

ESTUDIO DE MERCADO DE LA VIVIENDA SOCIAL EN LA CIUDAD DE PIURA Y SULLANA



El presente documento de investigación ha sido elaborado por el
Fondo MIVIVIENDA S.A.

Desarrollado por el equipo de la Oficina de Investigación y Desarrollo:

Luis Miyashiro Kuba
Gisella Mazuelos Vizcarra
Edith Toledo Calderón
Rosario Vega Montoya

Lima – Perú
Abril 2009
Fondo MIVIVIENDA S. A.

ÍNDICE

Introducción.....	3
1. Características de la ciudad.....	4
1.1. El aspecto geográfico y la configuración actual de la ciudad.....	4
1.2. Indicadores demográficos.....	6
1.3. Entorno económico.....	10
1.4. Servicios básicos de la vivienda: agua, alcantarillado y energía eléctrica.....	15
Agua y alcantarillado.....	15
Energía eléctrica.....	16
2. El mercado hipotecario.....	19
3. Situación habitacional de las ciudades de Piura y Sullana.....	23
3.1. Parque habitacional.....	23
3.1.1. Piura.....	23
3.1.2. Sullana.....	25
3.2. Características físicas de las viviendas.....	27
3.2.1. Piura.....	27
3.2.2. Sullana.....	29
3.3. Acceso a servicios básicos.....	30
3.3.1. Piura.....	30
3.3.2. Sullana.....	33
4. Demanda por viviendas nuevas.....	36
4.1. Aspectos metodológicos.....	37
4.2. Demanda por vivienda nueva.....	39
4.2.1. Piura.....	40
4.2.2. Sullana.....	42
4.3. Demanda efectiva desagregada por NSE.....	45
4.3.1. Piura.....	45
4.3.2. Sullana.....	50
5. Perfil de los demandantes efectivos de vivienda nueva.....	54
5.1. Piura.....	54
5.1.1. Caracterización demográfica de la familia.....	54
5.1.2. Educación del jefe de hogar y su cónyuge.....	56
5.1.3. Características laborales del jefe de hogar y su cónyuge.....	58
5.1.4. Ingresos y gastos del hogar.....	60
5.1.5. Ahorro y remesas.....	63
5.1.6. Propiedad del Terreno.....	66
5.1.7. Conocimiento del crédito hipotecario.....	67
5.1.8. Vivienda.....	69
5.2. Sullana.....	72
5.2.1. Caracterización demográfica de la familia.....	72
5.2.2. Educación del jefe de hogar y su cónyuge.....	74
5.2.3. Características laborales del jefe de hogar y su cónyuge.....	75
5.2.4. Ingresos y gastos del hogar.....	77
5.2.5. Ahorro y remesas.....	81
5.2.6. Propiedad del Terreno.....	83
5.2.7. Conocimiento del crédito hipotecario.....	83
5.2.8. Vivienda.....	85
Conclusiones.....	88
Bibliografía.....	90
Anexo I: Cuestionario filtro.....	91
Anexo II: Cuestionario a Hogares No Propietarios (HNP).....	92
Índice de gráficos.....	99
Índice de cuadros.....	102

Introducción

El Estudio de mercado de la vivienda social en Piura y Sullana es el primer documento que se publica sobre las ciudades más importantes de la región: Piura y Sullana. Este documento cuenta con información actualizada sobre el mercado de viviendas de interés social, así como de las características principales de las ciudades de Piura y Sullana, además, tiene como objetivo primordial analizar las interacciones en el mercado de viviendas e hipotecario, así como determinar el tamaño de la demanda por viviendas en Piura y Sullana.

La literatura referente al sector habitacional en el Perú es muy escasa; en especial si se trata de información a nivel de regiones o ciudades. En este sentido, el Fondo MIVIVIENDA S.A. contribuye al análisis de la situación habitacional a nivel de las principales ciudades, presentando este documento.

Es necesario resaltar que en este documento, para proyectar la demanda por vivienda nueva, se toma en cuenta a las familias allegadas (más de una familia en una vivienda) ya que son demandantes reales, es decir hogares que necesitan y desean adquirir una vivienda debido a que no cuentan con una, que no habían sido tomados en cuenta en estudios pasados, pero que en los estudios actuales y futuros serán incluidos para el análisis.

El contenido del presente documento tiene la siguiente estructura: En la primera parte, se realiza la caracterización socioeconómica y urbanística por ciudad (aspectos demográficos, económicos, de acceso a servicios básicos, etc.), continuando con el segundo capítulo que trata sobre el mercado hipotecario de la región Piura, su evolución en los últimos años y su dimensión respecto al mercado de créditos hipotecarios a nivel nacional. Estas dos primeras partes cuentan con información a diciembre de 2007. La tercera parte presenta una revisión de las principales características habitacionales de las ciudades en estudio en base al XI Censo Nacional de Población y VI de Vivienda realizado por el INEI durante el año 2007.

Las dos últimas partes están directamente vinculadas al tema de la demanda de viviendas nuevas en las ciudades y se ha trabajado en base a información primaria recogida por el Instituto Cuánto en el año 2006. En la primera, que representa el eje del documento, se presenta la cuantificación de la demanda efectiva de vivienda y su desagregación a nivel socioeconómico y, por último, en el capítulo cinco, se elabora el perfil de los demandantes efectivos considerando sus características demográficas, educacionales, laborales, financieras; y de vivienda. Finalmente se presentan las conclusiones del estudio.

1. Características de la ciudad

Este capítulo tiene por objetivo describir las características primordiales de las ciudades de Piura y Sullana, siendo éstas las principales ciudades de la región Piura, y sobre las cuales se basa el presente estudio. Cabe resaltar que en algunos puntos se describirá algunas características de la región debido a la falta de información específica para dichas ciudades. Los primeros apartados del capítulo se centran sobre los aspectos geográficos y los indicadores demográficos de la ciudad y la región, en tanto que, en los subsiguientes se detallan sus características económicas y el grado de acceso a los servicios básicos.

1.1. El aspecto geográfico y la configuración actual de la ciudad

La región Piura se encuentra ubicado al noroeste del Perú, es muy conocida por el espíritu alegre y hospitalario de sus pobladores. Limita por el norte con la región Tumbes, y la República del Ecuador; por el este, con la República del Ecuador y la región Cajamarca; por el sur con la región Lambayeque y por el oeste limita con el Océano Pacífico.

Está constituida, políticamente, por 8 provincias y 64 distritos, dichas provincias son: Ayabaca, Huancabamba, Morropón, Paíta, Piura, Sechura, Sullana, y Talara, siendo las provincias de Piura y Sullana las que concentran un mayor número de habitantes, como se verá más adelante.

El área que abarca la región Piura es de 35 891 km² lo que constituye el 3% de la superficie territorial peruana. Asimismo, en el siguiente cuadro se observa que la provincia de Sechura es la más extensa dentro de la región, ya que constituye el 17,7% del total, seguido por las provincias de Piura y Sullana (17,3% y 15,1%, respectivamente). Estas últimas provincias, en conjunto, constituyen el 32,4% de la superficie de la región.

Cuadro 1.1 SUPERFICIE DE LA REGIÓN^{1/}

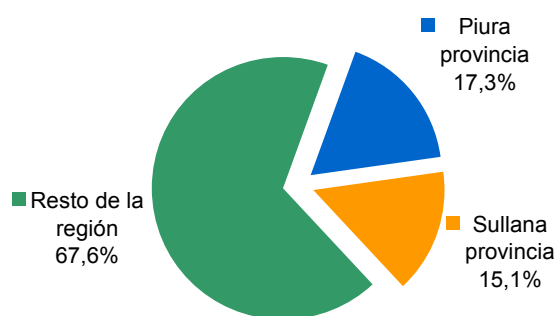
Provincia	Superficie (km ²)	Participación porcentual
Piura	6 211	17,3
Sullana	5 424	15,1
Ayabaca	5 231	14,6
Huancabamba	4 254	11,9
Morropón	3 818	10,6
Paíta	1 784	5,0
Talara	2 799	7,8
Sechura	6 370	17,7
Total región Piura	35 891	100

1/ Incluye 1,32 km² de superficie insular oceánica

Fuente: Anuario Estadístico Perú en Números 2008 – Instituto Cuánto S. A.

Gráfico 1.1 DISTRIBUCIÓN DE SUPERFICIE DE LA REGIÓN

(En porcentaje)



Fuente: Anuario Estadístico Perú en Números 2008 – Instituto Cuánto S. A.

La provincia de Piura y Sullana tienen un total de 9 y 8 distritos, respectivamente, sin embargo, para el caso de la primera provincia mencionada sólo 2 (Piura y Castilla) de ellos se consideran dentro del casco urbano de la misma, mientras que en la provincia de Sullana, el distrito con el mismo nombre (Sullana) y el distrito de Bellavista conforman el caso urbano. Estos distritos constituyen la ciudad de Piura y Sullana.

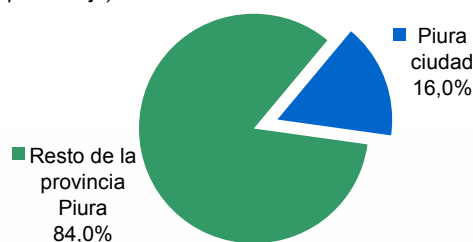
La ciudad de Piura presenta una extensión territorial de 993 km², dentro del cual, el distrito de Castilla representa el más extenso dentro de la ciudad conformando un área de 662 km². El distrito de Piura constituye el 33,3% de la superficie total de la ciudad.

Por otro lado, a nivel provincial, la ciudad de Piura representa el 16% de la extensión territorial de la provincia de Piura, y 2,8% a nivel regional.

Gráfico 1.2 SUPERFICIE DE LA CIUDAD DE PIURA

(En porcentaje)

Distritos	Superficie (km ²)	Participación porcentual
Piura	330	33,3
Castilla	662	66,7
Total ciudad Piura	993	100



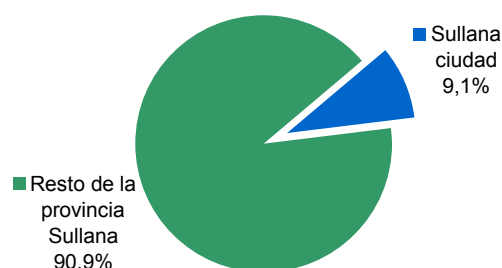
Fuente: Anuario Estadístico Perú en Números 2008 – Instituto Cuánto S. A.

En cuanto a la ciudad de Sullana, su superficie territorial es de 491 km², representando solo el 9,1% del total provincial y 1,4% del total regional.

Gráfico 1.3 SUPERFICIE DE LA CIUDAD DE SULLANA

(En porcentaje)

Distritos	Superficie (km ²)	Participación porcentual
Sullana	488	99,4
Bellavista	3	0,6
Total ciudad Sullana	491	100



Fuente: Anuario Estadístico Perú en Números 2008 – Instituto Cuánto S. A.

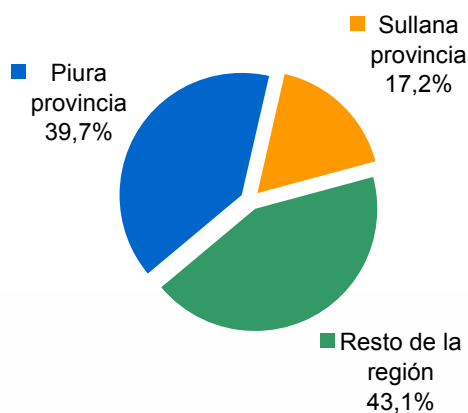
1.2. Indicadores demográficos

La población estimada de la región Piura, según el Censo Nacional XI de Población y VI de Vivienda realizado por el INEI en el año 2007, asciende a 1,7 millones de habitantes, mientras que las provincias de Piura y Sullana albergan una población de aproximadamente 666 y 288 mil habitantes, respectivamente. La provincia de Piura representa el 39,7% de la población total de la región, y la provincia de Sullana constituye el 17,2% del total de habitantes regional, es decir, ambas albergan a más de la mitad de la población de la región (56,9%).

Gráfico 1.4 POBLACIÓN DE LA REGIÓN

(En porcentaje)

Área	2007
Región Piura	1 676 315
Provincia Piura	665 991
Provincia Sullana	287 680
Ciudad Piura	384 055
Ciudad Sullana	192 673

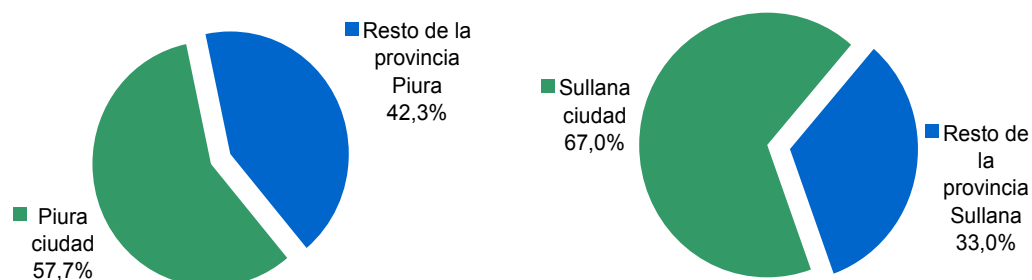


Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

El siguiente gráfico muestra que la mayoría (57,7%) de la población provincial de Piura radica en la ciudad de Piura, y el 22,9% de habitantes de la región viven en esta ciudad. Además, la ciudad de Sullana representa el 67% de toda la población de la provincia de Sullana.

Gráfico 1.5 DISTRIBUCIÓN POBLACIONAL COMPARATIVA DE LAS CIUDADES DE PIURA Y SULLANA

(En porcentaje)



Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

Realizando un análisis por distrito, Piura es el más poblado de la ciudad, pero tiene una superficie territorial de 330 km² lo que origina una densidad poblacional de 788 hab. / km², mientras que la densidad del distrito de Castilla alcanza a 187 hab. / km². Para el caso de la ciudad de Sullana, el distrito de Bellavista es el distrito más densamente poblado, en dicha ciudad, con 11 674 hab. / km², ya que alberga una población de 36 mil habitantes, en una extensión de solo 3,09 km².

Por otro lado, comparando ambas ciudades en estudio, se obtiene que la ciudad de Piura alberga un mayor número de habitantes y hogares (394 mil habitantes y 90 021 hogares, respectivamente) que la ciudad de Sullana, y por ende acoge a una mayor población por km². (397 hab. / km²).

Cuadro 1.2 POBLACIÓN Y DENSIDAD POR DISTRITO

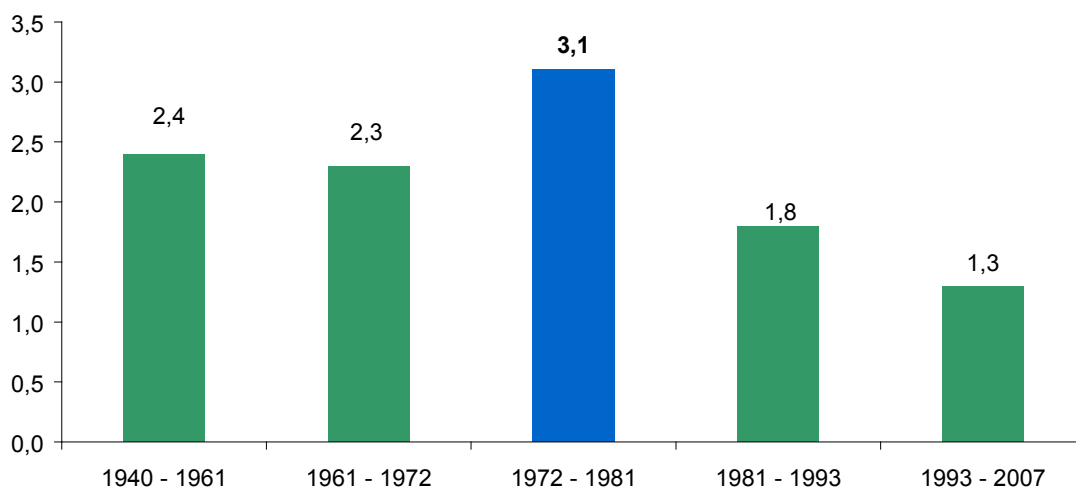
Distrito/Ciudad	Superficie		Población		Hogares		Densidad poblacional (hab/km ²)
	Km ²	Porcentaje	Unidades	Porcentaje	Unidades	Porcentaje	
Piura	330	33,3	260 363	67,8	61 238	68,0	788
Castilla	662	66,7	123 692	32,2	28 783	32,0	187
Total ciudad Piura	993	100	384 055	100	90 021	100	387
Sullana	488	99,4	156 601	81,3	36 458	81,8	321
Bellavista	3	0,6	36 072	18,7	8 090	18,2	11 674
Total ciudad Sullana	491	100	192 673	100	44 548	100	392

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI, Anuario Estadístico Perú en Números 2008 – Instituto Cuánto S. A.

Una evaluación de la tasa de crecimiento promedio anual poblacional de la región en un horizonte temporal más largo (1940 – 2007) revela que la tasa de crecimiento tuvo una evolución fluctuante entre los años 1961 a 1993, llegando a alcanzar su nivel más alto en el período comprendido entre 1972 y 1981 (3,1%). Es a partir del año 1993, que se observa una tendencia decreciente, alcanzando su nivel más bajo en el intervalo de años correspondiente a 1993 y 2007 (1,3%).

Gráfico 1.6 TASA ANUAL DE CRECIMIENTO INTERCENSAL DE LA REGIÓN

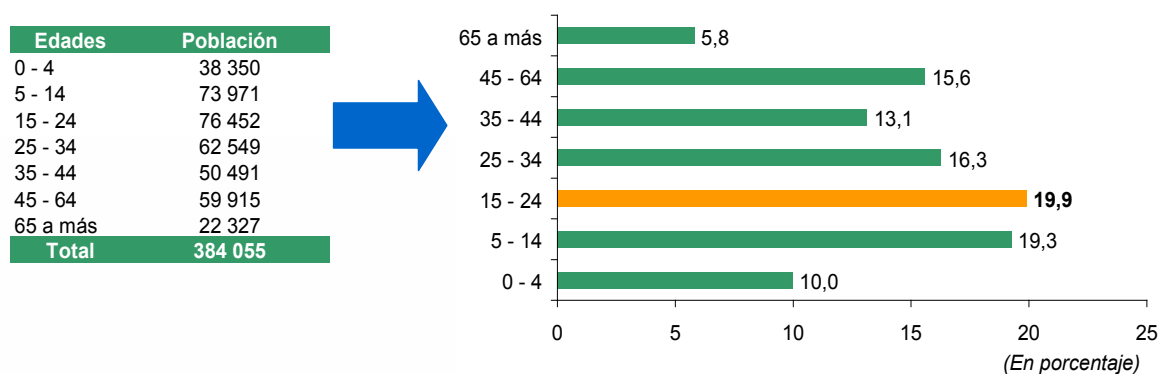
(En porcentaje)



Fuente: Censos Nacionales de Población de 1940, 1961, 1972, 1981, 1993 y 2007 - INEI.

En cuanto a las edades de la población de la ciudad de Piura, destacan dos conjuntos. El primero, conformado por pobladores cuyas edades fluctúan entre los 5 y 14 años (19,3%) y, el segundo, por aquellos que tienen de 15 a 24 años (19,9%), los dos conjuntos antes citados representan aproximadamente el 39% de la población total de la ciudad. Si a este total se le agrega el tercer grupo más representativo, pobladores de 25 a 34 años, se obtiene el 55,5% de la población. Los adultos mayores (65 años a más) representan un grupo minoritario (5,8%). De esta forma se puede concluir que los habitantes de la ciudad se trata de un grupo predominantemente joven.

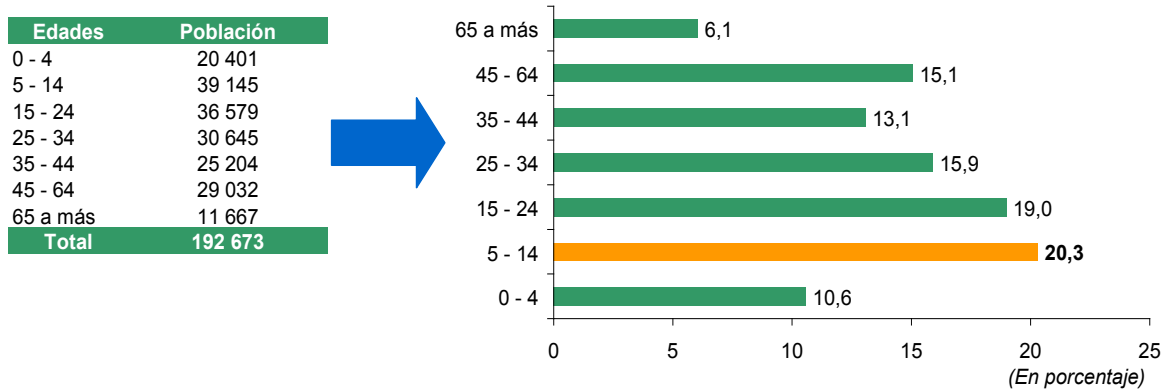
Gráfico 1.7 POBLACIÓN ESTIMADA POR RANGO DE EDADES EN LA CIUDAD DE PIURA



Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

De otro lado, en la ciudad de Sullana predomina también la población joven, ya que los habitantes con edades que fluctúan entre los 5 y 34 años, constituye el 55,2% de la población total, mientras que los adultos mayores (65 años a más) representan el 6,1%.

Gráfico 1.8 POBLACIÓN ESTIMADA POR RANGO DE EDADES EN LA CIUDAD DE SULLANA



Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

Finalmente, se detalla la población de las ciudades de Piura y Sullana según género y edad.

La población de la ciudad de Piura se encuentra uniformemente distribuida, ya que la población femenina representa el 51,9%, en tanto que el 48,1% restante lo conforma la población masculina. En cada grupo predominan los habitantes con edades entre los 15 y 64 años.

Cuadro 1.3 POBLACIÓN POR GÉNERO Y GRANDES GRUPOS ETÁREOS DE LA CIUDAD DE PIURA

Masculino			Femenino		
0 - 14	15 - 64	65 a más	0 - 14	15 - 64	65 a más
56 929	117 824	10 149	55 392	131 583	12 178

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

En la ciudad de Sullana, el 48,7% de la población está representando por el género masculino, mientras que el 51,3% lo constituye la población femenina, predominando, al igual que la ciudad de Piura, la población con edades entre los 15 y 64 años en cada género.

Cuadro 1.4 POBLACIÓN POR GÉNERO Y GRANDES GRUPOS ETÁREOS DE LA CIUDAD DE SULLANA

Masculino			Femenino		
0 - 14	15 - 64	65 a más	0 - 14	15 - 64	65 a más
30 032	58 244	5 493	29 514	63 216	6 174

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

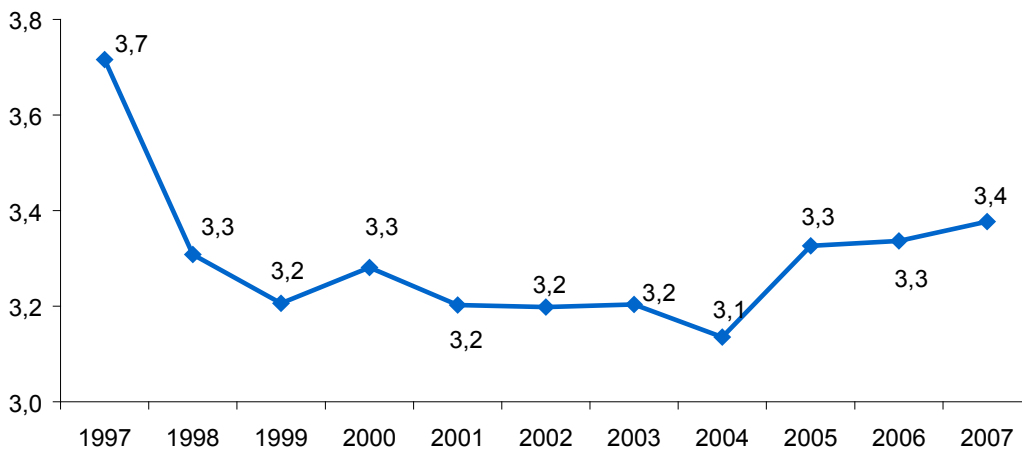
1.3. Entorno económico

Con respecto al entorno económico en la región Piura, se observa que la participación del PBI regional en el PBI nacional se ha mantenido estable durante la última década, cercana al 3%, aproximadamente.

El siguiente gráfico muestra la evolución de la participación del PBI regional sobre el PBI nacional, se observa que durante el periodo entre 1997 – 2004 la evolución tuvo una tendencia decreciente, llegando a su más baja participación (3,1%) en el año 2004. Sin embargo, a partir de dicho año este indicador fue recuperándose hasta alcanzar un resultado máximo de 3,4% en el año 2007, aunque sin poder alcanzar su punto más alto de participación, registrado en 1997 de 3,7%.

Gráfico 1.9 PARTICIPACIÓN DE LA REGIÓN EN EL PBI TOTAL

(En porcentaje)

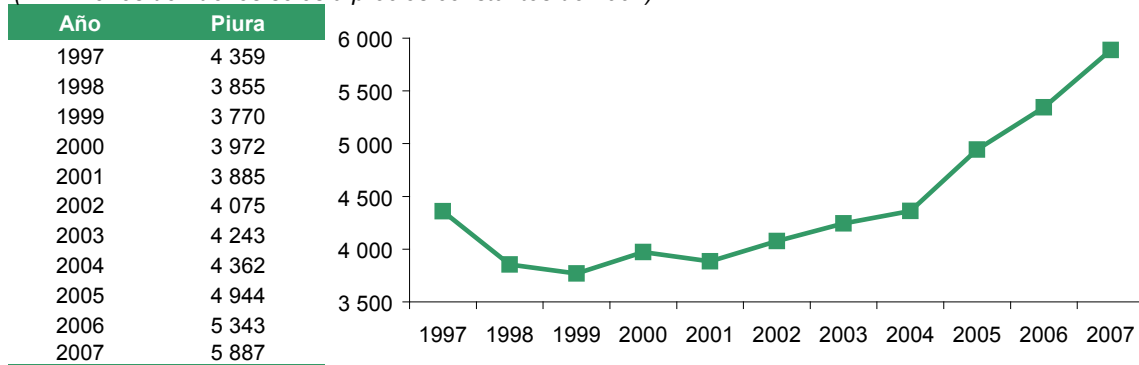


Fuente: Anuario Estadístico Perú en Números 2008 – Instituto Cuánto S. A.

El PBI de la región Piura en el año 1997 fue de 3 855 millones de nuevos soles, continuando una tendencia decreciente durante los años de 1998, 1999 y 2001 de 11,6% (caída significativa), 2,2% y 2,2%, respectivamente. Estos años coinciden con el Fenómeno del Niño que afectó seriamente los indicadores productivos de la región. Cabe señalar que en el año 2005 el PBI regional presentó el mayor crecimiento durante la última década de 13,3% (4 944 millones de nuevos soles) en relación al año anterior, y en el año 2007 el PBI regional creció en 10,2%. Esta tendencia creciente en los últimos años, se debió al desarrollo positivo de las actividades agricultura y construcción en la región. Una de las principales causas del dinamismo del sector construcción es la evolución positiva de los programas del Fondo MIVIVIENDA S.A. creando una mayor oferta inmobiliaria.

Gráfico 1.10 PBI DE LA REGIÓN

(En millones de nuevos soles a precios constantes de 1994)



Fuente: Anuario Estadístico Perú en Números 2008 – Instituto Cuánto S. A.

Esta participación elevada en el año 2007, se puede explicar por el comportamiento positivo de los sectores en general, así, las actividades principales, según la participación de éstos en el PBI sectorial del país, son el sector pesca y el sector agrícola (29,6% y 5,9%, respectivamente), seguidos por los sectores de manufactura y construcción (3,6% y 3,5%, respectivamente), mientras que el sector servicios tiene una baja participación en el PBI nacional (2,9%), al igual que el sector minero (2,1%).

Cuadro 1.5 PBI DE LA REGIÓN POR SECTORES ECONÓMICOS, 2007

(En millones de nuevos soles a precios constantes de 1994)

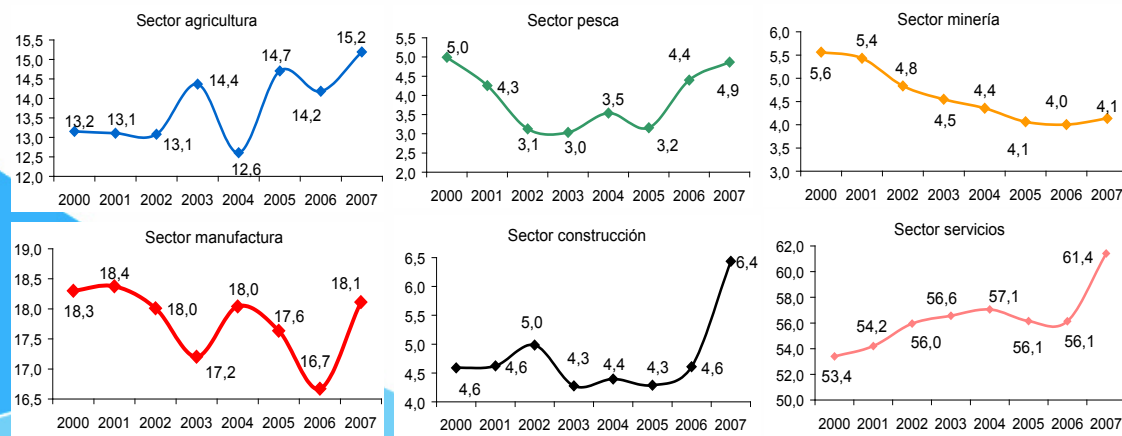
Sectores	Perú (1)	Piura (2)	(2)/(1)
PBI Agricultura	13 723	812	5,9
PBI Pesca	879	260	29,6
PBI Minería	10 196	221	2,2
PBI Manufactura	27 264	968	3,6
PBI Construcción	9 737	344	3,5
PBI Servicios	112 530	3 282	2,9
Total	174 329	5 887	3,4

Fuente: Anuario Estadístico Perú en Números 2008 – Instituto Cuánto S. A.

Por otro lado, realizando un análisis de la evolución de la participación por sectores, esta vez en el PBI regional, se obtiene que el sector servicios tuvo la mayor representatividad durante el periodo 2000 – 2007, llegando a presentar en el último año del periodo una participación de 61,4%, seguido por las actividades manufacturera y agrícola.

Gráfico 1.11 PBI POR ACTIVIDADES PRINCIPALES EN LA REGIÓN

(En porcentaje)



Fuente: Anuario Estadístico Perú en Números 2008 – Instituto Cuánto S. A.

Asimismo, en diciembre de 2007, el valor bruto de la producción de Piura creció en 10,5%, respecto diciembre de 2006. Esto se explica por el comportamiento positivo de los sectores, agropecuario, pesca, minería y construcción, los que se incrementaron en 30,2%, 32,8%, 14,7% y 7,4%, respectivamente. Contrariamente, el sector manufactura cayó en 1,3%. La variación acumulada de enero a diciembre de 2007 del valor bruto de la producción, en comparación con similar periodo del año anterior, tuvo un crecimiento de 5,2%, esto debido, como se mencionó anteriormente, al desarrollo positivo de la pesca y construcción principalmente.

Cuadro 1.6 VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN DE LA REGIÓN

(Variación real porcentual)

Sectores	2007	
	Diciembre	Enero - Diciembre
Agropecuario	30,2	3,9
Pesca	32,8	16,8
Minería	14,7	0,6
Manufactura	-1,3	1,7
Construcción	7,4	22,3
Total	10,5	5,2

Fuente: Informe de coyuntura y estadísticas Piura, varios números – BCRP.

De manera desagregada, se observa que el crecimiento anual que tuvo el sector agropecuario a diciembre de 2007, se debió específicamente por el ascenso del sub sector agrícola en 35,4%.

Cuadro 1.7 VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA

(Variación real porcentual)

Sectores	2007	
	Diciembre	Enero - Diciembre
Subsector agrícola	35,4	5,0
Subsector pecuario	-4,6	1,3
Sector agropecuario	30,2	3,9

Fuente: Informe de coyuntura y estadísticas Piura, varios números – BCRP.

En relación con el sector pesca, como ya se mencionó anteriormente, la producción pesquera, durante enero – diciembre de 2007, tuvo un incremento de 16,8% respecto a similar periodo del año anterior, debido al aumento en la producción de harina (167,9%), así como al crecimiento registrado en la extracción destinada a congelados (39,0%).

Cuadro 1.8 PRODUCCIÓN PESQUERA

(En toneladas métricas y variación real porcentual)

Destino	Diciembre			Enero - Diciembre		
	2006	2007	Variación porcentual	2006	2007	Variación porcentual
Consumo humano directo	10 150	18 850	17,9	429 689	478 965	13,0
Congelado	5 275	9 495	-6,5	263 897	366 803	39,0
Enlatado	5 061	2 092	-60,3	76 435	38 328	49,9
Fresco	46	7 214	42,5	89 114	73 634	17,4
Curado	46	49	6,5	243	200	17,7
Consumo humano indirecto	21 652	81 309	275,5	188 495	504 943	167,9
Harina	21 652	81 309	275,5	188 495	504 943	167,9

Fuente: Informe de coyuntura y estadísticas Piura, varios números – BCRP.

Como se detalla en el siguiente cuadro, el crecimiento anual de la producción manufacturera (1,7%) se debió principalmente a la expansión del procesamiento de recursos primarios (2,4%) y contrarrestada por la manufactura no primaria (-0,5%).

Cuadro 1.9 VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA

(Variación real porcentual)

Manufactura	Diciembre	2007 Enero - Diciembre
1. Manufactura primaria	6,1	2,4
Productos pesqueros		
Aceite de pescado	26,7	-0,1
Conservas de pescado	-50	-56,4
Harina de pescado	148,6	65
Pescado congelado	-16	-0,8
Derivados de petróleo		
Diesel y fuel oil	20,5	11,1
Gasolinas	36,4	0
GLP	-27,0	9,8
Kerosene y turbo	-1,1	-14,6
2. Manufactura no primaria	-24,3	-0,5
Alimentos y bebidas		
Aceite comestibles	-24,6	-0,3
Jugos de frutas	1,7	-25,9
Harina de trigo	-53,4	-0,8
Textiles		
Hilados de algodón	-3,8	0,1
Insumos químicos		
Aceite esencial de limón	-33,4	12,3
Cáscara deshidratada de limón	-60,4	23,9
Total	-1,3	1,7

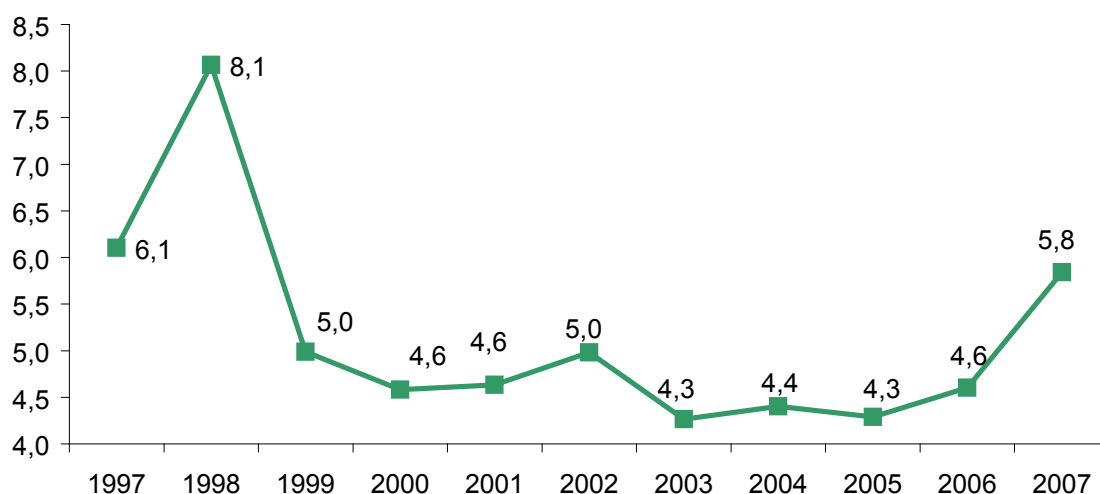
Fuente: Informe de coyuntura y estadísticas Piura, varios números – BCRP.

En línea con lo mencionado, debido a que el sector construcción mostró un crecimiento elevado en los primeros nueve meses en comparación con las demás actividades y además que dicho sector representa una especial importancia para este estudio, es necesario pasar a detallar sobre esta actividad constructora en la región.

El PBI construcción desde el año 1997 tuvo una participación por encima del 5%, alcanzando, en 1998, una representatividad máxima de 8,1% sobre el PBI Piura, sin embargo, en el año 1999 sufrió una caída de 39,5%, alcanzando una baja participación de 5%. A partir de entonces la tendencia fue fluctuante, obteniendo una participación, en el 2007, de 5,8%, sin recuperar aún los niveles alcanzados en el año 1998.

Gráfico 1.12 PARTICIPACIÓN DEL PBI CONSTRUCCIÓN EN EL PBI REGIONAL

(En porcentaje)



Fuente: Anuario Estadístico Perú en Números 2008 – Instituto Cuánto S. A.

Los despachos y ventas de cemento constituyen indicadores importantes en la evolución del sector construcción ya que las ventas dan indicios de la producción en la industria, mientras los despachos aproximan el nivel de actividad constructora, al no considerar las ventas a futuro o producción para stock. Por ello, el siguiente cuadro muestra que los despachos acumulados de cemento en la región Piura durante el periodo de enero – diciembre de 2006, pasó de 185 178 toneladas métricas a 226 554 toneladas métricas durante similar periodo en el año 2007, lo que representó un crecimiento de 22,3%.

Cuadro 1.10 DESPACHOS DE CEMENTO EN LA REGIÓN

(En toneladas métricas y variación real porcentual)

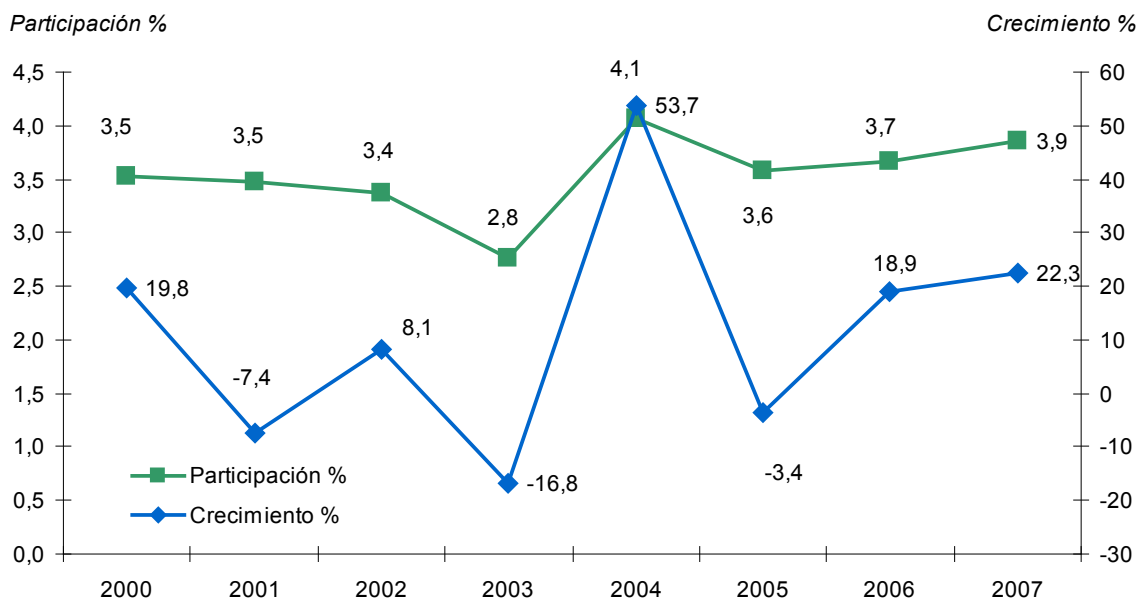
Cemento	Diciembre			Enero - Diciembre		
	2006	2007	Variación porcentual	2006	2007	Variación porcentual
Despachos de cemento	20 014	21 499	7,4	185 178	226 554	22,3

Fuente: Informe de coyuntura y estadísticas Piura, varios números – BCRP.

Con relación al segundo indicador de la actividad constructora, el siguiente gráfico muestra la evolución de la participación de la venta de cemento en la región Piura con respecto a la venta a nivel nacional, y además se observa el crecimiento de la venta de cemento, durante el periodo 2000 y 2007.

En ese sentido, se observa que la participación de la venta de cemento en la región, en el año 2000, fue de 3,5%, mostrando un comportamiento constante desde entonces, con una ligera caída en el año 2003 (2,8%), para luego alcanzar una cierta importancia sobre las ventas nacionales, de 4,1% en el año 2004. Es importante resaltar que con respecto al crecimiento de las ventas de cemento, en los años 2001, 2003 y 2005 se contrajeron, para luego presentar un crecimiento importante en los años 2006 y 2007 (18,9% y 22,3%, respectivamente).

Gráfico 1.13 VENTA DE CEMENTO EN LA REGIÓN



Fuente: INEI - Perú: Compendio Estadístico 2008.

Se puede decir que, este sector se ha fortalecido en los últimos años debido a la construcción, remodelación o ampliación de centros comerciales y construcción de viviendas particulares, en algunos de los casos, construcciones promovidas por el Fondo MIVIVIENDA S.A. a través de sus programas habitacionales.

1.4. Servicios básicos de la vivienda: agua, alcantarillado y energía eléctrica

El acceso de los hogares a los servicios básicos, tales como, agua, alcantarillado y energía eléctrica, es primordial para la calidad de vida de estos. Es importante mencionar que un hogar es calificado como deficitario si no cuenta con acceso a alguno de estos servicios básicos¹. Asimismo, el contar o no con agua, desagüe y luz es determinante para la formulación de todo proyecto inmobiliario, ya que en base a ellos se determina si la ciudad cuenta con áreas aptas para la expansión urbana y si cuenta con capacidad para atender las necesidades que éstas tendrán.

Agua y alcantarillado

Con respecto a los servicios de agua potable y alcantarillado, estos son prestados por la empresa Entidad Prestadora de Servicios de Saneamiento Grau S.A. (EPS Grau S.A.), cuyo grado de cobertura, tanto del servicio de agua potable como de alcantarillado, durante el periodo 2000 - 2005 tuvieron una evolución constante, llegando a cubrir al 83,2% y 66% de la población en la región en el año 2005, respectivamente. Sin embargo, ambos indicadores mostraron una ligera caída en los dos años siguientes registrando, en el año 2007, una cobertura de 82,7% de agua potable y 64,9% de alcantarillado. Estas cifras demuestran que un número importante de hogares no cuentan con el acceso a los servicios básicos de agua potable y alcantarillado.

¹Para mayores detalles sobre la definición de déficit cualitativo remitirse a "Dinámica del déficit habitacional del Perú" en <http://www.mivivienda.com.pe>.

Otros indicadores relevantes son los referentes al número de conexiones totales de agua potable, la continuidad promedio del servicio de agua potable y la tarifa media del servicio. Con relación a las conexiones totales de agua potable, se observa que éstas aumentaron, en el año 2006, en 2,8% con respecto al año anterior; y en 1,3% en el 2007. Además, a fines de 2007 el servicio de agua potable se brindó 11 horas al día, se espera que este promedio de horas al día crezca en los siguientes años, para así poder alcanzar un grado óptimo de acceso. Así también, en el siguiente cuadro se observa que la tarifa media del servicio ha sido fluctuante durante el periodo 2000 – 2007, alcanzando en el último año una tarifa de 1,7 nuevos soles por metro cúbico.

Cuadro 1.11 INDICADORES DE GESTIÓN DE AGUA Y ALCANTARILLADO

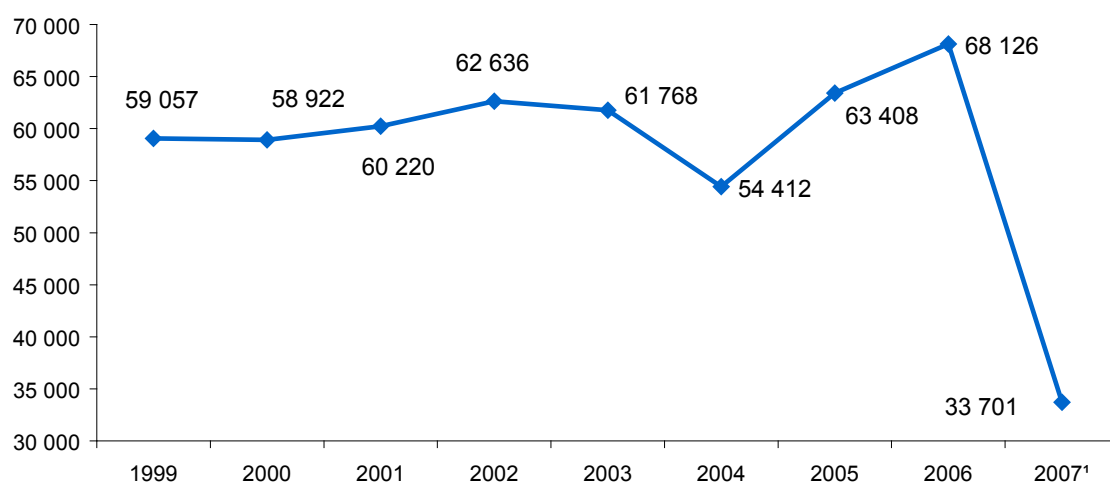
Indicador	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
N° Conexiones totales de agua potable	149 618	152 452	154 567	153 996	152 412	157 298	161 721	163 824
Cobertura de agua potable (%)	85,5	82,0	86,3	84,7	83,2	83,2	82,1	82,7
Cobertura de alcantarillado (%)	68,3	64,5	67,0	68,4	67,5	66,0	64,8	64,9
Continuidad promedio (horas/día)	10,0	9,9	11,0	11,1	11,5	12,0	11,0	11,0
Tarifa media (S./m³)	1,5	1,7	1,8	1,7	1,5	1,7	1,6	1,7

Fuente: Superintendencia Nacional de Servicios de Saneamiento (SUNASS).

La EPS Grau S.A. produjo, en el año 1999, 59 057 miles de metros cúbicos, pasando a producir 68 126 miles de metros cúbicos en el año 2006, lo que representó un aumento de 2,1% promedio anual. Como se observa en el gráfico siguiente, la producción de agua potable por parte de la entidad tuvo una tendencia creciente durante el periodo 1999 – 2003, sin embargo, en el año 2004 sufrió una significativa caída de 11,9%, para luego, en el año siguiente, recuperarse y volver a la senda creciente.

Gráfico 1.14 PRODUCCIÓN DE AGUA POTABLE DE LA EPS

(En miles de metros cúbicos)



1/datos al primer semestre.

Fuente: INEI - Perú: Compendio Estadístico 2008.

Energía eléctrica

Por el lado del sector eléctrico, las empresas generadoras de energía eléctrica para la región Piura son; Duke Energy Egenor, Empresa Eléctrica Generadora de Piura S.A. (EEPSA) y Sindicato Energético S.A. (SINERSA), las cuales a diciembre de 2007 produjeron en total 577 774 Mw.h lo que significó una caída de 26,2% con respecto a la

producción del año previo y una participación de 2,8% respecto a la producción de energía a nivel nacional.

Otros indicadores de electrificación, tales como la facturación y venta de energía, tuvieron también una evolución ascendente durante el periodo 2002 – 2007. La venta de energía, al cierre del 2007, alcanzó los 684 678 Mw.h, representando una participación de 2,8% sobre las ventas nacionales, de otro lado, la facturación por venta fue de 53 242 miles de dólares, constituyendo una participación de 2,9% de la facturación nacional.

Cuadro 1.12 INDICADORES DE ELECTRIFICACIÓN A NIVEL REGIONAL

Año	Producción de energía		Venta de energía		Facturación por venta de energía	
	(MW.h)	(%)	(MW.h)	(%)	(Miles US\$)	(%)
2002	345 624	1,7	451 278	2,6	32 316	2,8
2003	473 308	2,2	478 493	2,6	33 579	2,7
2004	710 629	3,1	527 030	2,7	37 946	2,7
2005	681 702	2,9	558 059	2,7	43 454	2,8
2006	783 044	3,1	609 790	2,7	48 366	2,9
2007	797 268	2,8	684 678	2,8	53 242	2,9

Fuente: Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería (OSINERG).

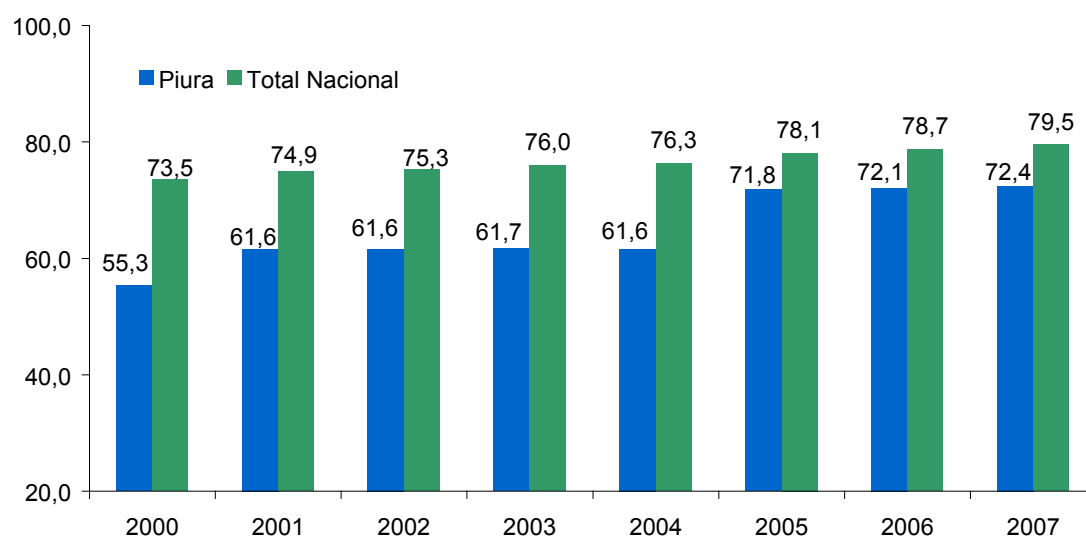
En cuanto a la distribución de energía eléctrica, la empresa responsable de la región es Electronoroeste S.A. (ENOSA), ésta, hacia el 2007, abasteció en promedio al 72,4% de la población piurana.

Los coeficientes de electrificación de la región tuvieron hasta el año 2007 un crecimiento sostenido, incrementándose de 55,3% en 2000 a 72,4% en 2007. Es importante resaltar la cifra obtenida en el año 2000 (55,3%), ya que indica que casi la mitad de la población piurana se encontraba sin acceso a este servicio.

Cabe destacar que, el promedio de la población atendida en la región se sitúa por debajo del promedio nacional en todos los periodos registrados.

Gráfico 1.15 COEFICIENTE DE ELECTRIFICACIÓN EN LA REGIÓN

(En porcentaje)



Fuente: INEI - Perú: Compendio Estadístico 2008.

Finalmente, como se observa en el siguiente cuadro, en el 2007, el consumo de energía eléctrica per capita aumentó en 4,3%, y el consumo de energía en la región aumentó en 5,7%, en base al año 2006, es importante mencionar que el consumo de energía en la región constituye el 3% del consumo nacional.

Cuadro 1.13 CONSUMO DE ENERGÍA ELÉCTRICA Y PARTICIPACIÓN A NIVEL REGIONAL

Año	Consumo de energía eléctrica		Consumo de energía eléctrica per cápita (KW.h/hab.)
	(GW.h)	(%)	
2002	559	2,9	341
2003	569	2,9	343
2004	619	2,9	367
2005	646	2,9	381
2006	727	3,0	423
2007	768	2,9	442

Fuente: MINEM.

2. El mercado hipotecario

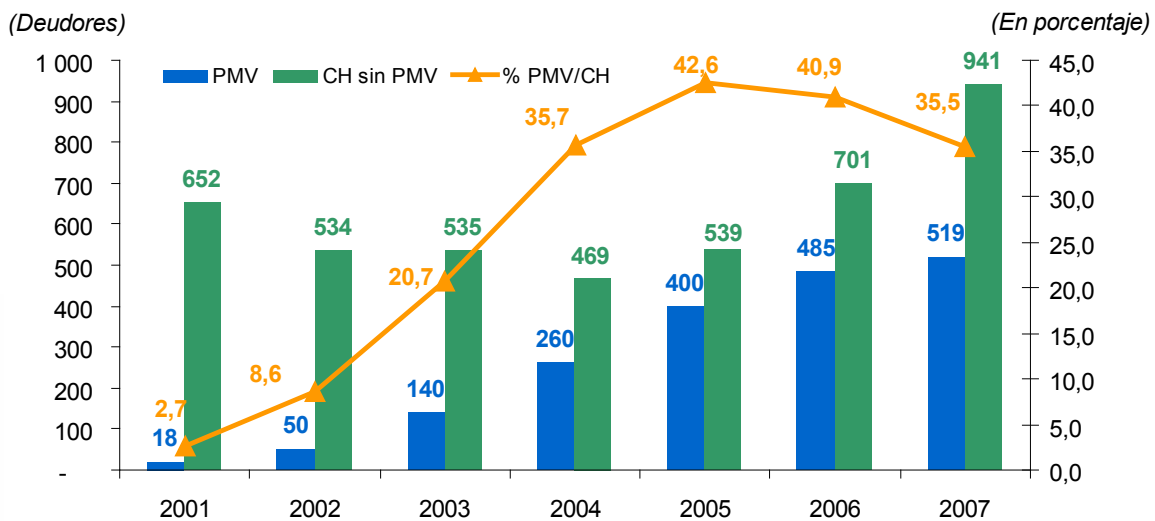
Es necesario conocer el desarrollo del mercado hipotecario debido a que éste cumple una función fundamental en las políticas habitacionales. La finalidad de este mercado es ser el medio a través del cual los hogares puedan acceder a un financiamiento para la adquisición, ampliación, construcción y equipamiento de las viviendas, ya sea través de los productos MIVIVIENDA², y así poder satisfacer las necesidades habitacionales de las familias.

En este capítulo se mostrará como ha venido desarrollándose el mercado hipotecario para el segmento de productos MIVIVIENDA³ en la región Piura.

El gráfico muestra el crecimiento continuo que ha venido experimentando el número de deudores hipotecarios, es decir el número de personas que han adquirido un crédito, desde que se colocó el primer Crédito hipotecario MIVIVIENDA en la región Piura (año 2000). Cabe resaltar que las colocaciones sufrieron una pequeña desaceleración en el año 2006, con relación al año 2005.

Un aspecto a resaltar es el concerniente a los usuarios de los productos MIVIVIENDA, ya que estos pasaron de ser 18 deudores en el año 2001, representando el 2,7% del total de usuarios de créditos hipotecarios, a 519 usuarios a diciembre de 2007, alcanzando el 35,5% de deudores hipotecarios. No obstante, esta participación ha sido tan significativa comparado con el 2005 cuya cifra alcanzó el 40,9%.

Gráfico 2.1 DEUDORES DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS (CH)¹/ Y PRODUCTOS MIVIVIENDA (PMV)



1/ Dentro del rango de valor de los productos MIVIVIENDA.

Fuente: Fondo MIVIVIENDA S.A., Superintendencia de Banca y Seguros (SBS).

Por otro lado, en la región Piura, las colocaciones de los productos MIVIVIENDA en el año 2001 tuvieron una participación de 1,2% (representando un monto colocado de S/.1 millón) del total de créditos hipotecarios, obteniendo en el año 2007 una participación de 26,1% (se colocó S/. 38 millones), lo que indicaría que los productos MIVIVIENDA viene posicionándose cada vez más en las decisiones de los hogares de Piura al momento de querer adquirir una vivienda.

2 Se consideran dentro de esta categoría, el programa Techo Propio (financiamiento complementario), el proyecto MiHOGAR, CRC-Premio al Buen Pagador, el Crédito MIVIVIENDA Estandarizado y el Crédito MIVIVIENDA tradicional otorgado hasta abril de 2006.

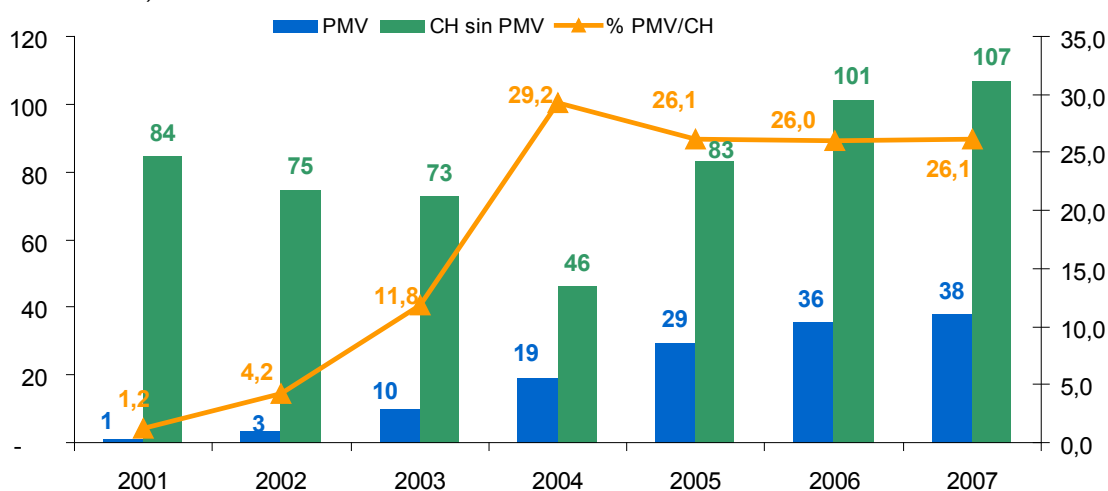
3 Créditos hipotecarios hasta 100 mil nuevos soles.

Asimismo, mientras que las colocaciones hipotecarias en el rango de los productos MIVIVIENDA (hasta 100 mil nuevos soles) pero excluyendo estos, han ido disminuyendo cada vez más, las colocaciones hipotecarias de MIVIVIENDA (PMV) han ido en aumento, como se observa en el siguiente gráfico.

Gráfico 2.2 COLOCACIONES DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS (CH)1/ Y PRODUCTOS MIVIVIENDA (PMV)

(En millones de nuevos soles)

(En porcentaje)



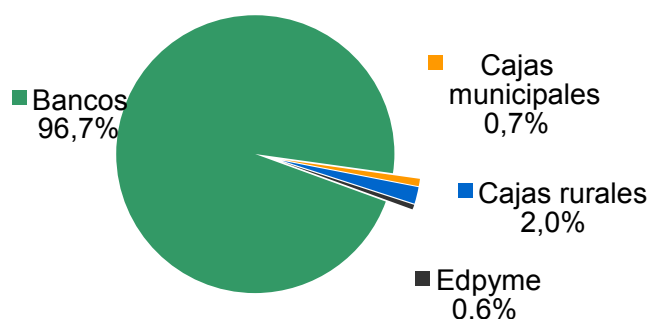
1/ Dentro del rango de valor de los productos MIVIVIENDA.

Fuente: Fondo MIVIVIENDA S.A., SBS.

Realizando un análisis por tipo de entidad financiera se obtiene que los bancos concentran el mayor número de deudores de los productos MIVIVIENDA en la región (96,7%), es decir, que al momento de querer solicitar un producto MIVIVIENDA, los hogares piuranos revelan una marcada preferencia o una mayor confianza en este tipo de entidad. Como segundo tipo de entidad financiera preferida son las cajas rurales (2%), seguido por las cajas municipales (0,7%) y finalmente se encuentran las EDPYMES que concentran sólo el 0,6% de deudores.

Gráfico 2.3 PARTICIPACIÓN DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS

(En porcentaje)



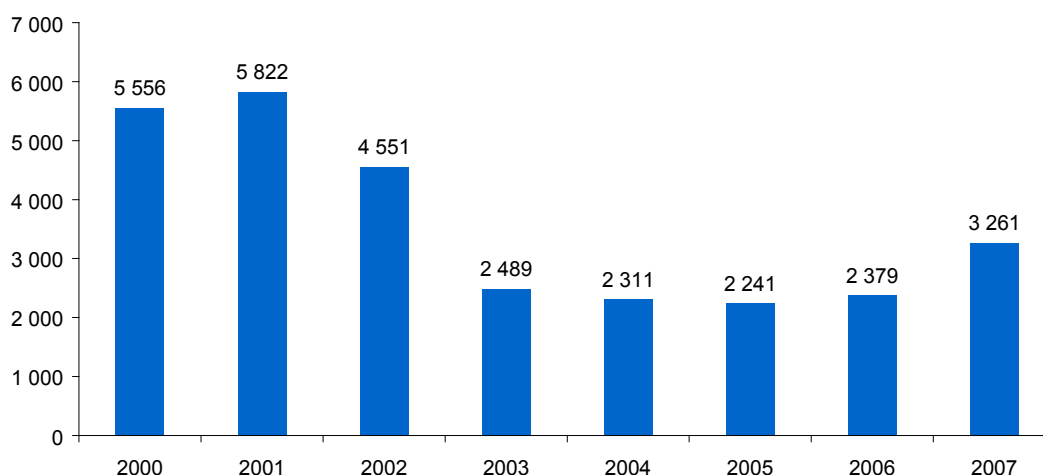
Fuente: Fondo MIVIVIENDA S.A.

En línea con lo anterior, se puede demostrar dicha concentración en el número de deudores a través de un índice. El grado de concentración de una determinada industria, en este caso, el mercado de los productos MIVIVIENDA puede ser medido a través del Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH)⁴. El IHH se define como la suma de participaciones al cuadrado de cada entidad en la industria y está relacionado con la capacidad para fijar márgenes de las empresas que participan en el mercado. Para una correcta medición del grado de concentración en un mercado se debe saber que; cuando el IHH es menor a 1 000, se considera un mercado desconcentrado; mientras que si el IHH está entre 1 000 y 1 800 se considera un mercado moderadamente concentrado; y finalmente, cuando IHH es mayor que 1 800, se considera un mercado altamente concentrado.

Con esta información se puede afirmar que la región Piura, desde el año 2000, ha sido un mercado altamente concentrado, y continua siéndolo, a pesar de haber disminuido considerablemente el IHH, por lo que se pueden estar generando pérdidas de bienestar.

Gráfico 2.4 ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS

(Suma de participaciones al cuadrado)



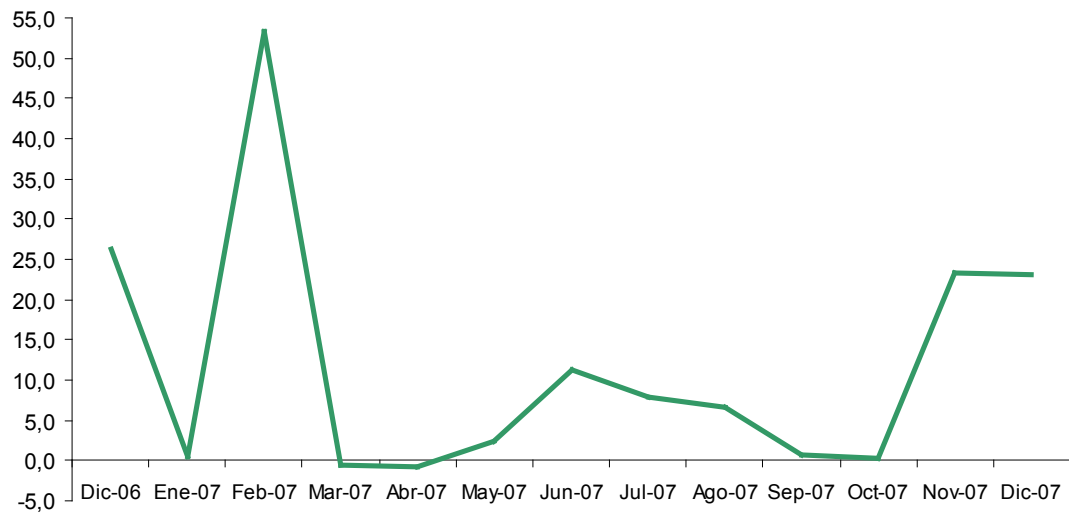
Fuente: Fondo MIVIVIENDA S.A.

Durante el año 2007, el crecimiento de las operaciones en el segmento de los productos MIVIVIENDA (menores a 100 mil nuevos soles) mantuvo una tendencia ligera a la baja, alcanzando un pico en el mes de febrero del 2007. No obstante, la tendencia decreciente continuó a lo largo de los siguientes meses a pesar de la implementación de nuevos productos (mayo de 2006), mostrando luego una leve tendencia creciente.

⁴Indicador utilizado por la comisión de Comercio de los Estados Unidos de Norteamérica (Federal Trade Commission)

Gráfico 2.5 CRECIMIENTO DEL SEGMENTO DE PRODUCTOS MIVIVIENDA

(Tasa de crecimiento
%)



Fuente: SBS.

3. Situación habitacional de las ciudades de Piura y Sullana

El fin principal de este capítulo es dar a conocer las principales características del parque habitacional de las ciudades de Piura y Sullana. Para ello, se ha utilizado la información contenida en el último censo en el país (Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda), realizados por el INEI, durante el año 2007.

3.1. Parque habitacional

3.1.1. Piura

Las viviendas en la ciudad de Piura cuentan con 3 ambientes en promedio. Desagregando el análisis por distrito, se puede observar que estos promedios no difieren.

Por otro lado, en relación al número de hogares por vivienda, entendiéndose por hogar aquella familia o grupo que cocina de manera independiente, es importante mencionar que el 94,3% de la ciudad de Piura está compuesto por viviendas habitadas por una familia de manera exclusiva, mientras que los hogares allegados, familias que comparten una vivienda, alcanzan una participación de 5,7%.

Cuadro 3.1 INDICADORES HABITACIONALES POR DISTRITO

(Valores promedio)

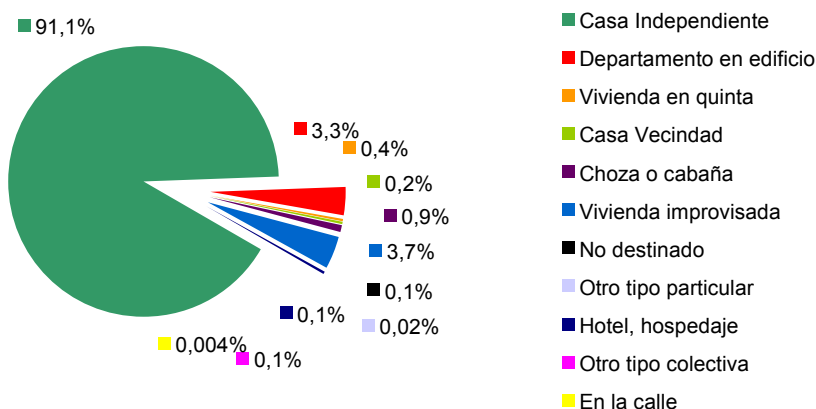
Indicador	Piura	Castilla	Total
Habitaciones	3	3	3
Hogares por vivienda	1	1	1
Hogares exclusivos (%)	94,4	94,2	94,3
Hogares allegados (%)	5,6	5,8	5,7

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

En la ciudad de Piura, la mayor parte de viviendas son casas independientes, seguido por la vivienda improvisada. Hay que resaltar que este tipo de vivienda es considerada precaria para la habitación humana. La propiedad vertical (departamentos en edificio) solo tiene una participación de 3,3% en las vivienda piuranas.

Gráfico 3.1 TIPO DE VIVIENDA

(En porcentaje)



Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

Por distritos, se observa que en el distrito de Piura existe un porcentaje significativo (6,1%) de viviendas de tipo choza o cabaña, vivienda improvisada y vivienda no destinada para habitación, que constituyen como moradas precarias. De igual manera, en el distrito de Castilla este tipo de viviendas tiene una concentración de 1,8%.

Cuadro 3.2 TIPO DE VIVIENDA POR DISTRITO

(En porcentaje)

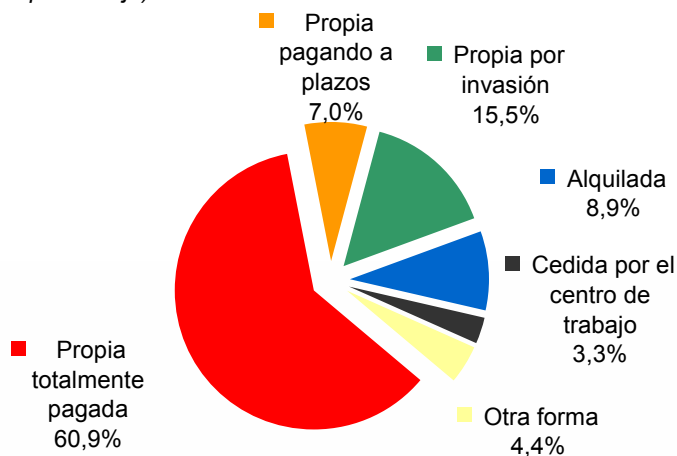
Tipo	Piura	Castilla
Casa Independiente	89,1	95,3
Departamento en edificio	3,9	1,9
Vivienda en quinta	0,4	0,4
Casa Vecindad	0,2	0,4
Choza o cabaña	1,0	0,6
Vivienda improvisada	5,0	1,1
No destinado	0,1	0,1
Otro tipo particular	0,02	0,01
Hotel, hospedaje	0,2	0,1
Otro tipo colectiva	0,1	0,1
En la calle	0,002	0,01
Total (viviendas)	60 505	28 800

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

El 83,5% de los hogares de la ciudad de Piura es propietario de una vivienda, ya sea porque la están pagando a plazo, por invasión o totalmente pagada. El 3,3% habita viviendas cedidas por el centro de trabajo, mientras que un significativo 8,9% de hogares, alquila.

Gráfico 3.2 RÉGIMEN DE PROPIEDAD DE LA VIVIENDA

(En porcentaje)



Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

Al analizar esta variable por distritos, se encuentra que en el distrito de Castilla existe una mayor proporción de hogares que cuenta con una casa propia totalmente pagada (64,9%), en tanto que en el distrito de Piura se concentra un significativo porcentaje de viviendas propias por invasión (17,6%), así como la vivienda alquilada (9,1%).

Cuadro 3.3 RÉGIMEN DE PROPIEDAD DE LA VIVIENDA POR DISTRITO

(En porcentaje)

Régimen	Piura	Castilla
Propia totalmente pagada	59,0	64,9
Propia pagando a plazos	7,4	6,2
Propia por invasión	17,6	11,1
Alquilada	9,1	8,5
Cedida por el centro de trabajo	2,5	4,8
Otra forma	4,3	4,6
Total (viviendas)	60 505	28 800

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

3.1.2. Sullana

En la ciudad de Sullana, las viviendas cuentan con 3 ambientes. Cabe señalar, que el 94,5% de viviendas se encuentran habitadas por un solo hogar, mientras que en el 5,5% de las viviendas vive más de una familia.

De manera desagregada, se observa que el promedio de números de ambientes en la vivienda no varía para ambos distritos. Mientras que la proporción de hogares allegados es mayor en el distrito de Bellavista (6,7%).

Cuadro 3.4 INDICADORES HABITACIONALES POR DISTRITO

(Valores promedio)

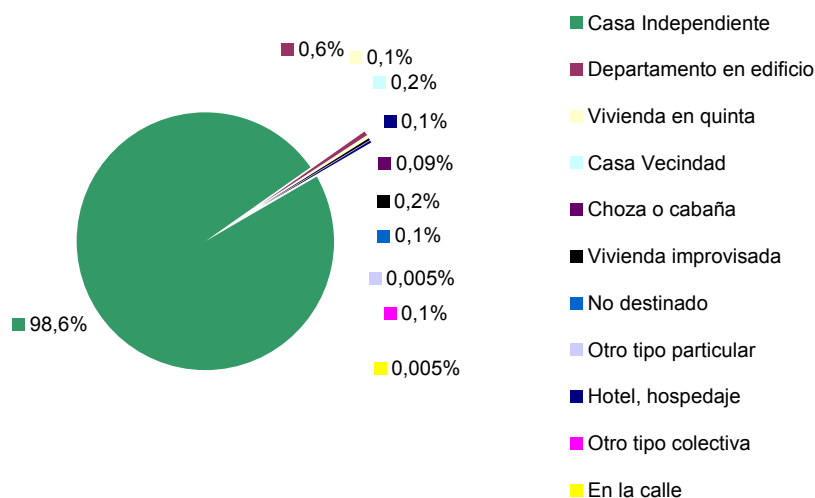
Indicador	Sullana	Bellavista	Total
Habitaciones	3	3	3
Hogares por vivienda	1	1	1
Hogares exclusivos (%)	94,8	93,3	94,5
Hogares allegados (%)	5,2	6,7	5,5

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

El tipo de vivienda que predomina en la ciudad es la propiedad horizontal, es decir, la casa independiente (98,6%), seguido por los departamentos en edificio, con una participación muy pequeña (0,6%).

Gráfico 3.3 TIPO DE VIVIENDA

(En porcentaje)



Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

Cabe resaltar que, en los distritos de Sullana y Bellavista la casa independiente predomina como tipo de vivienda en dichos distritos, seguido por departamento en edificio (0,7% y 0,3%, respectivamente).

Cuadro 3.5 TIPO DE VIVIENDA POR DISTRITO

(En porcentaje)

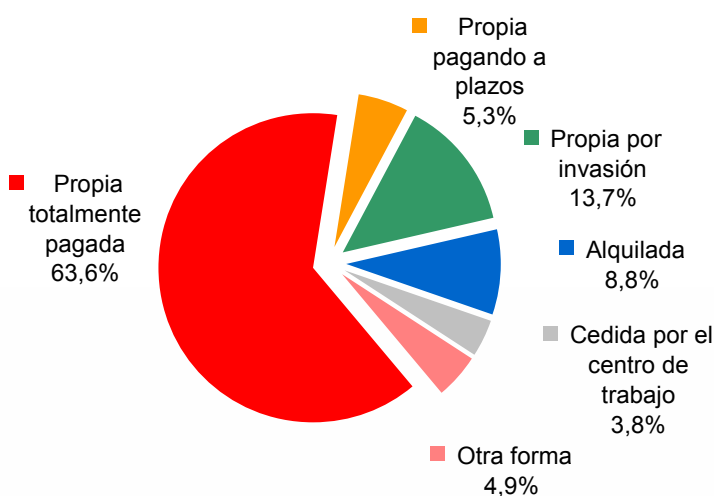
Tipo	Sullana	Bellavista
Casa Independiente	98,4	99,3
Departamento en edificio	0,7	0,3
Vivienda en quinta	0,2	0,0
Casa Vecindad	0,1	0,2
Choza o cabaña	0,1	0,0
Vivienda improvisada	0,2	0,1
No destinado	0,1	0,1
Otro tipo particular	0,01	0,0
Hotel, hospedaje	0,1	0,01
Otro tipo colectiva	0,1	0,1
En la calle	0,01	0,0
Total (viviendas)	36 246	7 718

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

En el siguiente cuadro se puede observar que las viviendas propias totalmente pagadas son más frecuentes en dicha ciudad (63,6%), seguida por aquellas viviendas que fueron adquiridas a través de una invasión (13,7%), y viviendas alquiladas (8,8%).

Gráfico 3.4 RÉGIMEN DE PROPIEDAD DE LA VIVIENDA

(En porcentaje)



Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

El distrito de Bellavista, cuenta con el mayor número de hogares que tienen una vivienda propia (85,6%), ya sea totalmente pagada, pagada a plazos o por invasión, en comparación al distrito de Sullana (81,9%). Sin embargo, este último distrito cuenta con el 9,2% de hogares que pagan alquiler por la vivienda que habita, sin embargo, el 6,9% de residencias, en el distrito de Bellavista, son alquiladas.

Cuadro 3.6 RÉGIMEN DE PROPIEDAD DE LA VIVIENDA POR DISTRITO

(En porcentaje)

Régimen	Sullana	Bellavista
Propia totalmente pagada	62,8	67,2
Propia pagando a plazos	5,9	2,6
Propia por invasión	13,2	15,7
Alquilada	9,2	6,9
Cedida por el centro de trabajo	4,1	2,4
Otra forma	4,8	5,1
Total (viviendas)	36 246	7 718

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

3.2. Características físicas de las viviendas

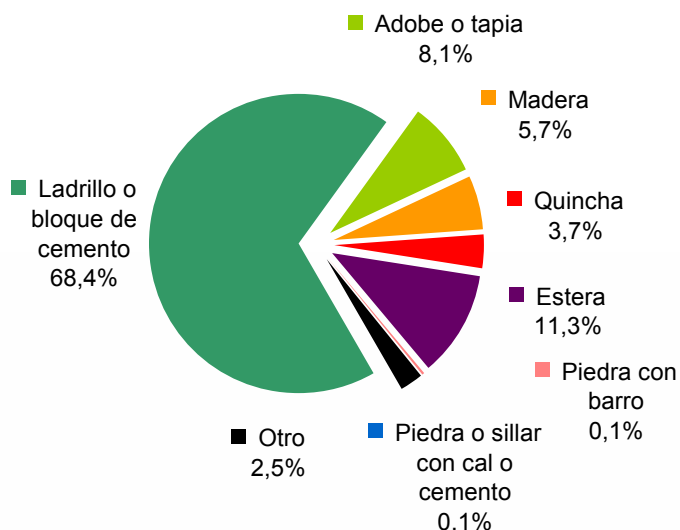
En esta sección, se describe el tipo de material que predomina en el parque habitacional de las ciudades de Piura y Sullana, ya que los materiales pueden mostrar aspectos relativos a la calidad de las viviendas.

3.2.1. Piura

El parque habitacional de la ciudad de Piura presenta mayoritariamente paredes de ladrillo o bloque de cemento (68,4%), seguido por aquellas viviendas con paredes de estera (11,3%), constituyendo este último un material precario para la pared de una vivienda; de otro lado, adobe o tapia (8,1%).

Gráfico 3.5 MATERIAL DE PAREDES

(En porcentaje)



Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

De acuerdo al distrito donde se ubican las viviendas, Piura tiene el mayor porcentaje de viviendas con paredes de ladrillo o bloque de cemento (69,2%), pero también cuenta con la mayor cantidad de viviendas, en relación al distrito de Castilla, con paredes de estera (13%).

Cuadro 3.7 MATERIAL DE PAREDES POR DISTRITO

(En porcentaje)

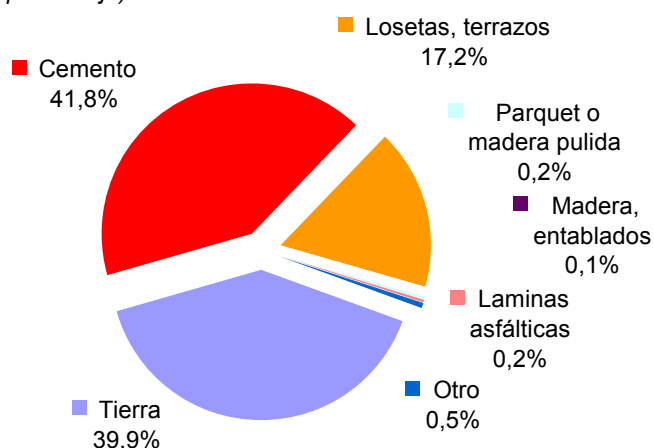
Material	Piura	Castilla
Ladrillo o bloque de cemento	69,2	66,8
Piedra o sillar con cal o cemento	0,1	0,1
Piedra con barro	0,1	0,3
Adobe o tapia	6,3	11,8
Quincha	2,1	7,3
Madera	6,4	4,1
Estera	13,0	7,8
Otro	2,8	2,0
Total (viviendas)	60 505	28 800

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

Finalizando con los materiales del parque habitacional, se analizan los pisos de estos, de los cuales el 41,8% son de cemento, seguido por aquellas residencias con pisos de tierra, siendo este último un material inadecuado para la construcción de viviendas.

Gráfico 3.6 MATERIAL DE PISOS

(En porcentaje)



Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

Como se mencionó líneas arriba, la tierra no es un buen material para una vivienda, con lo que es necesario detallar que en el distrito de Castilla el material predominante en las residencias es este (45,4%), seguido por el cemento (39,8%); para el caso del distrito de Piura la tierra es el segundo material que predomina en las viviendas de dicho distrito.

Cuadro 3.8 MATERIAL DE PISOS POR DISTRITO

(En porcentaje)

Material	Piura	Castilla
Parquet o madera pulida	0,2	0,2
Laminas asfálticas	0,2	0,2
Losetas, terrazos	18,8	13,9
Madera, entablados	0,1	0,1
Cemento	42,8	39,8
Tierra	37,3	45,4
Otro	0,6	0,5
Total (viviendas)	60 505	28 800

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

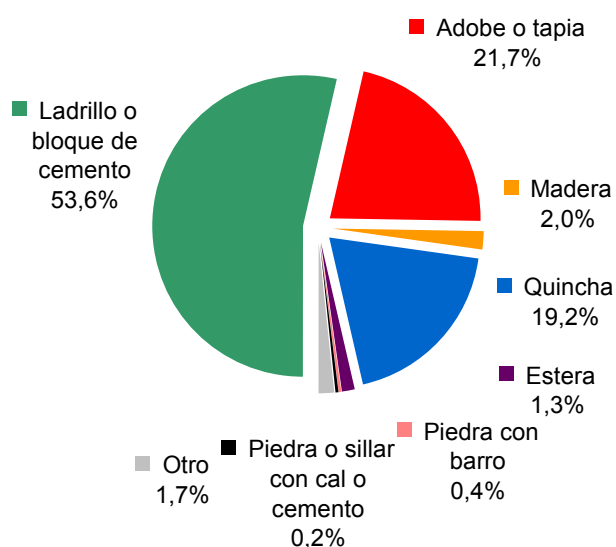
En general, la ciudad de Piura cuenta con altos porcentajes de viviendas con materiales precarios, por lo que se debe poner especial atención en el mejoramiento de las características físicas de las residencias, y así mejorar el parque habitacional de dicha ciudad.

3.2.2. Sullana

El 53,6% del parque habitacional de la ciudad de Sullana, cuenta con paredes de ladrillo o bloque de cemento, seguido por residencias con paredes de adobe o tapia y quincha (21,7% y 19,2%, respectivamente).

Gráfico 3.7 MATERIAL DE PAREDES

(En porcentaje)



Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

Por otro lado, el 3,5% de las viviendas en el distrito de Sullana tiene paredes de madera o estera, el cual se resalta dicho porcentaje ya que estos constituyen un material precario en la habitación de todo hogar.

Cuadro 3.9 MATERIAL DE PAREDES POR DISTRITO

(En porcentaje)

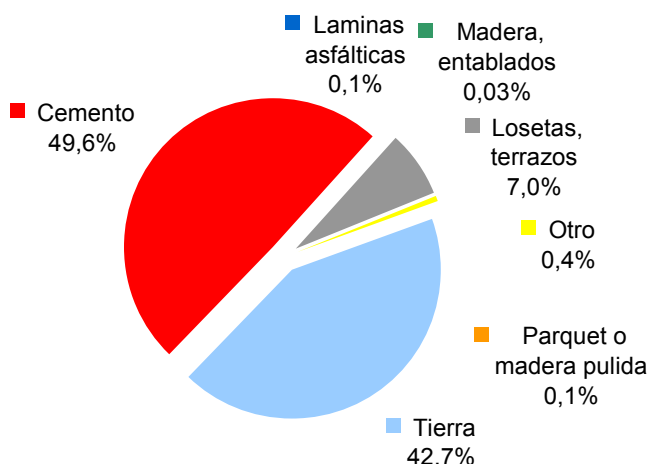
Material	Sullana	Bellavista
Ladrillo o bloque de cemento	53,7	52,9
Piedra o sillar con cal o cemento	0,2	0,1
Piedra con barro	0,3	0,8
Adobe o tapia	23,2	14,8
Quincha	17,4	27,5
Madera	2,1	1,4
Estera	1,4	0,7
Otro	1,7	1,7
Total (viviendas)	36 246	7 718

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

En cuanto al material de los pisos de las viviendas en la ciudad de Sullana, destaca el cemento (49,6%), seguido por las viviendas con pisos de tierra (42,7%).

Gráfico 3.8 MATERIAL DE PISOS

(En porcentaje)



Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

La mayoría de hogares, a nivel distrital, habita en viviendas cuyos pisos son de cemento o tierra. Es importante resaltar este último material en mención, ya que no representa un material adecuado para los pisos de toda residencia.

Cuadro 3.10 MATERIAL DE PISOS POR DISTRITO

(En porcentaje)

Material	Sullana	Bellavista
Parquet o madera pulida	0,1	0,1
Laminas asfálticas	0,1	0,01
Losetas, terrazos	7,7	3,8
Madera, entablados	0,03	0,04
Cemento	49,0	52,2
Tierra	42,6	43,5
Otro	0,4	0,4
Total (viviendas)	36 246	7 718

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

Cabe resaltar que la ciudad de Sullana no cuenta con óptimos materiales para los pisos de sus viviendas, y que al igual que la ciudad de Piura deben de ser atendidos.

3.3. Acceso a servicios básicos

El acceso a los servicios básicos, como agua, desagüe y alumbrado eléctrico, es una característica primordial que toda vivienda debe de tener, ya que influye en la calidad de vida de los hogares.

La salud de las familias está relacionada al acceso a agua potable y a la eliminación de excretas, ya que una familia que no cuenta con acceso a estos servicios está más expuesta a adquirir cualquier tipo de enfermedad.

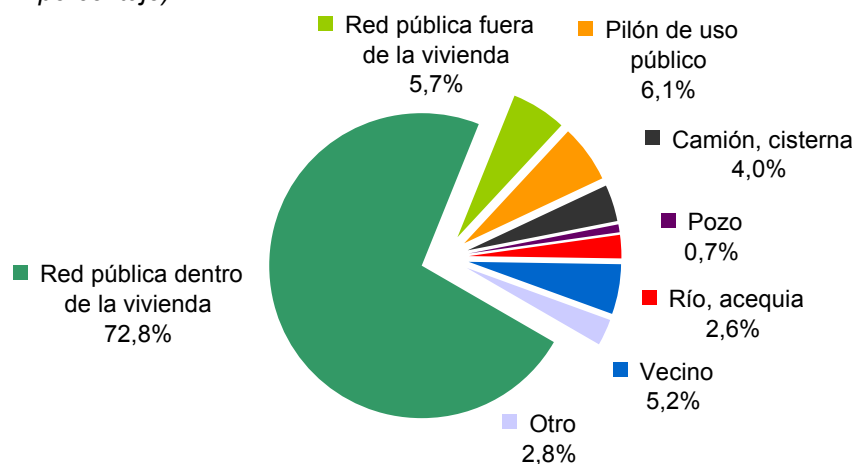
3.3.1. Piura

En Piura, el 72,8% de hogares cuentan con una red pública dentro de su vivienda, mientras que el 5,7% cuenta con red pública fuera de la vivienda. El porcentaje que

engloba aquellas familias que acceden al agua a través del río, acequia, pozo, vecino o camión cisterna es de 12,6% (acceso deficitario), proporción que debe ser tomada en consideración.

Gráfico 3.9 ACCESO A AGUA

(En porcentaje)



Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

Un análisis de la cobertura de agua potable por distritos indica que el distrito de Piura cuenta con la mayor cantidad de viviendas con conexión dentro de sus viviendas (74,2%), mientras que en el distrito de Castilla este indicador disminuye, alcanzando un 69,8%.

Cuadro 3.11 ACCESO A AGUA POR DISTRITO

(En porcentaje)

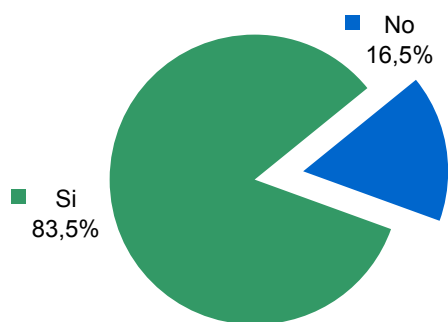
Tipo	Piura	Castilla
Red pública dentro de la vivienda	74,2	69,8
Red pública fuera de la vivienda	6,2	4,9
Pilón de uso público	6,5	5,3
Camión, cisterna	2,8	6,6
Pozo	0,7	0,8
Río, acequia	2,6	2,5
Vecino	4,5	6,7
Otro	2,6	3,4
Total (viviendas)	60 505	28 800

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

En cuanto a la prestación del servicio de alumbrado, el siguiente gráfico muestra que el 83,5% de las residencias cuentan con electricidad. Un importante 16,5% de los hogares no cuenta el servicio básico de alumbrado eléctrico.

Gráfico 3.10 ¿CUENTAN CON ALUMBRADO ELÉCTRICO?

(En porcentaje)



Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

El distrito de Piura cuenta con el mayor número de hogares con electricidad (84%) en comparación con el distrito de Castilla.

Cuadro 3.12 ¿CUENTAN CON ALUMBRADO ELÉCTRICO?, POR DISTRITO

(En porcentaje)

Alumbrado eléctrico	Piura	Castilla
Si	84,0	82,6
No	16,0	17,4
Total (viviendas)	60 505	28 800

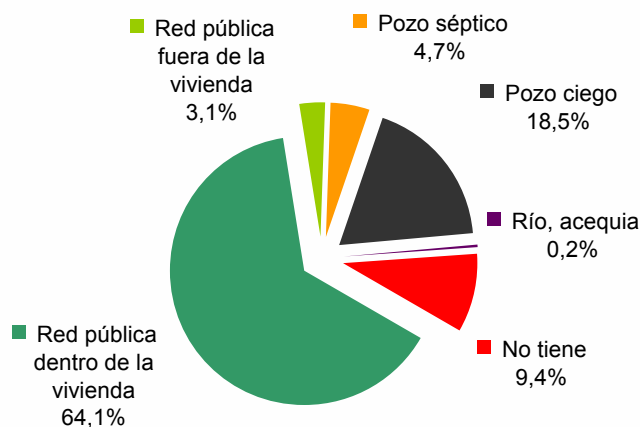
Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

Finalmente, el acceso a eliminación de excretas tiene una relación directa con los indicadores de morbilidad, ya que, cuanto más población carezca de un servicio adecuado de eliminación de excretas, mayor será la ocurrencia de enfermedades de tipo gastrointestinales, entre otras.

Por ello, en la ciudad de Piura el 64,1% cuenta con una red pública dentro de la vivienda, mientras que la proporción de hogares que deben hacer uso de un pozo séptico, pozo ciego, río, acequia, o que simplemente no cuentan con ningún modo de satisfacer esta necesidad, es de 32,8%, por lo que es necesario ahondar en obras de infraestructura de saneamiento en esta ciudad.

Gráfico 3.11 ACCESO A ELIMINACIÓN DE EXCRETAS

(En porcentaje)



Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

El distrito de Castilla cuenta con la menor proporción de viviendas que tiene acceso a la red pública dentro de sus viviendas (62,5%), y es el distrito con mayor porcentaje de acceso deficitario a este servicio básico (32,1%).

Cuadro 3.13 ACCESO A ELIMINACIÓN DE EXCRETAS POR DISTRITO

(En porcentaje)

Tipo	Piura	Castilla
Red pública dentro de la vivienda	64,8	62,5
Red pública fuera de la vivienda	3,1	3,3
Pozo séptico	4,6	4,8
Pozo ciego	17,3	21,1
Río, acequia	0,2	0,2
No tiene	10,0	8,1
Total (viviendas)	60 505	28 800

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

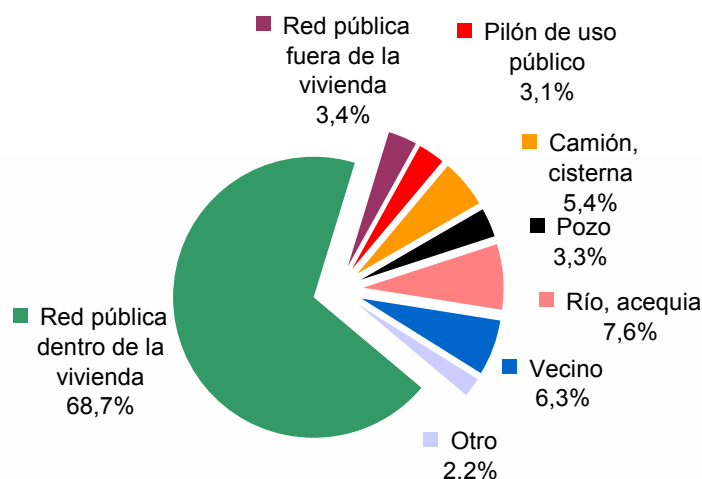
3.3.2. Sullana

La ciudad de Sullana, al igual que Piura, cuenta con un acceso deficitario a los servicios básicos y en muchos casos sin ningún tipo de acceso, por lo que también es necesario, estudiar en detalle estos temas.

En relación al acceso al servicio de agua potable, el 72,1% de viviendas cuenta con conexiones públicas ya sea dentro o fuera de la vivienda, mientras que existe un porcentaje preocupante de acceso deficitario a este servicio de 22,6% (camión cisterna, pozo, río o acequia, o se abastece a través del vecino).

Gráfico 3.12 ACCESO A AGUA

(En porcentaje)



Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

Analizando esta variable de manera desagregada, el 69,8% de viviendas del distrito de Sullana tienen conexiones dentro o fuera de la vivienda, sin embargo, un importante 25,1% de hogares manifiestan acceder al servicio de agua de manera deficitaria, esta proporción es menor en el distrito de Bellavista (11,3%).

Cuadro 3.13 ACCESO A AGUA POR DISTRITO

(En porcentaje)

Tipo	Sullana	Bellavista
Red pública dentro de la vivienda	66,3	79,6
Red pública fuera de la vivienda	3,5	2,8
Pilón de uso público	2,8	4,2
Camión, cisterna	6,5	0,2
Pozo	3,9	0,8
Río, acequia	9,3	0,1
Vecino	5,4	10,2
Otro	2,3	2,0
Total (viviendas)	36 246	7 718

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

De igual manera, el 83,2% de residencias cuenta con alumbrado eléctrico, el resto, utiliza otro tipo de alumbrado o simplemente no cuenta con ninguna forma de satisfacer este servicio (16,8%).

Gráfico 3.14 ¿CUENTAN CON ALUMBRADO ELÉCTRICO?

(En porcentaje)



Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

Comparando los dos distritos que conforman la ciudad de Sullana, se obtiene que el distrito de Bellavista cuenta con un mayor porcentaje de hogares que tienen alumbrado eléctrico (86,8%), no obstante, el distrito de Sullana tiene una proporción mayor de viviendas que no tiene alumbrado eléctrico o ningún tipo de alumbrado en su hogar (17,6%).

Cuadro 3.15 ¿CUENTAN CON ALUMBRADO ELÉCTRICO?, POR DISTRITO

(En porcentaje)

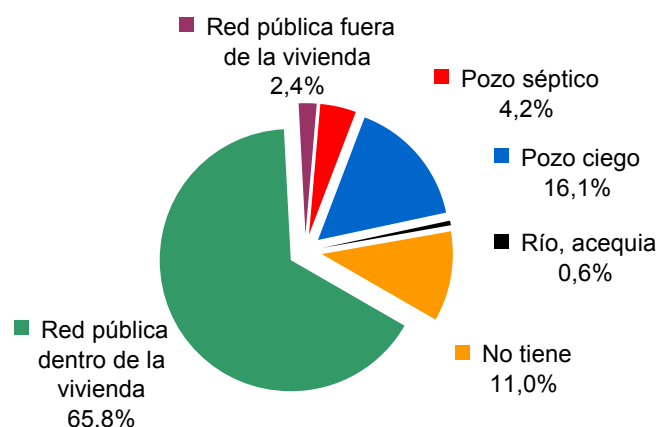
Alumbrado eléctrico	Sullana	Bellavista
Si	82,4	86,8
No	17,6	13,2
Total (viviendas)	36 246	7 718

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

Por último, el acceso deficitario a eliminación de excretas con que cuenta la ciudad de Sullana es preocupante ya que el 31,8% de hogares utiliza el pozo séptico, pozo ciego, río, acequia, o no cuentan con ninguna manera de eliminación de excretas.

Gráfico 3.16 ACCESO A ELIMINACIÓN DE EXCRETAS

(En porcentaje)



Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

En el siguiente cuadro se observa que en el distrito de Sullana el 11,1% de hogares no cuenta con ningún tipo de acceso a eliminación de excretas, cifra muy significativa, mientras que en el distrito de Bellavista esta falta de acceso se encuentra en el 10,5% de las viviendas. Estas cifras son muy significativas dado los problemas gastrointestinales que pueden surgir a raíz de que dichos hogares no cuenten con ninguna forma de eliminación de excretas.

Cuadro 3.17 ACCESO A ELIMINACIÓN DE EXCRETAS POR DISTRITO

(En porcentaje)

Tipo	Sullana	Bellavista
Red pública dentro de la vivienda	63,8	74,7
Red pública fuera de la vivienda	2,5	2,3
Pozo séptico	4,5	2,9
Pozo ciego	17,5	9,3
Río, acequia	0,6	0,3
No tiene	11,1	10,5
Total (viviendas)	36 246	7 718

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

Es necesario resaltar que, los resultados obtenidos en las ciudades de Piura y Sullana son alarmantes, ya que es notoria la precariedad de los materiales en la mayoría de viviendas en ambas ciudades, así como la presencia de un acceso deficitario o simplemente sin ningún acceso a los servicios básicos. Para ello, es necesaria la implementación de políticas habitacionales dirigidas al mejoramiento de las viviendas, transformándolas en viviendas dignas de habitar, y realizar obras de saneamiento en aquellos distritos donde el acceso a los servicios básicos es casi nulo.

4. Demanda por viviendas nuevas

En toda estrategia de desarrollo se busca identificar y caracterizar el mercado objetivo al cual se pretende beneficiar, dada sus preferencias, necesidades y deseos, para así poder crear diferentes productos y servicios que se encuentren acorde con esta población objetivo.

En el caso específico del Fondo MIVIVIENDA S.A., conocer el tamaño y las características de la demanda por viviendas es fundamental para diseñar programas y productos acorde con lo que busca el potencial beneficiario.

Justamente este es el propósito de este capítulo. En la primera parte, se estima la demanda por viviendas de las ciudades de Piura y Sullana teniendo como base el estudio de demanda llevado a cabo por el Fondo MIVIVIENDA S.A. en el 2006 para siete ciudades del Perú, entre las cuales se encuentran las de interés para el estudio (Piura y Sullana). Dicho estudio fue realizado con el fin de generar información primaria relevante para el análisis y previsión de la demanda por viviendas nuevas en las ciudades analizadas con el objetivo principal de contribuir a la toma de decisiones de los agentes que participan en el mercado inmobiliario.

El universo de hogares sobre el cual se desarrolla esta sección consta de 69 mil familias. Este es el número de hogares que pertenecen a los NSE A, B, C y D de la ciudad de Piura. Cabe resaltar que dicha ciudad alberga 90 mil hogares, según el último censo realizado por el INEI, de los cuales, 76,4% de familias se encuentran dentro del ámbito de análisis del capítulo.

Cuadro 4.1 HOGARES EN PIURA POR NSE

Concepto	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	Total
Hogares	2 251	6 482	25 296	34 748	68 776
% Total	2,5	7,2	28,1	38,6	76,4

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI, Instituto Cuánto S.A.
Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

En cuanto a la ciudad de Sullana, el número de hogares pertenecientes a los estratos B, C y D que constituyen el universo de hogares en estudio es de 34 mil hogares aproximadamente, el cual representa el 75,9% del total de familias en la ciudad de Sullana (45 mil hogares).

Cuadro 4.2 HOGARES EN SULLANA POR NSE

Concepto	NSE B	NSE C	NSE D	Total
Hogares	1 916	13 409	18 487	33 812
% Total	4,3	30,1	41,5	75,9

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI, Instituto Cuánto S. A.
Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Desagregando este capítulo, se tiene que la primera parte del estudio se basa en la descripción detallada de la metodología bajo la cual se estimó y proyectó la demanda por viviendas en general. En la segunda parte, se hace una revisión de los resultados hallados, tanto en lo referente a la demanda potencial como a la efectiva, para las ciudades de Piura y Sullana; y finalmente se analiza de manera desagregada la demanda efectiva por NSE, para ambas ciudades, en la última sección.

4.1. Aspectos metodológicos

Como se mencionó, la información primaria que se emplea en este capítulo fue generada por un estudio cuantitativo encargado por el Fondo MIVIVIENDA S.A. al Instituto Cuánto S. A. en el año 2006.

El trabajo del Instituto Cuánto consistió en la aplicación asistida de dos cuestionarios a una muestra de hogares en siete de las principales ciudades de la costa del país. En el caso de Piura y Sullana, el primer cuestionario se aplicó a un total de 4 054 y 3 234 hogares, respectivamente, con el objetivo de determinar la proporción de hogares propietarios y no propietarios⁵. Es importante mencionar que para la ciudad de Piura los hogares a los cuales se les aplicó el primer cuestionario pertenecen a los estratos A, B, C y D, mientras que para Sullana, pertenecen a los NSE B, C y D, sin incluir el estrato A.

La selección de los segmentos socioeconómicos bajo estudio obedeció al rol del Fondo MIVIVIENDA S.A., que busca satisfacer las necesidades de vivienda de los grupos familiares con menores recursos económicos. No obstante, dado que las condiciones económicas de las familias que viven en provincias difieren en gran medida de la de los grupos familiares de la capital, se incluyó el NSE A para la ciudad de Piura, dado que este podría ser un grupo interesado en adquirir viviendas de interés social, como las ofertadas bajo las condiciones para ser financiadas por el Crédito MIVIVIENDA. Por otro lado, para el caso de la ciudad de Sullana, no se toma en cuenta el estrato A, ya que en dicha ciudad, dadas las condiciones económicas existentes, este segmento es muy pequeño. Cabe mencionar, que la exclusión del segmento E se debe a su condición de extrema pobreza que imposibilita el acceso al mercado hipotecario.

Continuando con el desarrollo de la metodología, una vez identificadas las familias no propietarias de vivienda, se pasó a la siguiente fase, el cual consiste en la realización del cuestionario de hogares no propietarios (HNP)⁶. En la ciudad de Piura, el tamaño de la muestra en este caso fue de 500 jefes de familia (50 jefes de hogar pertenecientes al NSE A, 100 pertenecientes al NSE B, 175 para los estratos C y D, respectivamente). Por otro lado, en la ciudad de Sullana, el cuestionario de HNP se aplicó a una muestra de 400 jefes de hogar, distribuidos de la siguiente forma; 100 jefes de familia en el NSE B y 150 para los NSE C y D, respectivamente.

En el siguiente esquema, se describe en detalle los pasos seguidos para determinar la demanda por vivienda nueva de las ciudades en estudio:

- Determinación de la proporción de familias solas y familias allegadas en una misma vivienda (nuevo enfoque metodológico).
- Determinación de la proporción de hogares propietarios y de hogares no propietarios en el total de hogares, por NSE.
- Determinación de la cantidad potencial de viviendas demandadas, por NSE.
- Determinación de la cantidad efectiva de viviendas demandadas, por NSE.
- Aproximación a la curva de demanda efectiva, por NSE.

a) Determinación de la proporción de familias solas y familias allegadas en la misma vivienda.

Un cambio metodológico que incluye este trabajo con respecto a los primeros estudios realizados por el Fondo MIVIVIENDA S.A., es la inclusión de una nueva variable⁷ que

⁵Ver anexo I: Cuestionario filtro.

⁶Ver anexo II: Cuestionario a HNP.

⁷Del cuestionario filtro, en la pregunta 1, si responde 1 es familia sola, si responde 2 o más es familia allegada.

permite distinguir si en la vivienda habita una sola familia (familia sola) o más de una (familias allegadas). Este nuevo cálculo tiene implicancias muy importantes sobre el resultado final de la demanda por viviendas nuevas, que se evaluarán más adelante.

b) Determinación de la proporción de hogares propietarios y de hogares no propietarios en el total de hogares, por NSE

Del total de 4 054 y 3 234 hogares visitados en las respectivas ciudades de Piura y Sullana; 3 512 familias piuranas y 2 367 hogares sullaneses aceptaron que se les aplicara la encuesta⁸. Con ellos se pasó a determinar el grupo de los HNP y, por diferencia, el de los hogares propietarios (HP). Los HNP comprenden aquellas familias donde el jefe del hogar o cónyuge no recibieron vivienda de FONAVI o ENACE⁹.

A continuación se construyó los siguientes cuadros, que indican la distribución, en términos porcentuales, de los hogares no propietarios y propietarios en cada uno de los estratos de estudio: A, B, C y D, dependiendo de la ciudad.

Cuadro 4.3 HOGARES PROPIETARIOS Y NO PROPIETARIOS EN LA MUESTRA DE LA CIUDAD DE PIURA

Concepto	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	Total
Propietarios	301	463	867	1 155	2 786
(%)	83,7	78,3	74,8	81,4	79,0
No Propietarios	58	125	285	258	726
(%)	16,3	21,7	25,2	18,6	21,0
Total	359	588	1 152	1 413	3 512

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Cuadro 4.4 HOGARES PROPIETARIOS Y NO PROPIETARIOS EN LA MUESTRA DE LA CIUDAD DE SULLANA

Concepto	NSE B	NSE C	NSE D	Total
Propietarios	316	637	728	1 681
(%)	67,1	67,6	76,4	71,0
No Propietarios	155	306	225	686
(%)	32,9	32,4	23,6	29,0
Total	471	943	953	2 367

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

A continuación, se proyectaron estos porcentajes sobre el total de hogares de los niveles socioeconómicos en estudio de las ciudades de Piura y Sullana, determinando de esta manera el número aproximado de hogares no propietarios y de hogares propietarios en las ciudades.

c) Determinación de la cantidad potencial de viviendas por NSE

La cantidad potencial de viviendas nuevas demandadas por NSE se ha estimado a partir del concepto de déficit habitacional *cuantitativo*¹⁰ en el ámbito urbano. Así, se considera

⁸Del cuestionario filtro, **Condición** es acepto y **vivienda establecimiento**

⁹Del cuestionario filtro, respondieron que no a la pregunta 9.

¹⁰Déficit cuantitativo es el número de viviendas que se requiere para que todos los hogares puedan acceder a una vivienda de manera exclusiva. Sin duda, el déficit cualitativo de viviendas genera también una demanda potencial, ya que indica que ciertas viviendas por sus características (tugurios, improvisadas, deterioradas, carentes de servicios básicos, compartidas por varios hogares, etc.) requieren la reposición, entendida como reemplazo o renovación. Esta demanda potencial no ha sido considerada en el presente trabajo. Para mayor información sobre los conceptos de déficit consultar: "Dinámica del déficit habitacional en el Perú" en <http://www.mivivienda.com.pe>.

que todos los hogares no propietarios son demandantes potenciales de una vivienda nueva.

d) Determinación de la cantidad efectiva de viviendas por NSE

Para estimar la cantidad efectiva de viviendas demandadas, se filtró la demanda potencial por estrato, empleando dos variables: la intención de compra por parte del jefe de familia entrevistado¹¹, y la oportunidad o plazo en que el hogar proyecta llevar a cabo esa decisión¹².

El filtro se realizó generando una tabla de frecuencias con los hogares encuestados que cumplían ambas condiciones: tenían la intención de comprar una vivienda e iban a hacerlo en un plazo igual o menor a veinticuatro (24) meses. Así, estas tablas de frecuencias determinaron la proporción de hogares demandantes efectivos de cada estrato, respecto del total de la muestra. Luego, se proyectaron estos resultados muestrales a la población total de la ciudad.

e) Aproximación a la curva de demanda efectiva, por NSE

La metodología para construir cada una de las curvas de demanda efectiva incluyó los siguientes procesos:

- Se convirtieron a dólares todos los precios y montos de inversión declarados por los hogares entrevistados¹³. Con ellos se construyó una tabla de frecuencias ordenada de manera decreciente.
- Se utilizaron los resultados de la encuesta a HNP para estimar las unidades de vivienda efectivamente demandadas para cada valor de la variable precio. En el caso de los NSE, se utilizó un filtro adicional a fin de seleccionar sólo a la muestra del estrato en cuestión.
- Se generó una variable adicional acumulando las unidades demandadas para cada nivel de precio.

La demanda por viviendas nuevas se estableció como producto del mapeo de todas las observaciones de precios para la adquisición de vivienda (en el eje vertical) y el número acumulado de viviendas nuevas demandadas por los hogares consultados en cada estrato (en el eje horizontal). No se efectuaron ni ajustes ni regresiones para determinar estas curvas, solamente se proyectaron los resultados muestrales a la población investigada.

4.2. Demanda por vivienda nueva

Al proyectar la demanda por viviendas nuevas en la ciudad se busca establecer los montos de inversión a los cuales una familia podría acceder a una vivienda. Esto es, conocer los precios de vivienda que están dispuestos a pagar para acceder a este bien.

Para lograr este propósito, el primer paso consiste en determinar el volumen de la demanda potencial de la ciudad, comprendida por todos los hogares que no poseen una vivienda (HNP).

¹¹Dada por la **pregunta 69** en el cuestionario de HNP.

¹²Dado por la **pregunta 71** del cuestionario a HNP.

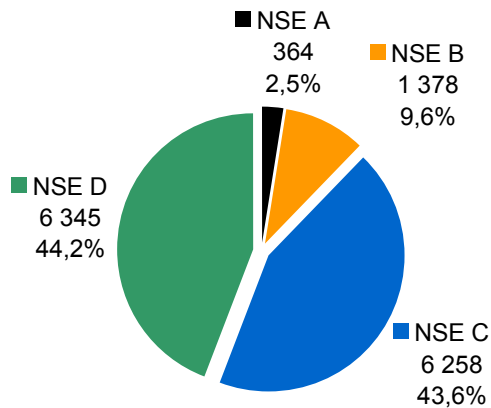
¹³**Pregunta 79** en el cuestionario aplicado a HNP.

4.2.1. Piura

Entendida así, la cantidad potencial demandada de viviendas nuevas a nivel agregado en la ciudad de Piura asciende a 14 344 hogares y se distribuye de la siguiente manera, según grupos objetivos:

Gráfico 4.1 DEMANDA POTENCIAL DE VIVIENDAS NUEVAS

(En número de viviendas y porcentaje)



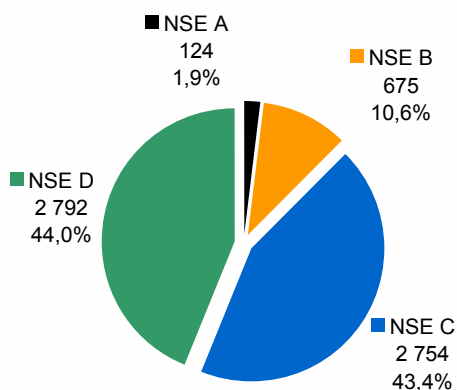
Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Como puede observarse, el grueso de la demanda potencial se encuentra en los niveles socioeconómicos C y D, que constituyen el 43,6% y 44,2% del total de los HNP, respectivamente. Luego sigue en orden de importancia el porcentaje obtenido en el estrato B que alcanza el 9,6%. Hay que resaltar que la participación del NSE A es mínima, representando solo el 2,5% de la demanda potencial.

Sin embargo, en términos del estudio, la estimación de la demanda efectiva es lo principal, definida en el estudio como la proveniente de la población que tiene la intención real de comprar una vivienda y piensa hacerlo en un periodo no mayor de dos años. De acuerdo con los resultados obtenidos, la cantidad de viviendas efectivamente demandadas asciende a 6 344 unidades.

Gráfico 4.2 DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDAS

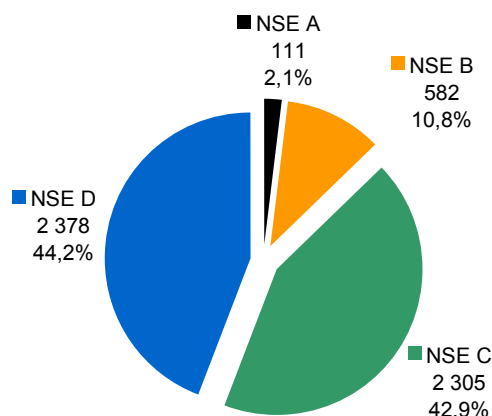
(En número de viviendas y porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Es necesario resaltar, que el resultado anterior considera tanto la demanda efectiva de familias allegadas (que comparten la misma vivienda) como no allegadas. Teniendo en cuenta este cambio metodológico, se obtiene que la demanda efectiva sin considerar las familias allegadas es de 5 375, vale decir, que la proporción de familias allegadas sobre el total de la demanda efectiva es de 15,3%.

Gráfico 4.3 DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDAS SIN CONSIDERAR FAMILIAS ALLEGADAS
(En número de viviendas y porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

En términos porcentuales, la introducción de este cambio no aporta prácticamente ningún cambio sustancial en la distribución de la demanda efectiva de familias solas por NSE.

Las diferencias entre la demanda efectiva de viviendas considerando allegados y sin considerarlos, así como la evolución de la demanda efectiva en la ciudad se presentan en el siguiente cuadro. En él se detallan los valores obtenidos en un análisis de demanda que se realizó en el 2003 y que se plasmó en una presentación de Power Point y los hallados en el presente trabajo.

Cuadro 4.5 EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA EN PIURA POR NSE
(Viviendas demandadas efectivamente)

Concepto	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	Total
Demanda Piura 2003	-	1 300	3 700	2 200	7 200
Demanda Piura 2006 ^{1/}	111	582	2 305	2 378	5 375
Demanda Piura 2006 ^{2/}	124	675	2 754	2 792	6 344

1/ Demanda efectiva para una sola familia.

2/ Demanda efectiva considerando a las familias allegadas

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

La información obtenida muestra que la demanda efectiva de viviendas ha disminuido en casi todos los NSE, excepto en el estrato D. Esta caída se explica por el auge del mercado hipotecario observado en el Perú en los últimos años, originando que el número de demandantes efectivos sea menor, es decir, más hogares cuentan con una vivienda propia, pero que aún existe demanda por satisfacer, como es el caso específico del NSE D. Es importante mencionar que el papel del Fondo MIVIVIENDA S.A. ha sido también fundamental por su significativo aporte al desarrollo de este tipo de créditos y de los programas habitacionales.

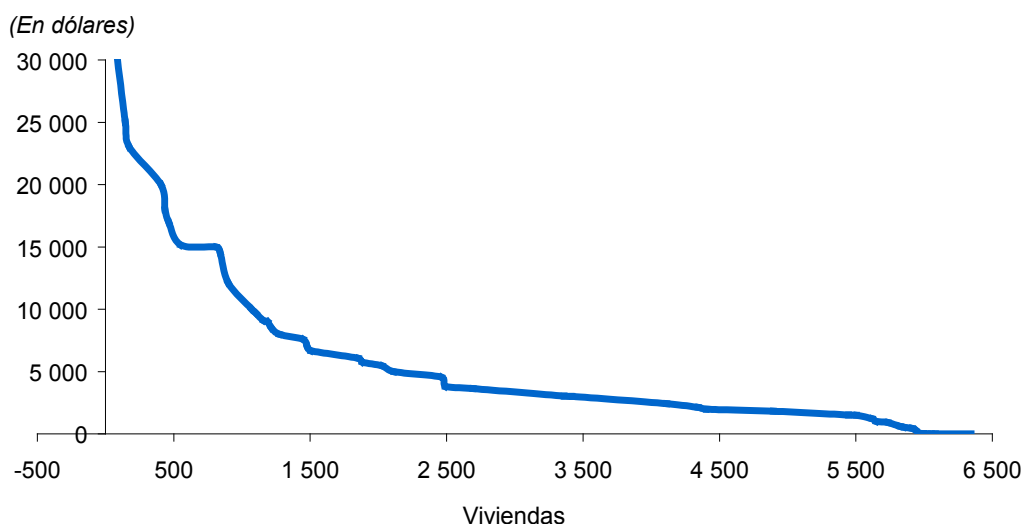
Un hecho interesante a resaltar es que la demanda efectiva es mayor cuando se incluyen a las familias allegadas y esto se debe a que son demandantes reales que antes no habían sido tomados en cuenta en el análisis. Es importante acotar que esta será la nueva metodología a emplearse para futuras investigaciones puesto que capta con mucha más precisión lo que en realidad sucede en el mercado de viviendas nuevas.

La siguiente es la curva de demanda efectiva agregada para todos los NSE de la ciudad. En ella se visualiza el número de viviendas que la población desea adquirir en cada intervalo de precios declarado en la encuesta de HNP. Cabe señalar, que en la construcción de dicha curva se ha considerado la totalidad de hogares: allegados y no allegados.

Analizando la curva de demanda, se obtiene a nivel agregado, que cuanto mayor es el valor de la vivienda, la curva se vuelve más inelástica, es decir, responde menos a variaciones en los precios.

Gráfico 4.4 CURVA DE DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS NUEVAS

(Total 6 344 viviendas)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

4.2.2. Sullana

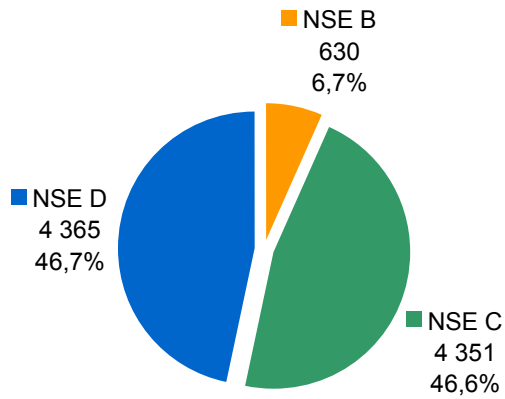
En la ciudad de Sullana, la demanda potencial de viviendas nuevas a nivel agregado asciende a 9 346 hogares, de los cuales el 46,7% pertenecen al segmento D, 46,6% del estrato C y solo el 6,7% corresponden al NSE B.

14La metodología que toma en cuenta a las familias allegadas en el cálculo de la demanda.

15Pregunta 79 del cuestionario a HNP.

Gráfico 4.5 DEMANDA POTENCIAL DE VIVIENDAS NUEVAS

(En número de viviendas y porcentaje)

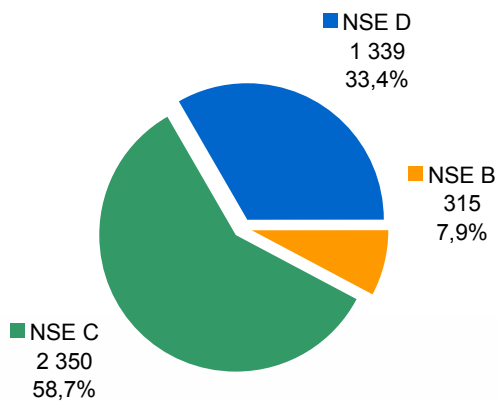


Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Luego, al estimar la demanda efectiva en dicha ciudad se obtiene que la cantidad de viviendas demandadas efectivamente es de 4 003 unidades, siendo el estrato C donde se concentra la mayoría de la demanda (58,7%), seguido por el NSE D con una participación de 33,4% y por último el nivel B alcanzando un 7,9%.

Gráfico 4.6 DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDAS

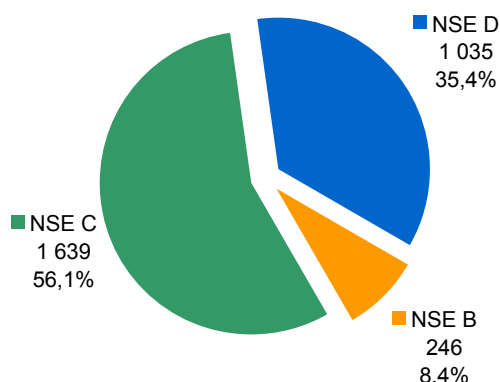
(En número de viviendas y porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

El resultado obtenido anteriormente considera tanto la demanda efectiva de familias allegadas (que comparten la misma vivienda) como no allegadas. Asimismo, la demanda efectiva sin considerar las familias allegadas es de 2 921, es decir, que la proporción de familias allegadas sobre el total de la demanda efectiva es de 27,1%.

Gráfico 4.7 DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDAS SIN CONSIDERAR FAMILIAS ALLEGADAS
(En número de viviendas y porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

El siguiente cuadro muestra el número de viviendas demandadas efectivamente considerando familias allegadas y sin considerarlas, así como la evolución de la demanda efectiva.

Cuadro 4.6 EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA EN SULLANA POR NSE
(Viviendas demandadas efectivamente)

Concepto	NSE B	NSE C	NSE D	Total
Demanda Sullana 2003	600	2 200	2 100	4 900
Demanda Sullana 2006 ^{1/}	246	1 639	1 035	2 921
Demanda Sullana 2006 ^{2/}	315	2 350	1 339	4 003

1/ Demanda efectiva para una sola familia.

2/ Demanda efectiva considerando a las familias allegadas

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

En el cuadro anterior se observa que los resultados obtenidos de demanda efectiva en el año 2003 son mayores a los obtenidos en este estudio, en todos los NSE. Una explicación a estos resultados, es el dinamismo que ha ido mostrando el mercado hipotecario en los últimos años, así como el rol preponderante que ha tenido el Fondo MIVIVIENDA S.A. en el sector.

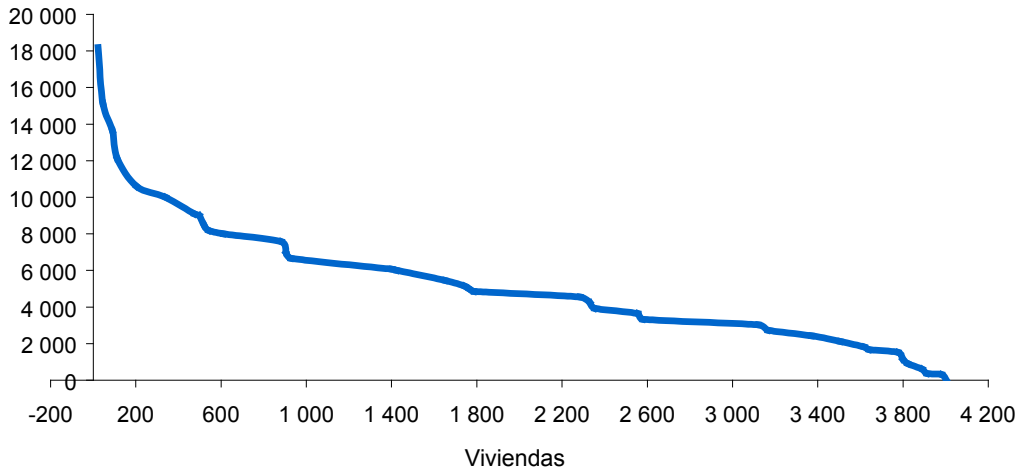
A continuación se construye la curva de demanda efectiva agregada para todos los NSE analizados de la ciudad, en donde se visualiza el número de viviendas que la población desea adquirir en cada intervalo de precios.

Asimismo, se puede decir que la curva de demanda efectiva es más elástica que la obtenida para la ciudad de Piura, es decir los demandantes efectivos (de manera agregada) son más sensibles a cambios en los precios de la vivienda.

Gráfico 4.8 CURVA DE DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS NUEVAS

(Total 4 003 viviendas)

(En dólares)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

4.3. Demanda efectiva desagregada por NSE

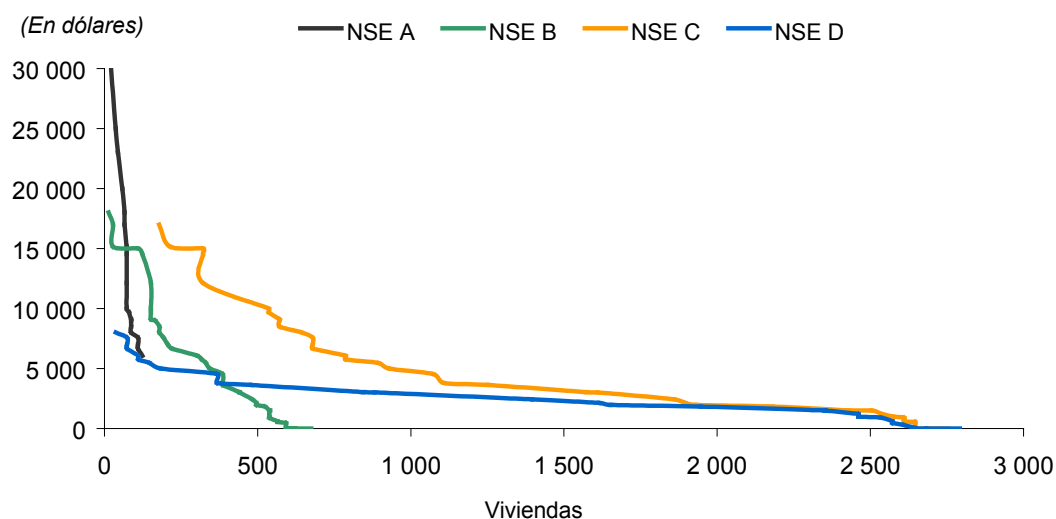
En este apartado, se procede a desagregar la demanda efectiva total por niveles socioeconómicos para establecer la cantidad real de viviendas demandadas por cada uno de estos estratos en las ciudades en estudio.

4.3.1. Piura

Como se mencionó anteriormente, la demanda efectiva de vivienda nueva estaba concentrada en los NSE C y D (43,6% y 44,2%, respectivamente), sin embargo, los precios que estos hogares están dispuestos a pagar son inferiores a los precios que están dispuestos a pagar las familias pertenecientes a los otros dos estratos.

En el siguiente gráfico se observa que las curvas obtenidas para los NSE C y D son mucho más planas, lo que indica una mayor sensibilidad (elástica) a variaciones en los precios de la vivienda por parte de los hogares demandantes efectivos pertenecientes a dichos estratos. Por otro lado, la curva de demanda del nivel socioeconómico A es la más empinada (inelástica), mostrando poca sensibilidad ante cambios en los precios.

Gráfico 4.9 CURVAS DE DEMANDA DESAGREGADA POR NSE



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

4.3.1.1. Demanda efectiva del nivel socioeconómico A

La demanda efectiva del estrato A se encuentra concentrada en viviendas con precios por debajo de los 40 mil dólares, específicamente, el 41,2% de demandantes efectivos se encuentra en el rango de precios que fluctúa entre los 5 y 10 mil dólares, seguido por aquellos hogares demandantes que estarían dispuestos a invertir entre 20 y 30 mil dólares (29%).

En el siguiente cuadro se observa en detalle el nivel de demanda efectiva fuera de los rangos especificados que constituye solamente, el 29,4% del total de demanda efectiva.

Cuadro 4.7 DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS DEL NSE A SEGÚN RANGO DE PRECIOS

(En miles de dólares y número de viviendas)

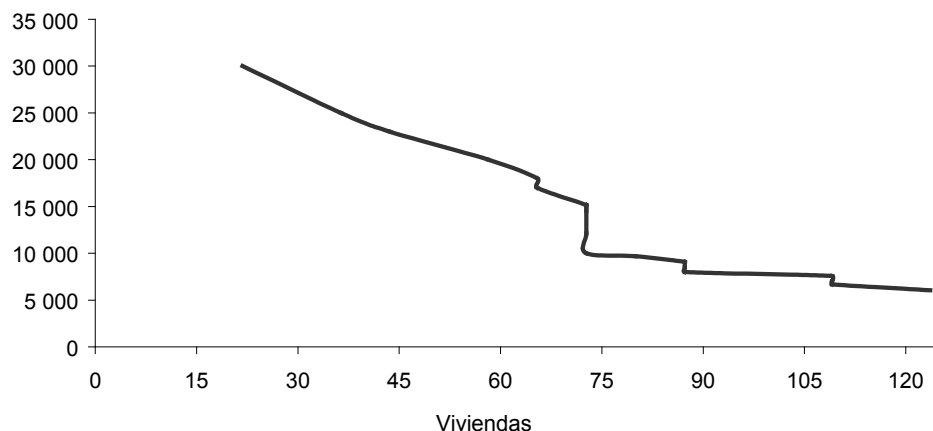
Rango	NSE A
Más de 40	0
Entre 30 y 40	22
Entre 20 y 30	36
Entre 10 y 20	15
Entre 5 y 10	51
Menos de 5	0
Total	124

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Para precios superiores a los rangos de mayor demanda, la curva de demanda efectiva se hace más empinada (inelástica), es decir, responde menos a la variación de precios.

Gráfico 4.10 CURVA DE DEMANDA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE A (Total 124 viviendas)

(En dólares)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

4.3.1.2. Demanda efectiva del nivel socioeconómico B

En el segmento socioeconómico B la demanda efectiva está fuertemente concentrada en viviendas por debajo de los 30 mil dólares. Asimismo, se concentra mayoritariamente en viviendas con precios menores de 5 mil dólares (49%) y en el rango de 5 a 10 mil dólares (28,6%). Cabe resaltar que no existe demanda por viviendas cuyos precios se encuentran por encima de los 30 mil dólares.

Cuadro 4.8 DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS DEL NSE B SEGÚN RANGO DE PRECIOS

(En miles de dólares y número de viviendas)

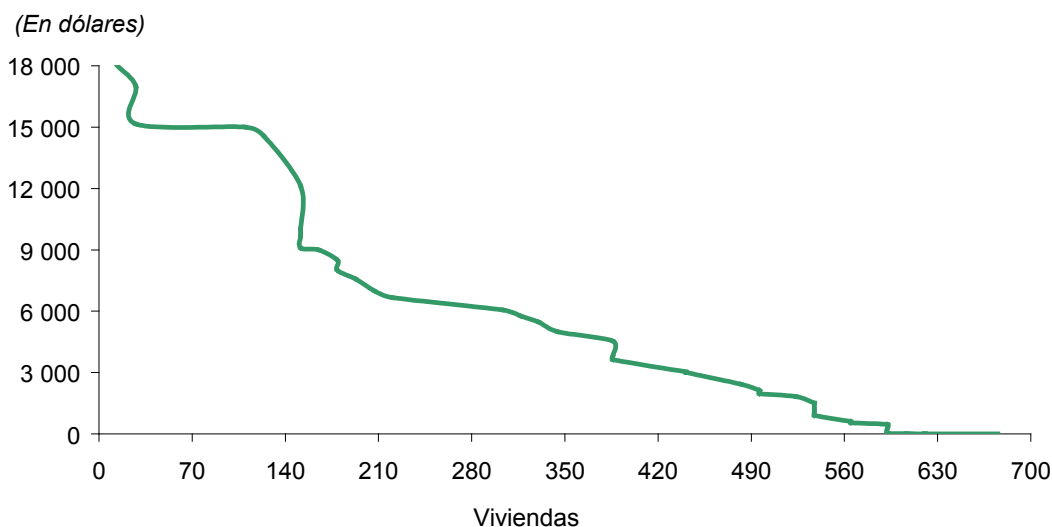
Rango	NSE B
Más de 40	0
Entre 30 y 40	0
Entre 20 y 30	14
Entre 10 y 20	138
Entre 5 y 10	193
Menos de 5	331
Total	675

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

La demanda efectiva por vivienda nueva es más sensible a cambios en los precios cuando el valor de vivienda se encuentra por debajo de los 5 mil dólares, es decir, donde se concentra la mayor cantidad de viviendas demandadas.

Gráfico 4.11 CURVA DE DEMANDA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE B

(Total 675 viviendas)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

4.3.1.3. Demanda efectiva del nivel socioeconómico C

Al igual que el nivel socioeconómico B, la demanda efectiva del estrato C está focalizada en viviendas por debajo de los 30 mil dólares y específicamente en viviendas con un valor menor a los 5 mil dólares (66,2%), siendo un mercado potencial para el programa Techo Propio. Tienen también una participación significativa las viviendas cuyos precios oscilan entre 5 y 10 mil dólares (14,3%) y entre 10 y 20 mil dólares (13%).

Cuadro 4.9 DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS DEL NSE C SEGÚN RANGO DE PRECIOS

(En miles de dólares y número de viviendas)

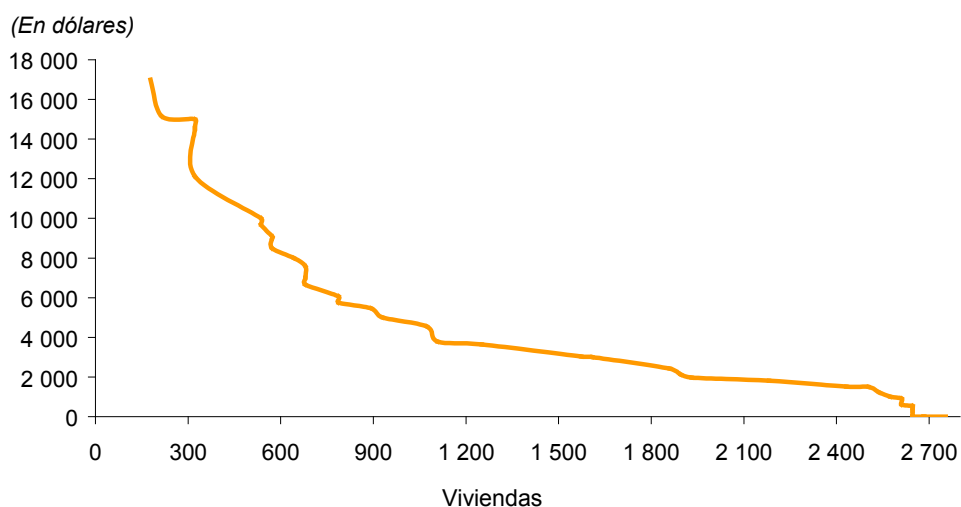
Rango	NSE C
Más de 40	0
Entre 30 y 40	0
Entre 20 y 30	179
Entre 10 y 20	358
Entre 5 y 10	393
Menos de 5	1 824
Total	2 754

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

En el siguiente gráfico es notorio que para precios inferiores a los 5 mil dólares la curva se vuelve más elástica, por encima de este valor de vivienda la demanda por viviendas nuevas en la población del NSE C se hace menos sensible ante cambios en el precio.

Gráfico 4.12 CURVA DE DEMANDA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE C

(Total 2 754 viviendas)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

4.3.1.4. Demanda efectiva del nivel socioeconómico D

En el NSE D, gran parte de la demanda efectiva se halla concentrada en viviendas con un precio menor a los 5 mil dólares (93,4%), al igual que en el estrato C. Esto representa un mercado potencial para el programa Techo Propio. Tiene también una participación significativa las viviendas cuyos precios oscilan entre 5 y 10 mil dólares (5,3%), no se encuentra demanda entre los rangos de vivienda de 20 a 40 mil dólares, sin embargo, existe una pequeña proporción de la demanda efectiva que se encuentra interesada en viviendas con precios entre los 10 y 20 mil dólares (1,3%).

Cuadro 4.10 DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS DEL NSE D SEGÚN RANGO DE PRECIOS

(En miles de dólares y número de viviendas)

Rango	NSE D
Más de 40	0
Entre 30 y 40	0
Entre 20 y 30	0
Entre 10 y 20	37
Entre 5 y 10	147
Menos de 5	2 608
Total	2 792

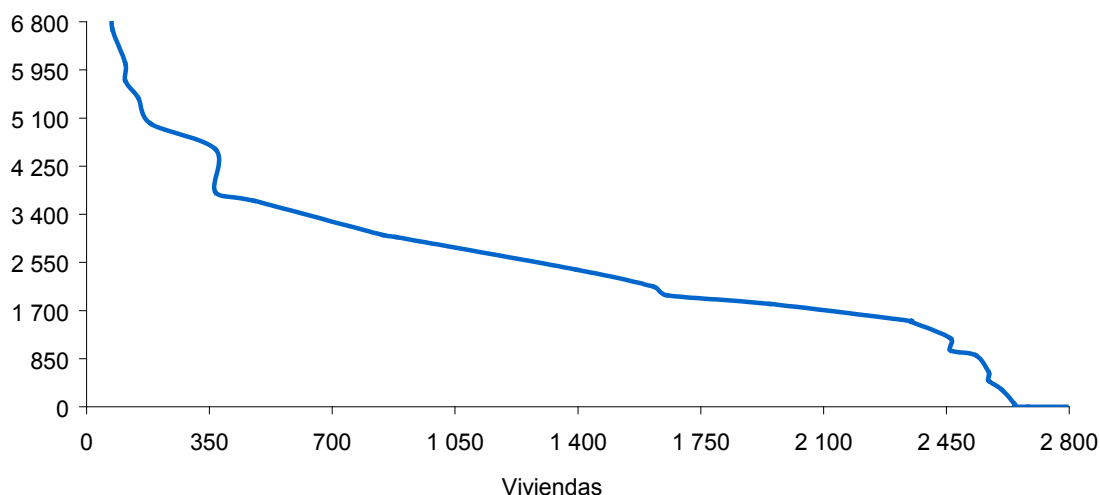
Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

La curva de demanda por viviendas nuevas de este segmento socioeconómico es prácticamente inelástica para valores superiores a los 5 mil dólares de la vivienda y sumamente sensible a la variación de precios en los intervalos de vivienda de menor valor.

Gráfico 4.13 CURVA DE DEMANDA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE D

(Total 2 792 viviendas)

(En dólares)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

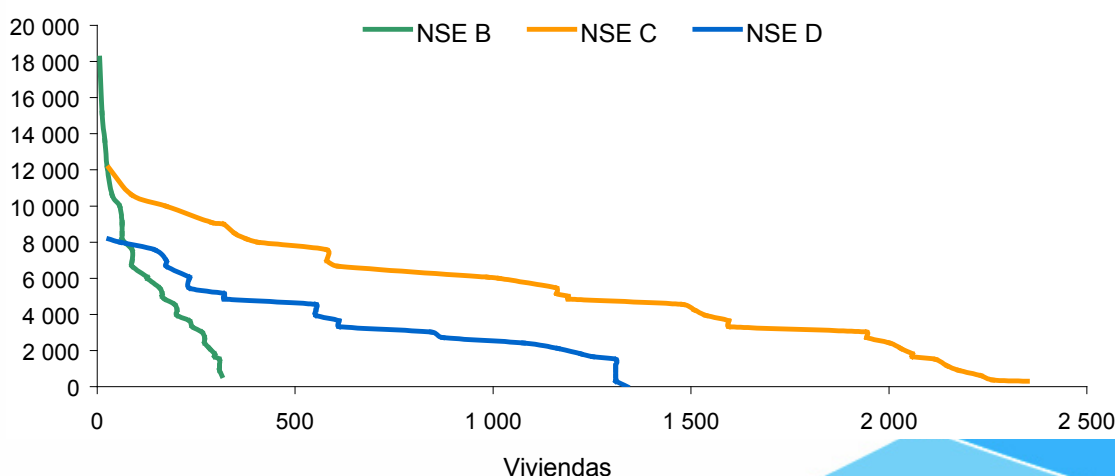
4.3.2. Sullana

La demanda efectiva de viviendas nuevas, en la ciudad de Sullana, se encuentra concentrada en los NSE C y D (58,7% y 33,4%, respectivamente), como se puede observar en el siguiente gráfico.

Bajo este contexto, las curvas obtenidas para los estratos C y D son mucho más planas, que la curva para el NSE B, lo que indica una mayor sensibilidad en la demanda (elástica) ante cambios en los precios de la vivienda. Cabe destacar, como era de esperarse, que la curva de demanda del nivel socioeconómico B es la más empinada (inelástica), ya que no cuenta con mucha demanda efectiva y los valores de vivienda para este estrato son mayores.

Gráfico 4.14 CURVAS DE DEMANDA DESAGREGADA POR NSE

(En dólares)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

4.3.2.1. Demanda efectiva del nivel socioeconómico B

En la ciudad de Sullana la demanda efectiva se concentra en su totalidad en aquellas viviendas donde el precio es inferior a los 20 mil dólares, sin embargo, se concentra mayoritariamente en aquellas viviendas con un precio por debajo de los 5 mil dólares (48%) y aquellas que se encuentran entre los 5 y 10 mil dólares (34%).

Cuadro 4.11 DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS DEL NSE B SEGÚN RANGO DE PRECIOS

(En miles de dólares y número de viviendas)

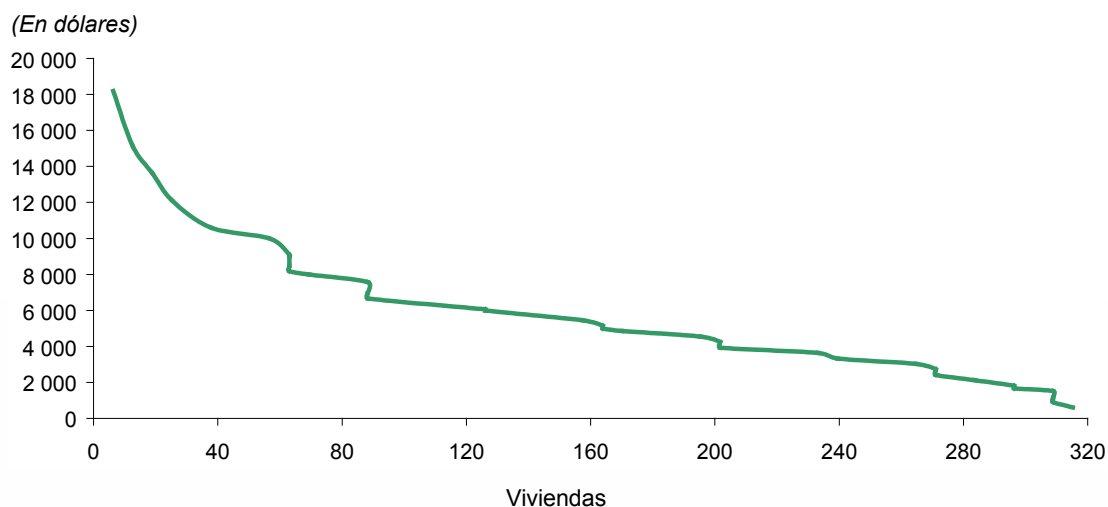
Rangos	NSE B
Más de 40	0
Entre 30 y 40	0
Entre 20 y 30	0
Entre 10 y 20	57
Entre 5 y 10	107
Menos de 5	151
Total	315

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

La curva de demanda por viviendas nuevas de este segmento socioeconómico es prácticamente elástica, como se observa en el siguiente gráfico.

Gráfico 4.15 CURVA DE DEMANDA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE B

(Total 315 viviendas)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

4.3.2.2. Demanda efectiva del nivel socioeconómico C

El cuadro de precios y cantidades para el estrato C señala que la demanda se concentra en viviendas cuyos precios son menores de 5 mil dólares (49,4%) y en aquellas que se encuentran con precios que fluctúan entre los 5 mil y los 10 mil dólares (43,2%). No hay demanda para viviendas cuyos precios se encuentren por encima de los 20 mil dólares.

Cuadro 4.12 DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS DEL NSE C SEGÚN RANGO DE PRECIOS

(En miles de dólares y número de viviendas)

Rangos	NSE C
Más de 40	0
Entre 30 y 40	0
Entre 20 y 30	0
Entre 10 y 20	174
Entre 5 y 10	1 015
Menos de 5	1 160
Total	2 350

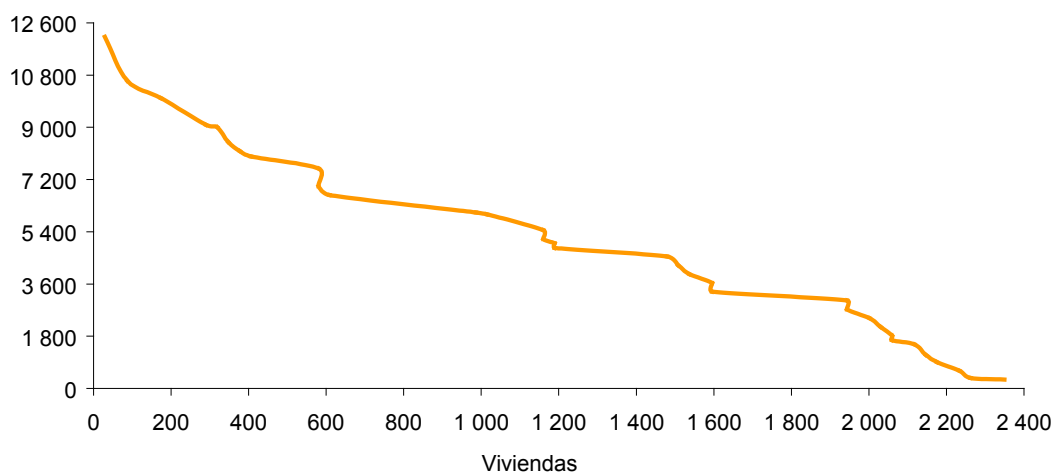
Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Le elasticidad de la demanda se acentúa mucho más entre los rangos de precios donde se concentra la demanda efectiva, en este caso, en aquellas viviendas cuyos precios se encuentran por debajo de los 10 mil dólares.

Gráfico 4.16 CURVA DE DEMANDA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE C

(Total 2 350 viviendas)

(En dólares)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

4.3.2.3. Demanda efectiva del nivel socioeconómico D

En el NSE D, toda la demanda efectiva se halla concentrada en viviendas con un precio menor a los 10 mil dólares. Las viviendas más demandadas son las de precios menores a 5 mil dólares (76,1%) y luego las que fluctúan entre 5 y 10 mil dólares (23,9%). Es resaltante que este nivel socioeconómico es la población objetivo del programa Techo Propio.

Cuadro 4.13 DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS DEL NSE D SEGÚN RANGO DE PRECIOS

(En miles de dólares y número de viviendas)

Rangos	NSE D
Más de 40	0
Entre 30 y 40	0
Entre 20 y 30	0
Entre 10 y 20	0
Entre 5 y 10	320
Menos de 5	1 018
Total	1 339

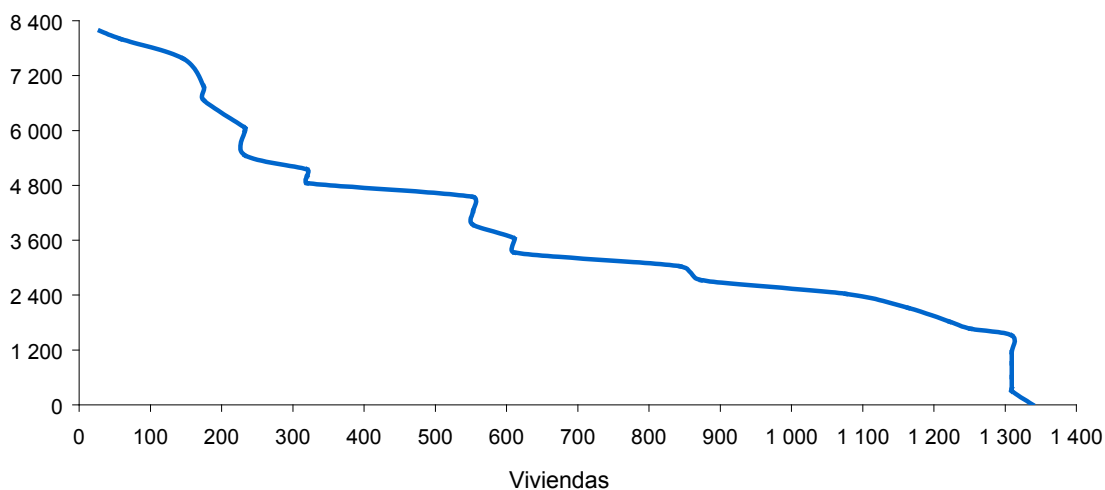
Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

La curva muestra tramos elásticos en rangos de precios donde la demanda efectiva es mayoritaria (valor de vivienda por debajo de los 5 mil dólares).

Gráfico 4.17 CURVA DE DEMANDA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE D

(Total 1 339 viviendas)

(En dólares)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

5. Perfil de los demandantes efectivos de vivienda nueva

En el presente capítulo se detallan las características demográficas y socioeconómicas de los hogares que comprenden la demanda efectiva en las ciudades de Piura y Sullana, así como las características de la vivienda, a fin de brindar información relevante tanto para las políticas de vivienda que se vienen implementando, como para los agentes involucrados en estos mercados (financiero y construcción).

Asimismo, se muestran las características de los hogares demandantes efectivos de manera agregada y desagregada por NSE, permitiendo obtener así una información más precisa. Este capítulo está dividido en ocho secciones; en la primera, se presenta las características demográficas del hogar, como segundo y tercer punto, se describe la situación laboral y nivel de educación del jefe de familia y su cónyuge. Luego, se detalla los gastos e ingresos del hogar, la caracterización del ahorro de las familias, la posesión del terreno, seguidamente se presenta el conocimiento del concepto de crédito hipotecario; y por último se realiza una descripción de la vivienda actual y deseada.

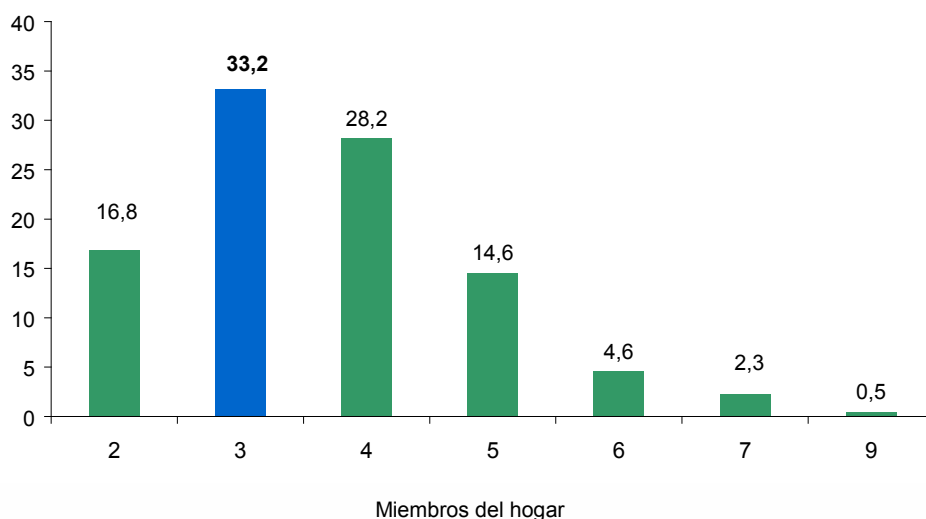
5.1. Piura

5.1.1. Caracterización demográfica de la familia

En la ciudad de Piura, el número de miembros de los hogares que componen la demanda efectiva se encuentra concentrado alrededor de los 3 o 4 miembros (33,2% y 28,2%, respectivamente), es decir, en esta ciudad se concentran núcleos familiares pequeños, constituidos por los padres y uno o dos hijos. Existe un máximo de 9 miembros en los hogares de la ciudad. Cabe resaltar que el tamaño promedio de la familia piurana es de 4 miembros.

Gráfico 5.1 MIEMBROS DEL HOGAR

(En porcentaje)

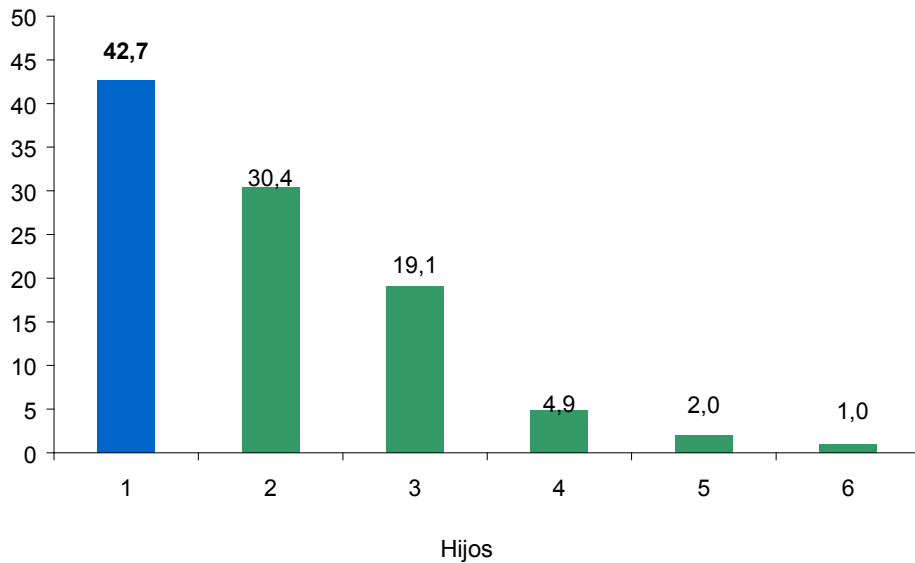


Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Como se mencionó anteriormente, los núcleos familiares de la ciudad de Piura son pequeños, y eso se demuestra en el siguiente gráfico, ya que la mayoría de hogares tienen uno o dos hijos (73,1%). Solo el 3% del total de familias tiene 5 o 6 hijos. Los hogares piuranos en promedio cuentan con dos hijos. Es necesario detallar que la edad promedio de los hijos en la ciudad de Piura es de 10 años.

Gráfico 5.2 NÚMERO DE HIJOS DE LA FAMILIA

(En porcentaje)



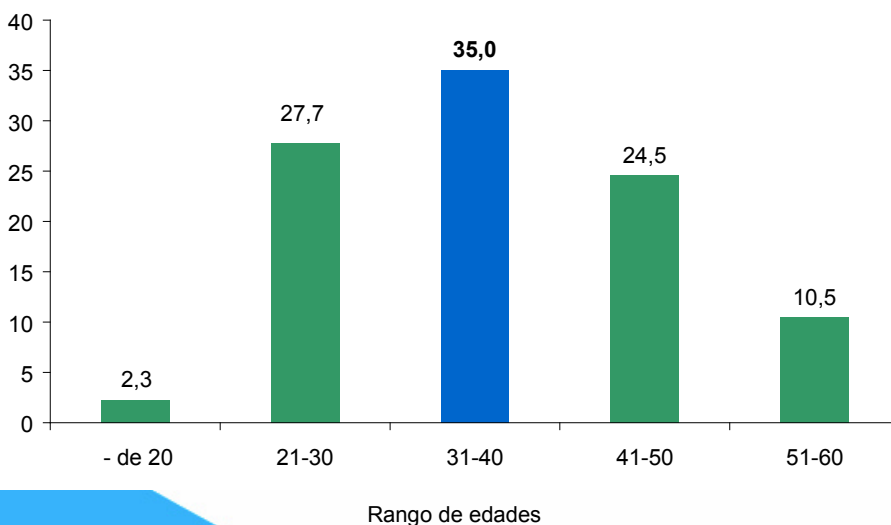
Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

En muchos hogares el jefe de familia y el cónyuge son los responsables de la manutención del hogar, por ello es importante resaltar las características de estos. La edad promedio del jefe de hogar es de 37 años, y de su cónyuge es de 33 años.

El rango de edad del jefe de hogar predominante en la ciudad de Piura se encuentra entre los 31 y 40 años (35%), pero existe una proporción significativa de jefes de hogares cuyas edades oscilan entre los 21 y 30 años (27,7%). Solo un 10,5% de jefes de familia tiene más de 51 años.

Gráfico 5.3 EDAD DEL JEFE DE HOGAR

(En porcentaje)



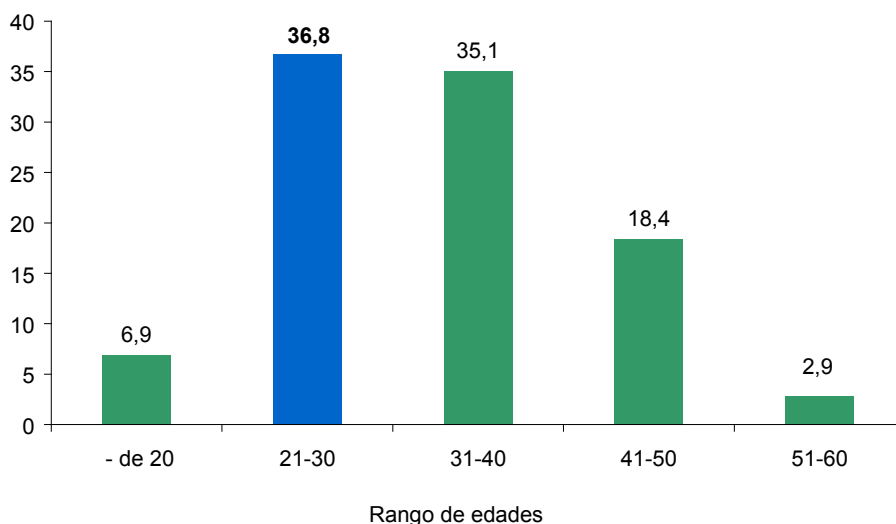
Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

De igual forma, para el caso de los cónyuges, más de la mitad tienen edades promedio entre los 21 y 40 años (71,9%), siendo dentro de este rango el de mayor proporción

(36,8%) el que oscila entre los 21 y 30 años. Una proporción pequeña de cónyuges mencionan tener más de 51 años (2,9%).

Gráfico 5.4 EDAD DEL CÓNYUGE

(En porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

5.1.2. Educación del jefe de hogar y su cónyuge

En la actualidad, miles de hogares adquieren una vivienda a través de créditos hipotecarios, asimismo, el solicitar un tipo de crédito requiere de una evaluación de muchos factores (tipo de programa habitacional, tasas, plazos, condiciones, etc.), por parte de las familias, para luego tomar la decisión de cual será la mejor alternativa al solicitar un crédito hipotecario.

Por ello, se puede considerar que el nivel educativo juega un rol importante en esta toma de decisión, ya que usualmente los jefes de hogar y cónyuges con mayor nivel educativo asumen las obligaciones que conlleva un crédito hipotecario de una manera menos adversa. Además, se debe resaltar que el nivel educativo se encuentra directamente relacionado con el NSE, es decir, con el nivel de ingresos de cada hogar, el cual muestra la capacidad de pago de cada familia que les permita cubrir las cuotas de dicho crédito.

Bajo este contexto, es necesario conocer las características educacionales de las familias que conforman el grupo de la demanda efectiva, especialmente, la referente a los jefes de familia y cónyuges, ya que generalmente, son ellos los que toman las decisiones al interior del hogar.

Analizando el nivel educativo en la ciudad de Piura (de forma vertical, es decir, al interior de cada NSE), se observa que existe una relación entre los niveles de ingresos y el nivel educativo, es decir aquellos NSE vinculados a un mayor ingreso están asociados a un mayor nivel de educación. Así, en el NSE A, un significativo 17,6% de jefes de familia declaran contar con un post grado, además es el estrato que presenta una mayor participación en la educación superior universitaria (82,4%) en relación a los otros estratos B, C y D, que representan en cada uno, 53,1%, 28,6% y 9,1%, respectivamente. Mientras que en el NSE D, el grueso de los entrevistados afirman que cuentan solo con educación secundaria (57,1%).

Por otro lado, los cónyuges presentan la misma relación presentada en el análisis educativo del jefe de hogar, es decir, aquellos estratos relacionados a un mayor nivel de ingreso (A y B) cuentan con educación superior o técnica, y en los estrato C y D, los niveles de educación son menores, ya que predominan aquellos cónyuges con educación secundaria.

Cuadro 5.1 NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DE HOGAR POR NSE (ANÁLISIS VERTICAL)

(En porcentaje)

Nivel	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D
Sin instrucción	0,0	0,0	1,3	1,3
Primaria	0,0	0,0	5,2	13,0
Secundaria	0,0	18,4	28,6	57,1
Superior no universitario	0,0	28,6	35,1	19,5
Superior universitario	82,4	53,1	28,6	9,1
Post grado	17,6	0,0	1,3	0,0
Total	100	100	100	100

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Cuadro 5.2 NIVEL EDUCATIVO DEL CÓNYUGE POR NSE (ANÁLISIS VERTICAL)

(En porcentaje)

Nivel	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D
Sin instrucción	0,0	0,0	1,6	1,6
Primaria	0,0	0,0	3,1	19,7
Secundaria	28,6	31,4	37,5	67,2
Superior no universitario	14,3	37,1	42,2	11,5
Superior universitario	57,1	31,4	15,6	0,0
Total	100	100	100	100

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

De igual manera, utilizando la misma información, pero realizando un análisis horizontal (análisis entre estratos) se obtiene que aquellos jefes de hogares y cónyuges que cuentan con bajo nivel educativo (sin instrucción, primaria y secundaria) se encuentran en los NSE C y D, en su mayoría. Por otro lado, el mayor porcentaje de encuestados que cuentan con un post grado o una educación universitaria se localizan en los estratos vinculados a un mayor nivel de ingreso (A y B).

Cuadro 5.3 NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DE HOGAR POR NSE (ANÁLISIS HORIZONTAL)

(En porcentaje)

Nivel	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	Total
Sin instrucción	0,0	0,0	50,0	50,0	100
Primaria	0,0	0,0	28,6	71,4	100
Secundaria	0,0	12,0	29,3	58,7	100
Superior no universitario	0,0	25,0	48,2	26,8	100
Superior universitario	20,3	37,7	31,9	10,1	100
Post grado	75,0	0,0	25,0	0,0	100

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Cuadro 5.4 NIVEL EDUCATIVO DEL CÓNYUGE POR NSE (ANÁLISIS HORIZONTAL)

(En porcentaje)

Nivel	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	Total
Sin instrucción	0,0	0,0	50,0	50,0	100
Primaria	0,0	0,0	14,3	85,7	100
Secundaria	5,0	13,8	30,0	51,3	100
Superior no universitario	4,1	26,5	55,1	14,3	100
Superior universitario	27,6	37,9	34,5	0,0	100

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

5.1.3. Características laborales del jefe de hogar y su cónyuge

Adicionalmente, en este estudio se analiza la situación laboral del jefe de hogar y su cónyuge, que será desarrollada en esta sección.

Así, como se observa en el siguiente gráfico, en la ciudad de Piura el 96,4% de jefes de hogares tiene una ocupación actualmente, mientras que un pequeño porcentaje de jefes de familia (3,6%) no trabaja.

De manera desagregada, en los NSE A y B, la totalidad de jefes de familia declara contar con un trabajo en la actualidad. Cabe señalar que el estrato C presenta un mayor porcentaje de desempleo (6,5%), en tanto que en el NSE D el 3,9% de jefes de familia se encuentra en similares condiciones.

Gráfico 5.5 ¿EL JEFE DE HOGAR TRABAJA ACTUALMENTE?

(En porcentaje)



(En porcentaje)

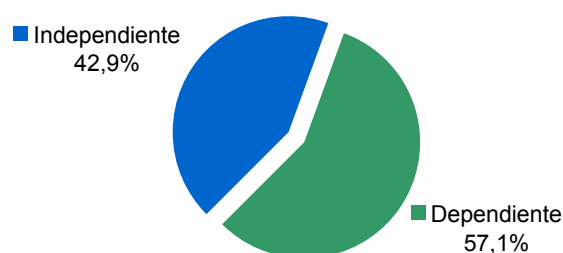
	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D
Trabaja	100,0	100,0	93,5	96,1
No trabaja	0,0	0,0	6,5	3,9
Total	100	100	100	100

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Del 96,4% del total de jefes de hogares que trabajan, el 57,1% trabajan de manera dependiente, mientras que solo el 42,9% son trabajadores independientes.

Gráfico 5.6 ¿TRABAJA DE MANERA DEPENDIENTE O INDEPENDIENTE?

(En porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Es interesante observar, a nivel de segmentos socioeconómicos, que la proporción de jefes de familia que trabajan de manera dependiente es mayoritaria en los estratos A, B y

C (64,7%, 71,4% y 59,7%, respectivamente), pero en el NSE D, la mayoría son trabajadores independientes (56,8%).

Cuadro 5.5 MODALIDAD DE TRABAJO POR NSE

(En porcentaje)

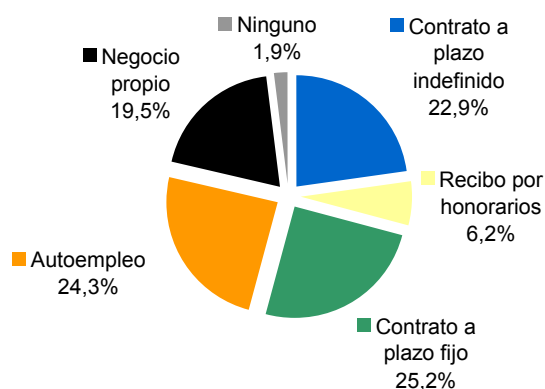
	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D
Dependiente	64,7	71,4	59,7	43,2
Independiente	35,3	28,6	40,3	56,8
Total	100	100	100	100

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

El siguiente gráfico sustenta lo mencionado anteriormente, es decir, el 43,8% de jefes de familias son autoempleados o tienen un negocio propio, lo que representa la modalidad de trabajo independiente. Cabe señalar, que solo el 48,1% tiene un empleo con beneficios, ya que se encuentra trabajando bajo un contrato a plazo indefinido o definido.

Gráfico 5.7 RÉGIMEN LABORAL DEL JEFE DE HOGAR

(En porcentaje)

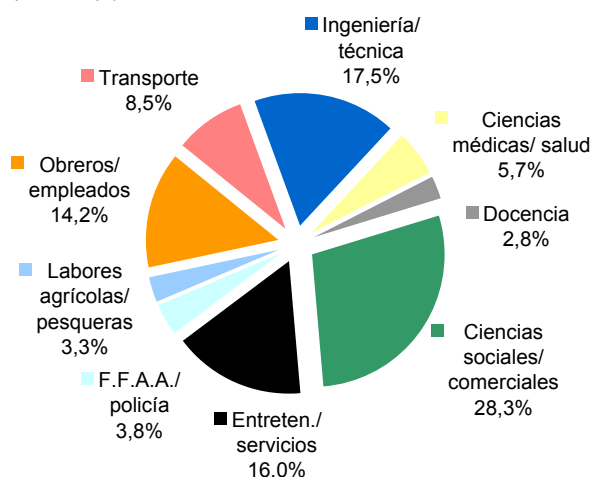


Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

La ocupación principal del jefe de hogar es diversa, pero el rubro que destaca es la relacionada a las Ciencias Sociales y Comerciales (28,3%) que incluye desde abogados hasta comerciantes, seguido por aquellos jefes de familias que se dedican a la tecnología, ingeniería y trabajos mecánico – técnicos (17,5%) y aquellos dedicados al trabajo en bares, discotecas, restaurantes y al servicio de peluquería (entretenimiento/servicios) los cuales representan el 16% del total. Cabe señalar que los obreros/empleados tiene una participación de 14,2%, mientras que el rubro transporte en donde se encuentran los taxistas, microbuseros, etc., concentran el 8,5% de encuestados.

Gráfico 5.8 OCUPACIÓN DEL JEFE DE HOGAR

(En porcentaje)

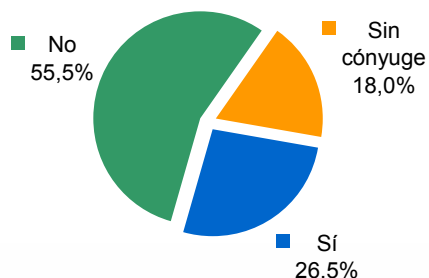


Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Por último, es necesario describir la situación laboral del cónyuge, ya que es importante conocer si los gastos familiares son compartidos o asumidos en su totalidad por el jefe de hogar. Por ello, el siguiente gráfico muestra que, en el 55,5% de las familias, el cónyuge no aporta en los gastos del hogar, ya que no trabaja actualmente. Se observa que en el 18% de los casos, los jefes de familia declaran ser personas solas o solteras.

Gráfico 5.9 ¿EL CÓNYUGE TRABAJA ACTUALMENTE?

(En porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

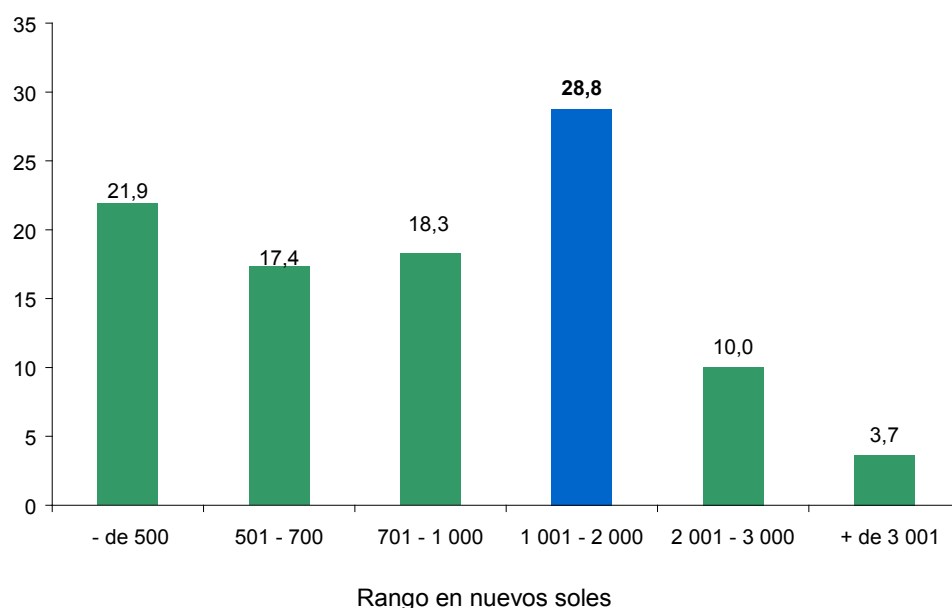
5.1.4. Ingresos y gastos del hogar

En esta sección se detallan los ingresos y la composición de gastos del hogar demandantes efectivo en la ciudad, además, se muestra la capacidad de pago de un potencial crédito hipotecario por parte de estos hogares.

El ingreso neto familiar en la ciudad de Piura, en su mayoría, no excede los S/. 2 000 (86,4%), hay que resalta que un significativo 21,9% de hogares afirman que sus ingresos familiares mensuales percibidos son menores de S/. 500.

Gráfico 5.10 INGRESOS MENSUALES CONYUGALES

(En porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

En el siguiente cuadro se muestra el ingreso y gasto promedio en el hogar, de forma agregada y desagregada.

Se observa que el ingreso conyugal neto en la ciudad se encuentra alrededor de los S/. 1 200, promedio que se encuentra por debajo de los ingresos en los estratos A y B (S/. 2 332 y S/. 1 603, respectivamente)

En relación al gasto total en el hogar, este, sin incluir el gasto en alquiler bordea los S/. 1 046, mientras que el gasto total, incluyendo el monto de alquiler, es de S/. 1 374, asimismo, es importante mencionar que el rubro en donde se observa que los hogares de Piura gastan más, es el de gastos en alimentos y bebidas, seguido por el gasto en alquiler.

Cuadro 5.6 PROMEDIO DE LOS INGRESOS Y GASTOS DEL HOGAR

(En nuevos soles)

Rubros	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	Total
Ingreso neto conyugal	2 332	1 603	1 156	687	1 183
Gastos en el hogar (sin alquiler)	1 935	1 309	1 090	608	1 046
Gastos en el hogar (con alquiler)	2 300	1 652	1 453	737	1 374
Gasto en alimentos y bebidas	509	484	446	315	413
Gasto en salud	18	16	34	27	26
Gasto en transportes y comunicaciones	261	179	136	64	131
Gasto en vestido y calzado	101	81	82	48	72
Gasto en muebles y enseres	82	65	35	20	45
Gasto en educación	180	115	70	36	80
Gasto en otros bienes y servicios	784	369	288	98	279
Gasto en alquiler	365	343	363	129	328

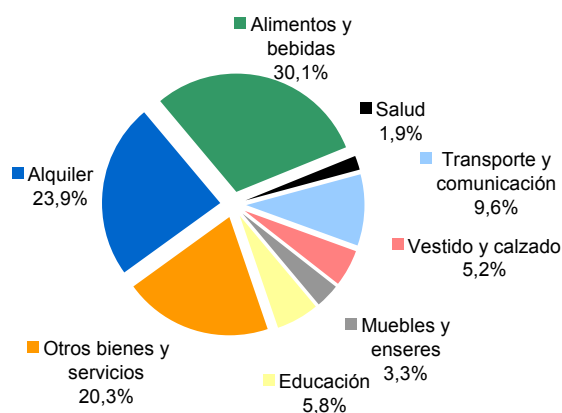
Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Así, como se mencionó líneas arriba, el gasto en alimentos y bebidas presenta la mayor participación (30,1%), seguido por el gasto en alquiler que representa un rubro relevante también en la composición de gastos del hogar. Por otra parte, el gasto en transportes y

comunicaciones obtiene una representatividad de 9,6%, y el rubro de vestido y calzado, 5,2%.

Gráfico 5.11 COMPOSICIÓN DEL GASTO DEL HOGAR

(En porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

La capacidad de pago de cada hogar es una característica muy importante en la adquisición de una vivienda, ya que muestra a que vivienda se puede acceder, dependiendo del valor, y si está en la capacidad de asumir las obligaciones de un crédito hipotecario. En el siguiente cuadro se muestra la capacidad de pago de cada NSE, se observa que los ingresos van descendiendo a manera que vamos descendiendo de estrato, al igual que los gastos.

Los gastos, sin incluir alquiler, son menores que los ingresos presentados por cada NSE, lo que origina un disponible positivo (US\$ 120, US\$ 89, US\$ 20 y US\$ 24, respectivamente), el cual promediado con el gasto en alquiler se obtiene un monto que podría ser utilizado para el pago de cuotas de un crédito hipotecario. Es importante mencionar que el valor de las viviendas a las que podrían acceder los demandantes de cada NSE es de 15 480 dólares en el estrato A, 12 840 dólares en el B, 8 700 dólares en el C y 4 440 dólares en el D (ambos demandarían viviendas que pertenecen al programa Techo Propio).

Cuadro 5.7 CAPACIDAD DE PAGO DE LOS DEMANDANTES EFECTIVOS POR NSE

(En dólares americanos)

Rubro	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D
Ingresos	707	486	350	208
Gastos	586	397	330	184
Disponible	120	89	20	24
Alquiler	111	104	110	39
Promedio^{1/}	116	96	65	32
30% Ingreso	212	146	105	62

1/ El promedio entre el ingreso disponible y el alquiler actualmente pagado por una vivienda.

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

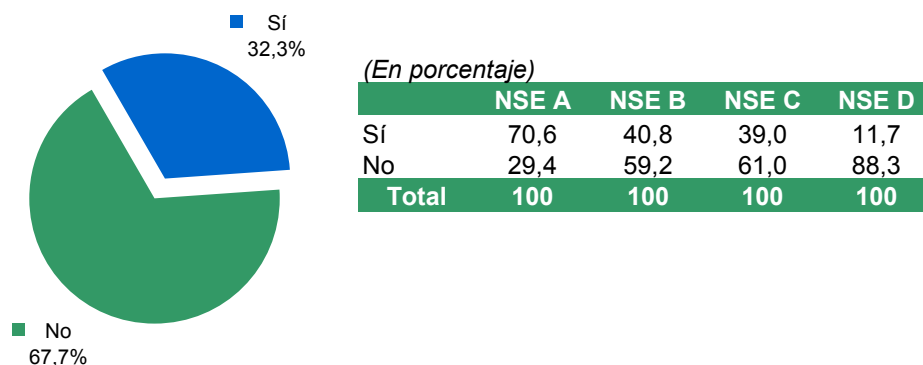
El 32,3% de hogares demandantes efectivos manifiestan que pagan un alquiler por la vivienda que habitan, mientras que un gran 67,7% del total de hogares afirman no pagar ningún alquiler por su vivienda.

Analizando por estrato, se obtiene una situación interesante, solo en el estrato que se encuentra relacionado a un mayor nivel de ingreso (NSE A) el porcentaje de hogares que pagan alquiler es mayor (70,6%) que aquellos que no habitan en viviendas alquiladas, la proporción de hogares que habitan en viviendas alquiladas va disminuyendo conforme se

baja al estrato D, llegando a obtenerse en dicho estrato una participación mínima de 11,7%, esto podría deberse a que dichas familias comparten la vivienda con otro hogar debido a sus bajos recursos económicos, o que habitan viviendas cedidas.

Gráfico 5.12 HOGARES QUE PAGAN ALQUILER

(En porcentaje)

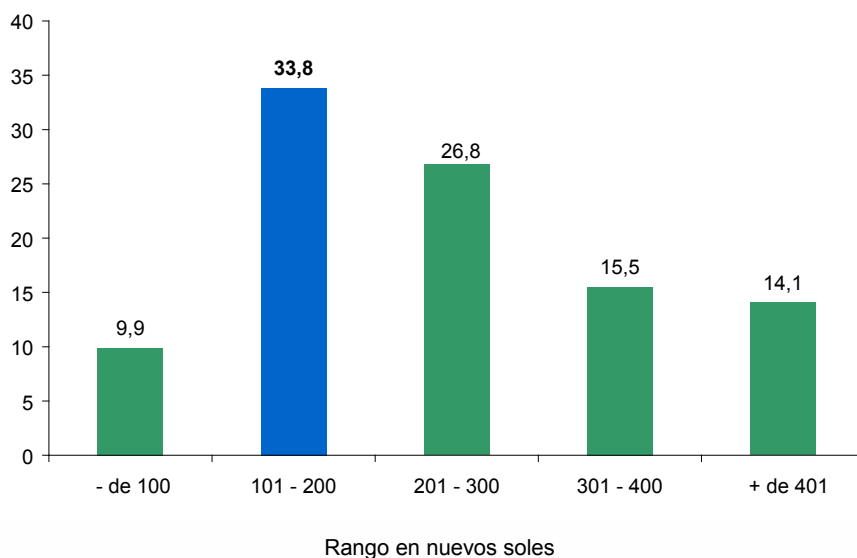


Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Finalmente, el monto promedio que se paga por concepto de alquiler en la ciudad de Piura fluctúa entre S/. 101 y S/. 200 (33,8%), además, el 73,5% de hogares que declara pagar alquiler por su vivienda, afirman que su gasto en alquiler no sobrepasa los S/. 300.

Gráfico 5.13 MONTOS PAGADOS EN ALQUILER

(En porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

5.1.5. Ahorro y remesas

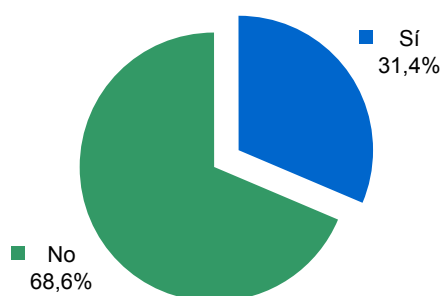
Otros aspectos considerados importantes para este estudio, son el ahorro y las remesas, la tenencia de ahorros podría ser crucial en la toma de decisión si adquirir o no una vivienda que se desea, en algunos casos resulta ser un aspecto fundamental para una entidad financiera al momento de decidir si otorgar o no un crédito hipotecario, ya que uno de los requisitos de algunas entidades al momento de otorgar un crédito hipotecario, es contar con un porcentaje mínimo para la cuota inicial, monto que podría ser cubierto con los ahorros.

Por otro lado, las remesas constituyen, también, un factor relevante, ya que muchas veces representa una proporción importante de los ingresos de la familia. En algunos casos se puede dar que el ingreso neto familiar de algunos no llega al mínimo indispensable para la adquisición de un crédito hipotecario, pero añadiéndole las remesas recibidas por dichos hogares llegan a alcanzar ese mínimo requerido, por las entidades bancarias para el otorgamiento de un crédito hipotecario; es por ello que existen productos financieros que permiten a una familia (que recibe remesas) la adquisición de un crédito hipotecario.

El 31,4% de hogares declaran contar con ahorros, siendo S/. 2 448 el ahorro promedio en la ciudad de Piura. Por otro lado, este monto asciende en los NSE A y B, ya que los hogares manifiestan ahorrar en promedio S/. 4 071 y S/. 2 449, respectivamente, en el NSE C el ahorro es de S/. 2 447, y en el nivel D los hogares ahorran en promedio un total de S/. 1 416. El ahorro mínimo de un hogar es de S/. 20 y su ahorro máximo asciende a S/.16 500.

Gráfico 5.14 TENENCIA DE AHORROS

(En porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Cuadro 5.8 ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DEL AHORRO POR NSE

(En nuevos soles)

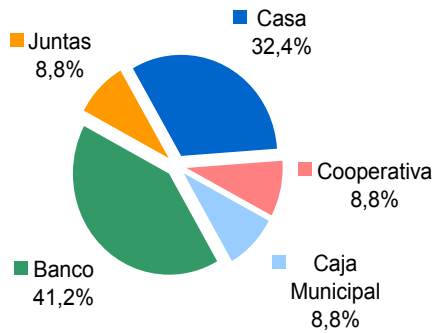
NSE	Promedio	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo
A	4 071	5 754,9	500	16 500
B	2 449	3 636,0	250	15 000
C	2 447	2 226,8	20	7 000
D	1 416	2 892,1	45	10 000
Total	2 448	3 286,4	20	16 500

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Por otra parte, del total de hogares que ahorran, la gran parte (41,2%) prefiere utilizar la modalidad formal, es decir mantener sus ahorros en el banco, seguido por aquellos que prefieren mantener sus ahorros en su propia vivienda (32,4%). Analizando las preferencias de ahorro de forma separada por NSE, se obtiene que la totalidad de hogares pertenecientes al estrato A prefiere guardar sus ahorros en una entidad bancaria, mostrando así su confianza y conocimiento acerca del sistema bancario. A medida que vamos analizando los otros NSE esta preferencia va disminuyendo, y se va acentuando la proporción de hogares que mantienen sus ahorros en su misma vivienda.

Gráfico 5.15 MODALIDAD DE AHORRO

(En porcentaje)



(En porcentaje)

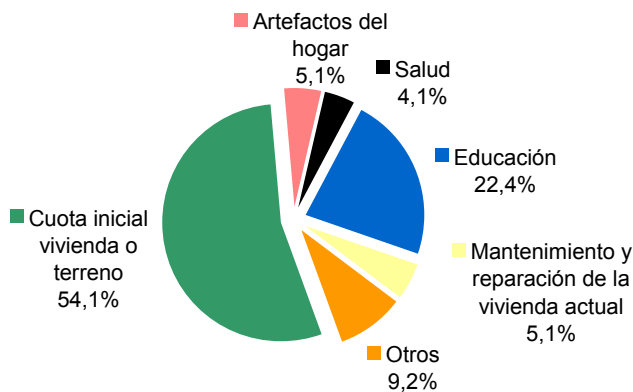
Modalidad	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D
Banco	100,0	36,8	35,7	16,7
Casa	-	26,3	35,7	58,3
Caja Municipal	-	15,8	10,7	-
Juntas	-	10,5	3,6	25,0
Cooperativa	-	10,5	14,3	-
Total	100	100	100	100

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

En cuanto al destino del ahorro, es importante señalar que el 54,1% de hogares manifiestan que destinarían su ahorro a la cuota inicial de una vivienda o terreno. Por otro lado, el 22% invertirían sus ahorros en educación, seguido por los rubros relacionados a la compra de artefactos para el hogar, y el mantenimiento y reparación de la vivienda actual (5,1%, respectivamente).

Gráfico 5.16 DESTINO DEL AHORRO

(En porcentaje)



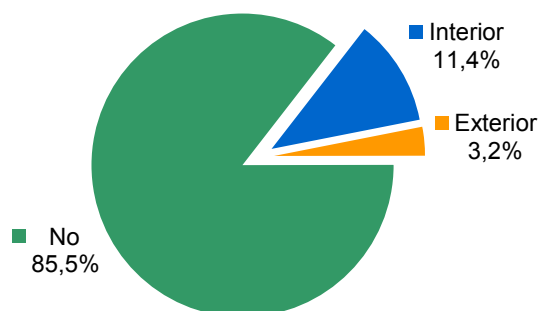
Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Como se mencionó líneas arriba, las remesas representan un aspecto muy importante a analizar, ya que constituye el dinero que reciben los hogares ya sea del exterior (3,2%) o del interior (11,4%) del país.

Es importante mencionar que los hogares que declaran recibir remesas, perciben en promedio un monto de S/. 328 mensual.

Gráfico 5.17 ¿RECIBE REMESAS?

(En porcentaje)

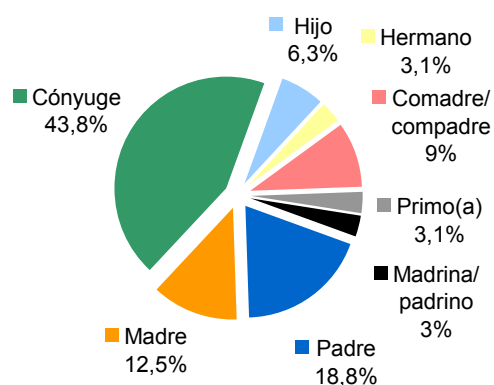


Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

En la mayoría de los casos, estas remesas son enviadas por el cónyuge (43,8%) o por los padres (31,3%), seguido por un compadre/comadre (9%) y aquellas enviadas por el hijo (6,3%).

Gráfico 5.18 PERSONAS QUE ENVÍAN LAS REMESAS

(En porcentaje)



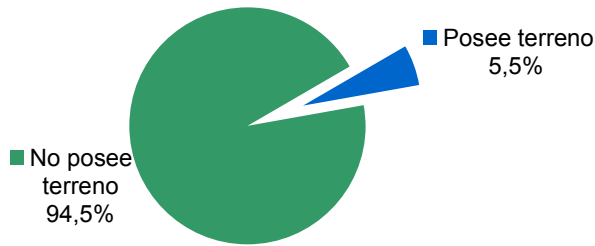
Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

5.1.6. Propiedad del Terreno

El 95,5% de los demandantes efectivos de la ciudad de Piura afirma no poseer ningún tipo de terrenos, existiendo solo un 5,5% de hogares que sí poseen uno.

Gráfico 5.19 POSESIÓN DE TERRENO

(En porcentaje)

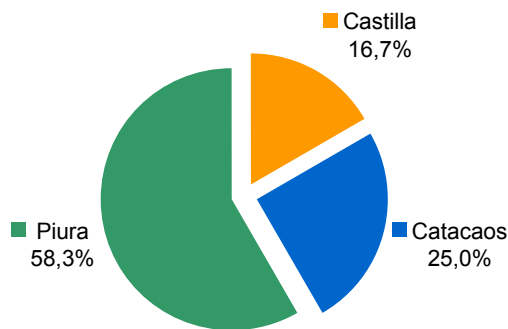


Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Cabe resaltar que de los hogares que manifiestan tener terrenos, el 75% de estos se encuentran en la ciudad de Piura, distribuidos de la siguiente forma; el 58,3% de los terrenos ubicados en el distrito de Piura, y el 16,7% restante en el distrito de Castilla. En el distrito de Catacaos se ubica el 25% de los terrenos restantes.

Gráfico 5.20 UBICACIÓN DE LOS TERRENOS

(En porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

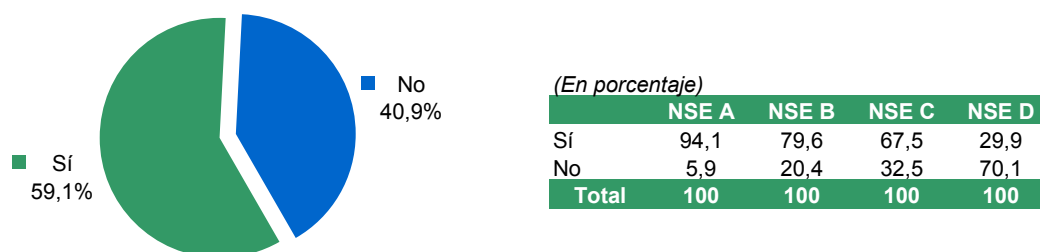
5.1.7. Conocimiento del crédito hipotecario

En relación al conocimiento del crédito hipotecario, el 59,1% de los demandantes efectivos de la ciudad de Piura manifiestan conocer el sistema del crédito hipotecario, mientras que el 40,9% restante afirma no conocerlo.

Estas proporciones varían de acuerdo a los NSE, como era de esperarse, el 94,1% de hogares demandantes en el NSE A aseguran conocer el sistema del crédito hipotecario, esta proporción va disminuyendo a medida que se acerca al NSE D. De esta manera, en el NSE B y C, el 79,6% y 67,5%, respectivamente, conoce el crédito hipotecario, hasta llegar al nivel D donde sólo el 29,9% afirma tener conocimiento de este, una posible causa de ello sería que el NSE cuenta con un deficitario acceso a los medios de comunicación que le permitirían poder informarse acerca del crédito hipotecario, y además podría estar relacionado con el bajo nivel educativo que presentan los hogares de este estrato.

Gráfico 5.21 CONOCIMIENTO DEL CRÉDITO HIPOTECARIO

(En porcentaje)

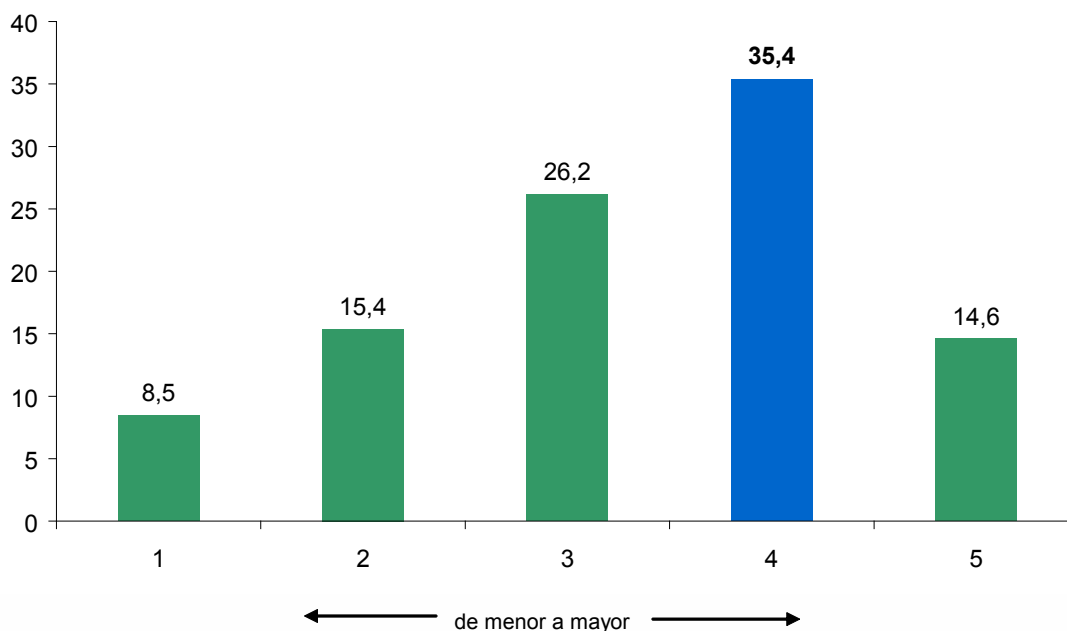


Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Cabe destacar que el 26,2% de aquellos que afirman conocer el sistema del crédito hipotecario, señalan que lo conocen medianamente, mientras que el 23,9% tiene un conocimiento mínimo al respecto.

Gráfico 5.22 NIVEL DE CONOCIMIENTO DEL CRÉDITO HIPOTECARIO

(En porcentaje)



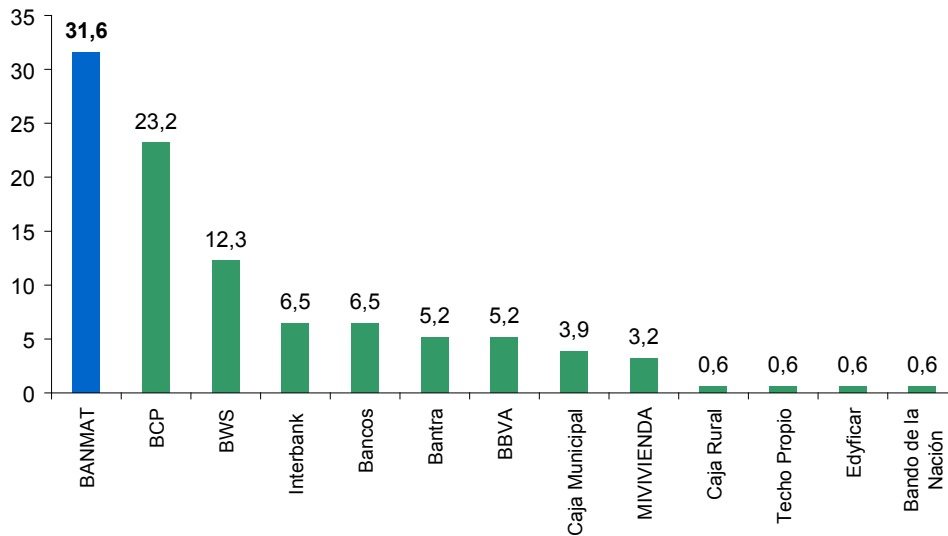
Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Por otro lado, entre las instituciones que los demandantes efectivos manifiestan conocer como otorgadores de créditos hipotecarios, destaca BANMAT con un 31,6%, seguido por el Banco de Crédito con una participación de 23,2%, Banco Wiese (ahora Scotiabank) (12,3%) y el Banco Interbank (6,5%).

Cabe resaltar que Fondo MIVIVIENDA (3,2%) y Techo Propio (0,6%) fueron mencionadas como entidades otorgantes de créditos hipotecarios por los hogares piuranos, pero estos no otorgan ningún tipo de crédito pero se encuentran ligados al mercado, mientras que el Banco de la Nación no otorga créditos ni participa en el mercado de ninguna manera.

Gráfico 5.23 INSTITUCIONES FINANCIERAS CONOCIDAS QUE BRINDAN CRÉDITOS HIPOTECARIOS

(En porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

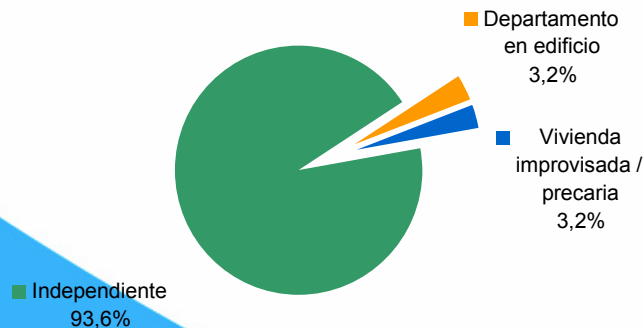
5.1.8. Vivienda

En esta última sección se detalla la situación de la vivienda actual de los demandantes efectivos, el grado de satisfacción en relación a ella, y se describe las características de la vivienda que desea adquirir, ya sea la extensión de la misma o el distrito en donde le gustaría habitar su nueva vivienda.

En este sentido, el 93,6% de familias piuranas habitan en una vivienda independiente, seguido por departamento en edificio y vivienda improvisada/precaria (3,2%, respectivamente), siendo considerada esta última categoría, como vivienda no destinada para la habitación humana.

Gráfico 5.24 CATEGORÍA DE LA VIVIENDA ACTUAL

(En porcentaje)

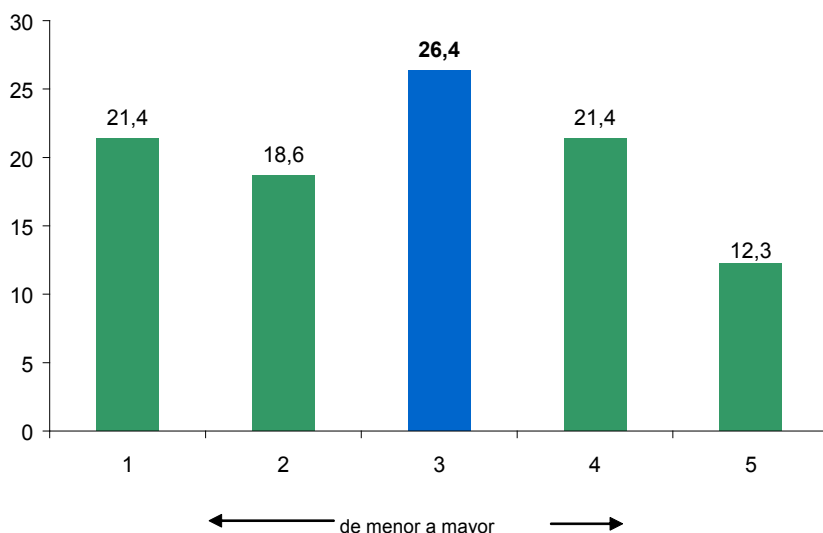


Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

En relación al grado de satisfacción con sus viviendas, el 40% se encuentra insatisfecho (1 y 2) con su actual vivienda, en contraste, el 33,7% de familias afirma sentirse satisfecha (4 y 5) con la vivienda que habita actualmente.

Gráfico 5.25 NIVEL DE SATISFACCIÓN CON LA VIVIENDA ACTUAL

(En porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Es por ello, el 57,7% de hogares que tiene la intención de adquirir una vivienda prefiere comprar una vivienda nueva antes que construirla (42,3%).

Gráfico 5.26 INTENCIÓN DE COMPRAR O CONSTRUIR

(En porcentaje)

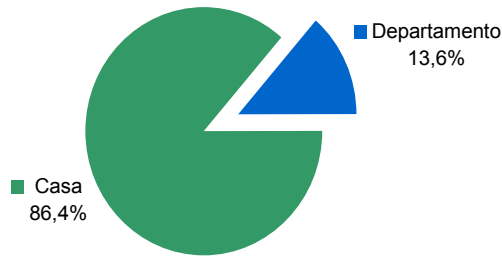


Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

La preferencia por adquirir una casa en lugar que un departamento es mayoritaria en la ciudad de Piura (86,4%). Esta preferencia por el tipo de vivienda casa se hace cada vez mayor en cada NSE, así, en el estrato A el 52,9% desea una casa en vez de un departamento, en el NSE B la preferencia es de 85,7%, en el estrato C la participación es de 84,4%, y por último en el nivel D es mucho mayor aún, siendo equivalente al 96,1%.

Gráfico 5.27. TIPO DE VIVIENDA PREFERIDA

(En porcentaje)



(En porcentaje)

Tipo	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D
Casa	52,9	85,7	84,4	96,1
Departamento	47,1	14,3	15,6	3,9
Total	100	100	100	100

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

El 95,9% de los hogares demandantes efectivos prefieren adquirir una vivienda nueva a través del crédito financiero, mientras que el 3,2% pagaría su vivienda al contado, y solo el 1,4% lo haría a través de otros tipos de créditos, ya sea a través de un prestamista o a través de familiares.

Gráfico 5.28. MODALIDAD DE FINANCIAMIENTO

(En porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

En el siguiente cuadro se muestra aquellos distritos en donde los demandantes efectivos desearían tener ubicada su nueva vivienda. Los hogares del NSE A prefieren tener ubicada su vivienda nueva dentro de la ciudad de Piura, ya que el 82,4% prefiere habitar en el distrito de Piura, seguido con una menor proporción, el distrito de Castilla (17,6%).

Los estratos B y D tienen preferencia similares en cuanto al distrito donde les gustaría vivir ya que los distritos de Piura y Catacaos son los más demandados en ambos estratos, finalmente, en el NSE C, el 88,3% desea vivir en la ciudad de Piura, seguido por el distrito de Catacaos (6,5%) y La Unión (2,6%). Es importante mencionar que existe alguna proporción de familias que prefieren habitar fuera de la región Piura.

Cuadro 5.9 DISTRITOS DE PREFERENCIA

(En porcentaje)

Distritos	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D
Piura	82,4	69,4	62,3	57,1
Castilla	17,6	2,0	26,0	18,2
Catacaos	0,0	26,5	6,5	23,4
La Unión	0,0	0,0	2,6	0,0
Otros fuera de Piura	0,0	2,0	2,6	1,3
Total	100	100	100	100

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Finalmente, comparando la vivienda actual de los demandantes efectivos con su vivienda ideal, es de esperarse que los hogares prefieran una mayor comodidad, ya sea en el caso del número de ambientes dentro de la vivienda.

Para todos los NSE se obtiene que el área construida de la vivienda actual es mayor en promedio que el área que desearían que tenga su vivienda a adquirir, esto quizás se deba porque prefieren mayores ambientes en su vivienda, en un espacio un poco más reducido, como se demuestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 5.10 CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA ACTUAL FRENTE A LA VIVIENDA IDEAL POR NSE

Características	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D
Vivienda actual				
Área construida (m ²)	154,4	131,4	126,7	136,1
Baños	1,9	1,9	1,2	1,0
Dormitorios	3,6	3,4	3,2	2,5
Ambientes	5,1	4,8	4,5	3,5
Vivienda ideal				
Terreno (m ²)	133,8	136,2	181,1	134,9
Área construida (m ²)	116,4	94,6	91,1	82,4
Baños	2,1	1,9	1,6	1,4
Dormitorios	3,4	3,1	2,9	2,7
Ambientes	4,1	4,8	4,6	4,1

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

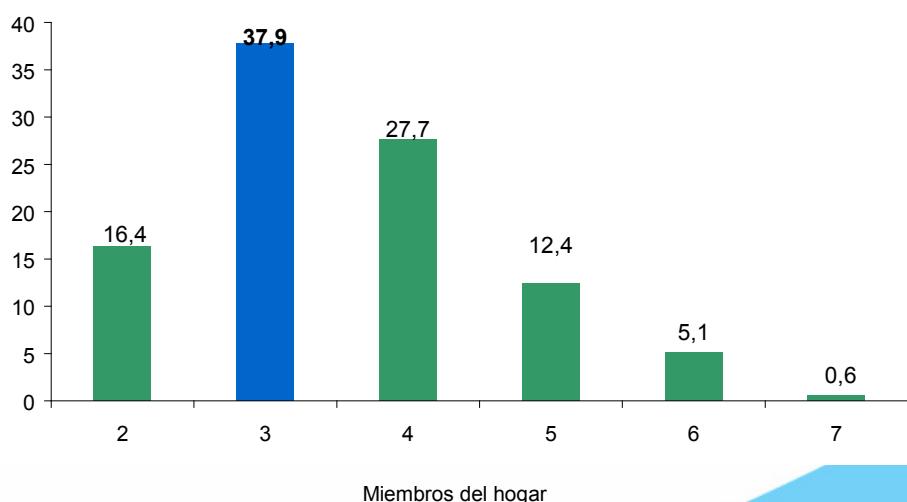
5.2. Sullana

5.2.1. Caracterización demográfica de la familia

Por otro lado en relación a la ciudad de Sullana, el tamaño de las familias en dicha ciudad es pequeño, al igual que la ciudad de Piura, ya que predominan los hogares con 3 o 4 miembros (65,6%). Solo una proporción minoritaria de familias cuentan con 5 o 6 miembros (5,7%). El hogar promedio en la ciudad cuenta con 4 miembros.

Gráfico 5.29 MIEMBROS DEL HOGAR

(En porcentaje)

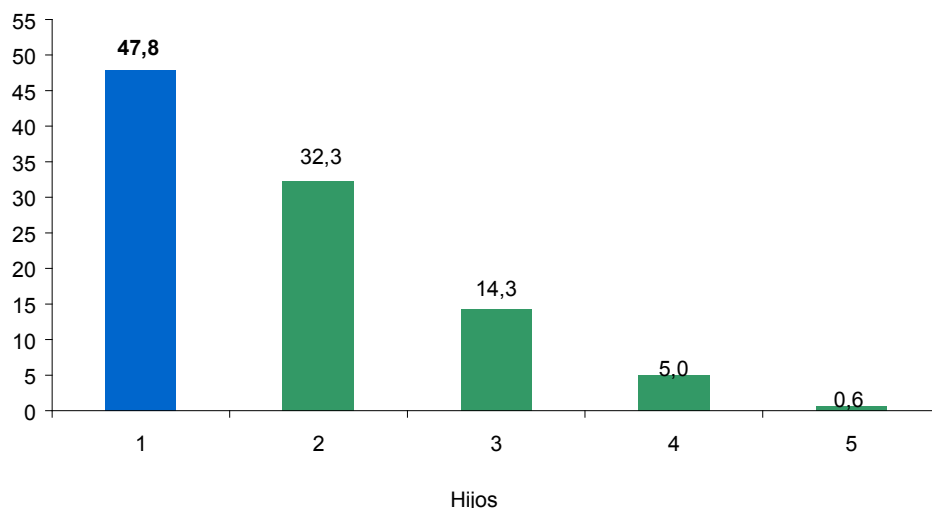


Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Siguiendo con la misma línea, el número de hijos en la ciudad de Sullana está entre uno o dos (80,1%), resaltando que solo el 5,6% de hogares están conformados por cuatro o cinco hijos, lo que indica que en la ciudad el tamaño de los hogares es pequeño. El número promedio de hijos en una familia sullanense es de 2 hijos.

Gráfico 5.30 NÚMERO DE HIJOS DE LA FAMILIA

(En porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

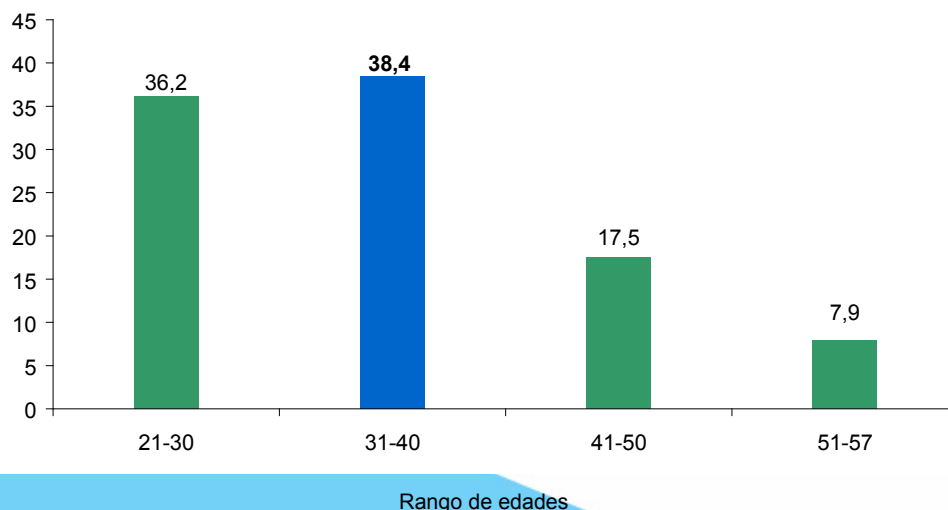
La edad promedio de los jefes de hogar y cónyuges es de 36 y 31 años, respectivamente. Cabe señalar que estas edades son menores a las obtenidas en la ciudad de Piura.

En los siguientes gráficos, se muestra de manera detallada la distribución de edades de los jefes de hogar y de los cónyuges, observándose en ambos una concentración en aquellos rangos de menor edad.

Al igual que la ciudad de Piura, Sullana concentra a los jefes de familia preponderantemente jóvenes, ya que el 74,6% de ellos manifiesta tener una edad que fluctúa entre los 21 y 40 años. Sólo el 7,9% manifiesta tener una edad superior a los 50 años.

Gráfico 5.31 EDAD DEL JEFE DE HOGAR

(En porcentaje)

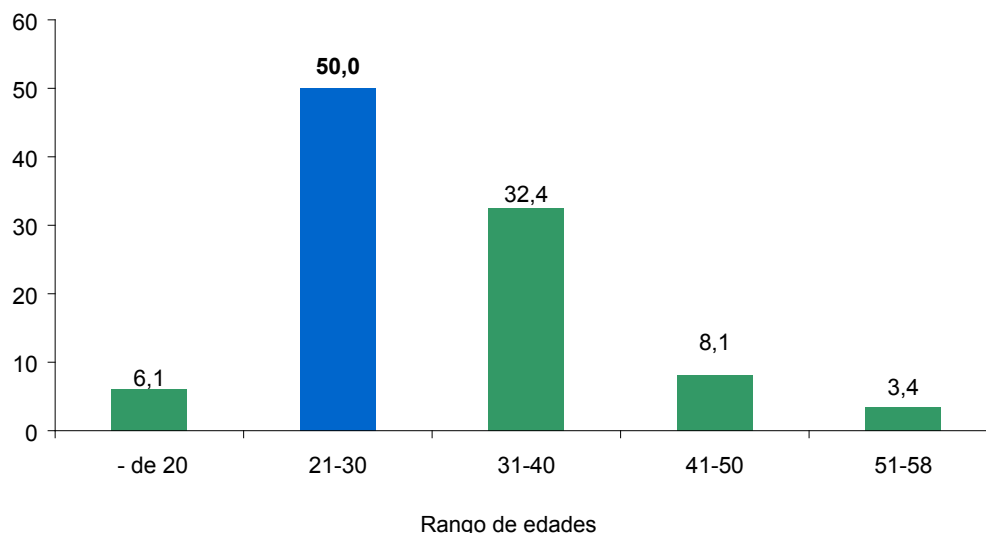


Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

El 50% de cónyuges presentan edades que fluctúan entre los 21 y 30 años, seguido por aquellos con edades entre los 31 y 40 años (32,4%).

Gráfico 5.32 EDAD DEL CÓNYUGE

(En porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

5.2.2. Educación del jefe de hogar y su cónyuge

La educación del jefe de hogar y el cónyuge en la ciudad de Sullana, es preponderantemente universitaria y técnica en el estrato B, mientras que a medida que se baja de NSE va tomando una mayor representatividad, la educación secundaria.

Cuadro 5.11 NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DE HOGAR POR NSE (ANÁLISIS VERTICAL)

(En porcentaje)

Nivel	NSE B	NSE C	NSE D
Sin instrucción	0,0	0,0	2,2
Inicial	0,0	1,2	0,0
Primaria	2,0	7,4	13,0
Secundaria	16,0	35,8	63,0
Superior no universitario	44,0	42,0	19,6
Superior universitario	38,0	12,3	2,2
Post grado	0,0	1,2	0,0
Total	100	100	100

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Cuadro 5.12. NIVEL EDUCATIVO DEL CÓNYUGE POR NSE (ANÁLISIS VERTICAL)

(En porcentaje)

Nivel	NSE B	NSE C	NSE D
Inicial	0,0	1,6	0,0
Primaria	0,0	3,2	15,0
Secundaria	26,7	38,1	60,0
Superior no universitario	44,4	46,0	25,0
Superior universitario	28,9	11,1	0,0
Total	100	100	100

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

En cuanto al análisis horizontal, se puede afirmar que los niveles superiores de educación, tanto del jefe de familia como del cónyuge, se encuentra en el estrato B, mientras que aquellas personas que cuentan solo con educación primaria, o secundaria, o incluso que no cuentan con ningún tipo de instrucción se hallan en los NSE con recursos económicos más bajos (C y D).

Cuadro 5.13. NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DE HOGAR POR NSE (ANÁLISIS HORIZONTAL)

(En porcentaje)

Nivel	NSE B	NSE C	NSE D	Total
Sin instrucción	0,0	0,0	100,0	100
Inicial	0,0	100,0	0,0	100
Primaria	7,7	46,2	46,2	100
Secundaria	12,1	43,9	43,9	100
Superior no universitario	33,8	52,3	13,8	100
Superior universitario	63,3	33,3	3,3	100
Post grado	0,0	1,2	0,0	100

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Cuadro 5.14. NIVEL EDUCATIVO DEL CÓNYUGE POR NSE (ANÁLISIS HORIZONTAL)

(En porcentaje)

Nivel	NSE B	NSE C	NSE D	Total
Sin instrucción	0,0	100,0	0,0	100
Primaria	0,0	25,0	75,0	100
Secundaria	20,0	40,0	40,0	100
Superior no universitario	33,9	49,2	16,9	100
Superior universitario	65,0	35,0	0,0	100

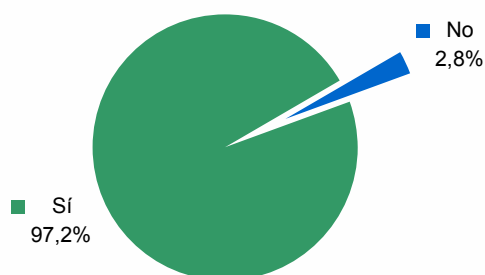
Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

5.2.3. Características laborales del jefe de hogar y su cónyuge

La ciudad de Sullana presenta similitudes en relación a las características laborales del jefe de hogar y su cónyuge. A continuación, se describe la situación laboral en dicha ciudad. En la ciudad, el 97,2% trabajan actualmente, esta proporción es similar de manera desagregada.

Gráfico 5.33 ¿EL JEFE DE HOGAR TRABAJA ACTUALMENTE?

(En porcentaje)



(En porcentaje)

	NSE B	NSE C	NSE D
Trabaja	98,0	95,1	100,0
No trabaja	2,0	4,9	0,0
Total	100	100	100

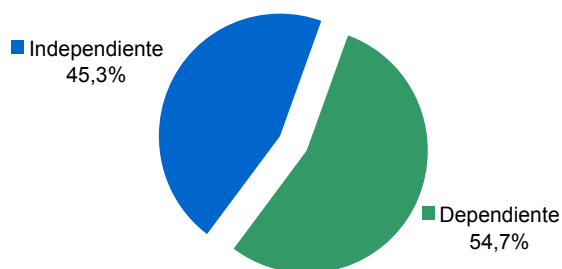
Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

De la proporción total de jefes de familia que se encuentran trabajando actualmente, el 54,7% lo hace de manera dependiente, mientras que el 45,3% restante son trabajadores independientes.

De manera desagregada, se puede decir que la mayoría de trabajadores independientes en la ciudad se encuentran en el estrato D (56,5%), ya que quizás cuenta con un negocio propio, lo cual se detalla más adelante.

Gráfico 5.34 ¿TRABAJA DE MANERA DEPENDIENTE O INDEPENDIENTE?

(En porcentaje)



(En porcentaje)

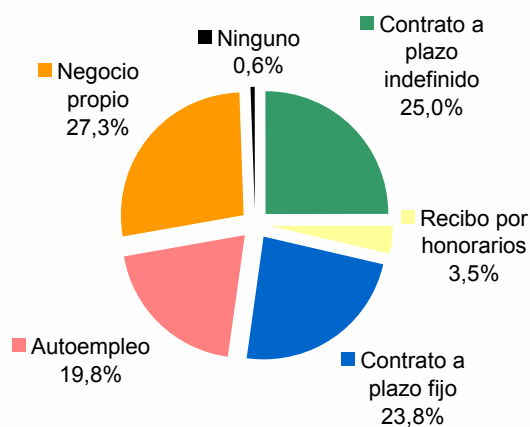
	NSE B	NSE C	NSE D
Dependiente	61,2	57,1	43,5
Independiente	38,8	42,9	56,5
Total	100	100	100

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

El régimen laboral que predomina en la ciudad de Sullana es el de negocio propio (modalidad independiente), seguido por aquellos que cuentan con un contrato a plazo indefinido (25%). Como tercer y cuarto régimen mayoritario, es el de contrato a plazo fijo con 23,8%, y el autoempleo con una participación de 19,8%, el cual, al igual que negocio propio, constituye una modalidad independiente de trabajo.

Gráfico 5.35 RÉGIMEN LABORAL DEL JEFE DE HOGAR

(En porcentaje)



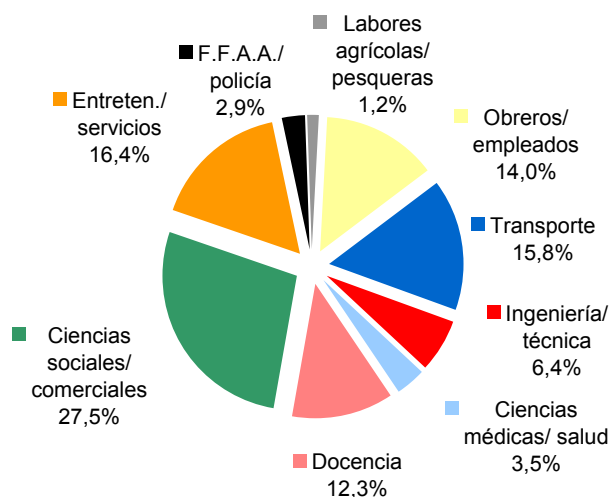
Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

La ocupación principal del jefe de hogar perteneciente a la ciudad de Sullana se encuentra dentro de las profesiones relacionadas a las Ciencias Sociales/comerciales, es decir, destacan

los abogados, administradores, comerciantes, etc. (27,5%). El trabajo en bares o restaurantes, como mozo, chef, barman, y aquellos que ofrecen servicios, como peluquería, o pintor, etc., representan el 16,4% del total. Como tercer grupo resaltante en la ciudad, se encuentran aquellas ocupaciones relacionadas al transporte (taxistas, mototaxistas, microbuseros, etc.) con una proporción de 15,8%.

Gráfico 5.36 OCUPACIÓN DEL JEFE DE HOGAR

(En porcentaje)

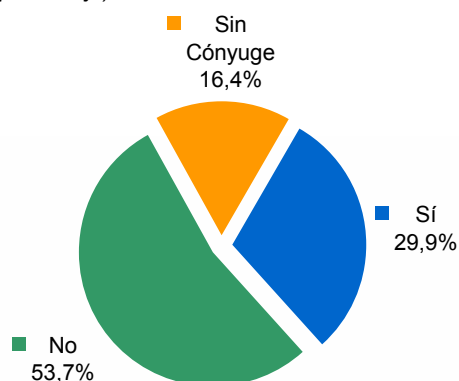


Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

En la mayoría de hogares, el cónyuge no trabaja actualmente (53,7%), por lo que se espera que el jefe de familia asuma todos los gastos del hogar. Asimismo, el 16,4% de jefes de hogar son personas solteras o solas.

Gráfico 5.37 ¿EL CÓNYUGE TRABAJA ACTUALMENTE?

(En porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

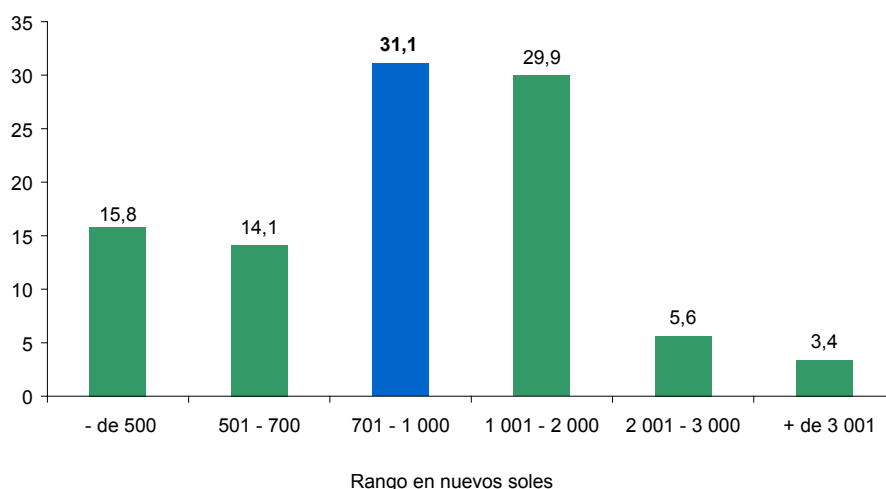
5.2.4. Ingresos y gastos del hogar

Comparando los ingresos y gastos promedios de la ciudad de Sullana con la ciudad de Piura, se obtiene, que esta última ciudad presenta niveles de ingreso un poco más altos, al igual que los gastos mostrados.

En línea con lo mencionado anteriormente, el 31,1% de hogares pertenecientes a la demanda efectiva en la ciudad, afirman que sus ingreso mensuales conyugales se encuentran entre los S/. 701 y S/. 1 000. Más de la mitad (61%) percibe ingresos por debajo de los S/. 1 000.

Gráfico 5.38 INGRESOS MENSUALES CONYUGALES

(En porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

El ingreso promedio en la ciudad de Sullana es de S/. 1 157, mientras que el gasto total, incluyendo el gasto en alquiler, es de S/. 1 081 y el gasto que no incluye el monto de alquiler es de aproximadamente S/. 910. Al igual que en la ciudad de Piura, el gasto en alimentos y bebidas es el más cuantioso, seguido por rubro de alquiler.

Cuadro 5.15 PROMEDIO DE LOS INGRESOS Y GASTOS DEL HOGAR

(En nuevos soles)

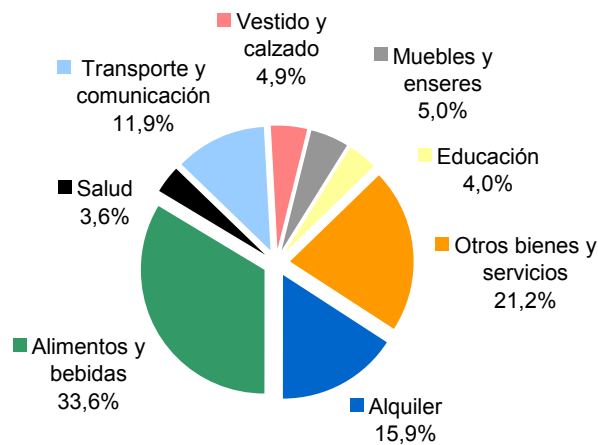
Rubros	NSE B	NSE C	NSE D	Total
Ingreso neto conyugal	1 358	1 263	753	1 157
Gastos en el hogar (sin alquiler)	1 108	910	663	910
Gastos en el hogar (con alquiler)	1 318	1 094	745	1 081
Gasto en alimentos y bebidas	366	380	331	363
Gasto en salud	34	41	39	39
Gasto en transportes y comunicaciones	158	133	86	129
Gasto en vestido y calzado	58	56	43	53
Gasto en muebles y enseres	106	25	24	54
Gasto en educación	53	49	19	43
Gasto en otros bienes y servicios	333	226	122	229
Gasto en alquiler	210	184	82	171

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

En línea con lo anterior, el gasto en alimentos y bebidas, representa el 33,6% del gasto total, seguido por el rubro de alquiler con una participación de 15,9%. Como tercer rubro de importancia se encuentra el gasto en transporte y comunicaciones con una participación de 11,9%.

Gráfico 5.39 COMPOSICIÓN DEL GASTO DEL HOGAR

(En porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

La capacidad de pago de los demandantes efectivos en la ciudad en análisis, presenta un disponible positivo en cada NSE (US\$ 77, US\$ 109 y US\$ 28, respectivamente), el cual se obtiene debido a que los ingresos son mayores que los gastos. Las viviendas a las que podrían acceder los hogares pertenecientes a la demanda efectiva de cada estrato, dado su capacidad de pago, tienen valores de 9 500 dólares en el NSEB, 11 mil en el C, y 4 mil en el D (Techo Propio).

Cuadro 5.16 CAPACIDAD DE PAGO DE LOS DEMANDANTES EFECTIVOS POR NSE

(En dólares americanos)

Rubros	NSE B	NSE C	NSE D
Ingresos	419	390	232
Gastos	342	281	205
Disponible	77	109	28
Alquiler	65	57	25
Promedio^{1/}	71	83	26
30% Ingreso	126	117	70

1/ El promedio entre el ingreso disponible y el alquiler actualmente pagado por una vivienda.

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

El 35% de hogares en estudio declaran habitar una casa alquilada, pero de manera desagregada se observa que en los tres NSE la mayoría de hogares habitan en viviendas no alquiladas.

Gráfico 5.40 HOGARES QUE PAGAN ALQUILER

(En porcentaje)



(En porcentaje)

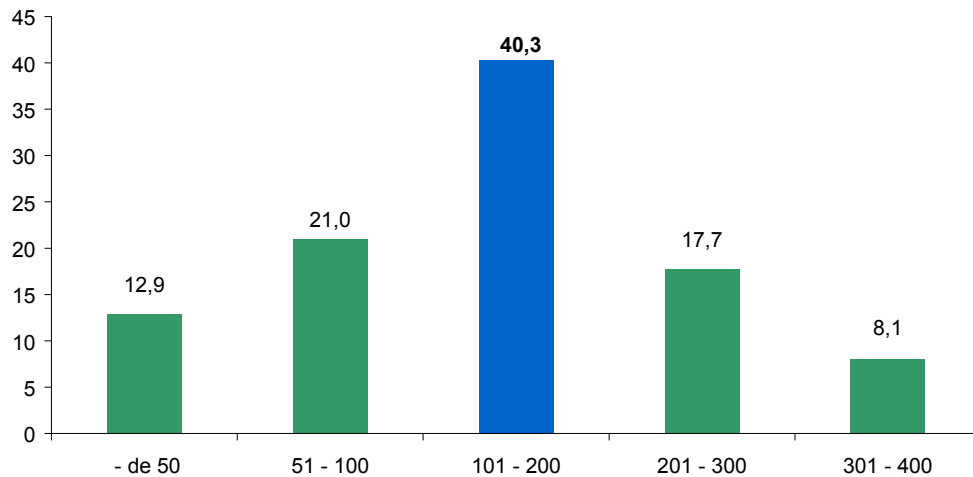
	NSE B	NSE C	NSE D
Sí	42,0	34,6	28,3
No	58,0	65,4	71,7
Total	100	100	100

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Por otro lado, el 74,2% de hogares que pagan alquiler por su vivienda, afirman que tienen un costo por este concepto por debajo de los S/. 200. Es importante resaltar, que el monto máximo pagado por alquiler de una vivienda, en la ciudad de Sullana, es de S/. 400.

Gráfico 5.41 MONTOS PAGADOS EN ALQUILER

(En porcentaje)



Rango en nuevos soles

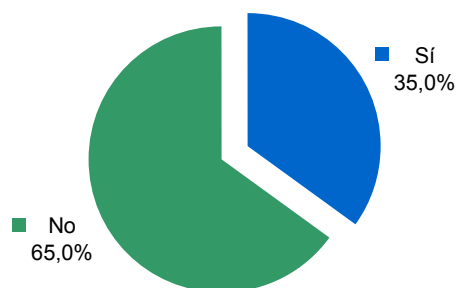
Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

5.2.5. Ahorro y remesas

Esta vez se analiza la tenencia de ahorro en la ciudad de Sullana, en donde el 35% de hogares tienen ahorros. El ahorro promedio del total de hogares que declaran poseer ahorros es de S/. 1 548, monto inferior al obtenido en la ciudad de Piura. Cabe resaltar que existe una gran diferencia entre el monto ahorrado por los hogares del estrato C (S/. 1 602) y el NSE D (S/. 581)

Gráfico 5.42 TENENCIA DE AHORROS

(En porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Cuadro 5.17 ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DEL AHORRO POR NSE

(En nuevos soles)

NSE	Promedio	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo
B	2 024	3 287,3	200	16 195
C	1 602	2 628,0	100	12 000
D	581	338,2	250	1 300
Total	1 548	2 667,9	100	16 195

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

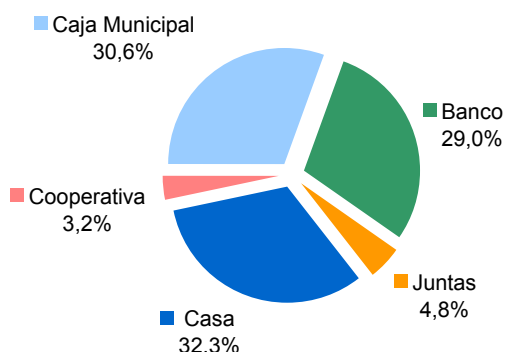
La modalidad de ahorro que predomina en la ciudad de Sullana es la casa (32,3%), a diferencia de Piura, seguido por la Caja Municipal (30,6%), y por la entidad bancaria (29%) por lo que se podría afirmar que el grado de desconfianza hacia la modalidad formal de ahorro, es mayor en dicha ciudad.

De otro lado, dado que los montos son significativamente bajos, los costos asociados al mantenimiento de cuenta en una entidad formal deben ser altos, comparados con los beneficios.

En el nivel B, las entidades formales (Banco y Caja Municipal) tienen una participación similar (41,7%, respectivamente), en contraste, en el estrato D estas modalidades constituyen las de menor participación (7,1%, respectivamente), prefiriendo la mayoría de hogares (71,4%) mantener sus ahorros en la vivienda donde habita.

Gráfico 5.43 MODALIDAD DE AHORRO

(En porcentaje)



(En porcentaje)

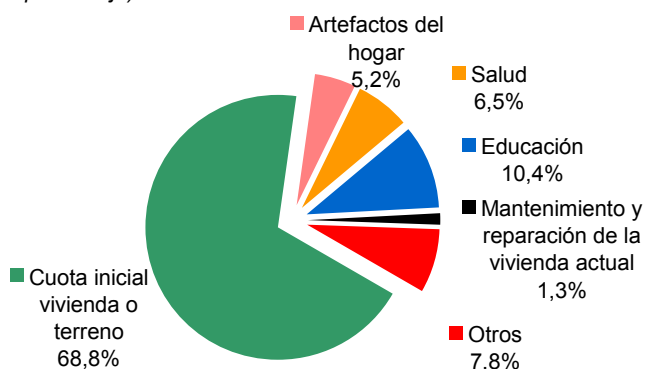
Modalidad	NSE B	NSE C	NSE D
Banco	41,7	29,2	7,1
Juntas	0,0	12,5	0,0
Casa	16,7	25,0	71,4
Cooperativa	0,0	0,0	14,3
Caja Municipal	41,7	33,3	7,1
Total	100	100	100

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

La cuota inicial para una vivienda o terreno es la principal inversión que realizarían con sus ahorros la mayoría de hogares en la ciudad (68,8%), seguido por educación y salud (10,4% y 6,5%, respectivamente).

Gráfico 5.44 DESTINO DEL AHORRO

(En porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

En relación a la remesas recibidas por los hogares de la ciudad de Sullana, el 9,7% manifiesta recibirlas del interior del país, y sólo 2,8% de remesas son mandadas desde el exterior del país. Además, estos hogares reciben en promedio S/. 411 mensual, monto mayor al recibido por los hogares piuranos.

Gráfico 5.45 ¿RECIBE REMESAS?

(En porcentaje)

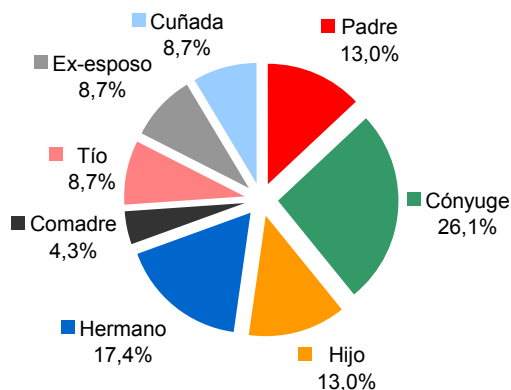


Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Del total de hogares que afirman recibir remesas, el 26,1% es enviado por el cónyuge, seguido por las remesas enviadas por un hermano (17,4%), por un hijo o por el padre (13%, respectivamente).

Gráfico 5.46 PERSONAS QUE ENVÍAN LAS REMESAS

(En porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

5.2.6. Propiedad del Terreno

En relación a la propiedad de terrenos, el 4,5% de demandantes efectivos en dicha ciudad afirma que poseen terrenos, ubicados en su totalidad en el distrito de Sullana.

Gráfico 5.47 POSESIÓN DE TERRENO

(En porcentaje)



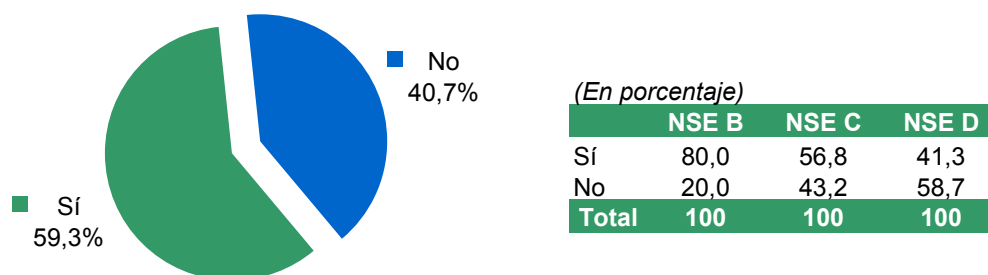
Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

5.2.7. Conocimiento del crédito hipotecario

Más de la mitad (59,3%) de los hogares en la ciudad de Sullana, tiene conocimiento acerca de un crédito hipotecario, pero en el NSE D, el 58,7% no conoce el sistema de un crédito hipotecario, esta proporción disminuye en los estratos B y C (20%, 43,2%, respectivamente).

Gráfico 5.48 CONOCIMIENTO DEL CRÉDITO HIPOTECARIO

(En porcentaje)

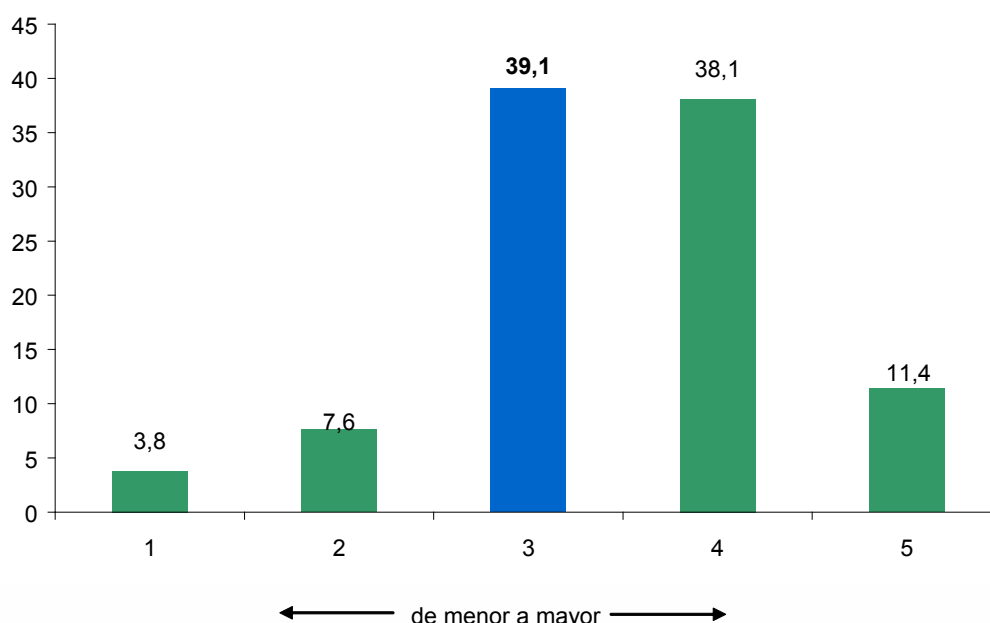


Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

En tanto al nivel de conocimiento de aquellos hogares que afirmaron conocer un crédito hipotecario, se puede decir que la mayoría de ellos (39,1%) conoce de forma mediana este sistema, pero es importante mencionar que solo el 11,4% de hogares conoce muy poco acerca del crédito hipotecario, concentrándose la mayoría de hogares (49,5%) en los niveles de mayor conocimiento.

Gráfico 5.49 NIVEL DE CONOCIMIENTO DEL CRÉDITO HIPOTECARIO

(En porcentaje)

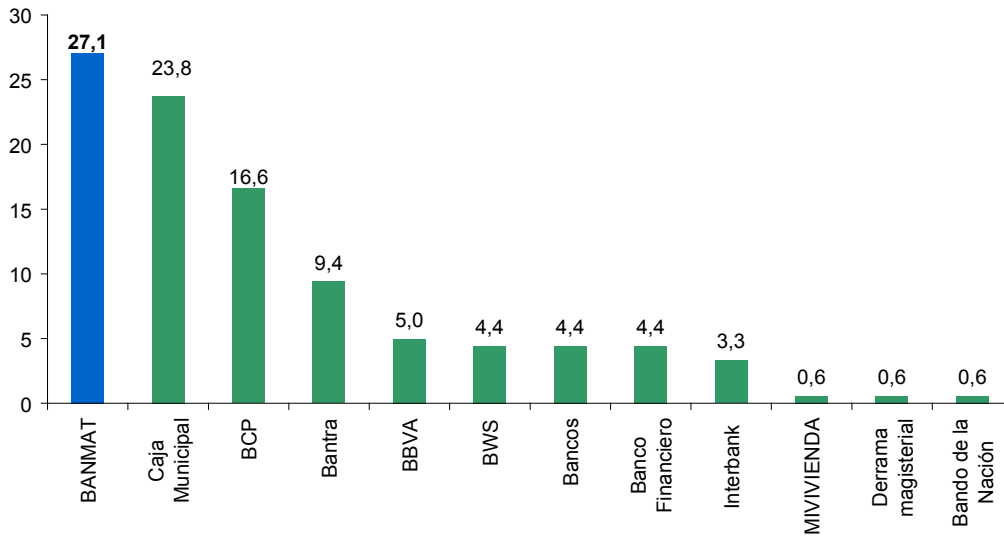


Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Las instituciones más reconocidas, por parte de la demanda efectiva, como aquellas que otorgan créditos en la ciudad de Sullana, son BANMAT (27,1%); luego se encuentra la Caja Municipal (23,8%), Banco de Crédito (16,6%) y Banco del Trabajo (9,4%).

Gráfico 5.50 INSTITUCIONES FINANCIERAS CONOCIDAS QUE BRINDAN CRÉDITOS HIPOTECARIOS

(En porcentaje)



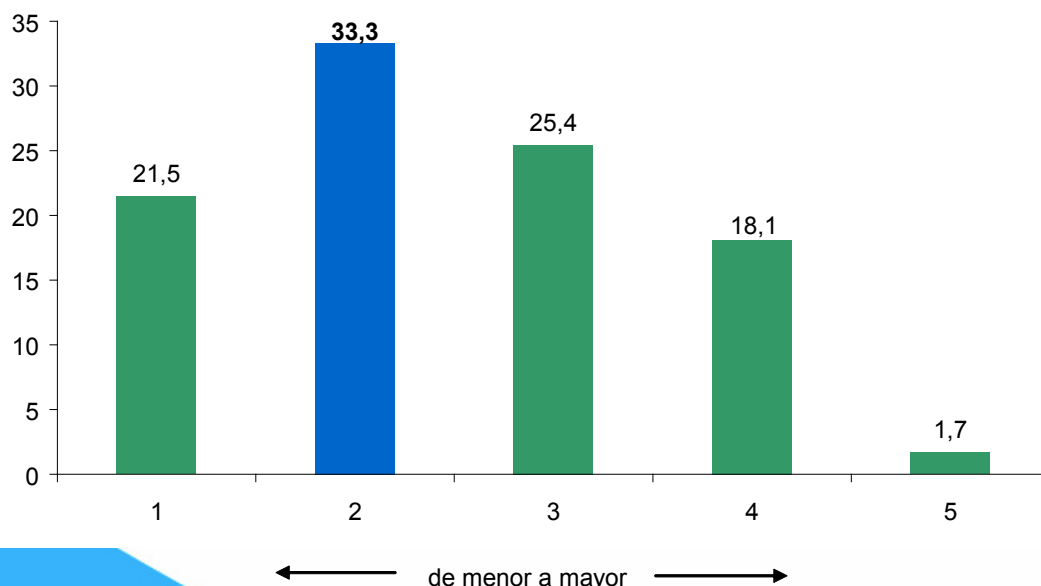
Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

5.2.8. Vivienda

La totalidad de hogares demandantes efectivos en la ciudad de Sullana habita en una casa independiente, pero no se encuentran a gusto totalmente, ya que la mayoría de ellos (54,8%) se declara insatisfecho (1 y 2) con su vivienda actual, y por el contrario, solo al 19,8% le satisface la vivienda que ocupa.

Gráfico 5.51 NIVEL DE SATISFACCIÓN CON LA VIVIENDA ACTUAL

(En porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Es interesante resaltar lo que nos indica el siguiente gráfico, ya que es una diferencia notoria en relación a la ciudad de Piura. El 61% de demandantes efectivos prefieren construir su vivienda antes que comprarla.

Gráfico 5.52 INTENCIÓN DE COMPRAR O CONSTRUIR

(En porcentaje)

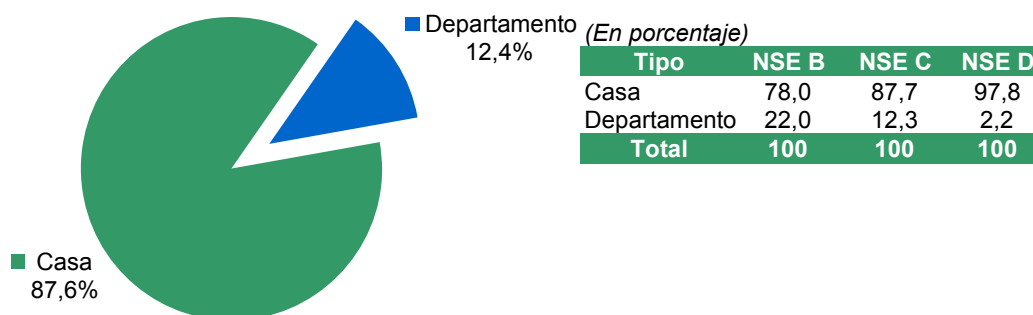


Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Por tanto, es de esperarse que el tipo de vivienda preferida por la gran parte de hogares (87,6%) en la ciudad de Sullana, sea la propiedad horizontal (casa). A nivel de estratos, este interés por adquirir una casa es igualmente representativo en cada uno de los NSE, siendo el NSE D donde se encuentra la mayor cantidad de familias (97,8%) con la intención de querer adquirir una casa antes que un departamento.

Gráfico 5.53 TIPO DE VIVIENDA PREFERIDA

(En porcentaje)

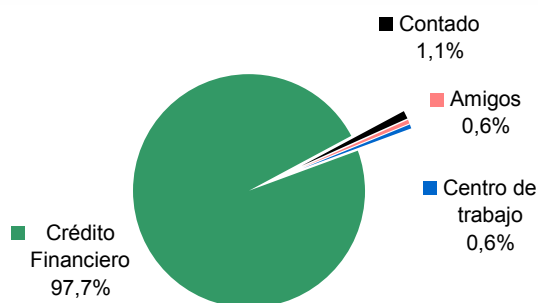


Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Pero es necesario analizar la modalidad con la cual, los hogares demandantes efectivos, financiarían la adquisición de su vivienda nueva. El siguiente gráfico muestra que el 97,7% financiarían sus vivienda a través de un crédito financiero, seguido por el pago al contado por su vivienda, y finalmente, se encuentran otros tipos de financiamiento, a través de amigos y el centro de trabajo (0,6%, respectivamente).

Gráfico 5.54 MODALIDAD DE FINANCIAMIENTO

(En porcentaje)



Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Los distritos de preferencia por los hogares pertenecientes al estrato B son el distrito de Sullana (94%), seguido por otro distrito fuera de la región Piura, y el distrito de Piura (2%). De igual manera, las preferencias de las familias del NSE C se concentran solo en los distritos de Sullana y Piura, mientras que en el nivel D, Sullana tiene una mayor participación (97,8%) seguido por otros distritos que se encuentran fuera de la región Piura.

Cuadro 5.18 DISTRITOS DE PREFERENCIA

(En porcentaje)

Distritos	NSE B	NSE C	NSE D
Piura	2,0	2,5	0,0
Sullana	94,0	97,5	97,8
Otros fuera de Piura	4,0	0,0	2,2
Total	100	100	100

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Los hogares que constituyen la demanda efectiva en la ciudad de Sullana, tienen una preferencia por la comodidad de sus viviendas, es decir, al igual que los hogares piuranos, prefieren vivir en un espacio un poco más reducido, pero quizás con un mayor número de ambientes, esta particularidad ocurre en todos los NSE.

Cuadro 5.19 CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA ACTUAL FRENTE A LA VIVIENDA IDEAL POR NSE

Cracterísticas	NSE B	NSE C	NSE D
Vivienda actual			
Área construida (m ²)	150,8	133,6	134,9
Baños	1,4	1,2	1,0
Dormitorios	3,0	2,6	2,4
Ambientes	4,7	4,0	3,6
Vivienda ideal			
Terreno (m ²)	127,2	116,3	114,0
Área construida (m ²)	109,3	101,3	101,3
Baños	1,8	1,7	1,7
Dormitorios	3,1	2,8	2,8
Ambientes	4,8	4,4	4,4

Fuente y Elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Conclusiones

- La ciudad de Piura, capital de la región Piura, alberga a 384 mil habitantes, lo que representa el 57,7% a nivel provincial, y el 22,9% a nivel regional. Mientras que en la ciudad de Sullana habitan 193 mil pobladores, representando el 67% de toda la población de la provincia de Sullana y el 11,5% a nivel regional.
- Los distritos que conforman dichas ciudades son: Piura y Castilla, para el caso de la ciudad de Piura; Sullana y Bellavista, con respecto a la ciudad de Sullana.
- El distrito de Piura es el más densamente poblado (788 hab. / km²) en la ciudad de Piura. Para el caso de la ciudad de Sullana, el distrito de Bellavista es el distrito con mayor densidad poblacional (11 674 hab. / km²).
- Según el último censo realizado por el INEI en el año 2007, la población en ambas ciudades, es preponderantemente joven, siendo además, el 51,9% de la población total de género femenino en la ciudad de Piura y el 51,3% en la ciudad de Sullana.
- El PBI de la región Piura representa el 3,4% del PBI nacional, siendo los sectores agrícolas y pesca los más relevantes.
- El PBI construcción en el año 2007 tuvo una participación de 3,5% sobre el PBI regional. Los despachos acumulados de cemento en la región Piura durante el periodo de enero – diciembre de 2006, pasó de 185 178 toneladas métricas a 226 554 toneladas métricas durante similar periodo en el año 2007, lo que representó un crecimiento de 22,3%.
- El acceso a los servicios básicos en la región, como agua y alcantarillado, es deficitario, cubriendo al 82,7% de la población y 64,9%, respectivamente; mientras que sólo el 72,1% de habitantes cuentan con el servicio de energía eléctrica.
- A diciembre de 2007, las colocaciones de los productos MIVIVIENDA tuvieron una participación de 26,1% del total de créditos hipotecarios.
- Los bancos concentran el mayor número de deudores de los productos MIVIVIENDA. Cabe resaltar que el mercado de dicho producto en la región se encuentra altamente concentrado, según el índice analizado (IHH).
- Las viviendas en la ciudad de Piura cuentan con 3 ambientes, en promedio, predominando las viviendas habitadas de manera exclusiva por una familia, mientras que los hogares allegados representan el 5,7% del total. No existe una diferencia sustancial respecto a las viviendas de la ciudad de Sullana en relación a la ciudad de Piura, ya que cuentan con 3 ambientes, además, el 5,5% de familias, son hogares allegados.
- La mayoría de hogares en las ciudades de Piura y Sullana viven en una casa propia independiente. Los materiales que predominan en las paredes de la vivienda es el ladrillo o bloque de cemento, y en el piso, en la mayoría de viviendas, está hecho de cemento, seguido por la tierra, con una diferencia mínima.

- El acceso al servicio de agua y alumbrado, en ambas ciudades en estudio, es deficitario, pero alto en comparación con el acceso al servicio de alcantarillado. El 32,8% y 31,8% de hogares, en las ciudades de Piura y Sullana, respectivamente, accede de manera totalmente precaria, y en algunos casos no tiene ningún tipo de acceso a los servicios de eliminación de excretas.
- La ciudad de Piura concentra un total de 68 776 hogares, de los cuales, el 76,4% de ellos se encuentra dentro de los niveles socioeconómicos (NSE) de interés (2,5% en el estrato A, 7,2% en el B, 28,1% en el NSE C y 38,6% en el D). En cuanto a la ciudad de Sullana, el número de hogares pertenecientes a los estratos B, C y D que constituyen el universo de hogares en estudio es de 34 mil hogares aproximadamente, el cual representa el 75,9% del total de familias en la ciudad.
- La demanda potencial por vivienda nueva (hogares no propietarios) en la ciudad de Piura asciende a 14 344 hogares, distribuido de la siguiente manera: 364 hogares no propietarios en el estrato A, 1 378 familias en el segmento B, 6 258 en el C y 6 345 en el NSE D. Mientras que en la ciudad de Sullana la demanda potencial es de 9 346 hogares, de los cuales 630 hogares no propietarios pertenecen al segmento B, 4 351 al estrato C y 4 365 corresponden al NSE D.
- La demanda efectiva, es decir aquellos hogares que tienen la intención de adquirir una vivienda en un plazo no mayor a los dos años, es de 6 344 hogares en la ciudad de Piura, el cual representa el 44,2% del total de hogares no propietarios. Asimismo, en la ciudad de Sullana la cantidad de viviendas efectivamente demandadas asciende a 4 003 unidades, constituyendo el 42,8% del total de demandantes potenciales.
- Dichos hogares cuentan con 4 miembros y 2 hijos en promedio, por lo que se puede concluir que los núcleos familiares en las ciudades en estudio son pequeños. La edad del jefe de hogar se encuentra entre los 31 y 40 años en las ciudades de Piura y Sullana; sin embargo, la del cónyuge se encuentra entre los 21 y 30 años.
- En ambas ciudades, la mayoría de jefes de familia trabajan de manera dependiente, es decir se encuentran trabajando bajo un contrato, ya sea a plazo indefinido o definido. El ingreso familiar promedio en la ciudad de Piura es de S/. 1 183, mientras que en la ciudad de Sullana asciende a S/. 1 157.
- El gasto en alimentos y bebidas es considerado el rubro más importante dentro de la composición del gasto en el hogar para ambas ciudades, seguido por el gasto en alquiler, considerando que el 32,3% y el 35% de familias manifiesta pagar alquiler por la vivienda que habita en las ciudades de Piura y Sullana, respectivamente.
- El 54,1% de hogares piuranos que manifiesta contar con ahorros, así como el 68,8% de familias sullanenses, lo destinan para la adquisición de una vivienda. Ya sea porque el 40% del total de demandantes efectivos piuranos y el 54,8% pertenecientes a la ciudad de Sullana, se encuentran insatisfechos con su vivienda actual.
- La gran mayoría de familias demandantes efectivos en las ciudades de Piura y Sullana declaran que accederían a un crédito financiero para adquirir su vivienda deseada.
- Los distritos de destino de preferencia por parte de los demandantes efectivos de estas ciudades son: Piura y Castilla, ubicados en la ciudad de Piura, y Sullana y Bellavista pertenecientes a la ciudad de Sullana.

Bibliografía

- BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ. (2007) Informes de coyuntura y estadística de Piura - Síntesis mensual de Piura. Varios números.
- FONDO MIVIVIENDA S.A. (2006). Estudio de mercado de la vivienda social en Lima.
- <http://www.asocem.com.pe>
- <http://www.distriluz.com.pe>
- <http://www.duke-energy.com.pe>
- <http://www.inei.gob.pe>
- <http://www.minem.gob.pe>
- <http://www.minsa.gob.pe>
- <http://www.mivivienda.com.pe>
- <http://www.osinerg.gob.pe/gart.htm>
- <http://www.sbs.gob.pe>
- <http://www.sunass.gob.pe>
- INEI (2007). Censo Nacional XI de Población y VI de Vivienda. Sistema de recuperación de datos.
- INEI (2007). Perú compendio estadístico.
- INEI (2008). Perú compendio estadístico.
- Instituto Cuánto (2007). Anuario estadístico Perú en números.
- Instituto Cuánto (2008). Anuario estadístico Perú en números.

Anexo I: Cuestionario filtro

ESTRATO		NUMERO		SEGMENTO					
<p>Buenos Días / Buenas Tardes, Sr. (ra), mi nombre es ... soy consultor(a) del Instituto Cuánto, empresa especializada en encuestas y sondeos de opinión en esta oportunidad estamos realizando un estudio sobre las viviendas y nos gustaría contar con su colaboración ya que su opinión será de gran utilidad, por los minutos de su tiempo</p>									
DIRECCIÓN Condición 1 Acepto 2 Rechazo 3 Ausente 4 Puerta 5 Vivienda 6 Solo Establec.	1. ¿Cuántas familias habitan esta vivienda? <i>(Definir núcleo familiar como madre y/o padre, e hijos)</i>	2. Ud. o alguien de su familia que vive con la vivienda 1 Si 2 No (>> p ^{ta} 4)	3. ¿Quién de su familia es propietario de la vivienda? 1 Jefe del hogar 2 Cónyuge 3 Hijos 4 Otros parientes (>> p ^{ta} 4) (Si responde 1, 2, o 3 pasar a p ^{ta} 5)	4. ¿Es Ud. propietario de un terreno urbano (para vivienda) o vivienda en ... ciudad? (mencionar ciudad) en otro lugar del país? 1 Si 2 No (>> p ^{ta} 9) 5a. ¿Propietario de terreno o vivienda? 1 Terreno 2 Vivienda	5. ¿Tiene título de propiedad de vivienda? 1 Si 2 No (Si es "NO y posee terreno ir a pregunta 8 Si es "NO y posee vivienda ir a pregunta 8b)	6. ¿Posee el documento físico del título de propiedad? 1 Si 2 No (Si la respuesta es 1 o 2 y es propietario de vivienda ir a pregunta 8b)	7. ¿Tiene algo construido en el terreno? 1 Si 2 No (>> p ^{ta} 9)	8. ¿Lo construido es de material noble? 1 Si 2 No (>> p ^{ta} 9) 8a. (Si es SI describir lo construido) 1 Vivienda Potencial 2 No vivienda Potencial (Si la respuesta es 1 hacer 8b, si la respuesta es 2 hacer p ^{ta} 9) 8b. ¿Recibió usted o su cónyuge vivienda de FONAVI o ENACE? 1. Si (Fin de Enc.) 2. No (Fin de la encuesta)	9. ¿Recibió usted o su cónyuge vivienda de FONAVI o ENACE? 1 Si (Fin de Enc.) 2 No (Si es No hacer cuestionario de No Propietario)
					PROPIETARIOS 8. 8a. 8b.				

II. CARACTERÍSTICAS DE TERRENO

NOTA: EL 0 DEL CUESTIONARIO FILTRO NO APLICA 99 (>> 4)

2 ¿Sabe Ud. el área de su terreno?

1 Sí 2 No (>> 3)

2a ¿Cuánto metros cuadrados tiene?

m²

999 No sabe

3 ¿Cuándo compró el terreno?

MES AÑO Invasión 99

4 Ubicación del terreno

DISTRITO CIUDAD

URB. _____

III. CARACTERÍSTICAS LABORALES

5 ¿Usted está trabajando actualmente?

Sí 1 (pasar a preg. 8)

No 2 (hacer preg. 6, 7 y 7a luego pasar a preg. 12)

6 ¿Hace cuánto tiempo dejó de trabajar? _____

7 ¿Y actualmente cómo cubre sus gastos?

7a ¿cuál es su profesión u oficio? (>>>12)

8 ¿Cuál es su ocupación principal? (*Especificar*)

9 ¿Ud. trabaja dependiente o independientemente?

1 Dependientemente 2 Independientemente

9a ¿Tiene alguna otra ocupación?

1 Sí ¿cuál? _____

2 No

10 ¿Cuántas horas a la semana trabaja en total Ud.?

11 ¿Cuál es el régimen laboral actual en su ocupación principal?

1 Contrato a plazo indefinido 4 Autoempleo
2 Recibo por honorarios 5 Negocio Propio
3 Contrato a plazo fijo 6 Ninguno

OBS: _____

12 ¿Su cónyuge trabaja actualmente?

Sí 1 (>>> 13)

No 2 (hacer preg. 13 y pasar a preg. 17)

Sin Cónyuge 3 (pasar a preg. 17)

13 ¿Cuál es la profesión u oficio de su cónyuge?

13a ¿Cuál es la ocupación principal de su cónyuge?

14 ¿Trabaja su cónyuge en forma independiente o dependiente?

1 Dependiente 2 Independiente

15 ¿Tiene su cónyuge otra ocupación?

1 Sí ¿cuál? _____

2 No

16 ¿Cuál es el régimen laboral de la ocupación principal de su cónyuge?

1 Contrato a plazo fijo indefinido 4 Autoempleo
2 Recibo por honorarios 5 Negocio Propio
3 Contrato a plazo fijo 6 Ninguno

OBS: _____

17 ¿Ud. o su cónyuge han aportado al FONAVI?

1 Jefe de hogar 3 Ambos
2 Cónyuge 4 No (*Pasar a la preg. 18a*)

18 ¿Cómo realizó dichos aportes?

_____ (>>>19)

18a ¿Usted o su cónyuge estuvieron empleados formalmente entre 1985 y 1998?

1 Sí 2 No

IV. INGRESOS, GASTOS Y AHORRO

19 ¿Cómo recibe sus ingresos?

1 Depósito en cuenta de ahorros
2 Pago en efectivo contraentrega de recibo por honorarios
3 Pago en efectivo contraentrega de factura o boleta
4 Pago con cheque o depósito contraentrega de recibo por honorarios
5 Pago en efectivo por servicios prestados
6 Pago en efectivo por productos vendidos
7 Otros **Especificar** _____

20 ¿En promedio en cuánto estima usted el ingreso neto de...?

Jefe de hogar S/.

Su cónyuge S/.

21 ¿En cuánto estima el ingreso neto del hogar?

Mensual S/.

22 ¿Cual fue el gasto promedio del hogar en ...

22a Los ultimos 15 días

Alimentos y bebidas S/.

Articulos de Limpieza y Tocador S/.

Transporte Publico S/.

Combustible y Lubricantes S/.

Telefono Publico S/.

22b En el ultimo mes

Alquileres S/.

Agua S/.

Luz S/.

Telefono, Cable, Internet S/.

Periodicos, revistas S/.

22c En los ultimos 3 meses

Vestido y calzado S/.

Conserv. y Reparac. de la Vivienda S/.

Vajillas, Cortinas y Articulos de Cocina S/.

Esparcimiento y Servicio Domestico S/.

Salud S/.

22d En el ultimo año

Educacion S/.

Pensiones y Remesas S/.

Muebles y Artefactos del Hogar S/.

Otros *(Especificar)*

23 ¿Actualmente ustedes ahorran?

Sí 1

No 2 **(pasar preg. 27)**

24 ¿Cada cuánto tiempo ahorran?

25 En promedio ¿Qué cantidad destinan al ahorro cada vez que lo hacen? S/. USS

26 ¿Cómo ahorran?

1 Banco

2 Juntas → ¿De cuantos meses?

3 Casa

4 Otros *(Especificar)*

27 ¿Cuánto de ahorro tienen?

S/. USS

99 No tenemos ahorro (>> 29)

28 ¿En qué usarían el ahorro que tienen actualmente?

1 Para la cuota inicial de una vivienda o terreno

2 Artefactos del hogar

3 Salud

4 Educación

5 Mantenimiento y reparaciones de la vivienda actual

6 Otros *(>>30)*

29 Si ustedes tuvieran ahorro: ¿en qué lo usarían?

	1er. Lugar	Otras Menc.
1 Para la cuota inicial de una vivienda o terreno	1	2
2 Artefactos del hogar	1	2
3 Salud	1	2
4 Educación	1	2
5 Mantenimiento y reparaciones de la vivienda actual	1	2
6 Otros <input type="text"/> <i>(Especificar)</i>	1	2

30 Además de los ingresos mencionados, ¿reciben ustedes apoyo económico a través de remesas del exterior o interior del país?

Exterior

1 Sí 2 No (>>31)

Interior

30a ¿Quién le envía el dinero?

1 Padre 4 Hijo

2 Madre 5 Hermano

3 Cónyuge 6 Otros *(Especificar)*

30b ¿Dónde reside la persona que le envía dinero?

Ciudad País

30c ¿Con qué periodicidad recibe el dinero?

1 Mensual 4 Semestral

2 Bimensual 5 Anual

3 Trimestral 6 Otro:

30d En cada ocasión, ¿cuánto recibe en promedio?

USS S/.

V. CONOCIMIENTO DEL SISTEMA DE CRÉDITO HIPOTECARIO

31 ¿Conoce usted lo que es un crédito hipotecario?

Sí 1 No 2 *(pasar a la preg. 40)*

32 En una escala del 1 al 5, ¿Qué tanto conoce de lo que es un crédito hipotecario? **Mostrar Tarjeta N° 1** *(dónde 1 es poco y 5 es bastante)*

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

33 ¿Para qué sirve un crédito hipotecario?

1 Compra de vivienda 2 Compra de terreno

3 Otros *(Especifique)*

34 ¿Conoce Ud. Instituciones que otorguen crédito hipotecario para la compra o construcción de vivienda?

Sí 1 No 2 *(pasar pgta. 36)*

35 ¿Qué instituciones conoces?

36 ¿Han pedido Ud. o su cónyuge algún crédito hipotecario

Sí 1 _____ No 2 _____
¿cuándo? _____ (pasar a la preg. 38)

37 ¿Fue aprobado o calificado el crédito hipotecario?

Sí 1 _____
¿Por cuánto fue el préstamo aprobado?
S/. S.

No 2 _____
¿por qué no fue aprobado o calificado?

38 ¿Sabe cómo puede acreditar ingresos para acceder a un crédito hipotecario?

1 Sí _____ 2 No (Pasar a la preg. 39)

38a ¿Cómo?

- | | |
|--------------------------|-----------------------------------|
| 1 Boletas de pago | 4 Declaración jurada de impuestos |
| 2 Recibos por honorarios | 5 Libreta de ahorro hipotecaria |
| 3 Facturas | 6 Ahorro con remesas |
| 7 Otros _____ | |

Especificar

39 ¿Ha escuchado de la libreta de ahorro hipotecaria o cuenta de ahorros hipotecaria?

Sí 1 _____
No 2 (Pasar a la preg. 40)

39a ¿Cómo funciona?

40 ¿Conoce al Fondo MIVIVIENDA?

Sí 1 _____
No 2 (pasar a la preg. 46)

41 ¿Qué hace el Fondo MIVIVIENDA?

43 ¿Sabe qué programas administra el Fondo MIVIVIENDA?

Sí 1 _____
No 2 (pasar a la pregunta. 44)

43a ¿Cuáles?

- 1 Crédito MIVIVIENDA
- 2 Techo Propio
- 3 Banco de Materiales
- 4 MiBarrio
- 5 Otros _____

(Especificar)

44 ¿Dónde obtuvo información, sobre el Fondo MIVIVIENDA y/o sus programas?

- | | |
|---------------------|----------------|
| 1 Periódico | 6 Televisión |
| 2 Estación de radio | 7 Feria |
| 3 Radio distrital | 8 Familiar |
| 4 Oficina del FMV | 9 Amigos |
| 5 Vocero | 10 Otros _____ |

45 En una escala de 1 a 5, ¿Qué tan importante le parece el rol del Fondo MIVIVIENDA **Mostrar Tarjeta N° 2**
(donde 1 es poco y 5 es bastante)

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

45b Si contestó 1 o 2, ¿Por qué?

1er. Lugar _____

Otras Menciones _____

46 ¿Qué medios utiliza para informarse sobre actualidad nacional?

- | | |
|------------------------------|----------------|
| 1 Periódico | 6 Televisión |
| 2 Estación de radio | 7 Feria |
| 3 Radio distrital | 8 Familiar |
| 4 Visita oficinas del Estado | 9 Amigos |
| 5 Vocero | 10 Otros _____ |

VI. CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA ACTUAL

47 Tipo de vivienda

- 1 Independiente
- 2 Departamento en edificio
- 3 Vivienda en quinta
- 4 Vivienda en casa de vecindad (Callejón, solar, corralón)
- 5 Vivienda improvisada / precaria
- 6 Taller, microempresa y/o establecimiento comercial

48 Esta vivienda es:

- 1 Alquilada sólo por la familia
- 2 Alquilada y compartida con otra familia
- 3 Cedida por otro hogar
- 4 Cedida por el centro de trabajo
- 5 Cedida por alguna institución
- 6 Otro _____

Especificar

49 ¿Sabe cuál es el área construida de la vivienda aproximadamente?

1 Sí _____ 2 No (>>> 50)

49a Área construida estimada m²

50 ¿Cuántos baños tiene la vivienda?

51 ¿Cuántos dormitorios tiene la vivienda?

52 ¿Tiene un ambiente independiente para cocinar?

Sí 1 No 2

53 ¿Cuántos ambientes tiene en total esta vivienda, incluyendo dormitorios, sala y comedor? (no contar baños, cocina, pasadizos, garaje, ni depósitos)

54 ¿Tiene servicio higiénico conectado a?

- 1 Red pública dentro de la vivienda
- 2 Red pública fuera de la vivienda
- 3 Pozo séptico (letrina)
- 4 Pozo ciego o negro.
- 5 Sobre acequia o canal
- 6 Otro: ¿Cuál? _____
- 7 No tiene servicio higiénico

55 ¿Cómo se abastece de agua este hogar?

- 1 Dentro de la vivienda
- 2 Fuera de la vivienda, dentro del edificio
- 3 Pilón
- 4 Camión cisterna, tanque, aguatero
- 5 Río, acequia, manantial o similar
- 6 Otros ¿cuáles? _____

55a ¿Tiene conexión para agua caliente?

1 Sí 2 No

56 ¿Qué tipo de alumbrado tiene esta vivienda?

- 1 Electricidad ¿cómo es su conexión?
 - 1 Conexión independiente
 - 2 Conexión común
 - 3 Sin conexión
 - 4 Clandestino
- 2 Kerosene, petróleo o gas
- 3 Vela
- 4 Otro ¿cuál? _____

57 ¿Qué material predomina en las paredes exteriores de la b vivienda?

- 1 Ladrillo o bloque de cemento
- 2 Adobe o Tapia
- 3 Quincha (caña con barro)
- 4 Piedra con barro
- 5 Madera
- 6 Estera
- 7 Piedra, sillar, cal o cemento
- 8 Otro ¿Cuál? _____

58 ¿Qué material predomina en los pisos de su vivienda?

- 1 Parquet o madera pulida
- 2 Lamina asfáltica, vinílicos, o similares
- 3 Losetas, terrazos similares
- 4 Madera (entablados)
- 5 Cemento
- 6 Tierra
- 7 Otros ¿cuál? _____

59 ¿Qué material predomina en el techo de la vivienda?

- 1 Concreto armado
- 2 Madera
- 3 Tejas
- 4 Planchas de calamina, fibra o similares (Eternit)
- 5 Caña o estera con torta de barro
- 6 Paja, hojas de palmera, etc.
- 7 Otros ¿cuál? _____

60 ¿Tiene Teléfono? (mencionar fijo y celular)? de uso en la vivienda?

	Sí	No	Sí	No
Teléfono fijo	1	2	Teléfono celular	1 2

60a ¿Tiene cable y/o conexión a internet en su vivienda?

(Puede marcar más de una opción)

- 1 Cable
- 2 Internet por banda ancha
- 3 Internet por línea telefónica
- 4 Ninguno

61 ¿Paga usted un alquiler mensual por la vivienda donde habita actualmente?

S/.

Sí 1 a. ¿Cuánto paga? US\$

b. ¿Incluye agua y luz? Sí 1 No 2

c. ¿Incluye arbitrios y/o impuestos? Sí 1 No 2

d. ¿Incluye mantenimiento de áreas comunes? (si es edificio o condominio)

Sí 1 No 2

No 2

62 Si no paga alquiler ¿Contribuye usted con algunos gastos de la vivienda a manera de alquiler?

- 1 Sí { a. ¿Cómo contribuye? _____
. Con cuanto contribuye S/.
1 Semanal US\$
2 Mensual
3 Anual

2 No

63 ¿Qué tan satisfecho se encuentra usted con la vivienda en la que vive actualmente? (Tarjeta N° 3)
(dónde 1 es poco y 5 es bastante)

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

63a ¿Por qué? (mencionar las respuestas de la preg. 63)

1 1er. Lugar _____

2 Otra Mencion _____

64 ¿Qué mejoras propondría en esta vivienda para su mayor comodidad?

a 1er. Lugar _____

b 2do. Lugar _____

c 3er. Lugar _____

VII. ENTORNO DE LA VIVIENDA

65 En la cuadra donde vive, hay

	Sí	No
a Red de agua potable	1	2
b Red de energía eléctrica	1	2
c Alumbrado público	1	2
d Recolección de basura	1	2
e Calle asfaltada	1	2
f Veredas	1	2
g Red de desagüe	1	2
h Serenazgo o comisaría	1	2

66 Aproximadamente, a cuántas cuadras de su vivienda se encuentra el (la) ... (Mencionar) más cercano

	Cuadras	No sabe
a Paradero de transporte público		99
b Teléfono público		99
c Colegio		99
d Centro de salud/ Posta		99
e Mercado/ Centro de abasto		99
f Banco		99
g Bodega		99
h Farmacia		99
i Comisaría		99
j Serenazgo		99

67 ¿Considera usted que es un problema o no es un problema ... (Mencionar Aspecto) que ocurre en torno a su vivienda actual?

	Sí	No
a Inseguridad / delincuencia	1	2
b Escaso transporte público	1	2
c Cruces peatonales peligrosos	1	2
d Relleno sanitario cercano	1	2
e Basura sin recoger	1	2
f Ruidos molestos (congestión de tráfico)	1	2
g Cortes de luz	1	2
h Cortes de agua	1	2
i Otros: _____	1	2
j Ninguno	1	2

68 Si vive en multifamiliar (edificio o condominio) ¿Cuáles de estos servicios/áreas existen en el edificio/condominio donde usted habita? (Puede marcar más de una)

	Sí	No
a Jardines	1	2
b Cisterna	1	2
c Tanque	1	2
d Estacionamientos	1	2
e Juegos infantiles	1	2
f Recepción	1	2
g Pasillos / Corredores	1	2
h Escaleras	1	2
i Ascensores	1	2
j Otros: _____	1	2

68a De los servicios/ áreas que señalo en la pregunta anterior ¿Cuáles de ellos utiliza usted? (Puede marcar más de una)

	Si utiliza	No utiliza
a Jardines	1	2
b Cisterna	1	2
c Tanque	1	2
d Estacionamientos	1	2
e Juegos infantiles	1	2
f Recepción	1	2
g Pasillos / Corredores	1	2
h Escaleras	1	2
i Ascensores	1	2
j Otros: _____	1	2

68b De los servicios/áreas que usted utiliza (prgta 68a), ¿podría indicar el estado actual en que se encuentran?, en base a una escalas del 1 al 5 (dónde 1 es muy bueno y 5 es muy malo)

68c ¿Podría indicar si las áreas/servicios que indico (en pregunta 68) reciben mantenimiento?

	68b					68c	
a Jardines	1	2	3	4	5	Si	No
b Cisterna	1	2	3	4	5	Si	No
c Tanque	1	2	3	4	5	Si	No
d Estacionamientos	1	2	3	4	5	Si	No
e Juegos infantiles	1	2	3	4	5	Si	No
f Recepción	1	2	3	4	5	Si	No
g Pasillos / Corredores	1	2	3	4	5	Si	No
h Escaleras	1	2	3	4	5	Si	No
i Ascensores	1	2	3	4	5	Si	No
j Otros: _____	1	2	3	4	5	Si	No

VIII. INTERES DE COMPRA

69 ¿Tiene intenciones de adquirir o construir una vivienda?

Si 1 No 2 → 1 Nunca (>> 84)
2 Tal vez

69a ¿Compraría o construiría?

1 Compraría (>>71) 2 Construiría

70 La vivienda que habita ¿tiene capacidad para ser ampliada en los aires?

Si 1 No 2 (>>71)

70a ¿Tiene interés en construir en los aires de esta vivienda?

Si 1 No 2 (>>71)

70b ¿Sabe cuántos metros puede ocupar la construcción?

Si 1 ¿Cuántos? m² No 2

70c ¿Ha hecho gestiones municipales para independizar los aires de esta vivienda?

Si 1 (>>71) No 2

70d ¿Planea hacerlas?

Si 1 No 2

Índice de gráficos

Gráfico 1.1 DISTRIBUCIÓN DE SUPERFICIE DE LA REGIÓN.....	5
Gráfico 1.2 SUPERFICIE DE LA CIUDAD DE PIURA.....	5
Gráfico 1.3 SUPERFICIE DE LA CIUDAD DE SULLANA.....	6
Gráfico 1.4 POBLACIÓN DE LA REGIÓN.....	6
Gráfico 1.5 DISTRIBUCIÓN POBLACIONAL COMPARATIVA DE LAS CIUDADES DE PIURA Y SULLANA.....	7
Gráfico 1.6 TASA ANUAL DE CRECIMIENTO INTERCENSAL DE LA REGIÓN.....	8
Gráfico 1.7 POBLACIÓN ESTIMADA POR RANGO DE EDADES EN LA CIUDAD DE PIURA....	8
Gráfico 1.8 POBLACIÓN ESTIMADA POR RANGO DE EDADES EN LA CIUDAD DE SULLANA.....	9
Gráfico 1.9 PARTICIPACIÓN DE LA REGIÓN EN EL PBI TOTAL.....	10
Gráfico 1.10 PBI DE LA REGIÓN.....	11
Gráfico 1.11 PBI POR ACTIVIDADES PRINCIPALES EN LA REGIÓN.....	11
Gráfico 1.12 PARTICIPACIÓN DEL PBI CONSTRUCCIÓN EN EL PBI REGIONAL.....	14
Gráfico 1.13 VENTA DE CEMENTO EN LA REGIÓN.....	15
Gráfico 1.14 PRODUCCIÓN DE AGUA POTABLE DE LA EPS.....	16
Gráfico 1.15 COEFICIENTE DE ELECTRIFICACIÓN EN LA REGIÓN.....	17
Gráfico 2.1 DEUDORES DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS (CH) ¹ / Y PRODUCTOS MIVIVIENDA (PMV).....	19
Gráfico 2.2 COLOCACIONES DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS (CH) ¹ / Y PRODUCTOS MIVIVIENDA (PMV).....	20
Gráfico 2.3 PARTICIPACIÓN DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS.....	20
Gráfico 2.4 ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS.....	21
Gráfico 2.5 CRECIMIENTO DEL SEGMENTO DE PRODUCTOS MIVIVIENDA.....	22
Gráfico 3.1 TIPO DE VIVIENDA.....	23
Gráfico 3.2 RÉGIMEN DE PROPIEDAD DE LA VIVIENDA.....	24
Gráfico 3.3 TIPO DE VIVIENDA.....	25
Gráfico 3.4 RÉGIMEN DE PROPIEDAD DE LA VIVIENDA.....	26
Gráfico 3.5 MATERIAL DE PAREDES.....	27
Gráfico 3.6 MATERIAL DE PISOS.....	28
Gráfico 3.7 MATERIAL DE PAREDES.....	29
Gráfico 3.8 MATERIAL DE PISOS.....	30
Gráfico 3.9 ACCESO A AGUA.....	31
Gráfico 3.10 ¿CUENTAN CON ALUMBRADO ELÉCTRICO?.....	32
Gráfico 3.11 ACCESO A ELIMINACIÓN DE EXCRETAS.....	32
Gráfico 3.12 ACCESO A AGUA.....	33
Cuadro 3.13 ACCESO A AGUA POR DISTRITO.....	34
Gráfico 3.14 ¿CUENTAN CON ALUMBRADO ELÉCTRICO?.....	34
Cuadro 3.15 ¿CUENTAN CON ALUMBRADO ELÉCTRICO?, POR DISTRITO.....	34
Gráfico 3.16 ACCESO A ELIMINACIÓN DE EXCRETAS.....	35
Cuadro 3.17 ACCESO A ELIMINACIÓN DE EXCRETAS POR DISTRITO.....	35
Gráfico 4.1 DEMANDA POTENCIAL DE VIVIENDAS NUEVAS.....	40
Gráfico 4.2 DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDAS.....	40
Gráfico 4.3 DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDAS SIN CONSIDERAR FAMILIAS ALLEGADAS.....	41
Gráfico 4.4 CURVA DE DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS NUEVAS.....	42
Gráfico 4.5 DEMANDA POTENCIAL DE VIVIENDAS NUEVAS.....	43
Gráfico 4.6 DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDAS.....	43

Gráfico 4.7 DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDAS SIN CONSIDERAR FAMILIAS ALLEGADAS.....	44
Gráfico 4.8 CURVA DE DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS NUEVAS.....	45
Gráfico 4.9 CURVAS DE DEMANDA DESAGREGADA POR NSE.....	46
Gráfico 4.10 CURVA DE DEMANDA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE A.....	47
Gráfico 4.11 CURVA DE DEMANDA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE B.....	48
Gráfico 4.12 CURVA DE DEMANDA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE C.....	49
Gráfico 4.13 CURVA DE DEMANDA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE D.....	50
Gráfico 4.14 CURVAS DE DEMANDA DESAGREGADA POR NSE.....	50
Gráfico 4.15 CURVA DE DEMANDA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE B.....	51
Gráfico 4.16 CURVA DE DEMANDA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE C.....	52
Gráfico 4.17 CURVA DE DEMANDA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE D.....	53
Gráfico 5.1 MIEMBROS DEL HOGAR.....	54
Gráfico 5.2 NÚMERO DE HIJOS DE LA FAMILIA.....	55
Gráfico 5.3 EDAD DEL JEFE DE HOGAR.....	55
Gráfico 5.4 EDAD DEL CÓNYUGE.....	56
Gráfico 5.5 ¿EL JEFE DE HOGAR TRABAJA ACTUALMENTE?.....	58
Gráfico 5.6 ¿TRABAJA DE MANERA DEPENDIENTE O INDEPENDIENTE?.....	58
Gráfico 5.7 RÉGIMEN LABORAL DEL JEFE DE HOGAR.....	59
Gráfico 5.8 OCUPACIÓN DEL JEFE DE HOGAR.....	60
Gráfico 5.9 ¿EL CÓNYUGE TRABAJA ACTUALMENTE?.....	60
Gráfico 5.10 INGRESOS MENSUALES CONYUGALES.....	61
Gráfico 5.11 COMPOSICIÓN DEL GASTO DEL HOGAR.....	62
Gráfico 5.12 HOGARES QUE PAGAN ALQUILER.....	63
Gráfico 5.13 MONTOS PAGADOS EN ALQUILER.....	63
Gráfico 5.14 TENENCIA DE AHORROS.....	64
Gráfico 5.15 MODALIDAD DE AHORRO.....	65
Gráfico 5.16 DESTINO DEL AHORRO.....	65
Gráfico 5.17 ¿RECIBE REMESAS?.....	66
Gráfico 5.18 PERSONAS QUE ENVÍAN LAS REMESAS.....	66
Gráfico 5.19 POSESIÓN DE TERRENO.....	67
Gráfico 5.20 UBICACIÓN DE LOS TERRENOS.....	67
Gráfico 5.21 CONOCIMIENTO DEL CRÉDITO HIPOTECARIO.....	68
Gráfico 5.22 NIVEL DE CONOCIMIENTO DEL CRÉDITO HIPOTECARIO.....	68
Gráfico 5.23 INSTITUCIONES FINANCIERAS CONOCIDAS QUE BRINDAN CRÉDITOS HIPOTECARIOS.....	69
Gráfico 5.24 CATEGORÍA DE LA VIVIENDA ACTUAL.....	69
Gráfico 5.25 NIVEL DE SATISFACCIÓN CON LA VIVIENDA ACTUAL.....	70
Gráfico 5.26 INTENCIÓN DE COMPRAR O CONSTRUIR.....	70
Gráfico 5.27. TIPO DE VIVIENDA PREFERIDA.....	71
Gráfico 5.28. MODALIDAD DE FINANCIAMIENTO.....	71
Gráfico 5.29 MIEMBROS DEL HOGAR.....	72
Gráfico 5.30 NÚMERO DE HIJOS DE LA FAMILIA.....	73
Gráfico 5.31 EDAD DEL JEFE DE HOGAR.....	73
Gráfico 5.32 EDAD DEL CÓNYUGE.....	74
Gráfico 5.33 ¿EL JEFE DE HOGAR TRABAJA ACTUALMENTE?.....	75
Gráfico 5.34 ¿TRABAJA DE MANERA DEPENDIENTE O INDEPENDIENTE?.....	76
Gráfico 5.35 RÉGIMEN LABORAL DEL JEFE DE HOGAR.....	76
Gráfico 5.36 OCUPACIÓN DEL JEFE DE HOGAR.....	77

Gráfico 5.37 ¿EL CÓNYUGE TRABAJA ACTUALMENTE?.....	77
Gráfico 5.38 INGRESOS MENSUALES CONYUGALES.....	78
Gráfico 5.39 COMPOSICIÓN DEL GASTO DEL HOGAR.....	79
Gráfico 5.40 HOGARES QUE PAGAN ALQUILER.....	80
Gráfico 5.41 MONTOS PAGADOS EN ALQUILER.....	80
Gráfico 5.42 TENENCIA DE AHORROS.....	81
Gráfico 5.43 MODALIDAD DE AHORRO.....	82
Gráfico 5.44 DESTINO DEL AHORRO.....	82
Gráfico 5.45 ¿RECIBE REMESAS?.....	82
Gráfico 5.46 PERSONAS QUE ENVÍAN LAS REMESAS.....	83
Gráfico 5.47 POSESIÓN DE TERRENO.....	83
Gráfico 5.48 CONOCIMIENTO DEL CRÉDITO HIPOTECARIO.....	84
Gráfico 5.49 NIVEL DE CONOCIMIENTO DEL CRÉDITO HIPOTECARIO.....	84
Gráfico 5.50 INSTITUCIONES FINANCIERAS CONOCIDAS QUE BRINDAN CRÉDITOS HIPOTECARIOS.....	85
Gráfico 5.51 NIVEL DE SATISFACCIÓN CON LA VIVIENDA ACTUAL.....	85
Gráfico 5.52 INTENCIÓN DE COMPRAR O CONSTRUIR.....	86
Gráfico 5.53 TIPO DE VIVIENDA PREFERIDA.....	86
Gráfico 5.54 MODALIDAD DE FINANCIAMIENTO.....	86

Índice de cuadros

Cuadro 1.1 SUPERFICIE DE LA REGIÓN1/.....	4
Cuadro 1.2 POBLACIÓN Y DENSIDAD POR DISTRITO.....	7
Cuadro 1.3 POBLACIÓN POR GÉNERO Y GRANDES GRUPOS ETÁREOS DE LA CIUDAD DE PIURA.....	9
Cuadro 1.4 POBLACIÓN POR GÉNERO Y GRANDES GRUPOS ETÁREOS DE LA CIUDAD DE SULLANA.....	9
Cuadro 1.5 PBI DE LA REGIÓN POR SECTORES ECONÓMICOS, 2007.....	11
Cuadro 1.6 VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN DE LA REGIÓN.....	12
Cuadro 1.7 VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA.....	12
Cuadro 1.8 PRODUCCIÓN PESQUERA.....	12
Cuadro 1.9 VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA.....	13
Cuadro 1.10 DESPACHOS DE CEMENTO EN LA REGIÓN.....	14
Cuadro 1.11 INDICADORES DE GESTIÓN DE AGUA Y ALCANTARILLADO.....	16
Cuadro 1.12 INDICADORES DE ELECTRIFICACIÓN A NIVEL REGIONAL.....	17
Cuadro 1.13 CONSUMO DE ENERGÍA ELÉCTRICA Y PARTICIPACIÓN A NIVEL REGIONAL.....	18
Cuadro 3.1 INDICADORES HABITACIONALES POR DISTRITO.....	23
Cuadro 3.2 TIPO DE VIVIENDA POR DISTRITO.....	24
Cuadro 3.3 RÉGIMEN DE PROPIEDAD DE LA VIVIENDA POR DISTRITO.....	25
Cuadro 3.4 INDICADORES HABITACIONALES POR DISTRITO.....	25
Cuadro 3.5 TIPO DE VIVIENDA POR DISTRITO.....	26
Cuadro 3.6 RÉGIMEN DE PROPIEDAD DE LA VIVIENDA POR DISTRITO.....	27
Cuadro 3.7 MATERIAL DE PAREDES POR DISTRITO.....	28
Cuadro 3.8 MATERIAL DE PISOS POR DISTRITO.....	28
Cuadro 3.9 MATERIAL DE PAREDES POR DISTRITO.....	29
Cuadro 3.10 MATERIAL DE PISOS POR DISTRITO.....	30
Cuadro 3.11 ACCESO A AGUA POR DISTRITO.....	31
Cuadro 3.12 ¿CUENTAN CON ALUMBRADO ELÉCTRICO?, POR DISTRITO.....	32
Cuadro 3.13 ACCESO A ELIMINACIÓN DE EXCRETAS POR DISTRITO.....	33
Cuadro 4.1 HOGARES EN PIURA POR NSE.....	36
Cuadro 4.2 HOGARES EN SULLANA POR NSE.....	36
Cuadro 4.3 HOGARES PROPIETARIOS Y NO PROPIETARIOS EN LA MUESTRA DE LA CIUDAD DE PIURA.....	38
Cuadro 4.4 HOGARES PROPIETARIOS Y NO PROPIETARIOS EN LA MUESTRA DE LA CIUDAD DE SULLANA.....	38
Cuadro 4.5 EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA EN PIURA POR NSE.....	41
Cuadro 4.6 EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA EN SULLANA POR NSE.....	44
Cuadro 4.7 DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS DEL NSE A SEGÚN RANGO DE PRECIOS.....	46
Cuadro 4.8 DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS DEL NSE B SEGÚN RANGO DE PRECIOS.....	47
Cuadro 4.9 DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS DEL NSE C SEGÚN RANGO DE PRECIOS.....	48
Cuadro 4.10 DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS DEL NSE D SEGÚN RANGO DE PRECIOS.....	49
Cuadro 4.11 DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS DEL NSE B SEGÚN RANGO DE PRECIOS.....	51

Cuadro 4.12 DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS DEL NSE C SEGÚN RANGO DE PRECIOS.....	52
Cuadro 4.13 DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS DEL NSE D SEGÚN RANGO DE PRECIOS.....	53
Cuadro 5.1 NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DE HOGAR POR NSE (ANÁLISIS VERTICAL).....	57
Cuadro 5.2 NIVEL EDUCATIVO DEL CÓNYUGE POR NSE (ANÁLISIS VERTICAL).....	57
Cuadro 5.3 NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DE HOGAR POR NSE (ANÁLISIS HORIZONTAL).....	57
Cuadro 5.4 NIVEL EDUCATIVO DEL CÓNYUGE POR NSE (ANÁLISIS HORIZONTAL).....	58
Cuadro 5.5 MODALIDAD DE TRABAJO POR NSE.....	59
Cuadro 5.6 PROMEDIO DE LOS INGRESOS Y GASTOS DEL HOGAR.....	61
Cuadro 5.7 CAPACIDAD DE PAGO DE LOS DEMANDANTES EFECTIVOS POR NSE.....	62
Cuadro 5.8 ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DEL AHORRO POR NSE.....	64
Cuadro 5.9 DISTRITOS DE PREFERENCIA.....	71
Cuadro 5.10 CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA ACTUAL FRENTE A LA VIVIENDA IDEAL POR NSE.....	72
Cuadro 5.11 NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DE HOGAR POR NSE (ANÁLISIS VERTICAL).....	74
Cuadro 5.12. NIVEL EDUCATIVO DEL CÓNYUGE POR NSE (ANÁLISIS VERTICAL).....	74
Cuadro 5.13. NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DE HOGAR POR NSE (ANÁLISIS HORIZONTAL).....	75
Cuadro 5.14. NIVEL EDUCATIVO DEL CÓNYUGE POR NSE (ANÁLISIS HORIZONTAL).....	75
Cuadro 5.15 PROMEDIO DE LOS INGRESOS Y GASTOS DEL HOGAR.....	78
Cuadro 5.16 CAPACIDAD DE PAGO DE LOS DEMANDANTES EFECTIVOS POR NSE.....	79
Cuadro 5.17 ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DEL AHORRO POR NSE.....	81
Cuadro 5.18 DISTRITOS DE PREFERENCIA.....	87
Cuadro 5.19 CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA ACTUAL FRENTE A LA VIVIENDA IDEAL POR NSE.....	87

