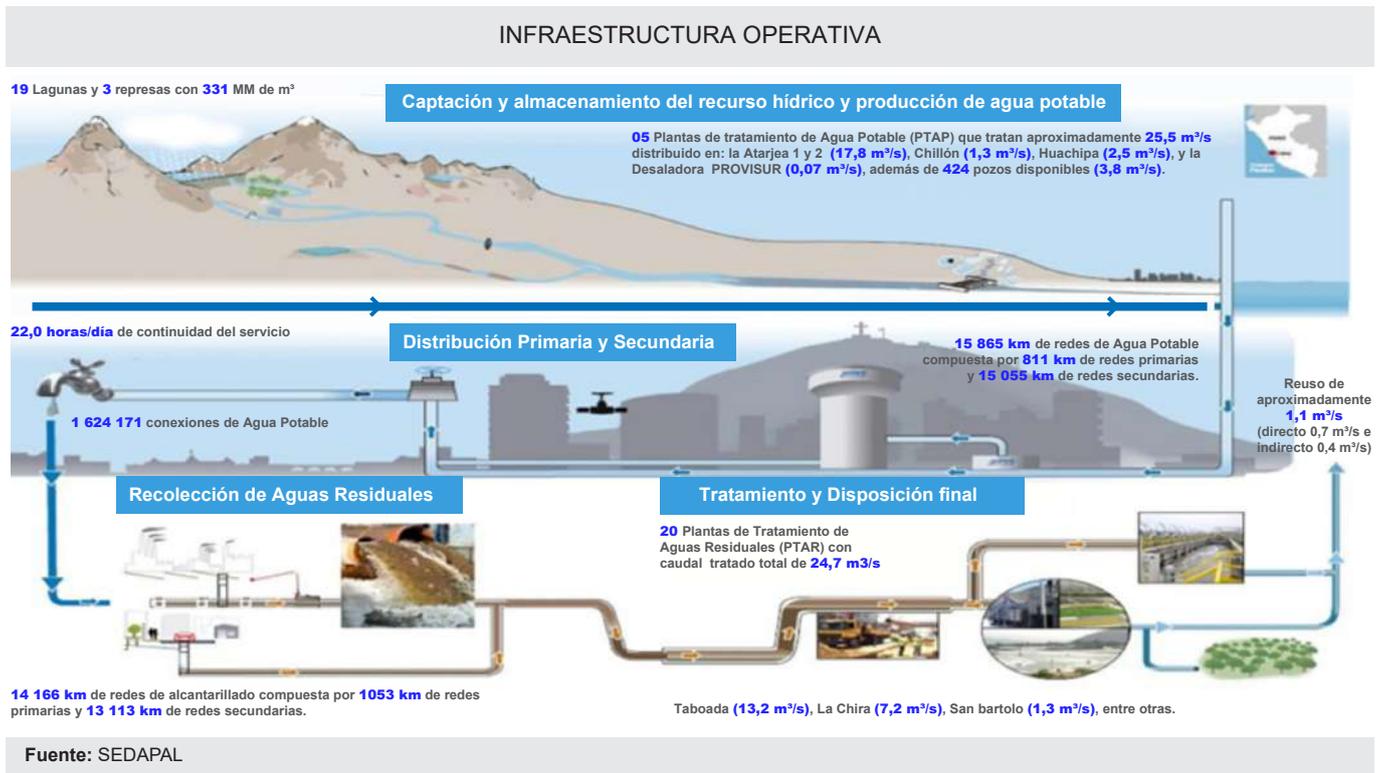
Dada la condición desértica de Lima y los desafíos del cambio climático, el agua potable deberá ser reutilizada en el futuro. **(Figura 1).**

Figura 1. CICLO DEL AGUA Y ECONOMÍA CIRCULAR



Fuente: SEDAPAL

(*) Gerente General de Sedapal. Economista por la Universidad de Lima – Perú, tiene un MBA, Especialidad en Finanzas por el Instituto de Administración de Empresas – I.A.D.E., Madrid – España, y un Doctorado en Ciencias Económicas y Empresariales, de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Autónoma de Madrid – España. Ejecutivo Senior con más de 30 años de actividad gerencial al más alto nivel en los sectores: finanzas, industrial, minería, educativo y servicios.



CIFRAS

Sedapal es la EPS más grande del país, con una cobertura de agua potable del 91.4% y un suministro promedio de 22 horas diarias. No obstante, el 31.5% del agua no está facturada, con el objetivo de reducir esta cifra al 30% para finales de 2024. **(Figura 2).**

La infraestructura incluye 15,000 km de redes de agua con antigüedad de hasta 70 años, y 14,000 km de tuberías de alcantarillado, cubriendo el 90% de la población con servicios de alcantarillado y el 96% con micromedición.

Figura 2. INFRAESTRUCTURA OPERATIVA



Sedapal gestiona 20 plantas de tratamiento de aguas residuales y cinco plantas de tratamiento de agua potable, atendiendo a 11 millones de habitantes en una superficie de 2,638 km².

En 2023, Sedapal produjo 802,000 millones de metros cúbicos de agua, facturando 546,000 millones de metros cúbicos. Sus plantas de tratamiento de agua residual producen 756 millones de metros cúbicos de agua, volumen significativo que podría aprovecharse para el consumo humano y la generación de energía limpia y otros subproductos como el compost para la agricultura. **(Figura 3).**

Figura 3. SEDAPAL EN CIFRAS



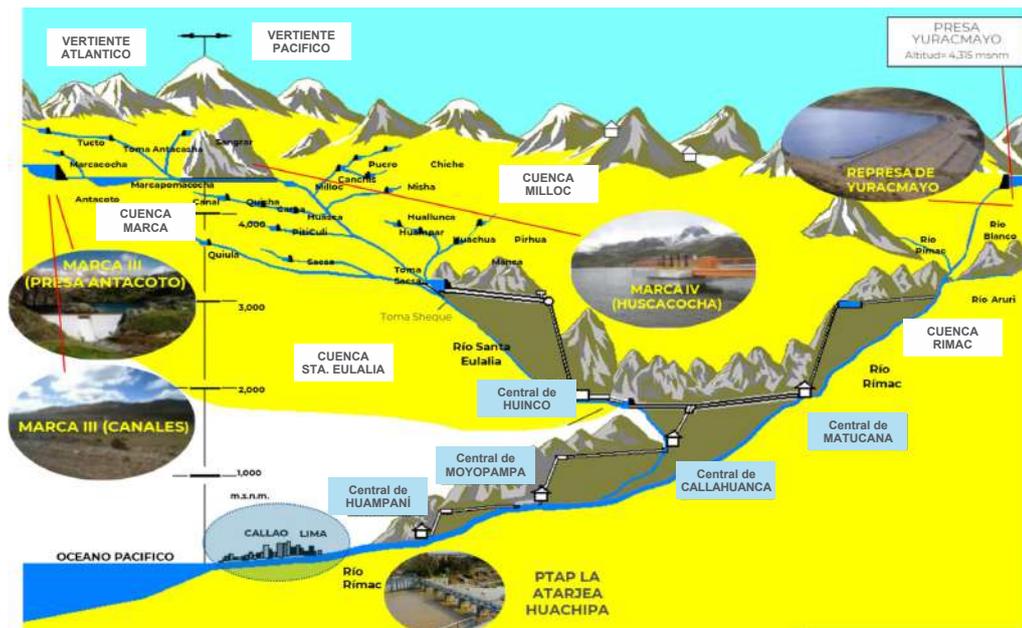
Fuente: SEDAPAL

ABASTECIMIENTO SEGURO

Las condiciones de abastecimiento también son óptimas. El recurso hídrico es obtenido de dos vertientes: Pacífico y Atlántico. En ese contexto, el Rímac es aprovechado a lo largo de toda su extensión a través de represamientos de agua. Sedapal también ejecuta trasvases desde el río Mantaro **(Figura 4).**

Lima y Callao cuentan con más de 1.6 millones conexiones de agua potable, 15,855 km de redes de agua potable, 811 km de redes primarias y 15,000 km de redes secundarias. La suma de las redes de agua y desagüe equivalen a dos veces Lima-Moscú, ida y vuelta.

Figura 4. PERFIL HIDRAÚLICO DEL RÍO RÍMAC



La Atarjea:
 Pulmón ecológico de Lima

Sedapal provee los servicios de saneamiento a las industrias y comercios de Lima y Callao, cuya producción representa el:

50% PBI

Fuente: SEDAPAL

COMPARACIÓN Y RETOS

Lima ha experimentado un crecimiento poblacional del 53% en los últimos 20 años, el más alto en comparación con otras grandes ciudades latinoamericanas (Buenos Aires 31%, Santiago de Chile 28% y Ciudad de México 19%). Sin embargo, con solo 10 mm de precipitación anual, Lima enfrenta un

déficit entre el consumo de agua y la oferta disponible. **(Figura 5)**. Sedapal trabaja en la captación de nuevas fuentes de agua, incluyendo el reúso de aguas residuales, debido a la creciente población y la disminución de lluvias y capacidad de almacenamiento en comparación con ciudades vecinas.

Figura 5. CRECIMIENTO MEGAURBES LATINOAMERICANAS 2000-2020

MEGAURBE	POBLACIÓN (Miles)			% Crecimiento 2000-2020	Precipitación Prom Anual (mm)	Almacenamiento Millones m ³
	2000	2010	2020			
Lima	7,497	8,947	11,512	53.6%	10	331
Buenos Aires	12,046	13,592	15,894	31.9%	1,112	584
Santiago de Chile	6,171	6,884	7,973	29.2%	517	828
Sao Paulo	17,768	19,660	22,119	24.5%	1,356	2,073
Bogotá	6,303	7,364	7,744	22.9%	1,091	1,124
Rio de Janeiro	10,847	11,869	13,326	22.9%	1,252	-
Ciudad de México	18,397	20,117	21,868	18.9%	1,858	984



Fuente: SEDAPAL

TARIFAS

A pesar de las bajas tarifas actuales, que son las más bajas de Sudamérica, Sedapal enfrenta desafíos financieros para modernizar sus sistemas y cubrir tanto Capex como Opex. La entidad reguladora Sunass es responsable de fijar las tarifas, y existe la necesidad de ajustar las mismas para cubrir las necesidades operativas y de inversión.

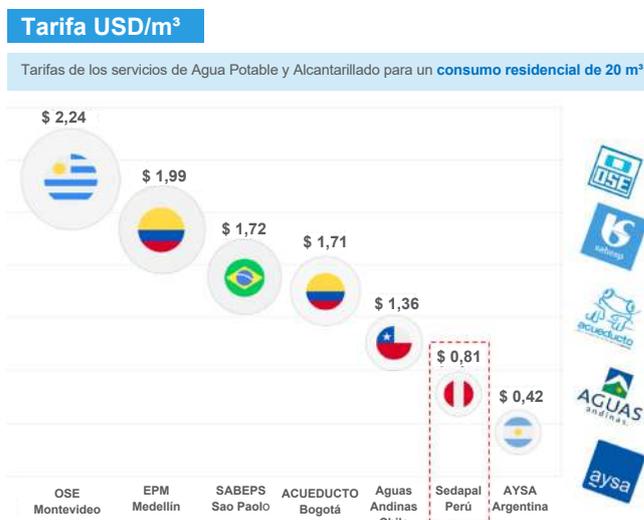
Además, es importante considerar que Sedapal tiene agua no facturada y no contabilizada. Por ejemplo, el Cuerpo General de Bomberos del Perú recibe apoyo de Sedapal de dos maneras: incrementando la presión de los hidrantes en la zona afectada o enviando camiones cisterna para ayudar a apagar incendios. Otro caso recurrente es el mantenimiento de los reservorios de agua potable. Periódicamente, se decanta completamente el reservorio, se limpia, se clorifica, se purifica y se vuelve a llenar. Esta agua no es facturada.

Sedapal tiene un EBITDA positivo de S/ 1,216 millones y ha invertido S/ 1,200 millones en 2023, con una fuerza laboral de 2,400 empleados directos y 8,000 indirectos. **(Figura 6)**.

PROYECTOS AL 2030 - 2040

Sedapal tiene planeadas 194 obras con una inversión de más de S/ 17,300 millones hasta 2030, incluyendo ampliaciones de servicio, proyectos ecosistémicos, fuentes de agua

Figura 6. TARIFAS A NIVEL INTERNACIONAL



Fuente: SEDAPAL

y plantas de tratamiento. **Figura 7**. Para el 2040, se estiman inversiones adicionales de S/ 23,000 millones en proyectos clave. **(Figura 8)**.

Figura 7. PROYECTOS PRIORIZADOS AL 2030

Proyectos de Inversión de las 10 categorías, horizonte 2030

(en Soles)

Tipología de Proyectos	N° de Inversiones	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2024-2030 Sin IGTV
Ampliación de la Cobertura (Cierre de brecha)	27	715,231,298	250,461,198	84,467,603	204,800,772	428,322,643	706,753,362	1,060,130,043	3,458,166,919
Coletores Primarios	17	5,736,196	53,069,553	57,634,399	938,419,724	1,938,419,724	382,933,550	574,400,325	3,463,987,722
Ecosistémico	25	3,781,546	3,419,836	13,259,337	19,349,872	24,848,752	-	-	64,659,343
Fuentes de Agua	15	13,610,725	112,546,332	21,368,659	454,458,123	1,390,353,063	561,735,599	842,603,398	3,396,876,099
GRD	6	4,225,120	325,000	120,000	-	-	1,539,833	2,309,750	8,519,703
Institucionales	21	45,247,924	25,231,415	88,857,403	74,363,472	148,297,340	8,126,173	12,189,259	402,312,986
Plantas de Tratamiento de Agua Potable	4	2,056,109	39,598,561	43,942,737	140,388,205	365,187,024	20,715,633	31,073,449	642,961,818
Plantas de Tratamiento de Agua Residuales	13	90,342,308	517,964,348	138,619,473	146,263,334	343,595,601	428,065,275	642,097,912	2,306,948,251
Rehabilitación de Sistemas de Agua Potable y Alcantarillado	65	79,218,040	158,211,655	94,228,928	108,729,454	497,887,630	976,422,338	1,464,633,507	3,379,331,551
Maquinaria y Equipo	1	30,512,731	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	19,443,490	29,165,236	199,121,457
Total S/ sin IGTV	194	990,161,997	1,198,828,198	572,498,539	2,116,772,956	4,680,286,028	3,105,735,253	4,658,602,879	17,322,885,850

S/ 17,322,885,850

USD 4,631,787,660

Fuente: SEDAPAL

Figura 8. PROYECTOS PRIORIZADOS AL 2030

Estimación de las Inversiones | Proyectos priorizados al 2040

Resumen Proyectos Priorizados To be

N°	Categoría	Cantidad	Programación 2024 en adelante
1	Proyectos Coletores Primarios	10	S/ 15,442,776,647
2	Proyectos Fuentes de Agua	08	S/ 3,503,629,837
3	Proyectos PTAP	03	S/ 354,542,835
4	Proyectos PTAR	06	S/ 3,956,520,091
		27	S/ 15,442,776,647

S/ 23,257,489,410

Fuente: SEDAPAL

La empresa busca mecanismos de financiamiento como Asociaciones Público Privadas (APP) para llevar a cabo su ambicioso programa de inversiones.

Es esencial continuar con proyectos que se han estancado por falta de financiamiento. Un ejemplo es el Colector Circunvalación, una IOARR con un costo de S/ 607 millones. Hasta ahora, solo se ha logrado financiar la elaboración del expediente técnico mediante tarifas. Aquí se necesita algún tipo de asociación, como una APP, para emprender esta obra.

Por otro lado, la Optimización del Efluente de la PTAR de Ventanilla, con un costo de S/ 25 millones, ha sido financiada con recursos propios de Sedapal. Sin embargo, la Reparación de la Estación de Bombeo en Chorrillos, que requiere S/ 12 millones, todavía está en la fase de elaboración del expediente técnico y carece de financiamiento. De igual forma, la Línea de Descarga de la PTAR de San Bartolo, otra IOARR, no cuenta con financiamiento. En este contexto, existen proyectos priorizados al 2025 que suman más de S/ 2,000 millones sin financiamiento (Figura 9).

Figura 9. PROYECTOS PRIORIZADOS AL 2025

[RESUMEN] Proyectos priorizados por conseguir Financiamiento 2025

N°	Proyectos	Inversión S/ Sin IGV	Espediente Técnico		Financiamiento	
			Si	No	Si	No
1	Colector Circunvalación (IOARR)	606,753,032	En elaboración de E.T.	-	Solo E.T.	-
2	Optimización del efluente PTAR ventanilla (IOARR)	25,092,951	Elaboración Expediente de Contratación	-	Recursos propios	-
3	Reparación EBAR en la CD-65 del distrito de Chorrillos (IOARR)	12,530,000	En elaboración de E.T.	-	-	Sin Financiamiento
4	Línea de descarga de la PTAR San Bartolo (IOARR)	48,711,617	-	Registro de IOARR	-	Sin Financiamiento
5	Reservorios de gran capacidad Vicentelo y Menacho	655,856,767	En elaboración de E.T.	-	-	Sin Financiamiento
6	Planta N° 03 La Atarjea	413,291,863	En elaboración de E.T.	-	Solo E.T.	-
7	Etapa 1 del Proyecto Lurín - CD-210, CDP-02 y CDP-06	240,250,175	En elaboración de E.T.	-	Solo E.T.	-
8	PTAR Ventanilla	135,877,207	En elaboración de E.T.	-	Solo E.T.	-



Total sin I.G.V. **S/ 2,138,363,612**

Fuente: SEDAPAL

CONCLUSIÓN

El reto más grande de Sedapal es renovar y modernizar la infraestructura de servicios de agua y saneamiento para hacer frente al estrés hídrico y asegurar el acceso al agua para toda

la población. La demanda de agua seguirá creciendo, y se requerirán soluciones innovadoras y colaboraciones estratégicas para asegurar un abastecimiento sostenible y eficiente.



Gestión



IE 1209 Mariscal Toribio de Luzuriaga (Ate-Lima) Fotografía: Escuelas Bicentenario.

Los contratos estándar y colaborativos. El caso NEC

Por: Augusto Gutiérrez *

¿QUÉ COSAS SON LOS CONTRATOS ESTÁNDAR Y COLABORATIVOS?

Los contratos estándar son aquellos que se desarrollan bajo un idioma único, que fueron elaborados por gremios de profesionales independientes y no por un Cliente o por un Contratista, y que permite replicarlo en varios proyectos de diferentes sectores (escuelas, hospitales, puertos, aeropuertos, conjuntos habitacionales, etc.). Es un contrato flexible en donde el lenguaje es utilizado de la misma manera por todos los actores involucrados dependiendo del formato estándar: Cliente, Contratista, Project Manager, Supervisor, Ingeniero, Representante del Cliente.

La contratación es de filosofía colaborativa, de alineación de intereses comerciales, principalmente entre las Partes (Cliente y Contratista), lo que genera que la contratación y

colaboración puedan ir de la mano, y se viene implementando a nivel mundial con bastante éxito. Este tipo de contratos logran un beneficio mutuo para el propietario del proyecto y para los participantes a partir de una relación de trabajo basado en cláusulas claras y simples. Es decir, básicamente, es cumplir y hacer lo que dice el contrato y trabajar en conjunto con la otra parte para que la información sea abierta, adecuada, sólida, profesional y bien sustentada.

BENEFICIOS DE LOS CONTRATOS ESTÁNDAR Y COLABORATIVOS

¿Cuáles son los beneficios de este tipo de contratos? La cooperación permite la alineación de los roles en los equipos (en el NEC son: Cliente o Contratante, Contratista, El Project Manager que es el representante del Cliente, y el Supervisor) y crea una comprensión objetiva de la gestión del Alcance del proyecto.

(*) Country Manager y Director en Gleeds del Perú. Ing. Civil, MBA, MDI. Project Manager del NEC certificado por la ICE de UK. Tiene experiencia en PMOs, contratos FIDIC, y Dispute Boards. Cuenta con más de 30 años de experiencia y desde hace más de una década en proyectos de infraestructura pública, y desde hace más de 6 años en contratos estándar. Trabajó en los Panamericanos de Lima 2019 como líder de infraestructura, y en el 2020 estuvo a cargo de la infraestructura del pabellón peruano para la Expo 2020 en Dubai. Desde el 2021 asesora en los G2Gs de los portafolios de "ARCC" (ahora los proyectos están en la ANIN) y de "Escuelas Bicentenario".

Se fomenta la innovación y se hace una gestión de riesgos adecuada. Se producen posibles ahorros de costos por la gestión temprana de riesgos, lo que significa en algunos casos menos tiempo y menos costo, lo que también puede retribuirse con algunos premios. Por ejemplo, en Lima 2019 hubo premios para los contratistas que lograron ciertos KPIs. En Escuelas Bicentenario están establecidos esquemas de pain/gain (perdida/ganancia) donde el Contratista puede acceder a premios si es que logran ahorro, es decir que terminen debajo del Precio Objetivo.

Se reduce los costos asociados con las controversias debido a que se enlaza con mecanismos de evitamiento temprano de disputas (Dispute Boards). Establecen una rendición de cuentas clara y sólida; ayudan a entregar proyectos a un costo más justo y, en general, menor que los contratos tradicionales.

Existen mundialmente algunos modelos de estos contratos estándar y de filosofía colaborativa. El NEC (New Engineering Contract) cuyo propietario es el ICE (Institution of Civil Engineers) de del Reino Unido (UK) es uno de ellos.

CONTRATOS NEC, EL INICIO

Los contratos NEC se proponen por primera vez en el Reino Unido, en los años 90 (**Figura 1**). En ese entonces los contratos tradicionales no definían claramente las obligaciones y las responsabilidades de las partes. Se enfocaban en controversias y conflictos donde el interés era la posición de cada parte y no la del proyecto. Era una mentalidad de yo gano, tú pierdes. Esto hacía que demasiados contratos terminaran con demoras, aumentos de costos, litigios y quiebra de contratistas y subcontratistas. Finalmente, los contratos no aportaban valor a los clientes. Se tenía una industria ineficiente. Algo que actualmente sigue sucediendo no solo en Perú, sino

Es entonces, que el ICE de UK en 1993 lanza la primera edición del Contrato NEC. A partir de allí, ha existido una segunda (1995) y tercera edición (2005 – NEC 3), siendo esta última la que se usó en Perú para la Infraestructura Permanente de Lima 2019: Juegos Panamericanos y Parapanamericanos. Hay una cuarta edición (2017 – NEC 4), que es la

Figura 1. EVOLUCIÓN DEL NEC



que se está usando en el proyecto Escuelas Bicentenarios. La casuística en Perú ha permitido que se vaya mejorando el uso del Contrato en el tiempo, debido a las Asistencia Técnica de empresas británicas que han venido preservando este manejo estándar, y así siga siendo un contrato que tiene un formato que se repite cada vez que se utiliza.

NEC4 COMO FAMILIA DE CONTRATOS INTEGRADOS

El NEC4 es una familia de contratos (**Figura 2**) que ofrece una solución completa para la gestión de proyectos durante todo el ciclo de vida y para sus diferentes complejidades.

Como ejemplo, algunos principales contratos de la familia NEC4

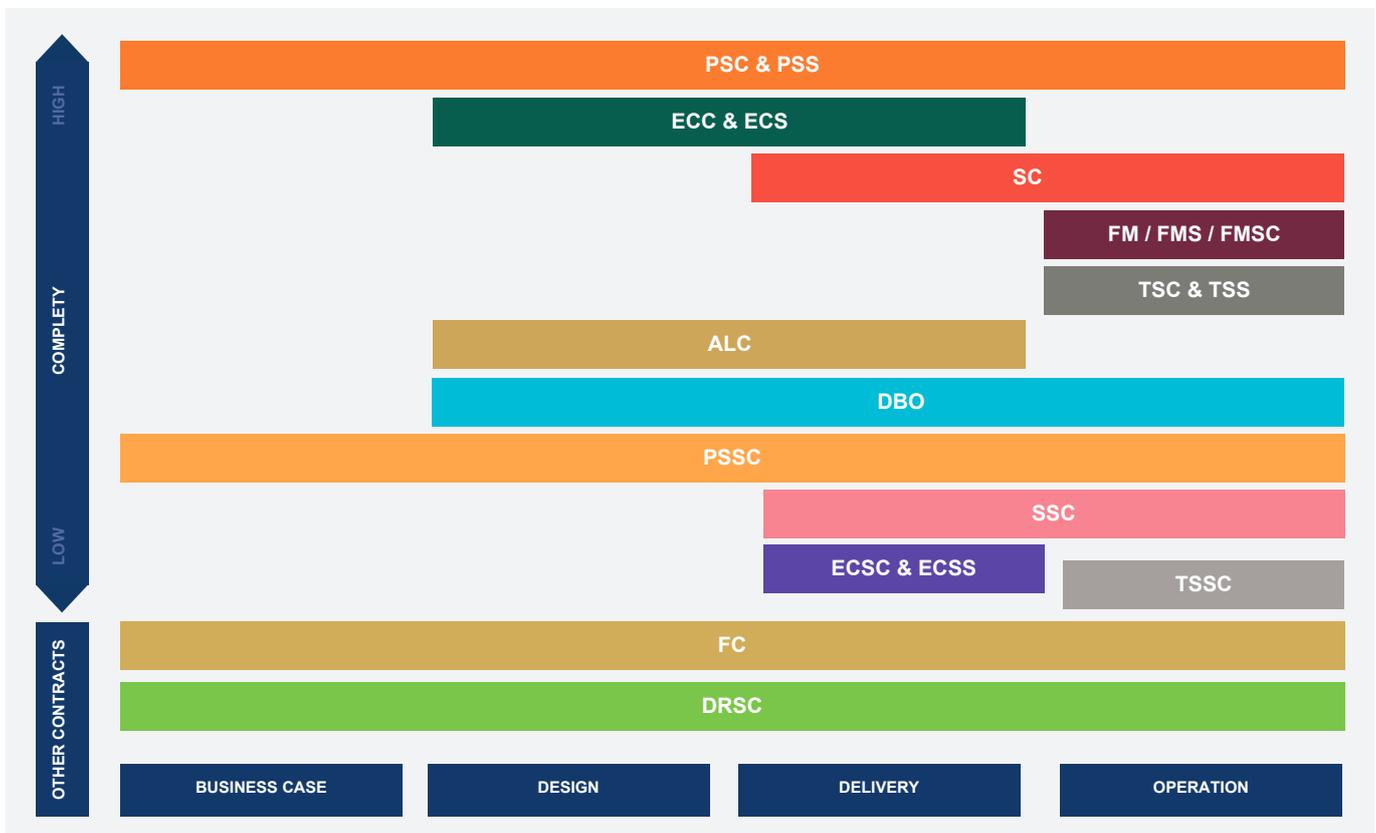
- ECC - Contrato de ingeniería y construcción (ECCS-corto).
- ECS - Subcontrato de ingeniería y construcción (ECSS-corto).
- ALC - Contrato de alianza.
- PSC - Contrato de servicios profesionales (PSSC - corto).
- PSS - Subcontrato de servicios profesionales.
- DBOC - Contrato de diseño, construcción y operaciones.

- SC- Contrato de suministro (SSC - corto).
- TSC - Contrato de servicios de plazo fijo (TSSC - corto).
- FMC - Contrato de gestión de instalaciones (FMSC - corto).
- FMS - Subcontrato de gestión de instalaciones (FMSS - corto).
- FC - Contrato marco (“framework”).
- DRSC - Contrato de servicio de resolución de disputas.
- Diagramas de flujo y notas de orientación.

La evolución de un proyecto va desde el anteproyecto, que podría ser el business case; pasando por el diseño, la construcción (el delivery), y podría abarcar el mantenimiento y operación. En Perú, y en otras partes del mundo donde se usa este formato, el contrato que más se utiliza es del Alcance ECC (Engineering and Construction Contract). Eso implica que, generalmente, los contratistas van a tener la responsabilidad de diseñar y construir. En el otro eje del gráfico (vertical) se puede apreciar los tipos de contrato que pueden ir desde la baja hasta la más alta complejidad.

En este contexto, puede haber contratos que simplemente sean similares, pero que por la alta o mediana complejidad tengan otros elementos. Por ejemplo, los TSC (Term Service

Figura 2. NEC COMO FAMILIA DE CONTRATOS INTEGRADOS



Contract), son contratos que se están usando también en Legado, que es la institución que nació después de los Panamericanos Lima 2019 y que se encarga de preservar el buen estado de las sedes. En cambio, si la complejidad es menor, se puede usar el TSSC (Term Service Short Contract), que es más simple. Este TSC con el tiempo seguramente será pasado a un FMC (Facility Management Contract).

ACTORES EN EL CONTRATO

Los contratos ECC tienen cuatro actores principales (**Figura 3**): el Cliente o Contratante, el Contratista, el Gerente de Proyecto (Project Manager o PM) y el Supervisor.

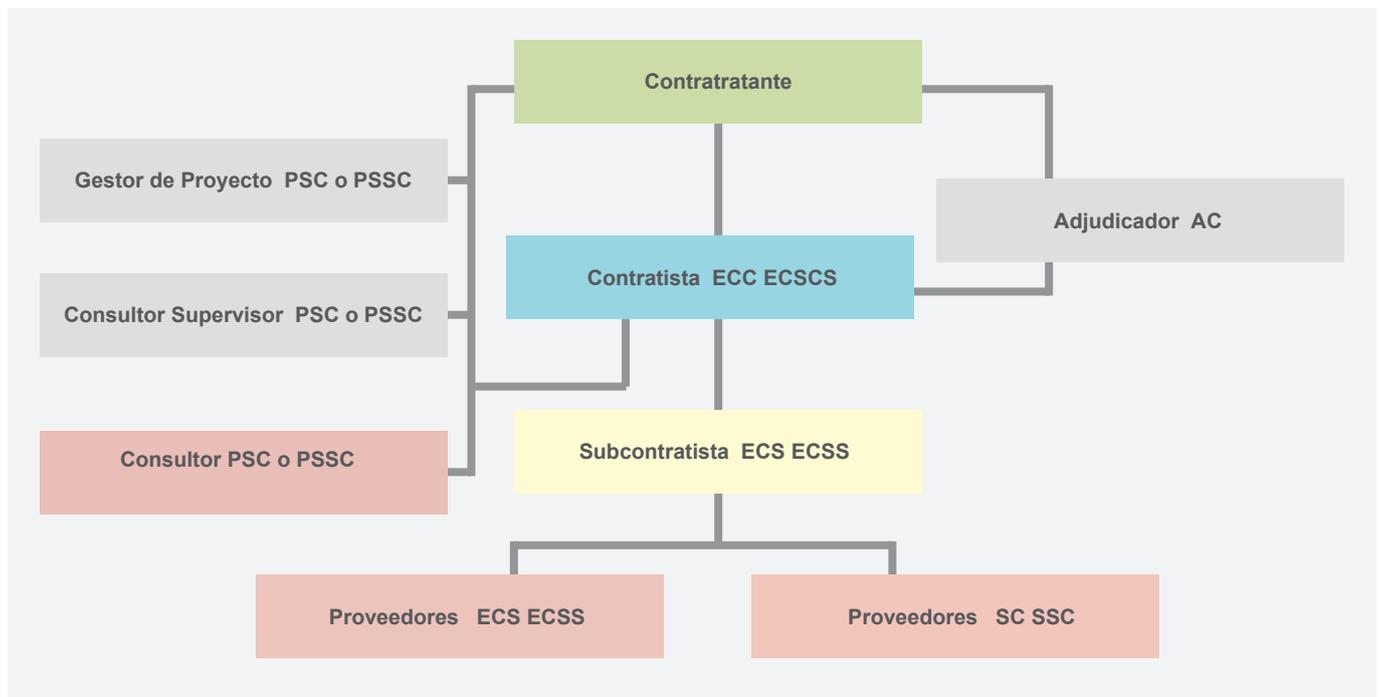
En este tipo de contrato, el Supervisor cumple más una función de quality assurance, es decir, el que monitorea que el contratista cumpla con el estándar que se determinó para las estrategias, planes, diseño y luego construcción, y que fue aceptado previamente en cada uno de estos pasos por el PM. A su vez, el PM, es el que revisa las “valorizaciones” como se conoce en Perú y que en el contrato NEC denomina como Evaluación de

Pago. En dicha Evaluación de Pago el contratista va demostrando a lo largo del tiempo lo que ha pagado, y no solamente lo que ha avanzado porque eso se puede ver en el campo.

El PM no es el cliente. Este profesional debe actuar con responsabilidad, de manera sustentada, sólida y profesional respecto de sus decisiones, las cuales deben basarse en el Contrato y deben estar dentro del Contrato, y todo esto respecto de sus Aceptaciones o No Aceptaciones (rechazos), o de sus instrucciones o notificaciones. Si el PM No Acepta una entrega, un plan, una propuesta del Contratista, debe explicar porque razones contractuales no lo hace. Siempre se debe basar en el Contrato y ser subjetivo.

¿Para quién es este tipo de contrato? Es para cualquier proyecto o servicio, cualquier industria, proyectos complejos o simples, estrategia de procura, perfil de riesgo. Por ejemplo, a la fecha La Marina Guerra del Perú ya está usando un contrato NEC, específicamente, un Frame Contract del NEC (que es un contrato marco). Luego, para el diseño y la ejecución/ensamblaje de los barcos, podrá usar un contrato ECC.

Figura 3. ACTORES EN EL CONTRATO

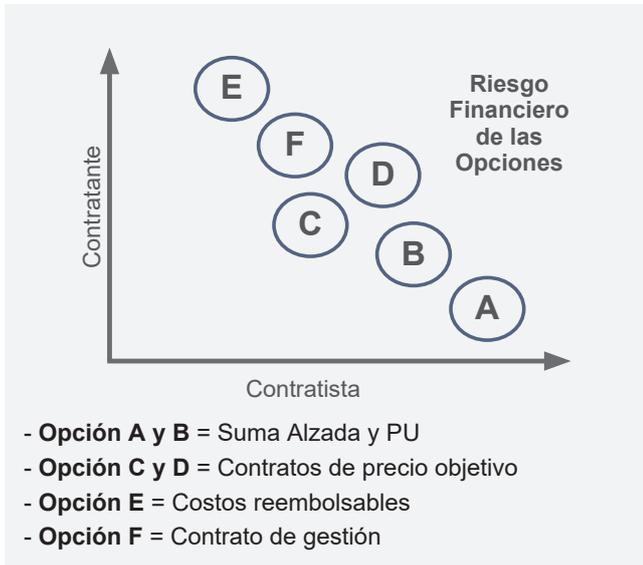


VENTAJAS CLAVES

Como se pudo ver, el NEC tiene un enfoque coherente capaz de una gran variedad de aplicaciones diferentes. Pero ade-

más, de varios tipos de contrato y diferentes opciones para el mecanismo de pago (**Figura 4**).

Figura 4. MECANISMOS DE PAGO



OPCIONES PARA EL MECANISMO DE PAGO

- Opción A** = Precio fijo con Listado de Actividades (suma de sumas alzadas).
- Opción B** = a Precios Unitarios, basado en una Listado de Cantidades y PU (BOQ).
- Opción C** = Precio objetivo con Listado de Actividades.
- Opción D** = Precio objetivo con Listado de Cantidades y Precios Unitarios
- Opción E** = Costos reembolsables.
- Opción F** = Contrato de gestión.

Por ejemplo, la opción A es una opción que se paga con una lista de actividades. Eso significa que cada actividad es una suma alzada. Esa actividad no es como una partida en Perú, en donde hay una descripción, un precio unitario, una cantidad, se tiene un subtotal y se llega a una suma alzada. Cuando se cumple al 100% se podrá cobrar el 100% de esa actividad. No existe la posibilidad de cumplir al 85% y se pague el 85%.

La opción B es la de precios unitarios, donde está el pago por la cantidad. En este caso, el riesgo de la cantidad es del cliente. En una carretera, por ejemplo, es difícil saber cuánto será el volumen exacto a excavar por más estudios de suelos que se tenga.

La opción C se basa en una lista actividades (como la opción A) y la D se basa en una lista de cantidades (como la opción B), pero en ambos casos se pacta un Precio Objetivo donde, si al final de todas las compras el Contratista llega por debajo del Precio Objetivo, entonces se lleva parte del ahorro, como

si termina por encima del Precio Objetivo se lleva parte de la perdida.

La opción E, es de costos reembolsables, que se usa generalmente cuando el cliente tiene poca o escasa información para lo que se va a ejecutar, y compra todo lo que se necesita y es reembolsado más su Fee (es el % que incluye lo que no es Costo Determinado y contiene la ganancia del Contratista). Ojo que los contratos de Opciones de la C a la F son reembolsables más el Fee del Contratista.

Y, la opción F, es un contrato de gestión, donde el Contratista debe iniciar trabajos inmediatamente, y no se tiene más que un Precio Referencial que no es lo mismo que un Precio Fijo de la Opción A, o que los Precios Unitarios de la Opción B, o que los Precios Objetivos de las Opciones C y D. Esta Opción F se usó en Lima 2019.

Como se explicó, líneas arriba, las Opciones C y D tienen un Precio Objetivo. En escuelas Bicentenario (**Figura 5**) el trabajo o Alcance se hizo en dos etapas con la Clausula X22 del NEC (luego la explicaremos). En la Etapa Uno, la opción A sir-

Figura 5. ESCUELAS BICENTENARIO

- Alcance: **Diseño y Construcción de 75 escuelas**
- Año: **2022** (firma del 1er. contrato)
- Contratistas/Principales subcontratistas: DVC, Saceem, CCECC, Sinohydro, Ripconci, Tecnoedil, etc.
- Valor aproximado: **\$1.3 bn** (actualizado) para 9 contratos
- Contratos usados: **NEC 4 ECC opción A, C y E; X22 para dos etapas; NEC 4 PSSC para Supervisión; Subcontratos ECS, etc.**



vió para hacer el diseño casi completo de las edificaciones y se pagó el 100% por cada fase que se hizo (en base a su lista de actividades). Además, en esa Etapa Uno el contratista entregó un presupuesto que obedeció al diseño y fue quien dio el precio de referencia que luego se convirtió en el Precio Objetivo que sirvió para Opción C con la que se inició la Etapa Dos. No fue el diseñador el “responsable” de calcular el presupuesto como se acostumbra en Perú (de hecho, el diseñador es normalmente el subcontratista del Contratista). En este Contrato de dos etapas, si el Contratista después de comprar los bienes y servicios, y de ser reembolsado por cada cosa que compra y lo demuestra, logra estar por debajo del Precio Objetivo, la diferencia que es un ahorro que se comparte entre las dos partes (Cliente y Contratista).

En Escuela Bicentenario también se utilizó la opción E para hacer las escuelas de contingencia (temporales) ya que primero se tuvo que demoler las escuelas existentes para luego hacer las nuevas y permanentes, y los niños pasaron a escuelas temporales o escuelas de contingencia.

La opción F de un NEC3 ECC es la única que se usó en Lima 2019 (Figura 6) con éxito como resultado. Lo que se buscó es que los trabajos inicien lo antes posible y se culminara lo antes posible. Los trabajos no podían parar. En este formato contractual no existe la frase “si no me aceptas el adicional entonces no continúo la obra”, eso no existe en el NEC. El derecho a un Evento Compensable por parte del Contratista no extingue si es que ha sido tramitado adecuadamente. En Lima 2019 para incentivar el cumplimiento de los hitos, fechas contractuales y fecha final, se establecieron premios, pero también castigos.

CONTRATO

El contrato en su parte estándar incluye una serie de descripciones y procesos que involucran responsabilidades, tiempo,

Figura 6. LIMA 2019 – JUEGOS PANAMERICANOS

- Alcance: **Diseño y Construcción de la infraestructura permanente**
- Año: **2017** (firma del 1er. contrato NEC en Perú)
- Contratistas: Besco (Besalco), Saceem, Sacyr, OHLA, Cosapi, etc.
- Valor aproximado: **\$0.5b** para 5 contratos
- Contratos usados: **NEC 3 ECC opción F. Algunos subcontratos como PSC, ECSS, etc. También NEC3**



pruebas, pagos, eventos compensables, riesgos y seguros, resolución de disputas (Figura 7). Además, están las partes de los Datos del Contrato, el Alcance y la Información del Sitio.

Las cláusulas de la 1 a la 9 (o de la 10 a la 90) son para cualquier tipo de proyecto: aeropuerto, escuelas, hospitales, para el tratamiento de un río o un drenaje. Las diferencias y cláusulas adicionales (pero aun estándar) van a depender de las Opción de Pago elegida (A, B, C, etc.). Y luego están las Cláusulas Secundarias (que son un menú a elegir sobre párrafos estándar) que son W, X e Y. Finalmente están las Cláusulas Z que son las planteadas por el cliente para modificar alguna de todas las Cláusulas anteriores, o para agregar alguna Clausula. En general no se recomienda incluir muchas de estas Cláusulas Z para no cambiar el balance de riesgos.

Figura 7. ACTORES EN EL CONTRATO

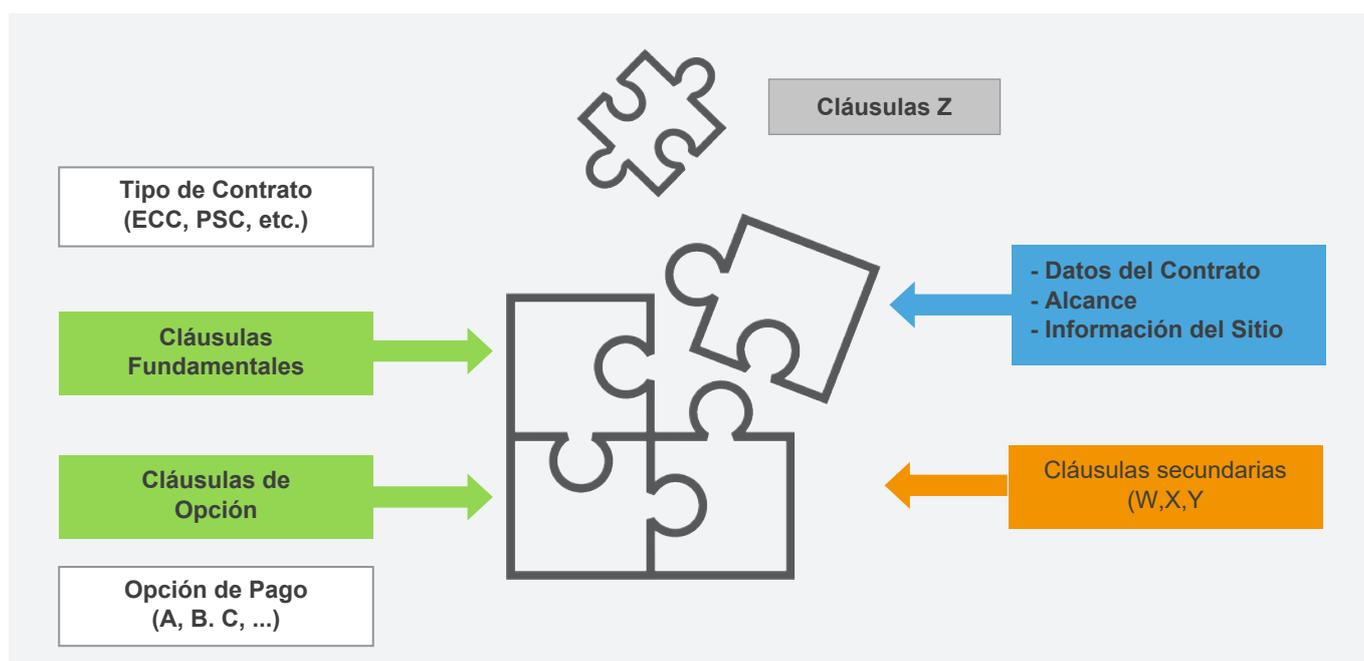
Condiciones del Contrato - Opción Principal	Datos del Contrato	Alcance	Información del Sitio
1 Generales 2 Responsabilidad del Contratista 3 Tiempo 4 Pruebas y defectos 5 Pago 6 Eventos compensables 7 Título 8 Riesgos y seguros 9 Resolución W. Resolución de disputas Cláusulas Secundarias (W,X,Y) Cláusulas Z	- Primera parte (Por el cliente) - Segunda parte (Por el contratista)	- Requerimientos específicos - Descripción de los trabajos - Límites de la responsabilidad del diseño - Restricciones - procesos de gestión generales	- Detalles del Sitio existente (local del sitio e información como las condiciones del suelo, áreas adyacentes, etc.)

¿CÓMO SE ARMA EL CONTRATO?

El contrato se arma como un lego (**Figura 8**). Están las cláusulas fundamentales que detallan si es un contrato ECC o un PSC; luego si va a ser un contrato que incluye solamente el diseño, o el diseño y construcción, o el de operación y

mantenimiento. Luego se determina las cláusulas de opción d pago (A, B, C, D, E o F) con sus respectivas Clausulas adicionales a la Fundamentales.

Figura 8. PASOS DE UN CONTRATO



Posteriormente, se consideran las cláusulas secundarias, en la que también el cliente puede incluir, por ejemplo, las Cláusulas X para el ajuste de precio por inflación, culminación seccional, bonificación por culminación anticipada, costo de vida útil, etcétera.

Las cláusulas W e Y están relacionadas con disputas en el Reino Unido y con la legislación de ese mismo país. Por tanto, esas cláusulas se inhiben. Se puede usar una Cláusula Z que modifique las W cuando se incluya el uso de un DAB (Dispute Adjudication Board) por ejemplo, que en Perú ya tiene un uso regular (**Figura 9**).

En el contrato, en las Cláusulas Fundamentales y las Secundarias, todo está escrito, todo está formateado. Sin embargo, el cliente podría sugerir cambiar alguna de esas cláusulas o podría desear que algún riesgo ya asignado en el formato estándar, lo asuma la otra parte involucrada. En ese caso, se pueden usar las cláusulas Z. En Perú hay experiencia desde Lima 2019, pero no se recomienda hacer un uso excesivo de

estas Z porque se podría mutar la esencia del Contrato. La sugerencia es utilizarlas lo mínimo posible, que no cambien el balance de riesgos o no lo traspasen a la otra parte, porque los postores (contratistas) analizarán la responsabilidad y riesgo y podría hacer una oferta con precios o Fees muy altos, fuera del presupuesto del Cliente, con la finalidad de protegerse. La otra consecuencia sería tener concursantes débiles y muy arriesgados.

Ha sucedido que, en algunos concursos, el exceso de cláusulas Z ha desincentivado la participación de empresas. Cuando se han reducido esas cláusulas Z, los concursos atrajeron a más postores.

El contrato está redactado con un lenguaje sencillo y claro. Utiliza el tiempo presente, frases cortas, palabras cortas y listados, cualquier persona lo consigue leer y entender. No hay referencias cruzadas que haga dar vueltas al contrato.

El contrato NEC contiene cláusulas que explican de manera

Figura 9. CLÁUSULAS

<p>Estructura del Contrato NEC</p> <p>Cláusulas Fundamentales</p> <p>Las cláusulas fundamentales están agrupadas en 9 secciones, numeradas como:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Consideraciones generales 2) Las principales responsabilidades del Contratista 3) Plazos 4) Gestión de la Calidad 5) Pagos 6) Eventos compensables 7) Titularidad 8) Responsabilidad y seguros 9) Resolución <p>En cada sección existe un grupo de cláusulas fundamentales común y, para las opciones principales (A-F), hay algunas cláusulas fundamentales.</p>	<p>Cláusulas Secundarias (“X”)</p> <ul style="list-style-type: none"> - X1 - Ajuste de precio por inflación (solo con A/B/C/D) - X2 - Cambios en la Ley - X3 - Múltiples tipos de monedas (solo con A/B) - X4 - Garantía de la Sociedad Controladora - X5 - Culminación Seccional - X6 - Bonificación por culminación anticipada - X7 - Indemnización por retraso - X8 - Compromisos frente al cliente u otros - X9 - Transferencia de derechos - X10 - Modelización de Información (BIM) - X11 - Resolución por parte del cliente - X12 - Colaboración de múltiples partes (no con X20) - X13 - Garantía de fiel cumplimiento - X14 - Pago anticipado al contratista - X15 - El diseño del contratista - X16 - Retención (no con F) - X17 - Indemnización por bajo rendimiento - X18 - Limitación de responsabilidad - X20 - Indicadores Clave de Rendimiento (no con X12) - X21 - Costo de vida útil - X22 - Participación temprana del contratista (solo con C y E) - X29 - Cambio climático 	 <p>Resolución de Controversias (“W”) Hay 3 opciones: W1, W2 y W3</p> <p>Cláusulas Z - Condiciones Adicionales Las cláusulas Z pueden añadir nuevas condiciones, así como eliminar o modificar las cláusulas principales y secundarias estándares.</p>
---	--	---

resumida toda una práctica previa, y permite definir claramente como cómo actuar como gestor contractual, PM, Supervisor, Contratista. Estas cláusulas terminan siendo predictivas, pues una vez que se entiende la filosofía y la lógica del contrato, se llega a encontrar la cláusula que sustenta la manera de pensar que se debe tener en estos casos, y que es distinta a la de los contratos tradicionales, por ejemplo, al de suma alzada.

HERRAMIENTA DE GESTIÓN

El contrato incluye algo más que obligaciones y responsabilidades. Es un conjunto de procesos interactivos y claros de gestión de proyectos. No se deja nada al azar. Hay un proceso y remedios para todas las posibles situaciones que se presenten.

Los actores que participan tienen responsabilidades y acciones claras. El Cliente no es el PM ni viceversa, aunque el PM puede ser empleado del Cliente, pero cada uno tiene que actuar independientemente de acuerdo a su rol en el Contrato. El cliente tiene entre sus funciones, por ejemplo, entregar el terreno y cumplir con los pagos de lo aceptado previamente por el PM, quien se convierte, finalmente, en un actor principal de este formato contractual.

Ahora bien, el PM puede trabajar con el Cliente bajo una autoridad delegada que esta fuera del juego contractual, es decir, tener una relación más directa y de coordinación con el Cliente, sin interferir con el contrato ni con los otros actores

que son el Contratista y el Supervisor. La relación del PM con el contratista tiene que ser ligera y rápida para que pueda cumplir con sus procesos, sus plazos, ya que si no lo hace así podría abrir una puerta para que el Contratista, por ejemplo, tenga la posibilidad de un evento compensable.

Este contrato es de gestión proactiva. El project manager, su gestor contractual, los que manejan los riesgos o los que manejan los costos (todos ellos también del lado del Contratista); todos tienen que entender el contrato, hablar el mismo idioma y tener la misma lógica. No se habla de valorización, se habla de Evaluación de Pago. No se habla de adicional ni ampliación de plazos, se habla de Evento Compensable. No se habla de adicional en costo, se habla de Cambio de Precios. No se habla de extensión de tiempo, se habla de Cambio de Fechas. No se habla de aprobar, se habla de Aceptar.

El contrato también produce un compromiso de cómo actuar en diversas situaciones. Por ejemplo, el Contratista no debe parar o detener los Trabajos porque no se aceptó un evento compensable, o el PM no pagar al menos una parte porque ya se había aceptado el referido Evento Compensable y porque no se llegó a un acuerdo con el Cambio de Precio. Eso no existe en el contrato. Es cierto, que el PM determina el cambio de precios y de fechas. Pero, a partir de esas determinaciones, el PM tendrá que ir pagando una parte de lo que le corresponde al contratista (mayoritariamente como reembolsable en las Opciones de la C a la F), y el Contratista no debería paralizar los trabajos.

GESTIÓN EFECTIVA Y PROACTIVA DE PROYECTOS

Uno de los temas que hay que considerar para lograr una gestión efectiva y proactiva es la gestión de riesgos y la gestión de cambios, porque estas variables en práctica son constantes durante la evolución de un proyecto. Los riesgos se manejan con Alertas Tempranas y la gestión de cambios con los Eventos Compensables.

También hay que tener un gran enfoque en el cronograma. Su actualización y gestión es vital, sobre todo para determinar las Fechas Contractuales y Claves. El cronograma debe ser presentado mensualmente como mínima frecuencia por el Contratista, y debe ser revisado y Aceptado por el PM cuando se rige a lo que dice el contrato, o NO Aceptado (si no es Aceptado el PM tiene la obligación de explicar de manera sencilla y clara cuál es la parte del Contrato y/o Anexos que no se cumplió). Por ejemplo, una “ampliación de plazo”, es decir, el Cambio de Fechas del contrato solo se puede revisar si es que previamente el PM aceptó que si es un Evento Compensable. Otro ejemplo, si el contratista va a terminar 60 días después de la Fecha Contractual tiene que colocarlo en el Cronograma como la Fecha Contractual proyectada, para que se tomen las acciones correspondientes de mitigar tal atraso proyectado, y no debe cambiar la Fecha Contractual a menos que sea con un Cambio de

Fechas como consecuencia que previamente se aceptó el Evento Compensable.

Las alertas tempranas son importantes para estos casos. Son informadas por cualquiera de las dos partes y deben darse cuando hay un riesgo o evento potencial que puede originar incrementar el total de los precios, retrasar la culminación del trabajo, retrasar el cumplimiento de una fecha clave o afectar el rendimiento de obras. En las reuniones semanales se deben pausar las acciones de los siguientes siete días para mitigarla. No sirve hablar del pasado, sirve las acciones a ejecutar. Si después de varias semanas no se plantean nuevas acciones para los siguientes siete días es porque el riesgo posiblemente ya se mitigó.

Por otro lado, un evento compensable (**Figura 10**) es el derecho que obtiene el contratista cuando la otra parte, en este caso, el Project Manager ejecutó un cambio de alcance. Por ejemplo, incumplió el plazo de respuesta e hizo que el contratista fallara en su cumplimiento. Otro ejemplo, es cuando las condiciones climáticas adversas están sobre lo establecido en el Contract Data. El PM puede solicitar al contratista una cotización para analizar un cambio de alcance que finalmente no se realiza. Como el Contratista ya utilizó recursos para cumplir con la solicitud, entonces obtiene derecho a un Cambio de Alcance y muy probable a un Cambio de Precios y, tal vez, a un Cambio de Fechas.

Figura 10. EVENTOS COMPENSABLES

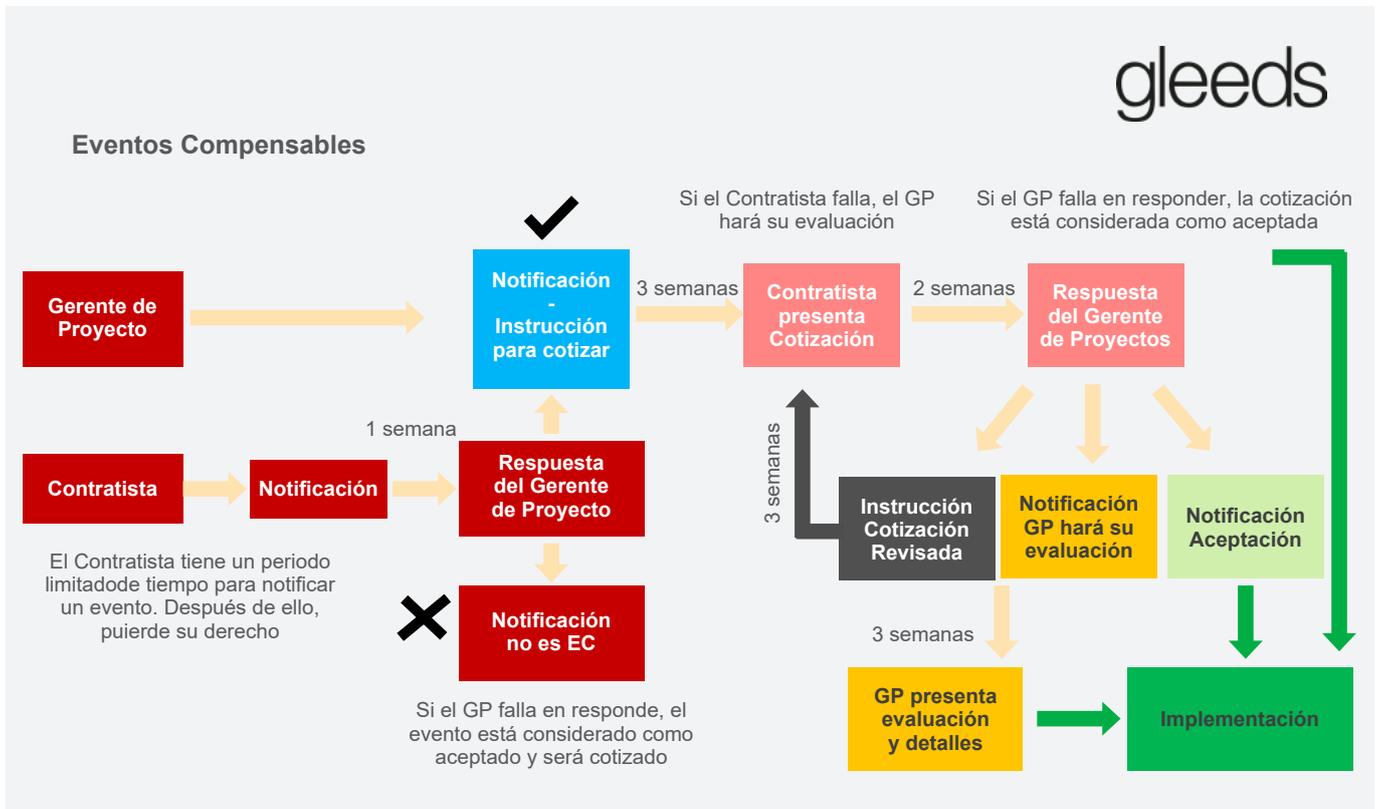
Cláusula 60.1 Lista los eventos que son considerados **Eventos Compensables**, a continuación

1. Cambios al Alcance.
2. Restricción de acceso y uso del sitio.
3. El cliente no proporciona algo que debe proporcionar (Cronograma Aceptado).
4. Instrucción de detener o no iniciar algún trabajo.
5. Impacto por trabajos del Cliente u otros.
6. Implemento con el plazo de respuesta.
7. Objeto de valor o histórico encontrado en el sitio.
8. Cambio de decisión previamente comunicada al Contratista.
9. Retención de una aceptación por una razón no contemplada en el contrato.
10. Instrucción para buscar un defecto y no se encuentra ninguno.
11. Retrasos innecesarios causados por una prueba o inspección.
12. Condiciones físicas encontradas en el Sitio.
13. Condiciones climáticas adversas.
14. Riesgos / responsabilidades del Cliente.
15. Toma de control de parte de las obras antes de su culminación.
16. Falta del Cliente de brindar materiales, instalaciones o muestras para las pruebas.
17. Corrección de una suposición en relación a un evento compensable.
18. Incumplimiento del contrato por parte del cliente.
19. Fuerza mayor y prevención.
20. Instrucciones propuestas no estén aceptadas.
21. Eventos adicionales - según los datos del Contrato.

En detalle, el Evento Compensable puede ser Instruido o Notificado por el gerente de proyecto o Notificado por el Contratista. Luego de la revisión, el PM procederá a Aceptarlo o a No Aceptarlo. (**Figura 11**).

Al Aceptar el Evento Compensable no se está Aceptando necesariamente el Cambio de Precios ni de Fechas que podría ir ya cuantificados en el Evento Compensable propuesto por el Contratista. Primero se debe analizar las sustentaciones del caso. Muchas veces se ha observado que el Contratista no ha demostrado pagos o transferencias bancarias para comprar bienes o servicios como consecuencia del Evento Compensable. En otros casos no se pudo demostrar cómo se afectó una Fecha Contractual, la Fecha de Finalización, o una Fecha Seccional. No hubo evidencia de que eso afectó su crono-

Figura 11. EVOLUCIÓN Y RESOLUCIÓN DE UN EVENTO COMPENSABLE



grama. Entonces, puede suceder que el Cambio de Precio fue cero y el Cambio de Fechas fue cero. ¿Fue un evento compensable? Sí. ¿Hubo Cambio de Fecha y de Precio? No.

Luego hay plazos para todos y si el PM se demora, entonces al contratista le asiste un derecho. Si el PM ya aceptó el Evento Compensable entonces debería Instruir para recibir el Cambio de Fechas y el Cambio de Precios. El PM después de recibir la evaluación de Cambio de Precios y Cambios de Fechas, tiene que tomar una de tres decisiones. La primera es aceptar y notificar al contratista que proceda con estos cambios propuestos. Segundo, puede optar por instruir al Contratista una revisión y evaluación de los Cambios de Precios y Fechas y solicitar se sustenten aquello que contractualmente falte. Tercero, que el PM No Acepte los Cambios presentados por el Contratista y haga su propia evaluación de los Cambios de Precios y Cambio de Fechas. No se extingue el derecho del Contratista.

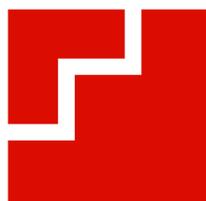
En cualquier caso, si el Contratista considera que la decisión del PM no fue sólida (ya sea acerca de la existencia del Evento Compensable o de las evaluaciones de Cambio de Fechas o Cambio de Precios) y no hizo una evaluación

adecuada, podría optar por la DAB (Dispute Adjudication Board) y luego, según se resuelva, viene la implementación del Evento Compensable.

FINALMENTE

¿Por qué usar un contrato estándar? Porque contienen riesgos equilibrados entre el cliente y el contratista, han sido revisados por varios colaboradores a lo largo de los años, abarcan una amplia gama de tipos de proyectos, suelen tener subcontratos compatibles, notas orientativas, documentos académicos, blogs y artículos sobre su interpretación; se han puesto a prueba en tribunales, minimiza el tiempo y el costo de negociación.

Dentro de este contrato estándar se pueden destacar las cláusulas 10.2 que detalla la cooperación y la confianza (Las partes actúan en espíritu de confianza mutua y cooperación). Un proyecto exitoso se debe a los buenos procesos y a las personas eficaces. No hay forma de no saber qué hacer, hay solución para todo. La cláusula 10.1 también es importante (El gerente de proyecto y el supervisor actuarán como se indica en este contrato).



CÁMARA PERUANA DE LA CONSTRUCCIÓN - CAPECO

Av. Víctor Andrés Belaúnde 147 – Vía Principal 155

Edificio Real Tres – Piso 4 – Ofic. 401 – San Isidro - Lima

Tel. 230-2700 - Fax. 441-7028

www.capeco.org/iec

IEC

Informe
Económico de la
Construcción