

ESTUDIO DE MERCADO DE LA VIVIENDA SOCIAL EN LA CIUDAD DE TRUJILLO



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.

INDICE

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.....	5
1.3. Entorno económico.....	8
1.4. Servicios básicos de la vivienda: Agua, alcantarillado y energía eléctrica.....	12
Agua y alcantarillado.....	12
Energía eléctrica.....	14
2. El mercado hipotecario.....	16
3. Situación habitacional de la ciudad de Trujillo.....	19
3.1. Parque habitacional.....	19
3.2. Características físicas de las viviendas.....	21
3.3. Acceso a servicios básicos.....	23
4. Demanda por viviendas nuevas.....	27
4.1. Aspectos metodológicos.....	27
4.2. Demanda por vivienda nueva.....	30
4.3. Demanda efectiva desagregada por NSE.....	33
4.3.1. Demanda efectiva del nivel socioeconómico A.....	33
4.3.2. Demanda efectiva del nivel socioeconómico B.....	34
4.3.3. Demanda efectiva del nivel socioeconómico C.....	35
4.3.4. Demanda efectiva del nivel socioeconómico D.....	36
5. Perfil de los demandantes efectivos de vivienda nueva.....	38
5.1. Caracterización demográfica de la familia.....	38
5.2. Educación del jefe de hogar y su cónyuge.....	40
5.3. Características laborales del jefe de hogar y su cónyuge.....	41
5.4. Ingresos y gastos del hogar.....	44
5.5. Ahorro y remesas.....	47
5.6. Propiedad del terreno.....	50
5.7. Conocimiento del crédito hipotecario.....	50
5.8. Vivienda.....	52
Conclusiones.....	56
Bibliografía.....	58
Anexo I: Cuestionario filtro.....	59
Anexo II: Cuestionario a Hogares No Propietarios (HNP).....	60
Índice de gráficos.....	67
Índice de cuadros.....	69

Introducción

El Estudio de mercado de la vivienda social en Trujillo es el segundo documento que se publica de la ciudad. Esta investigación tiene por objetivo central explorar las principales características del parque habitacional de la ciudad, las interacciones en el mercado de viviendas e hipotecario, así como determinar el tamaño de la demanda por viviendas en Trujillo.

En general, la literatura concerniente 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 regional, 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 antes 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 documento tiene, en líneas generales, la siguiente estructura: en la primera parte, se realiza la caracterización socioeconómica y urbanística de la ciudad, continuando con el segundo capítulo que trata sobre el mercado hipotecario de Trujillo y la región La Libertad, 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 la ciudad en base al XI Censo Nacional de Población y VI de Vivienda realizado por el INEI el año 2007.

Las dos últimas secciones están directamente vinculadas al tema de la demanda de viviendas nuevas en la ciudad y se ha trabajado en base a información primaria recogida por el Instituto Cuánto en el año 2006. En la primera, se presenta el eje del documento, la cuantificación de la demanda efectiva de vivienda y su desagregación por nivel socioeconómico y, finalmente, en la sección cinco, se elabora el perfil de los demandantes efectivos considerando sus características demográficas, laborales, de gastos, ingresos; y vivienda. Cabe señalar que en este estudio se ha incluido al nivel socioeconómico A en el análisis, a diferencia del realizado en el 2005. Por último, se presentan las principales conclusiones obtenidas en el informe.

1. Características de la ciudad

Trujillo, capital de la región de La Libertad, es la tercera ciudad más importante del país, tanto por la dimensión de su población como por su desarrollo económico en el área metropolitana. Las zonas administradas por la Municipalidad de Trujillo son:

- El Continuo Urbano,
- El Área Integrada.

El primero concentra los distritos que forman propiamente la ciudad de Trujillo, vale decir, los distritos de Trujillo, Victor Larco Herrera, La Esperanza, El Porvenir y Florencia de Mora. En este espacio, que se caracteriza por su significativo desarrollo en relación con las demás provincias y distritos de la región, se encuentra la mayor parte de los conglomerados de construcciones destinadas a vivienda, comercio e industria, complementados con una red vial de transporte y comunicación.

De otro lado, el Área Integrada comprende el conjunto de centros poblados urbanos y rurales del valle de Santa Catalina y la cuenca baja del río Moche. Esta área presenta comparativamente, menor desarrollo económico que el Continuo Urbano (dado que no se encuentra totalmente integrada a éste), y agrupa a los distritos de Laredo, Moche, Salaverry y Huanchaco.

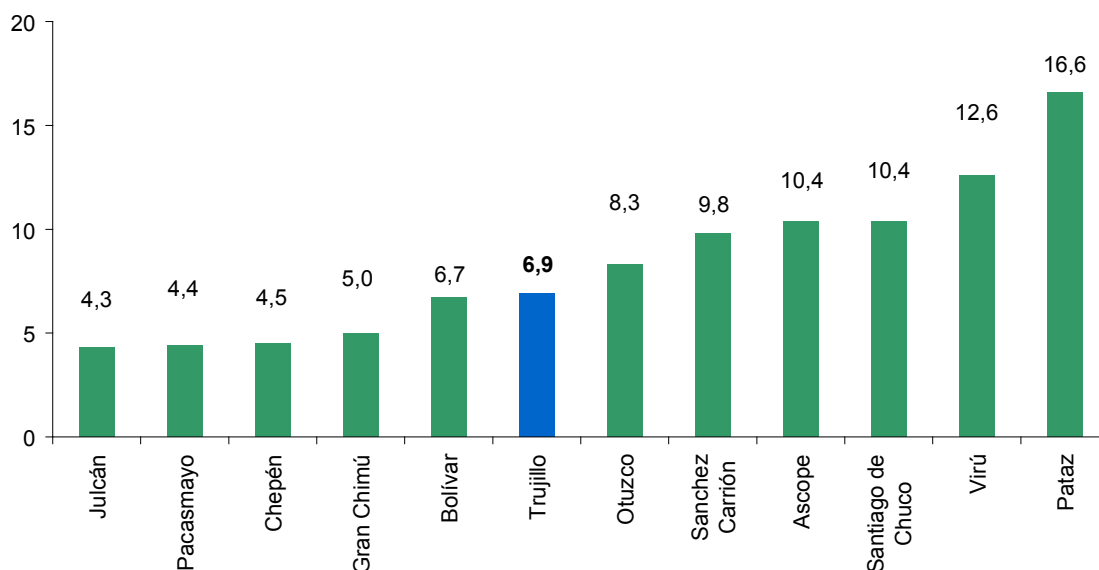
1.1. El aspecto geográfico y la configuración actual de la ciudad

Trujillo es la urbe más cosmopolita del norte del país y está conformada, como se señalara antes, por el Continuo Urbano de la Municipalidad de Trujillo. Esta calificación se debe a su dinamismo económico y porque concentra el 84% de la población de la provincia y es, por lo tanto, el área donde se espera la mayor demanda de viviendas.

El centralismo de la ciudad puede percibirse por dos factores. La primera, referente a la distribución geográfica de la región a nivel de provincias. Como se ve en el siguiente gráfico, la provincia de Trujillo representa sólo el 6,9% de la extensión territorial regional.

Gráfico 1.1 DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA REGIÓN A NIVEL DE PROVINCIAS

(En porcentaje)

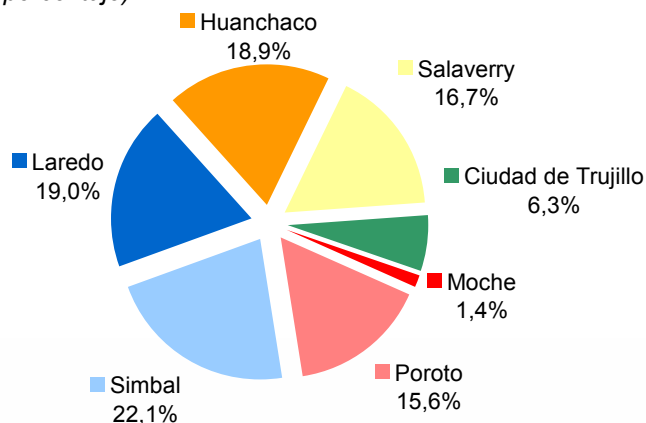


Fuente: Anuario Estadístico Perú en Números 2008 - Instituto Cuanto S.A.

Por otro lado, la ciudad de Trujillo constituye solamente el 6,3% de la superficie provincial.

Gráfico 1.2 DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA PROVINCIA DE TRUJILLO

(En porcentaje)



Fuente: Anuario Estadístico Perú en Números 2008 - Instituto Cuanto S.A.

1.2. Indicadores demográficos

Según el Censo Nacional XI de Población y VI de Vivienda realizado por el INEI en el año 2007, la población de la región La Libertad ascendió a 1,6 millones de habitantes, mientras que la ciudad de Trujillo, capital de la región de La Libertad, es la tercera ciudad más poblada del país con un total de 683 mil habitantes, lo que representa el 42,2% del total de habitantes de la región y el 84,1% a nivel provincial.

Cuadro 1.1 POBLACIÓN

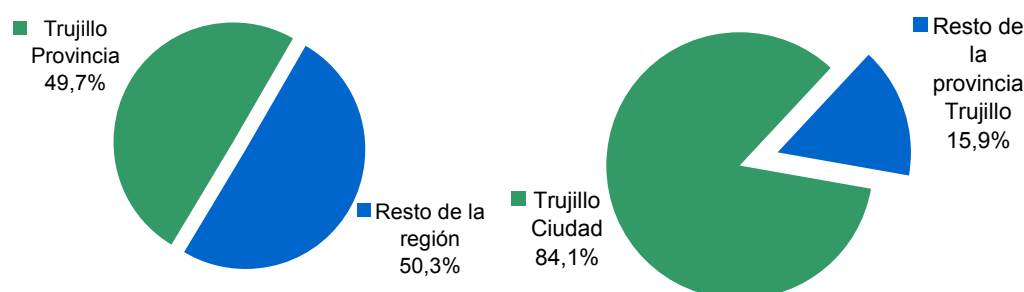
Área	Población
Región La Libertad	1 617 050
Provincia Trujillo	811 979
Ciudad Trujillo	683 046

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Además, el 49,7% del total poblacional de la región radica en la provincia de Trujillo; mientras que el 40,8% se encuentra en la ciudad. A nivel provincial la población se encuentra concentrada en la ciudad de Trujillo, ya que el 84% de los habitantes de la provincia viven en la ciudad. Si a estos resultados, se le añade las acotaciones realizadas previamente respecto a la distribución de superficie de la región se tendrá una aproximación de la densidad poblacional de la ciudad de Trujillo, en vista que alberga al 41% de la población total de la región en el 23,2% de su área geográfica.

Gráfico 1.3 DISTRIBUCIÓN POBLACIONAL

(En porcentaje)



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

La ciudad de Trujillo cuenta con 162 mil hogares. Tiene en cinco distritos, una extensión de 111,6 km² y su densidad promedio es de 6 mil habitantes por km². Los distritos que comprende la ciudad de Trujillo son; Trujillo, El Porvenir, Víctor Larco Herrera, La Esperanza y Florencia de Mora. El distrito de Trujillo, contiene el mayor número de pobladores en la ciudad, así como el mayor número de hogares (295 mil y 71 mil, respectivamente). Cabe destacar que el distrito de Florencia de Mora es el más densamente poblado, ya que cuenta con 20 108 habitantes por km².

Cuadro 1.2 POBLACIÓN Y DENSIDAD POR DISTRITO

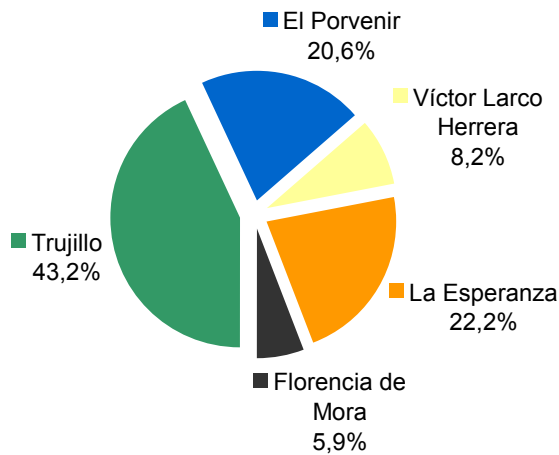
Distrito	Superficie		Población		Hogares		Densidad poblacional (hab./km ²)
	Km ²	Porcentaje	Unidades	Porcentaje	Unidades	Porcentaje	
Trujillo	39	35,3	294 899	43,2	71 505	44,2	7 492
El Porvenir	37	32,9	140 507	20,6	33 185	20,5	3 829
Víctor Larco Herrera	18	16,1	55 781	8,2	13 403	8,3	3 096
La Esperanza	16	13,9	151 845	22,2	35 349	21,9	9 765
Florencia de Mora	2	1,8	40 014	5,9	8 292	5,1	20 108
Total ciudad	112	100	683 046	100	161 734	100	6 119

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

En el siguiente gráfico se observa la distribución de la población en la ciudad de Trujillo por distrito. Como se mencionó, el distrito de Trujillo cuenta con el 43% del total de habitantes en la ciudad, seguido por el distrito de La Esperanza y El Porvenir (22,2% y 20,6%, respectivamente).

Gráfico 1.4 DISTRIBUCIÓN POBLACIONAL DE LA CIUDAD

(En porcentaje)



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

Analizando la población de la ciudad de Trujillo según género y edad, se observa que la población femenina representa el 52%, mientras que el 48% restante lo compone el género masculino. En cada género predomina la población entre los 15 y 64 años.

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

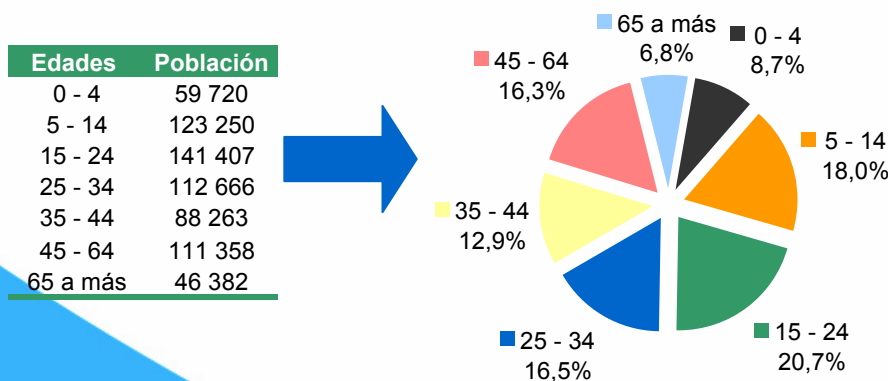
Femenino			Masculino		
0 -14	15 - 64	65 a más	0 -14	15 - 64	65 a más
90 094	239 622	25 486	92 876	214 072	20 896

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

Bajo el mismo contexto, la población joven es la que predomina en la ciudad, ya que los habitantes con edades entre 15 y 34 años tienen una participación de 37,2%. En tanto que los adultos mayores (65 años a más), representan sólo el 6,8% de la población.

Gráfico 1.5 POBLACIÓN ESTIMADA POR RANGO DE EDADES EN LA CIUDAD

(En porcentaje)



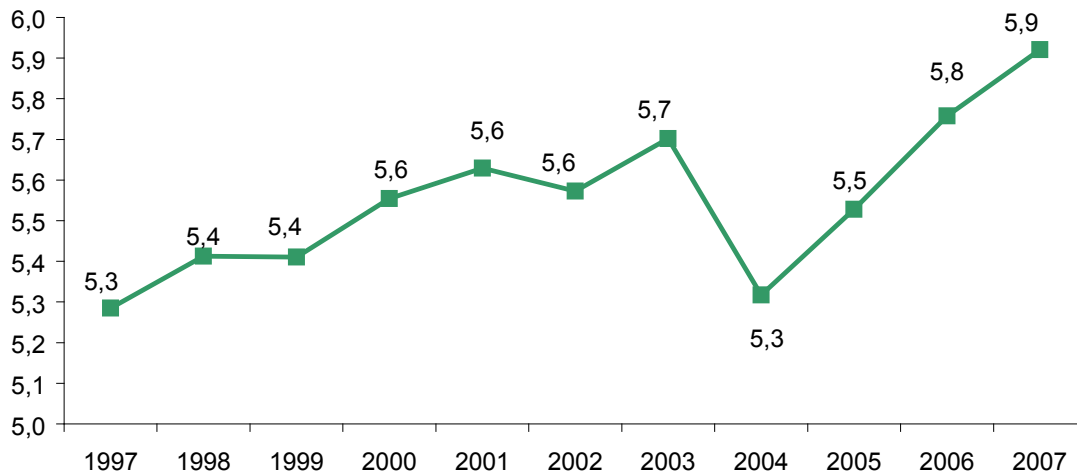
Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

1.3. Entorno económico

La producción de La Libertad, históricamente, representa aproximadamente el 5% del Producto Bruto Interno (PBI) nacional, llegando a obtener en el año 2007 la máxima participación de 5,9% durante los últimos 10 años. Como puede apreciarse, esta cifra mostró una evolución creciente hasta el período 2003, año después del cual disminuyó a 5,3% llegando a niveles similares a los períodos 1997 y 1999 en términos proporcionales.

Gráfico 1.6 PARTICIPACIÓN DE LA REGIÓN EN EL PBI TOTAL

(En porcentaje)



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

A diciembre de 2007, los sectores más importantes según la participación de éstos en el PBI sectorial son el sector agrícola y minería (11% y 9,4%, respectivamente). El sector construcción ha mantenido en general una baja participación en el PBI nacional (aproximadamente 3%).

Cuadro 1.4 PBI DE LA REGIÓN POR SECTORES ECONÓMICOS, 2007

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

Sectores	Perú (1)	La Libertad (2)	Participación porcentual (2)/(1)
PBI Agricultura	13 723	1 509	11,0
PBI Pesca	879	40	4,6
PBI Minería	10 196	960	9,4
PBI Manufactura	27 264	1 496	5,5
PBI Construcción	9 737	321	3,3
PBI Servicios	112 530	5 996	5,3
Total	174 329	10 322	5,9

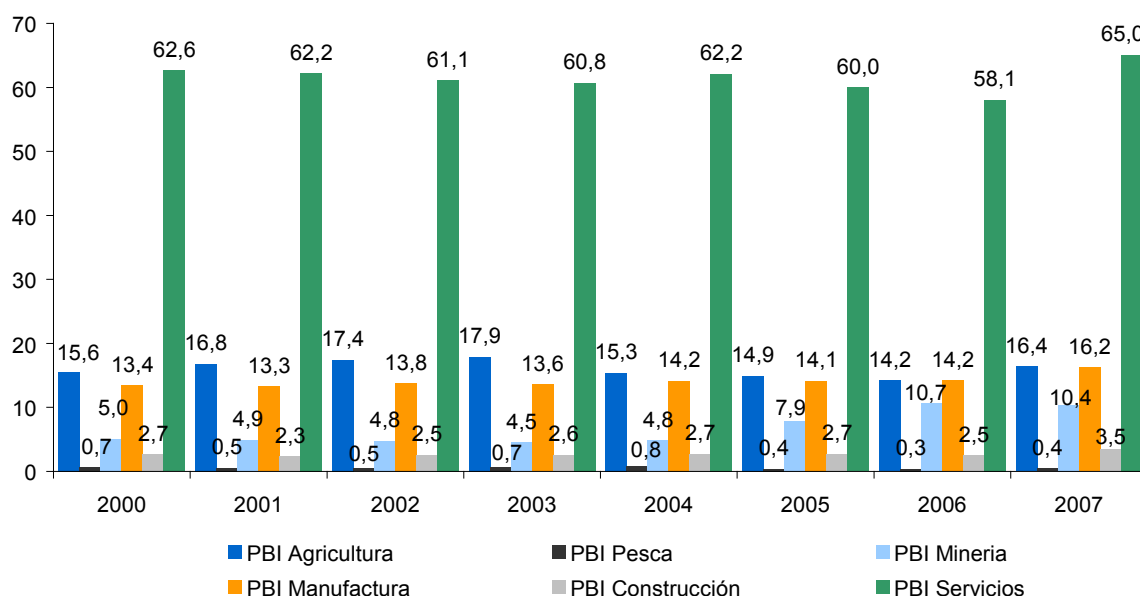
Fuente: Anuario Estadístico Perú en Números 2008 – Instituto Cuánto S. A.

Además, analizando por año la participación de los principales sectores de la economía en el PBI regional, se obtiene que, el sector servicios tiene la mayor contribución al PBI de La Libertad, llegando a presentar en el año 2007 una participación de 65%. El segundo sector en importancia es agricultura, durante todo el periodo en estudio mantuvo su segundo lugar.

Cabe mencionar que, el sector pesca es el de menor participación en el PBI regional mostrando un promedio de 0,5%.

Gráfico 1.7 PARTICIPACIÓN SECTORIAL EN EL PBI REGIONAL

(En porcentaje)

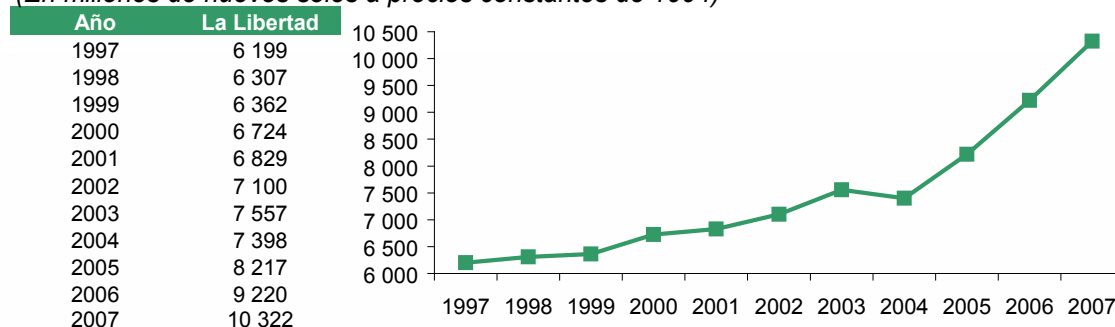


Fuente: Anuario Estadístico Perú en Números 2008 – Instituto Cuánto S. A.

El PBI de la región en el año 1997 fue de 6 199 millones de nuevos soles (a precios constantes), continuando una tendencia creciente, llegando a alcanzar en el año 2007 un monto de 10 322 millones de nuevos soles, lo que representa un crecimiento promedio anual de 5,2%. Cabe resaltar que, en el año 2004, el PBI regional tuvo una ligera caída de 2,1%.

Gráfico 1.8 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.

Adicionalmente, el valor bruto de la producción de La Libertad a diciembre de 2007 en relación con diciembre de 2006 tuvo un crecimiento de 16,7%, mientras que, la variación acumulada de 2007 en comparación con similar periodo del año anterior, tuvo un crecimiento de 12,2%.

En diciembre de 2007, los sectores que mostraron mayor crecimiento en términos anualizados fueron construcción, pesca y el sector agropecuario. Específicamente, la

actividad construcción, tanto su variación anualizada como acumulada, presentan un crecimiento notorio de 51,3 y 44,3%, respectivamente, en comparación a similar periodo del año anterior, como se observa en el cuadro siguiente.

Cuadro 1.5 VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN DE LA REGIÓN

(Variación real porcentual)

Sectores	2007	
	Diciembre	Enero - Diciembre
Agropecuario	16,6	8,8
Agrícola	17,2	10,1
Pecuario	16,0	7,3
Pesca	17,0	16,6
Minería	7,2	-3,4
Manufactura	10,1	11,1
Construcción	51,3	44,3
Electricidad y agua	3,2	3,6
Servicios Gubernamentales	15,7	6,3
Otros servicios	21,7	21,7
TOTAL	16,7	12,2

Fuente: Informe de coyuntura y estadísticas La Libertad, varios números – Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

En línea con lo mencionado, el sector construcción ha mostrado un crecimiento mayor en comparación con las demás actividades, esto se explica también por el incremento en los despachos de cemento, mostrados en el siguiente cuadro. Los despachos de cemento constituyen un indicador preciso de la actividad constructora de la región, debido a que no considera las ventas futuras.

En diciembre de 2006, se despacharon 29 531 toneladas métricas de cemento, y en similar periodo del año 2007 este indicador alcanzó las 46 967 toneladas métricas, lo que representa un crecimiento de 59%. De igual forma, los despachos acumulados de enero a diciembre del año 2007 fueron de 459 003 toneladas métricas de cemento, representando un aumento de 33,7% en relación a similar periodo del año anterior.

Cuadro 1.6 INDICADORES DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN DE LA REGIÓN

(Variación real porcentual)

Cemento	Diciembre			Enero - Diciembre		
	2006	2007	Variación porcentual	2006	2007	Variación porcentual
Despacho de cemento (toneladas métricas)	29 531	46 967	59,0	343 403	459 003	33,7
Venta de concreto (m³)	6 191	5 696	-8,0	33 832	108 087	219,5

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

De igual forma, es importante tomar como referencia las ventas y despachos totales de Cemento Pacasmayo, empresa situada en la región que, cabe resaltar, abastece no sólo las necesidades de consumo de La Libertad sino de toda la costa norte del país. A diciembre de 2007, se observa que ambos indicadores tuvieron una evolución variable durante el periodo de análisis. Así, si comparamos el periodo 1996 y 2007, se observa que la participación porcentual de las ventas de cemento en el total nacional disminuyó. Algo similar ocurre en el caso de los despachos de cemento.

Cuadro 1.7 VENTA TOTAL DE CEMENTO PACASMAYO

(En miles de toneladas métricas)

Año	Cemento Pacasmayo	Resto	Total
1996	789	3 034	3 823
1997	915	3 414	4 329
1998	789	3 537	4 325
1999	704	3 093	3 797
2000	708	2 906	3 614
2001	661	2 952	3 613
2002	727	3 011	3 738
2003	687	3 124	3 811
2004	729	3 243	3 971
2005	794	3 556	4 350
2006	989	4 051	5 040
2007	1 212	4 666	5 878

Fuente: INEI - Perú: Compendio Estadístico 2007 y 2008.

Como puede observarse en el siguiente gráfico, en el año 2007 las ventas de Cemento Pacasmayo representan el 20,6% del total nacional.

Gráfico 1.9 PARTICIPACIÓN DE LAS VENTAS DE CEMENTO PACASMAYO EN EL TOTAL NACIONAL

(En porcentaje)



Fuente: INEI - Perú: Compendio Estadístico 2008.

Los resultados hallados en el siguiente cuadro confirman aquello que se había adelantado, la participación sobre los despachos a nivel nacional de Cemento Pacasmayo declinó en los últimos años, a pesar que muestra un crecimiento sostenido desde el año 2003. Su tasa de participación en el año 2007 fue de 20,6%, tasa menor a la obtenida en períodos de gran actividad como 1997, cuando constituyó el 21,1% del total de despachos.

Cuadro 1.8 DESPACHO TOTAL DE CEMENTO PACASMAYO Y A NIVEL NACIONAL

(En miles de toneladas métricas)

Año	Cemento Pacasmayo	Resto	Total
1996	789	3 034	3 823
1997	915	3 414	4 329
1998	789	3 537	4 325
1999	704	3 093	3 797
2000	708	2 906	3 614
2001	661	2 952	3 613
2002	727	3 011	3 738
2003	687	3 124	3 811
2004	729	3 243	3 971
2005	794	3 556	4 350
2006	989	4 051	5 040
2007	1 212	4 666	5 878

Fuente: INEI - Perú: Compendio Estadístico 2007 y 2008

Gráfico 1.10 PARTICIPACIÓN DEL DESPACHO TOTAL DE CEMENTO PACASMAYO EN EL TOTAL NACIONAL

(En porcentaje)



Fuente: INEI - Perú: Compendio Estadístico 2008

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

El análisis del acceso a los servicios básicos (agua, alcantarillado y energía eléctrica) es importante para el estudio, ya que son determinantes para los indicadores de calidad de vida de los hogares, pues un hogar sin acceso a alguno de los mencionados servicios se constituye como un hogar precario o deficitario¹ en cuanto a la calidad de su vivienda (déficit cualitativo).

Agua y alcantarillado

En relación a los servicios de agua y alcantarillado de la región La Libertad, estos son prestados por la empresa SEDALIB S.A., el cual, a diciembre de 2007, cuenta con 135 883 conexiones de agua potable y una cobertura de 81,4% de habitantes. Por otro lado, la cobertura de alcantarillado durante el periodo 2000 - 2007 fue fluctuante, alcanzando a cubrir, en el año 2007, al 71,2% de la población, dado estos indicadores, es notorio el déficit en ambos servicios, quedando como tarea para las políticas estatales que el número de conexiones de agua potable y alcantarillado se

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

incrementen en los años siguientes con el fin de mejorar la calidad de vida de los hogares.

La continuidad promedio y la tarifa media son otros indicadores relevantes para el análisis en la región. Así, en el 2007, el servicio de agua potable se brinda 8 horas al día en la región y la tarifa media en el mismo periodo ha sido de 1,9 nuevos soles por metro cúbico.

Cuadro 1.9 INDICADORES DE GESTIÓN DE AGUA Y ALCANTARILLADO

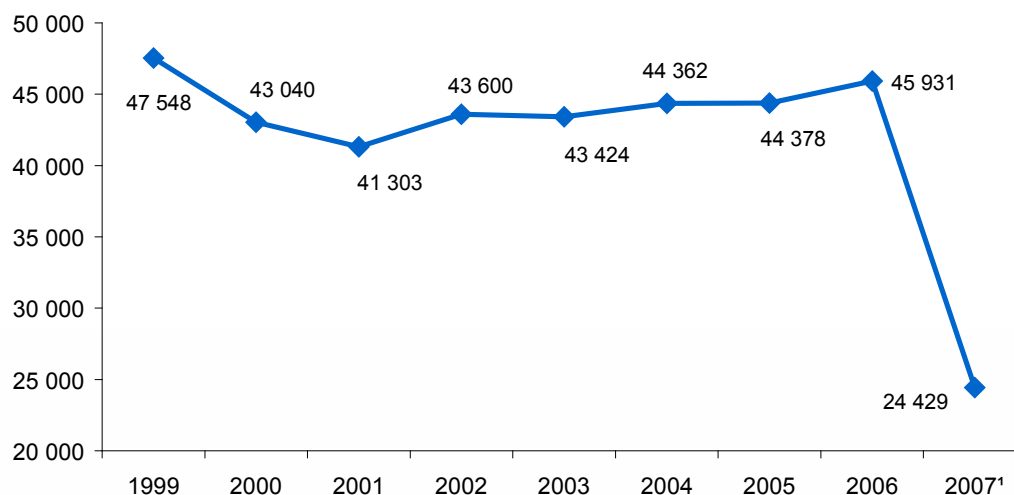
Indicador	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
N° Conexiones totales de agua potable	123 264	131 791	127 517	129 203	133 933	133 852	132 379	135 883
Cobertura de agua potable (%)	80,3	81,0	81,8	78,9	81,8	78,6	81,9	81,4
Cobertura de alcantarillado (%)	72,9	75,0	75,0	71,9	71,0	69,7	71,6	71,2
Continuidad promedio (horas/día)	7,0	8,1	7,0	9,2	7,9	7,7	7,4	8,0
Tarifa media (S./m³)	1,6	1,6	1,7	1,8	1,8	1,8	1,8	1,9

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

La producción de agua potable por parte de la EPS SEDALIB S.A. durante el periodo 1999 – 2006 fue bastante fluctuante. En el año 2000, la producción fue de 43 040 miles de metros cúbicos lo cual significó una caída de 9,5% con respecto al año anterior, decreciendo en 4% en el siguiente año. A partir de este último año la producción de agua potable tuvo una tendencia creciente con alguna sima en el año 2003, alcanzando en el año 2006 una producción de 45 931 miles de metros cúbicos. Cabe resaltar que, durante el periodo en mención nunca se alcanzó el nivel de producción del año 1999.

Gráfico 1.11 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

Con respecto al sector eléctrico, la empresa generadora de energía eléctrica para la región La Libertad es Aguas y Energía Perú S.A., la cual a diciembre de 2007 produjo un total de 40 200 Mw.h lo que representó una caída de 2,1% con respecto al año anterior, y asimismo representa el 0,1% de la producción de energía a nivel nacional.

Por otro lado, la venta de energía y la facturación por parte de la empresa generadora, mostró una evolución ascendente durante el periodo 2002 – 2007, sin embargo, la participación de cada uno de estos indicadores con respecto al total nacional ha sido fluctuante durante ese mismo periodo. La venta de energía pasó de 782 315 Mw.h en el año 2002 a 933 637 Mw.h en 2007, representando este último el 3,8% de las ventas nacionales. Además, la facturación por venta, a diciembre de 2007, fue de 73 064 miles de dólares, lo que significó un crecimiento de 12,4% con relación al periodo anterior.

Cuadro 1.10 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	25 574	0,1	782 315	4,4	48 934	4,2
2003	43 371	0,2	594 717	3,2	42 774	3,5
2004	57 192	0,3	626 065	3,2	45 483	3,3
2005	41 986	0,2	678 870	3,3	54 265	3,4
2006	41 074	0,2	809 834	3,6	64 984	3,8
2007	40 200	0,1	933 637	3,8	73 064	4,0

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

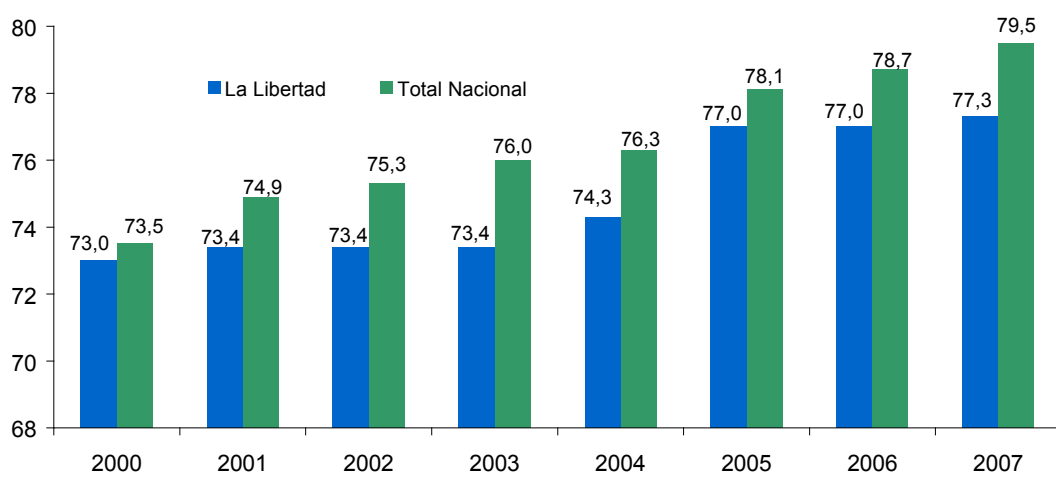
Las empresas distribuidoras de energía eléctrica en la región son; Electronorte S.A., Electronoroeste S.A. (ENOSA) e HIDRANDINA S.A., las cuales, hacia el 2007, abastecieron en promedio al 77% de la población.

Los coeficientes de electrificación de la región durante el periodo 2000 – 2003 fue constante (73,4%), llegando a cubrir en el año 2004 al 74,3% de habitantes y al 77% en el año 2007.

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

Gráfico 1.12 COEFICIENTE DE ELECTRIFICACIÓN EN LA REGIÓN

(En porcentaje)



Fuente: Ministerio de Energía y Minas (MINEM), INEI - Perú: Compendio Estadístico 2008.

Por último, el consumo de energía eléctrica de la región constituye el 4,3% del consumo nacional, cabe resaltar que, tanto el consumo de energía regional como el consumo de energía eléctrica per cápita, presentaron un crecimiento de 16,3% y 14,8%, respectivamente, en el año 2007, con relación al año anterior.

Cuadro 1.11 CONSUMO DE ENERGÍA ELÉCTRICA Y PARTICIPACIÓN A NIVEL REGIONAL

Año	Consumo de energía eléctrica		Consumo de energía eléctrica per cápita
	(GW.h)	(%)	(KW.h/hab.)
2002	749	3,9	496
2003	778	3,9	509
2004	786	3,7	507
2005	843	3,8	526
2006	964	4,0	605
2007	1 121	4,3	694

Fuente: MINEM.

2. El mercado hipotecario

El mercado hipotecario cumple un rol fundamental en las políticas habitacionales del Estado, ya que a través de él se puede acceder a un financiamiento, ya sea a través de los productos MIVIVIENDA², para la adquisición, ampliación, construcción y equipamiento de las viviendas y así poder satisfacer las necesidades habitacionales de las familias.

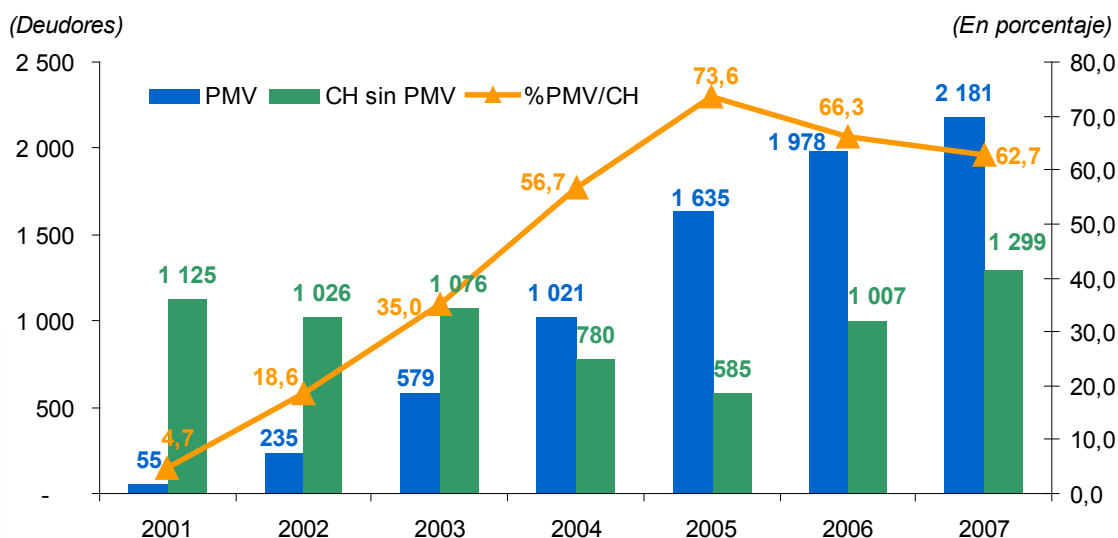
En este capítulo se mostrará como ha venido desarrollándose el mercado hipotecario para el segmento de los productos MIVIVIENDA³ en la región La Libertad.

En el siguiente gráfico se puede observar como los deudores hipotecarios han venido incrementándose desde que se colocó el primer crédito relacionado a los productos MIVIVIENDA en la región (año 1999). Es destacable la desaceleración de las colocaciones en el año 2007, con relación al año previo.

Los usuarios de los productos MIVIVIENDA pasaron de ser 55 en el año 2001 a 2 181 en el año 2007, representando el 62,7% del total de usuarios de créditos hipotecarios.

Asimismo, se debe mencionar que, la tasa de crecimiento de los créditos hipotecarios ha sido menor que la de los productos MIVIVIENDA.

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).

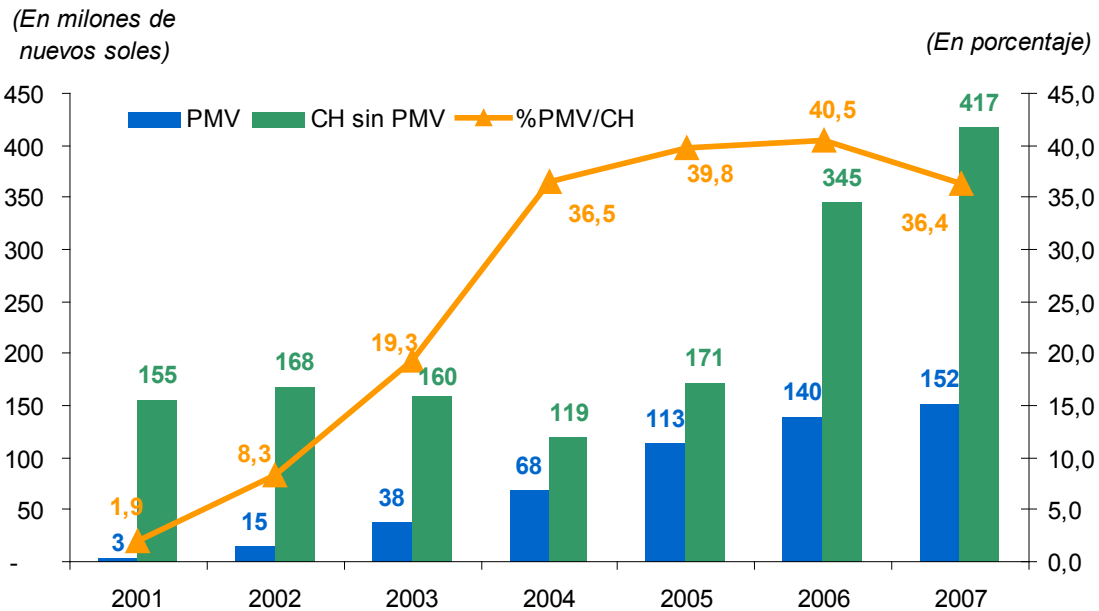
En la región, las colocaciones de los productos MIVIVIENDA en el año 2001 tuvieron una participación de 1,9% del total de créditos hipotecarios, obteniendo en el año 2007 una participación de 36,4%, lo que indicaría que los créditos de los productos MIVIVIENDA vienen centrándose cada vez más en las decisiones de los hogares de

²Se 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.

³Créditos hipotecarios hasta 100 mil nuevos soles.

La Libertad al momento de querer acceder a una vivienda. Mientras que, las colocaciones hipotecarias del segmento (hasta 100 mil nuevos soles) excluyendo los productos MIVIVIENDA han ido disminuyendo cada vez más.

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

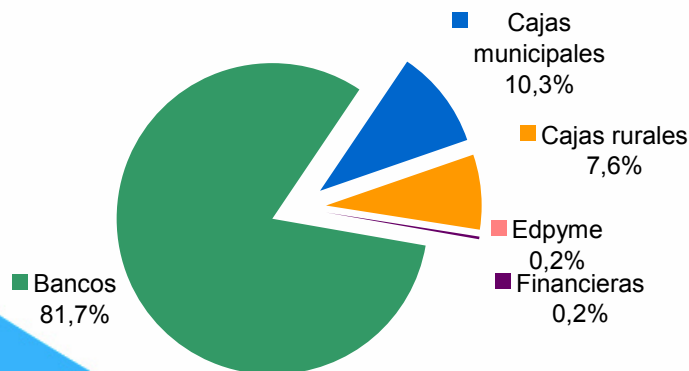


1/ Dentro del rango de valor de los productos MIVIVIENDA.
Fuente: Fondo MIVIVIENDA S.A., SBS.

Por otro lado, realizando un análisis por tipo de entidad financiera se obtiene que a diciembre 2007, la banca múltiple concentró el mayor número de deudores de los productos MIVIVIENDA en la región (81,7%), seguido por las cajas municipales (10,3%), y en tercer lugar las cajas rurales (7,6%).

Gráfico 2.3 PARTICIPACIÓN DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS EN LOS PRODUCTOS MIVIVIENDA

(En porcentaje)



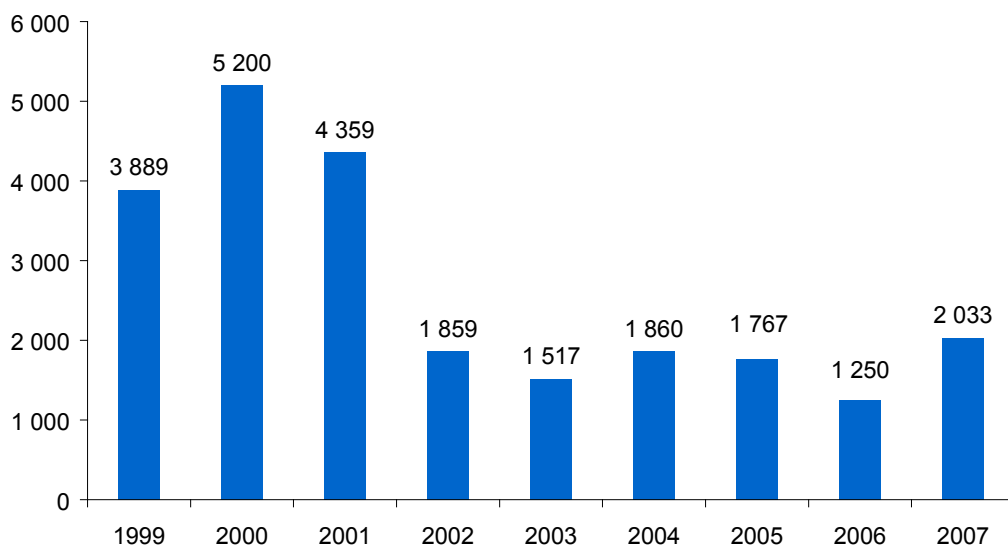
Fuente: Fondo MIVIVIENDA S.A.

Esta concentración de número de deudores, mencionada líneas arriba, por la banca múltiple puede ser probada a través de un índice de concentración. La alta concentración se

puede evaluar mediante el índice de Herfindahl-Hirschman (IHH)⁴, que mide el grado de concentración de una determinada industria, en este caso, el mercado de los productos MIVIVIENDA. Cuando el IHH es menor 1 000, se considera un mercado desconcentrado; cuando se encuentra entre 1 000 y 1 800 se considera un mercado moderadamente concentrado; y finalmente, cuando el IHH es mayor a 1 800, se considera un mercado altamente concentrado. La región La Libertad ha sido un mercado altamente concentrado, con tendencia a ser medianamente concentrado en el tiempo.

Gráfico 2.4 ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS

(Suma de participaciones al cuadrado)

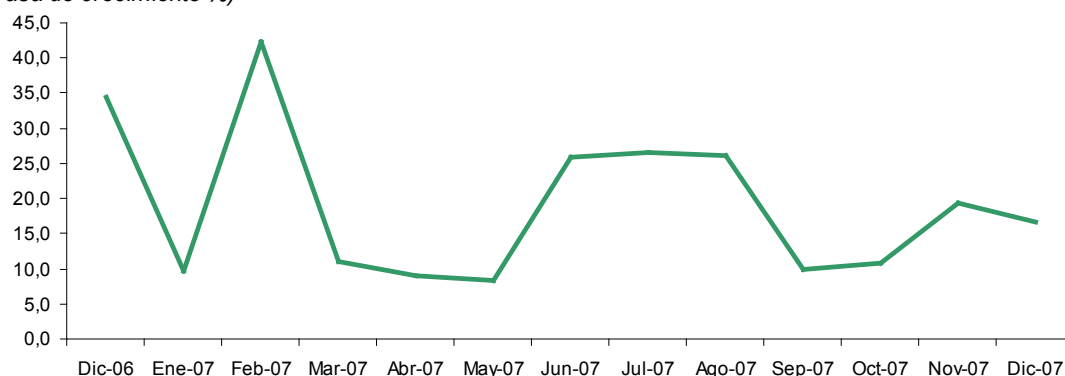


Fuente: Fondo MIVIVIENDA S.A.

En el gráfico presentado a continuación, se muestra el crecimiento de las operaciones hipotecarias en el segmento de los productos MIVIVIENDA (menores a 100 mil nuevos soles). Se observa una tendencia fluctuante, obteniendo un pico máximo de 42% en febrero de 2007, alcanzando un crecimiento de 16,6% a fines de 2007.

Gráfico 2.5 CRECIMIENTO DEL SEGMENTO DE LOS PRODUCTOS MIVIVIENDA

(Tasa de crecimiento %)



Fuente: SBS.

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

3. Situación habitacional de la ciudad de Trujillo

El objetivo central de esta sección es dar a conocer las principales características de la vivienda en la ciudad de Trujillo. Para ello, se ha empleado como base fundamental la información proporcionada por los Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007, realizados por el INEI.

3.1. Parque habitacional

En promedio, las viviendas de la ciudad cuentan con 4 ambientes. En distritos como El Porvenir, este indicador se encuentra por debajo de los valores promedio; situación que se repite en La Esperanza.

Un aspecto a resaltar es el concerniente al número de hogares que habita una vivienda, entendiéndose por hogar aquella familia o grupo que cocina de manera conjunta. Al respecto, predominan las viviendas habitadas de manera exclusiva por una familia (92,8%), en tanto que los hogares allegados, familias que comparten una vivienda, alcanzan el 7,2% del total.

Cuadro 3.1 INDICADORES HABITACIONALES POR DISTRITO

(Valores promedio)

Indicador	Trujillo	El Porvenir	Florencia de Mora	La Esperanza	Victor Larco Herrera	Total
Habitaciones	4	3	4	3	4	4
Hogares por vivienda	1	1	1	1	1	1
Hogares exclusivos (%)	92,1	93,8	89,1	93,9	93,5	92,8
Hogares allegados (%)	7,9	6,2	10,9	6,1	6,5	7,2

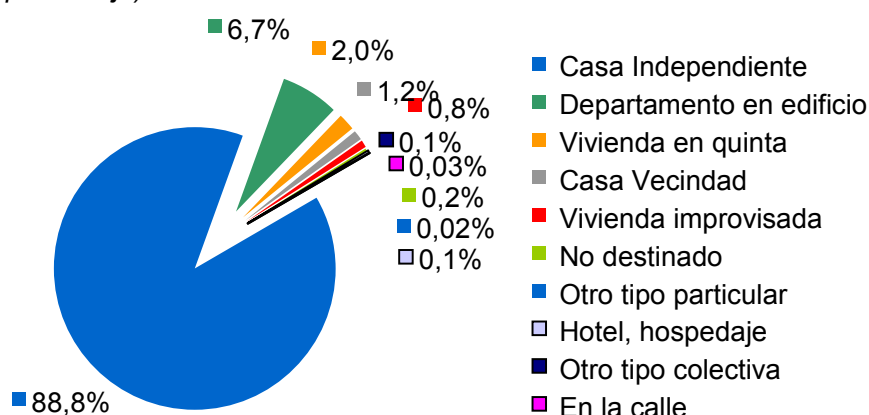
Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

Es interesante observar que, la proporción de hogares allegados es mayor precisamente en aquellos distritos cuyas viviendas tienen menor número de habitaciones. Esto pone en evidencia que la calidad de las viviendas de la ciudad no es uniforme, factor que influye finalmente en la calidad de vida de las familias que habitan dichos espacios.

Por otra parte, al igual que en la mayoría de ciudades, la clasificación de las viviendas por tipo muestran una clara presencia de la propiedad horizontal (casas independientes) que es del orden del 88,8%. La propiedad vertical (departamentos en edificio) está muy poco difundida, y llega sólo a un 6,7%.

Gráfico 3.1 TIPO DE VIVIENDA

(En porcentaje)



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

Tanto en la ciudad, como en cada uno de sus distritos, la participación de las casas independientes es mayoritaria. En La Esperanza este indicador se acerca al 100%. Los departamentos en edificio (propiedad vertical) tienen una proporción significativa en los distritos de Trujillo y Victor Larco Herrera, donde supera el 10% del total de viviendas.

Cuadro 3.2 TIPO DE VIVIENDA POR DISTRITO

(En porcentaje)

Tipo	Trujillo	El Porvenir	Florencia de Mora	La Esperanza	Victor Larco Herrera	Total (%)
Casa Independiente	81,0	96,5	98,6	97,6	82,1	88,8
Departamento en edificio	12,2	0,2	0,3	0,3	14,0	6,7
Vivienda en quinta	3,7	0,5	0,7	0,3	2,5	2,0
Casa Vecindad	2,0	0,6	0,4	0,5	0,8	1,2
Vivienda improvisada	0,2	2,2	0,01	1,1	0,1	0,8
No destinado	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2
Otro tipo particular	0,02	0,003	0,01	0,01	0,03	0,02
Hotel, hospedaje	0,3	0,0	0,0	0,01	0,1	0,13
Otro tipo colectiva	0,1	0,01	0,0	0,03	0,3	0,09
En la calle	0,1	0,003	0,01	0,01	0,0	0,03
Total (viviendas)	69 368	32 761	7 585	34 927	13 234	157 989

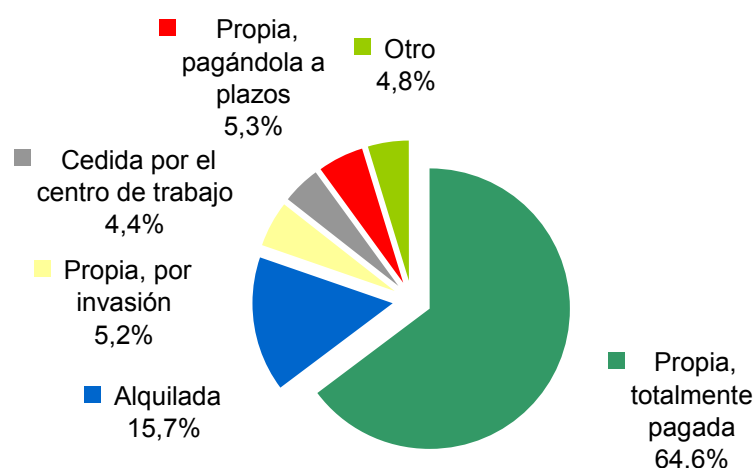
Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

En cuanto al régimen de propiedad de la vivienda, la modalidad más extendida es la vivienda propia totalmente pagada, que constituye el 64,6% de las viviendas de la ciudad. Si a este porcentaje se le suma las propias por invasión y propias a crédito, se obtiene que el 75,1% de las viviendas de la ciudad de Trujillo son propias.

Dentro de este escenario, es también relevante la participación de las viviendas alquiladas que, con un 15,7% representan el segundo grupo más importante de la ciudad.

Gráfico 3.2 RÉGIMEN DE PROPIEDAD DE LA VIVIENDA

(En porcentaje)



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

Analizando este indicador por distritos, es posible obtener conclusiones de interés. Así por ejemplo, queda claro que el grueso de viviendas alquiladas se encuentra en Trujillo, ya que fuera de ser el distrito con mayor número de viviendas (43,9%), tiene también el porcentaje más alto dentro de la categoría de viviendas alquiladas (25,5%). En relación a las viviendas propias por invasión, este tipo de propiedad está bastante extendida en La Esperanza (8,5%) y El Porvenir (15,1%). En este último, es también alta la participación de viviendas cedidas por el centro de trabajo (7,2%).

Cuadro 3.3 RÉGIMEN DE PROPIEDAD DE LA VIVIENDA POR DISTRITO

(En porcentaje)

Régimen	Trujillo	El Porvenir	Florencia de Mora	La Esperanza	Victor Larco Herrera
Propia, totalmente pagada	60,6	65,4	83,1	68,3	63,3
Propia, pagándola a plazos	5,7	2,4	2,3	5,9	11,4
Propia, por invasión	0,1	15,1	0,0	8,5	1,0
Alquilada	25,5	5,2	7,2	8,0	16,6
Cedida por el centro de trabajo	3,4	7,2	2,9	4,2	4,0
Otro	4,9	4,7	4,5	5,1	3,8
Total (viviendas)	69 368	32 761	7 585	35 041	13 234

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

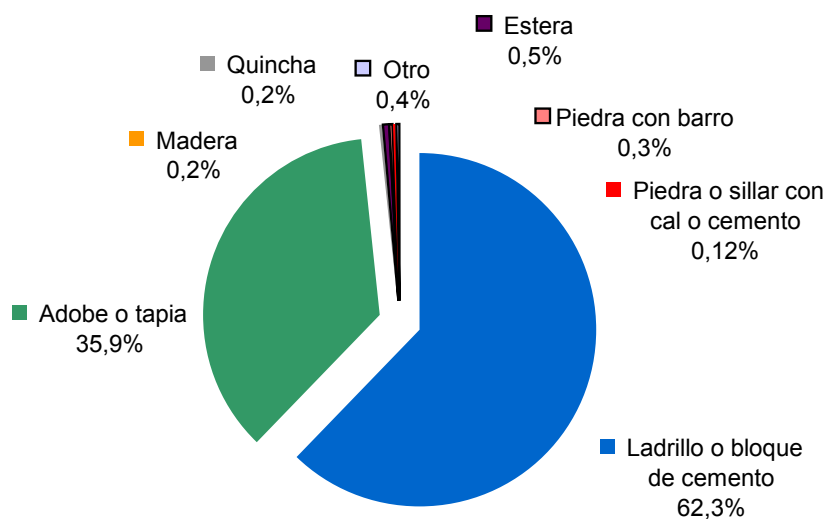
3.2. Características físicas de las viviendas

No se cuenta con información acerca de la modalidad de construcción de las viviendas de la ciudad ni acerca de los patrones urbanísticos bajo los cuales han sido edificadas. No obstante, presumiblemente, su parque habitacional es de calidad medianamente óptima, ya que más del 50% de las viviendas presentan estructuras de ladrillo, cemento y concreto armado.

En el caso de las paredes, estas son de ladrillo o bloque de cemento en el 62,3% de las viviendas y de adobe o tapia en un 35,9% de casos.

Gráfico 3.3 MATERIAL DE PAREDES

(En porcentaje)



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

El análisis desagregado del material de las paredes pone en evidencia las diferencias cualitativas existentes entre las viviendas de los diferentes distritos de la ciudad. Por un lado, se tiene aquellas zonas en las que más del 50% de paredes están hechas en base a adobe o tapia (El Porvenir, Florencia de Mora y La Esperanza), revelando una potencial condición deficitaria de la vivienda, y por otro, los distritos en los que predominan las estructuras de ladrillo o bloques de cemento (Trujillo y Victor Larco Herrera).

Cuadro 3.4 MATERIAL DE PAREDES POR DISTRITO

(En porcentaje)

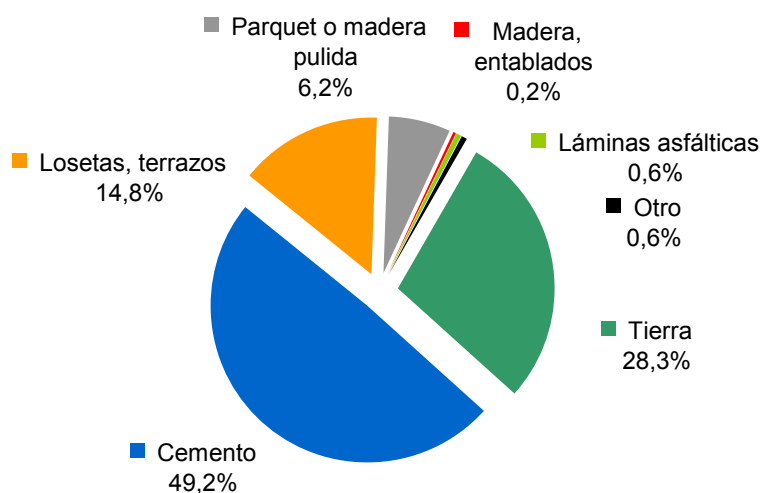
Material	Trujillo	El Porvenir	Florencia de Mora	La Esperanza	Victor Larco Herrera
Ladrillo o bloque de cemento	82,6	36,2	43,8	44,1	73,4
Piedra o sillar con cal o cemento	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Piedra con barro	0,1	0,5	0,2	0,3	0,2
Adobe o tapia	16,1	57,8	55,4	52,5	25,5
Quincha	0,2	0,4	0,2	0,2	0,3
Madera	0,3	0,1	0,1	0,1	0,2
Estera	0,2	4,4	0,1	2,2	0,1
Otro	0,4	0,5	0,3	0,5	0,2
Total (viviendas)	69 368	32 761	7 585	35 041	13 234

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

Continuando con el análisis de las características físicas de las viviendas bajo observación, se tiene el material de pisos de la mayor parte de viviendas, los que son de óptima calidad, de acuerdo con los datos mostrados. El 49,2% está elaborado en base a cemento, y un significativo porcentaje de residencias (21,6%) dispone de pisos de loseta, parquet y láminas asfálticas.

Gráfico 3.4 MATERIAL DE PISOS

(En porcentaje)



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

A nivel desagregado, alrededor del 30% de las residencias de Trujillo y Victor Larco Herrera cuentan con pisos de loseta y parquet. En contraposición, más de la tercera parte de viviendas de Florencia de Mora y La Esperanza tienen pisos de tierra. En el caso de El Porvenir, este porcentaje es de 58,2%.

Cuadro 3.5 MATERIAL DE PISOS POR DISTRITO

(En porcentaje)

Material	Trujillo	El Porvenir	Florencia de Mora	La Esperanza	Victor Larco Herrera
Parquet o madera pulida	11,2	0,1	0,04	0,2	15,5
Láminas asfálticas	1,3	0,02	0,1	0,1	0,3
Losetas, terrazos	25,8	2,0	3,2	4,7	22,4
Madera, entablados	0,3	0,02	0,0	0,02	0,4
Cemento	51,4	39,1	56,2	54,1	45,9
Tierra	9,4	58,2	40,2	39,8	15,0
Otro	0,5	0,5	0,3	1,2	0,5
Total (viviendas)	69 368	32 761	7 585	35 041	13 234

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

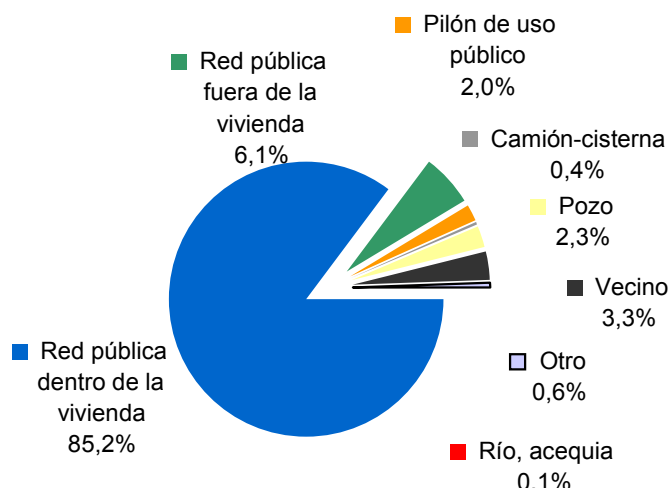
3.3. Acceso a servicios básicos

Respecto a la prestación de servicios básicos, los índices de cobertura son altos en el caso del alumbrado y, de manera relativa, también en el servicio de agua. No sucede lo mismo con el servicio de alcantarillado que tiene un nivel de cobertura relativamente bajo en la ciudad.

La importancia del acceso a los servicios básicos se deriva de su papel preponderante en la calidad de vida de las familias, ya que de ello dependen factores tan importantes como la salud, característica que está muy ligada al acceso a agua y eliminación de excretas.

En la ciudad de Trujillo, el 85,2% de las viviendas disponen de una conexión pública de agua dentro de su vivienda, y el 6,1% tiene esta conexión fuera de su residencia. La proporción de familias que debe abastecerse en ríos, acequias, camiones – cisterna, pilón de uso público y del vecino es de 7%, sin embargo, un importante 5,1% manifiesta que emplea otros medios no especificados.

Gráfico 3.5 ACCESO A AGUA
(En porcentaje)



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

Un análisis detallado de la cobertura de agua potable a nivel de distritos revela que la mayoría de distritos se encuentran por encima del promedio de viviendas con conexión domiciliar interna. En el distrito de El Porvenir por el contrario, este indicador disminuye de manera sustancial, llegando solamente a un 66,7%.

Cuadro 3.6 ACCESO A AGUA POR DISTRITO
(En porcentaje)

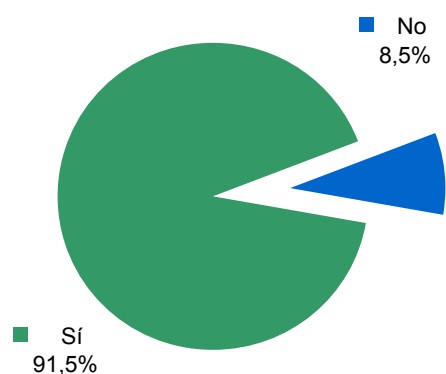
Tipo	Trujillo	El Porvenir	Florencia de Mora	La Esperanza	Victor Larco Herrera
Red pública dentro de la vivienda	88,4	66,7	87,4	80,2	85,2
Red pública fuera de la vivienda	6,9	5,4	3,9	3,7	6,1
Pilón de uso público	1,1	1,5	0,1	3,8	2,0
Camión-cisterna	0,5	7,9	0,5	4,1	0,4
Pozo	1,4	9,0	0,6	1,5	2,3
Río, acequia	0,03	0,1	0,0	0,01	0,1
Vecino	1,1	8,1	5,9	5,3	3,3
Otro	0,6	1,2	1,6	1,3	0,6
Total (viviendas)	69 368	32 761	7 585	35 041	13 234

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

Los resultados obtenidos respecto a la prestación del servicio de alumbrado arrojan que el 91,5% de los predios cuentan con electricidad y que el 8,5% de las viviendas no cuentan con iluminación por electricidad.

Gráfico 3.6 ¿CUENTAN CON ALUMBRADO ELÉCTRICO?

(En porcentaje)



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

La accesibilidad al servicio de alumbrado tiene una distribución más uniforme que en el caso de la prestación de agua. Así, se observa que, en la mayoría de distritos este índice se encuentra por encima del 90%, a excepción de El Porvenir y La Esperanza, distritos en los que el 18,3% y 12,1% de las viviendas obtienen este servicio bajo otras modalidades no especificadas.

Cuadro 3.7 ¿CUENTAN CON ALUMBRADO ELÉCTRICO?, POR DISTRITO

(En porcentaje)

Alumbrado eléctrico	Trujillo	El Porvenir	Florencia de Mora	La Esperanza	Victor Larco Herrera
Sí	97,0	81,8	92,6	87,9	95,3
No	3,0	18,3	7,4	12,1	4,7
Total (viviendas)	69 368	32 761	7 585	35 041	13 234

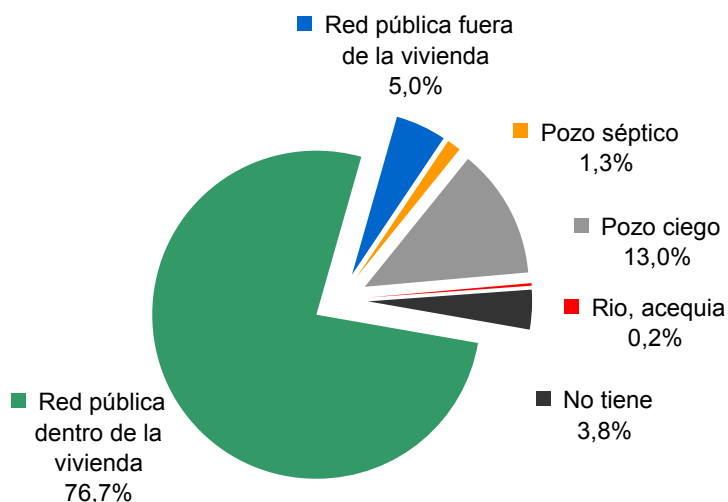
Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI.

Finalmente, el indicador que es de crucial importancia por su relación directa con los indicadores de morbilidad de la población, es el acceso a un servicio de eliminación de excretas. Así, cuantas más familias carezcan de un servicio adecuado de eliminación de excretas, mayor será su exposición a enfermedades diversas, particularmente las de tipo gastrointestinal.

Los resultados obtenidos revelan una de las principales falencias cualitativas de las viviendas de la ciudad. Únicamente el 76,7% cuenta con una conexión pública dentro de su vivienda. El porcentaje de residencias que deben hacer uso de pozos ciegos, pozos sépticos, ríos o acequias o que simplemente no tienen modo alguno de satisfacer esta necesidad es de 18,3%.

Gráfico 3.7 ACCESO A ELIMINACIÓN DE EXCRETAS

(En porcentaje)



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

Como era previsible, el distrito que tiene el menor porcentaje de viviendas con red pública dentro de sus viviendas y la más alta proporción sin el servicio de eliminación de excretas es El Porvenir, con 52,9% y 7,6%, respectivamente.

Cuadro 3.8 ACCESO A ELIMINACIÓN DE EXCRETAS POR DISTRITO

(En porcentaje)

Tipo	Trujillo	El Porvenir	Florencia de Mora	La Esperanza	Victor Larco Herrera
Red pública dentro de la vivienda	88,2	52,9	87,7	71,9	81,5
Red pública fuera de la vivienda	7,2	3,0	3,9	2,4	6,4
Pozo séptico	0,4	2,0	0,5	2,4	1,6
Pozo ciego	2,0	34,2	4,2	18,6	7,9
Río, acequia	0,3	0,3	0,03	0,1	0,1
No tiene	1,9	7,6	3,7	4,7	2,5
Total (viviendas)	69 368	32 761	7 585	35 041	13 234

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

La descripción del total de características del parque habitacional de la ciudad de Trujillo deja en claro que existen grandes diferencias cualitativas entre las viviendas de los diversos distritos que la componen. Trujillo distrito es la zona que concentra las residencias de mayor calidad y El Porvenir, es el área con mayores deficiencias habitacionales.

4. Demanda por viviendas nuevas

Uno de los elementos esenciales para el éxito de toda política estatal es la identificación y caracterización del mercado objetivo al que se busca beneficiar. Este es precisamente el objetivo de esta sección. En este sentido, se pretende no sólo identificar y cuantificar la dimensión del potencial grupo de beneficiarios, sino conocer sus necesidades, preferencias y deseos.

En la primera parte del capítulo se estima la demanda por viviendas de la ciudad teniendo como base el estudio de demanda llevado a cabo por el Fondo MIVIVIENDA S.A. a principios del año 2006 para siete ciudades del Perú, entre las cuales se encuentra Trujillo. Dicho estudio fue realizado con el propósito de generar información relevante para el análisis y previsión de la demanda por viviendas nuevas en las ciudades analizadas, así como para 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 127 mil familias. Este es el número de hogares que pertenecen a los NSE A, B, C y D de la ciudad. Cabe resaltar que según el último censo nacional realizado por el INEI, Trujillo alberga un total de 162 mil hogares, de los cuales, 78,6% de familias se encuentran dentro del ámbito de análisis de la sección.

Cuadro 4.1 HOGARES EN TRUJILLO POR NSE

Concepto	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	Total
Hogares	4 043	20 864	47 873	54 343	127 123
% Total	2,5	12,9	29,6	33,6	78,6

Fuente: Censos Nacionales XI de Población y VI de Vivienda 2007 – INEI, Instituto Cuánto S. A.

La primera parte del estudio contiene 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 finalmente analizar de manera desagregada la demanda efectiva por NSE en la última sección.

4.1. Aspectos metodológicos

Como se señaló, 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 primer semestre del año 2006.

El trabajo del Instituto Cuánto consistió en la aplicación asistida de dos cuestionarios a una muestra de hogares en siete ciudades de la costa norte del país. En el caso de Trujillo, el primer cuestionario se aplicó a un total de 3 403 hogares, pertenecientes a los estratos A, B, C y D, con el objetivo de determinar la proporción de hogares propietarios (HP) y de hogares no propietarios (HNP)⁵.

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 difiere en gran medida de la de los grupos familiares de la capital, se incluyó el NSE A⁶ porque este puede ser

⁵Ver anexo I: Cuestionario filtro.

⁶En el presente estudio, se considera al NSE A algo que marca la diferencia con el estudio previo.

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, la exclusión del segmento E se debe a su condición de extrema pobreza que le imposibilita acceder al mercado hipotecario.

Siguiendo con el desarrollo de la metodología, una vez identificadas las familias no propietarias de vivienda, se pasó a la siguiente fase, consistente en la realización del cuestionario de hogares no propietarios (HNP)⁷ a un total de quinientos (500) jefes de familia.

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

- 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 al Estudio de la Demanda por vivienda en la ciudad de Trujillo precedente, es la inclusión de una nueva variable⁸ que 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 3 403 hogares visitados, 2 628 aceptaron que se les aplicara la encuesta⁹. Con ellos se pasó a determinar el grupo de los HNP y, por diferencia, el de los hogares propietarios (HP). Los HNP comprenden tres subgrupos:

- Los hogares que afirman no ser propietarios de vivienda ni de terreno¹⁰.
- Los hogares que tienen terreno y algo construido sobre este, pero que no es de material noble¹¹.
- Los hogares que tienen terreno y algo construido sobre este con material noble, pero que no puede ser considerada vivienda potencial; por ejemplo, un cerco¹².

⁷Ver anexo II: Cuestionario a HNP.

⁸Del cuestionario filtro, en la **pregunta 1**, si responde **1** es familia sola, si responde **2** o **más** es familia allegada.

⁹Del cuestionario filtro, **Condición** es **acepto** y **vivienda establecimiento**.

¹⁰Del cuestionario filtro, respondieron **no** a la **pregunta 2**, y **no** a la **pregunta 4**.

¹¹Del cuestionario filtro, respondieron que **no** a la **pregunta 8**.

¹²Del cuestionario filtro, respondieron que **no** a la **pregunta 8A**.

En torno a la suma de estos tres grupos se construyó el siguiente cuadro, que indica 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.

Cuadro 4.2 HOGARES PROPIETARIOS Y NO PROPIETARIOS EN LA MUESTRA DE LA CIUDAD

(En número de viviendas y porcentaje)

Concepto	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	Total
Propietarios	144	327	781	585	1 837
(%)	71,6	73,0	66,8	72,3	69,9
No Propietarios	57	121	389	224	791
(%)	28,4	27,0	33,2	27,7	30,1
Total	201	448	1 170	809	2 628

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

A continuación, se proyectaron estos porcentajes sobre el total de hogares de los sectores A, B, C y D de Trujillo, determinando de esta manera el número aproximado de hogares no propietarios y de hogares propietarios en la ciudad.

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*¹³ en el ámbito urbano. Así, se considera 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 entrevistado¹⁴, y la oportunidad o plazo en que se proyecta llevar a cabo esa decisión¹⁵.

El filtro se realizó generando una tabla de frecuencias con los hogares encuestados que cumplieran ambas condiciones: tenían la intención de comprar una vivienda e iban a hacerlo en un plazo igual o menor a veinticuatro (24) meses. Identificados los demandantes efectivos de cada estrato, respecto del total de la muestra, 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:

¹³Déficit 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>.

¹⁴Dada por la **pregunta 69** en el cuestionario de HNP.

¹⁵Dado por la **pregunta 71** del cuestionario a HNP.

- Se convirtieron a dólares todos los precios y montos de inversión declarados por los hogares entrevistados¹⁶. 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.

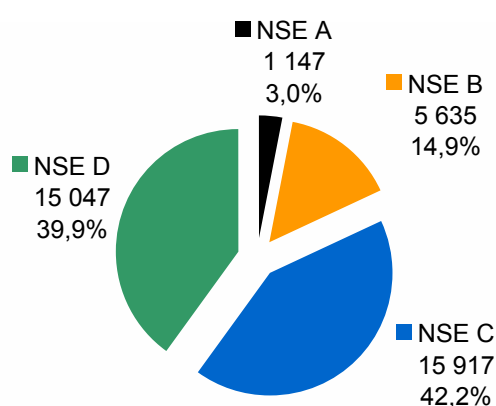
4.2. Demanda por vivienda nueva

La proyección de la demanda por viviendas nuevas tiene como objetivo central 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), que asciende a 37 745 y que se distribuye de acuerdo al gráfico siguiente.

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 el nivel socioeconómico C, que constituye el 42% del total de los HNP. Le sigue en orden de

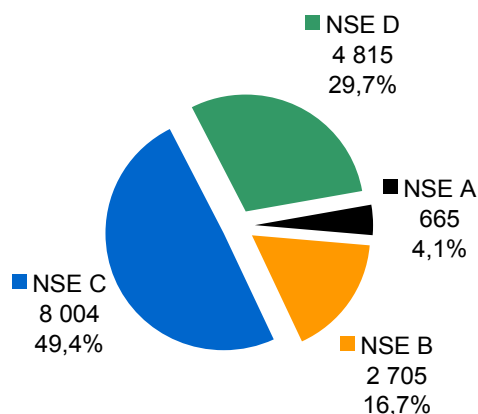
¹⁶Pregunta 79 en el cuestionario aplicado a HNP.

importancia el porcentaje obtenido en el estrato D que alcanza el 40%. La participación del NSE A es mínima, llegando únicamente al 3%.

Después de haber identificado a los HNP, se estima la demanda efectiva definida en el estudio como 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 demandada es de 16 189 unidades.

Gráfico 4.2 DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDAS NUEVAS

(En número de viviendas y porcentaje)

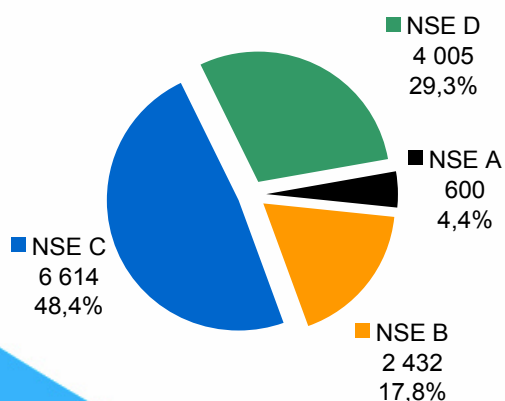


Fuente y elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Es necesario recalcar que, el resultado previo considera tanto la demanda efectiva de familias allegadas como no allegadas. Teniendo en cuenta este cambio metodológico, se obtiene que la demanda efectiva sin familias allegadas es de 13 651, vale decir, que la proporción de familias allegadas sobre el total de la demanda efectiva es de 15,7%, porcentaje altamente significativo.

Gráfico 4.3 DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDAS NUEVAS 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 en la distribución de la demanda efectiva de familias solas por NSE. La presencia de los hogares del estrato C se mantiene invariable, al igual que el resto de segmentos socioeconómicos.

La evolución de la demanda efectiva en la ciudad se observa en el siguiente cuadro. En él se detallan los valores obtenidos en el Estudio de la demanda por vivienda (Fondo Hipotecario de Promoción de la Vivienda - Fondo MIVIVIENDA., 2005) y los hallados en el presente trabajo.

Cuadro 4.3 EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA POR NSE

(Vivienda demandadas efectivamente)

Concepto	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	Total
Demanda Trujillo 2005	-	2 706	5 019	4 571	12 297
Demanda Trujillo 2006 ^{1/}	600	2 432	6 614	4 005	13 651
Demanda Trujillo 2006 ^{2/}	665	2 705	8 004	4 815	16 189

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.

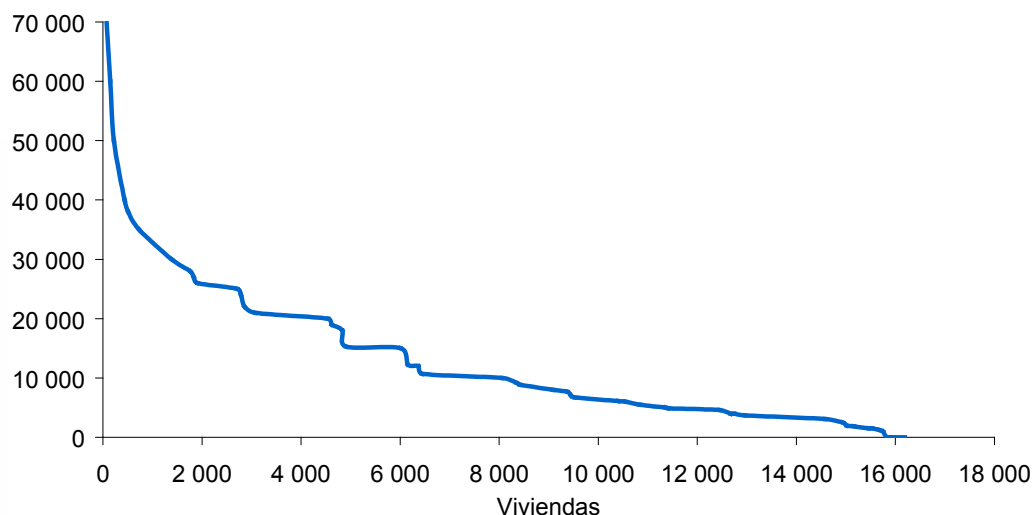
Un hecho interesante a resaltar es el hecho que la demanda es mayor cuando se incluyen a las familias allegadas y esto se debe a que son demandantes reales que no habían sido cuantificados en el anterior estudio. Es importante acotar que esta¹⁷ será la nueva metodología a emplearse para futuras investigaciones 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 él se visualiza el número de viviendas que la población desea adquirir en cada intervalo de precios declarado en la encuesta de HNP¹⁸. Cabe señalar que, en la construcción de dicha curva se ha considerado la totalidad de hogares: allegados y no allegados.

Gráfico 4.4 CURVA DE DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS NUEVAS

(Total 16 189 viviendas)

(En dólares)



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

17La metodología que toma en cuenta a las familias allegadas en el cálculo de la demanda.

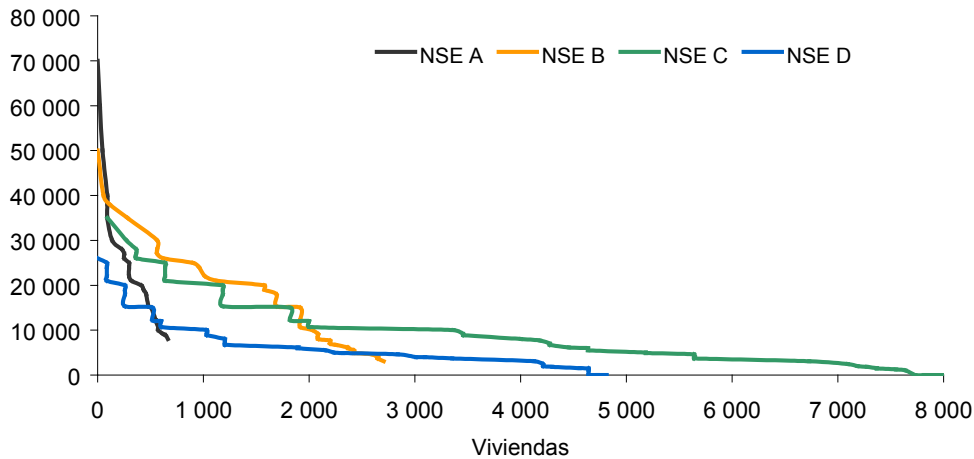
18Pregunta 79 del cuestionario a HNP.

4.3. Demanda efectiva desagregada por NSE

Continuando con el análisis de la demanda efectiva de viviendas de Trujillo, se procede a desagregar la misma de acuerdo al estrato socioeconómico de las familias efectivamente interesadas en adquirir una vivienda. En el gráfico que sigue, se mapea las curvas de demanda efectiva para cada NSE a fin de establecer la cantidad real de viviendas demandadas por cada uno de estos estratos.

Gráfico 4.5 CURVAS DE DEMANDA DESAGREGADA POR NSE

(En dólares)



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

Como se dijo, gran parte de la demanda efectiva está centralizada en el NSE C (49%). Ahora bien, una característica resaltante de este grupo es que los precios que estos hogares están dispuestos a pagar son inferiores a los que están dispuestos a pagar los demás estratos.

Se observa además que, las curvas de demanda de los NSE con menores recursos socioeconómicos (C y D) son mucho más sensibles (elásticas) a la variación de precios. Esto puede observarse claramente a través de la forma de estas curvas de demanda, que son mucho más planas en los segmentos mencionados.

4.3.1. Demanda efectiva del nivel socioeconómico A

En los hogares demandantes del sector A, la demanda efectiva está fuertemente concentrada en dos rangos de precios, entre 20 y 30 mil dólares (41,4%) y entre 10 y 20 mil dólares (24,1%).

En el siguiente cuadro se observa en detalle el nivel de demanda efectiva fuera de los rangos especificados. Constituye solamente, el 34,5% del total de demanda efectiva.

Cuadro 4.4 DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE A SEGÚN RANGO DE PRECIOS

(En miles de dólares y número de viviendas)

Rangos	NSE A
Más de 40	92
Entre 30 y 40	46
Entre 20 y 30	275
Entre 10 y 20	161
Entre 5 y 10	92
Menos de 5	0
Total	665

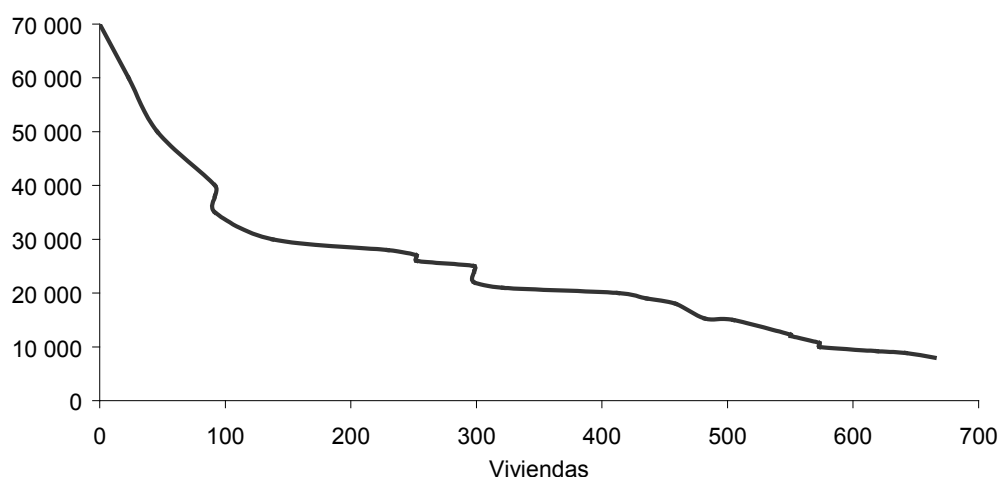
Fuente y elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

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

Gráfico 4.6 CURVA DE DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE A

(Total 665 viviendas)

(En dólares)



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

4.3.2. Demanda efectiva del nivel socioeconómico B

En el segmento socioeconómico B, la demanda efectiva se halla distribuida de manera más uniforme, sin embargo, se concentra también mayoritariamente en el rango de 20 a 30 mil dólares (37,5%).

Cuadro 4.5 DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE B SEGÚN RANGO DE PRECIOS

(En miles de dólares y número de viviendas)

Rangos	NSE B
Más de 40	56
Entre 30 y 40	507
Entre 20 y 30	1 014
Entre 10 y 20	451
Entre 5 y 10	394
Menos de 5	282
Total	2 705

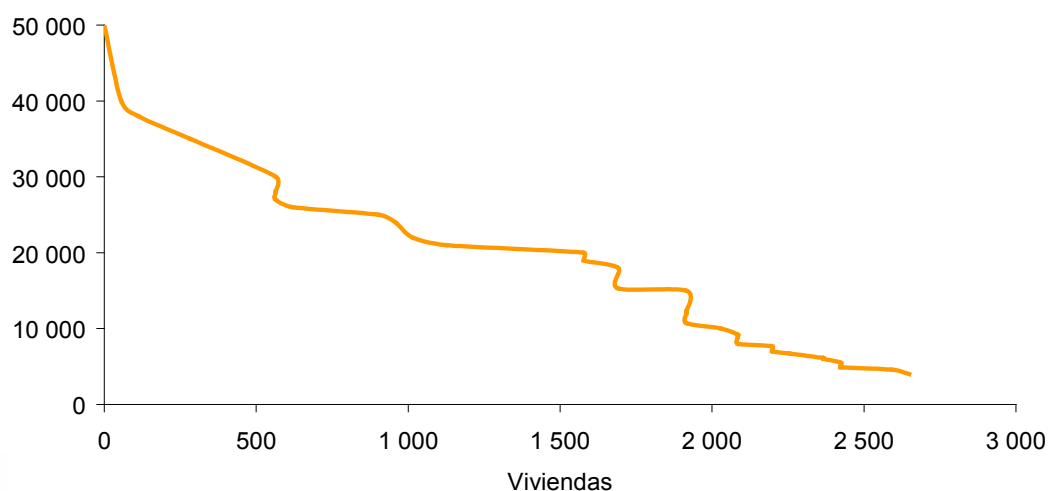
Fuente y elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

En los intervalos de precios superiores e inferiores al señalado, entre 20 y 30 mil dólares, la curva de demanda efectiva se hace más empinada, y por ende, menos sensible a la variación de precios.

Gráfico 4.7 CURVA DE DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE B

(Total 2 705 viviendas)

(En dólares)



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

4.3.3. Demanda efectiva del nivel socioeconómico C

Contrario a los niveles socioeconómicos de mayor poder adquisitivo, la demanda efectiva del estrato C está localizada en viviendas con un valor menor a los 5 mil dólares (35,2%). Tienen también una participación significativa las viviendas cuyos precios oscilan entre 10 y 20 mil dólares (27,3%) y entre 5 y 10 mil dólares (22,7%).

Cuadro 4.6 DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE C SEGÚN RANGO DE PRECIOS

(En miles de dólares y número de viviendas)

Rangos	NSE C
Más de 40	91
Entre 30 y 40	182
Entre 20 y 30	910
Entre 10 y 20	2 183
Entre 5 y 10	1 819
Menos de 5	2 820
Total	8 004

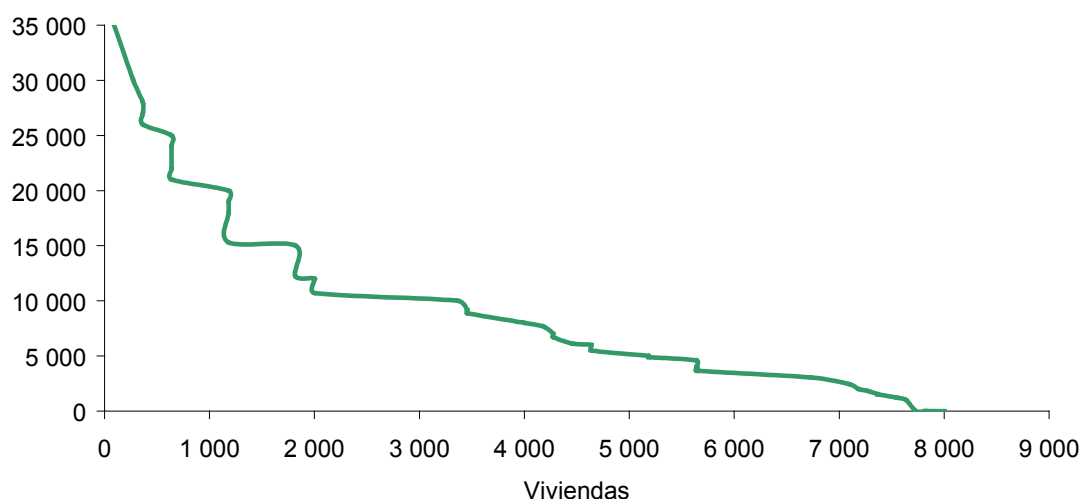
Fuente y elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

La demanda por viviendas nuevas en la población del NSE C se hace más sensible mientras menor es el precio de las viviendas.

Gráfico 4.8 CURVA DE DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE C

(Total 8 004 viviendas)

(En dólares)



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

4.3.4. 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 30 mil dólares. Las viviendas más demandadas son las de precios menores a 5 mil dólares (53,6%) y las que fluctúan entre 5 y 10 mil dólares (25%). Es un mercado potencial para el Programa Techo Propio.

Cuadro 4.7 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	258
Entre 10 y 20	774
Entre 5 y 10	1 204
Menos de 5	2 579
Total	4 815

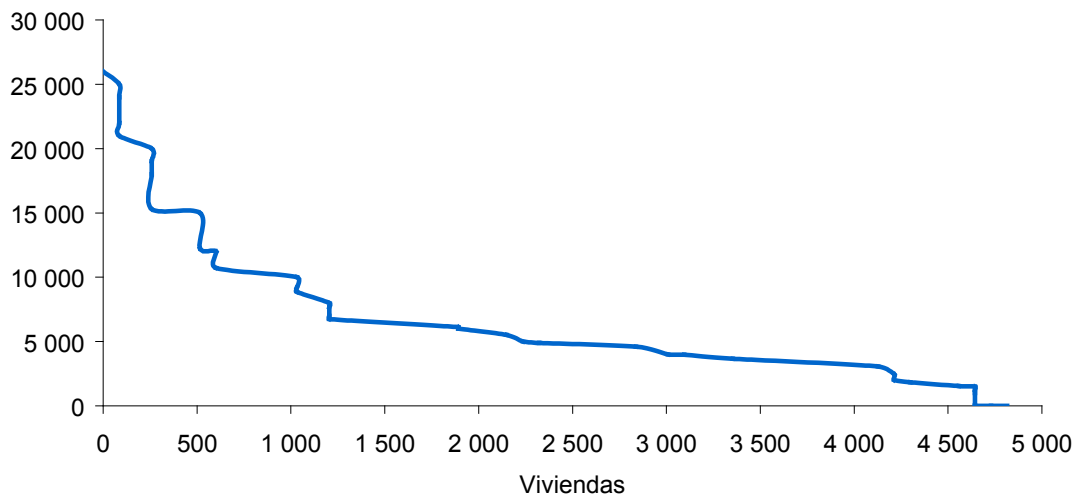
Fuente y elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

La curva de demanda por viviendas nuevas de este segmento socioeconómico es prácticamente inelástica para valores superiores a los 20 mil dólares de la vivienda y sumamente sensible a la variación de precios en los intervalos de vivienda de menor valor.

Gráfico 4.9 CURVA DE DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE D

(Total 4 815 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 principales características demográficas y socioeconómicas de las familias que componen la demanda efectiva por vivienda nueva de la ciudad de Trujillo, así como las características de la vivienda que habitan, con el objetivo 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).

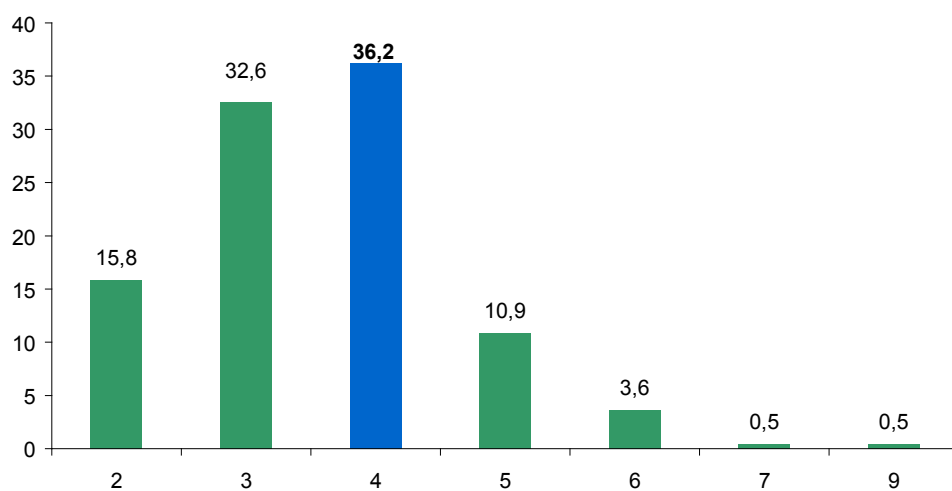
Asimismo, los resultados se obtienen de manera agregada y desagregada por NSE, permitiendo obtener así una información más precisa. El capítulo consta de ocho secciones; en la primera, se hace un resumen de las características demográficas, en la segunda se tratan las condiciones educacionales y laborales del jefe de hogar y el cónyuge. Seguidamente, se detallan los gastos e ingresos del hogar, la caracterización del ahorro de las familias, la posesión del terreno, el conocimiento del concepto de crédito hipotecario, y finalmente, se realiza una descripción de la vivienda actual y deseada.

5.1. Caracterización demográfica de la familia

En la ciudad de Trujillo, el número de miembros de las familias que constituyen la demanda efectiva se encuentra concentrado alrededor de los 3 (32,6%) ó 4 miembros (36,2%), lo que representa más del 50% de las familias en la ciudad de Trujillo. En el caso de los hogares con 5 ó más miembros, representan el 15,5% del total de hogares, es decir, se trata de núcleos familiares pequeños.

Gráfico 5.1 MIEMBROS DEL HOGAR

(En porcentaje)



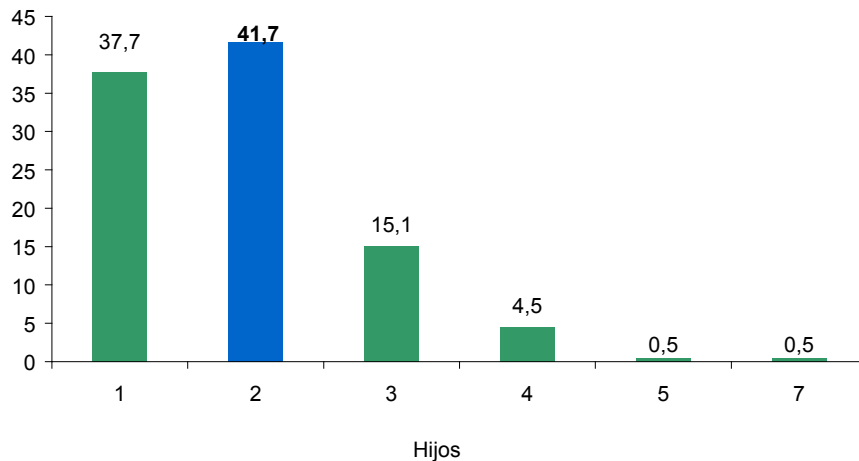
Miembros del hogar

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

Directamente relacionado con el tamaño de la familia, se encuentra el número de hijos de la familia. En el siguiente gráfico se puede observar que los hogares tienen uno o dos hijos. Es notorio que la proporción de hogares con cuatro o más niños es minoritaria y se acerca al 5,5%.

Gráfico 5.2 NÚMERO DE HIJOS DE LA FAMILIA

(En porcentaje)



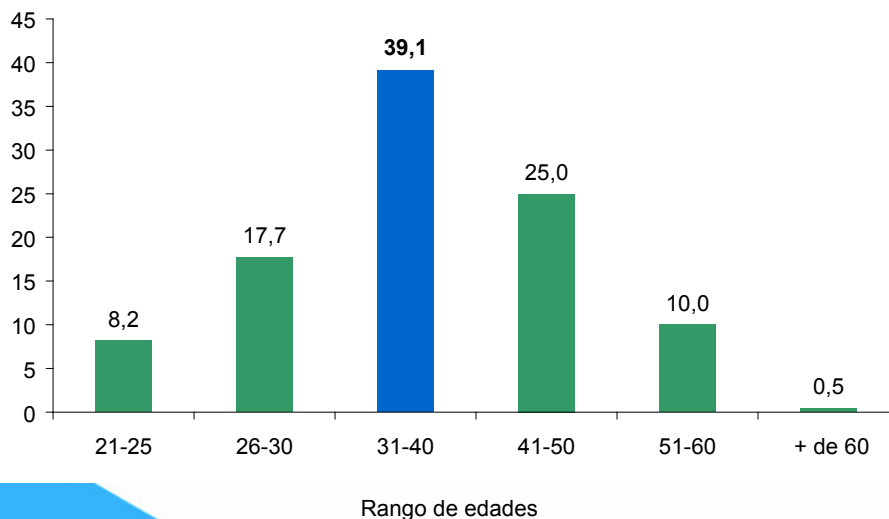
Fuente y elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

El jefe de familia se constituye como la persona que aporta la mayor proporción de ingreso y quien toma las decisiones en la familia, junto con el cónyuge. En este sentido, resulta importante detallar sus características. Su edad promedio es treinta y ocho (38) años, mientras que, la de los cónyuges es de treinta y cuatro (34) años.

El rango de edad de los jefes de hogares preponderante en la ciudad de Trujillo es de treinta y uno (31) a cuarenta (40) años (39,1%), seguido por aquellos jefes de familia con edades entre los cuarenta y uno (41) y los cincuenta (50) años (25%). Solo el 15% de jefes de familias tienen una edad mayor a los cincuenta y uno (51) años, es decir, la juventud de los jefes de familia es una característica resaltante en dicha ciudad.

Gráfico 5.3 EDAD DEL JEFE DE HOGAR

(En porcentaje)

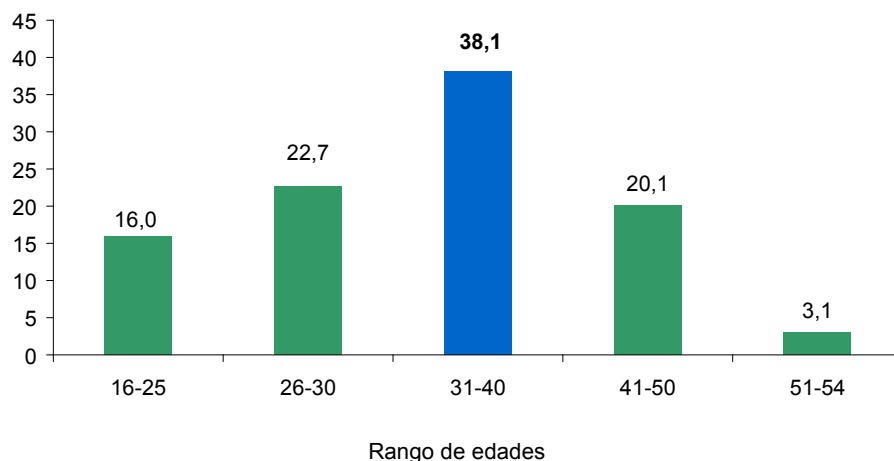


Fuente y elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

De igual forma, el 76,8% de los cónyuges presentan edades que fluctúan entre los 16 y 40 años. Solo un porcentaje minoritario manifiesta tener más de 50 años, llegando solo al 3,1% de cónyuges.

Gráfico 5.4 EDAD DEL CÓNYUGE

(En porcentaje)



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

5.2. Educación del jefe de hogar y su cónyuge

El nivel educativo alcanzado por la familia puede ser determinante para la generación de ingresos a largo plazo, así como para entender y comparar diversas opciones que aparecen para la adquisición de vivienda (programas habitacionales, créditos hipotecarios, tasas, condiciones, etc.). Asimismo, se ha notado que las familias tienen diferentes respuestas para tomar riesgos, dependiendo del nivel educativo que hayan alcanzado.

Bajo esta línea, es de interés 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 los niveles de educación en la ciudad de Trujillo por NSE (de forma vertical o al interior de cada NSE), destaca que aquellos estratos asociados a un mayor nivel de ingreso, se encuentran vinculados a un mayor nivel de educación, como se señaló previamente. Así, en el estrato A, el 69% de jefes de hogar cuentan con una formación superior universitaria, seguido por aquellos jefes de familia que cuentan con un post grado (13,8%), siendo éste el único NSE donde los jefes de hogares tienen un post grado. Mientras que en el NSE D, estrato asociado a menores ingresos, muestra una mínima proporción con estudios superiores universitarios (5,4%), en donde el grueso de los entrevistados solo cuenta con secundaria (60,7%).

Por otro lado, en lo que respecta al nivel educativo de los cónyuges, de manera similar al nivel educativo del jefe de hogar, en el NSE A se encuentra el mayor porcentaje de cónyuges con una educación superior universitaria (66,7%), seguido por aquellos que cuentan con una formación superior no universitaria (20,8%). En los estratos C y D la mayoría de cónyuges cuenta con solo secundaria (46,6% y 60,7%, respectivamente).

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

(En porcentaje)

Nivel	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D
Primaria	0,0	0,0	5,7	14,3
Secundaria	6,9	8,3	46,6	60,7
Superior no universitario	10,3	16,7	25,0	19,6
Superior universitario	69,0	75,0	22,7	5,4
Post grado	13,8	0,0	0,0	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	0,0	2,0
Primaria	0,0	0,0	3,9	12,0
Secundaria	8,3	20,5	46,1	56,0
Superior no universitario	20,8	22,7	36,8	28,0
Superior universitario	66,7	56,8	13,2	2,0
Post grado	4,2	0,0	0,0	0,0
Total	100	100	100	100

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

De igual forma, la misma información analizada se detalla de forma horizontal (dentro del nivel alcanzado la participación de cada estrato) se obtiene que la mayoría de jefes de familia y cónyuges solo con formación de primaria se encuentran en el NSE D. Mientras que, el 100% de los encuestados con post grado conforman el estrato A.

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
Primaria	0,0	0,0	38,5	61,5	100
Secundaria	2,5	4,9	50,6	42,0	100
Superior no universitario	6,8	18,2	50,0	25,0	100
Superior universitario	25,3	45,6	25,3	3,8	100
Post grado	100,0	0,0	0,0	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	0,0	100,0	100
Primaria	0,0	0,0	33,3	66,7	100
Secundaria	2,7	12,2	47,3	37,8	100
Superior no universitario	8,8	17,5	49,1	24,6	100
Superior universitario	30,8	48,1	19,2	1,9	100
Post grado	100,0	0,0	0,0	0,0	100

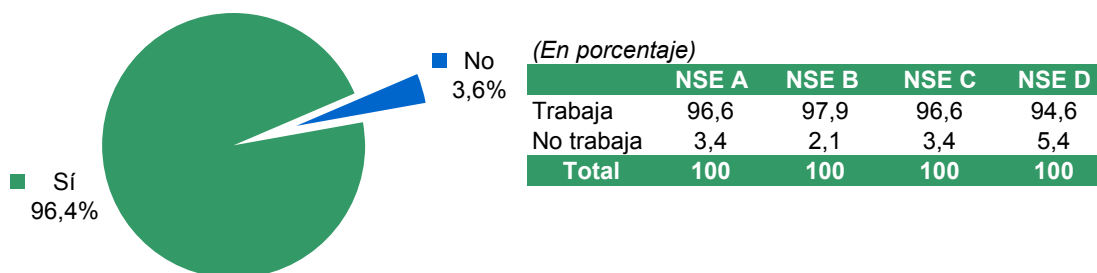
Fuente y elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

5.3. Características laborales del jefe de hogar y su cónyuge

En el caso del ámbito laboral, los jefes de hogar en la ciudad de Trujillo, presentan un alto porcentaje de ocupación (96%). Cabe señalar que, el porcentaje de jefes de familia que disponen de un trabajo es similar en todos los estratos.

Gráfico 5.5 ¿EL JEFE DE HOGAR TRABAJA ACTUALMENTE?

(En porcentaje)



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

Además, el 51% de aquellos que laboran actualmente, lo hacen de forma independiente.

Gráfico 5.6 ¿TRABAJA DE MANERA DEPENDIENTE O INDEPENDIENTE?

(En porcentaje)



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

Asimismo, de manera desagregada, se puede observar en el siguiente cuadro que solo en el NSE A, la proporción de jefes de familias que trabajan de manera dependiente es la misma de aquellos que trabajan de forma independiente. En el estrato B, la mayor parte de jefes de familias trabajan dependientemente (63,8%); mientras que en los NSE C y D destaca la proporción de jefes de hogar que trabajan de manera independiente (58,8% y 52,8%, respectivamente).

Cuadro 5.5 MODALIDAD DE TRABAJO POR NSE

(En porcentaje)

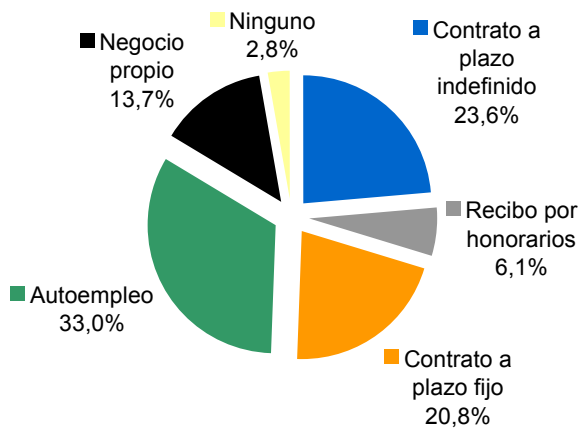
	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D
Dependiente	50,0	63,8	41,2	47,2
Independiente	50,0	36,2	58,8	52,8
Total	100	100	100	100

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

Siguiendo la misma línea, en relación al régimen laboral, el 32% es autoempleado, y el 14% cuenta con un negocio propio, constituyendo una modalidad de trabajo independiente. Así, solo el 24% cuenta con un trabajo estable, ya que cuenta con un contrato a plazo indefinido, seguido por aquellos que laboran con contrato a plazo fijo (21%) y por recibos por honorarios (6%).

Gráfico 5.7 RÉGIMEN LABORAL DEL JEFE DE HOGAR

(En porcentaje)

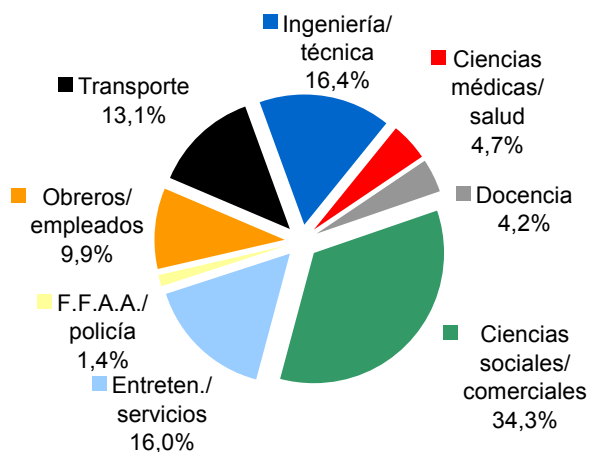


Fuente y elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

La ocupación principal del jefe de hogar es difícil de caracterizar ya que es variada, pero se puede destacar que los rubros tales como Ciencias Sociales y Comerciales que incluyen trabajos desde abogados a comerciantes es aquel con mayor participación (35%) en la ciudad de Trujillo, seguido por la categoría que agrupa a los jefes de hogar dedicados a la tecnología, ingeniería y trabajos mecánicos – técnicos (16%) y por los trabajadores del entretenimiento como en bares, cines, discotecas y servicios tales como peluquería o restaurantes (16%). Cabe señalar que, el rubro transporte, en donde se incluye a taxistas, microbuseros, etc. concentra el 13% de encuestados, mientras que, los obreros/empleados tienen una proporción de 4,5% de jefes de hogares.

Gráfico 5.8 OCUPACIÓN DEL JEFE DE HOGAR

(En porcentaje)

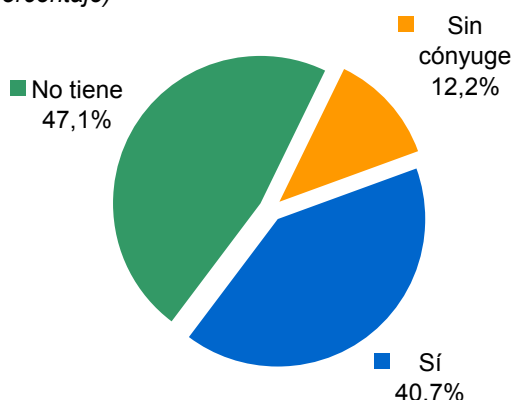


Fuente y elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Finalmente, ya que en muchos casos los cónyuges aportan a los gastos del hogar, es necesario mostrar la situación laboral de los mismos, mostrando así que el 41% apoya en los gastos del hogar (se encuentran trabajando actualmente); en tanto que el 47% de cónyuges no trabajan. Cabe destacar que, existe un 12% de jefes de hogares que manifiestan no tener cónyuges.

Gráfico 5.9 ¿EL CÓNYUGE TRABAJA ACTUALMENTE?

(En porcentaje)



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

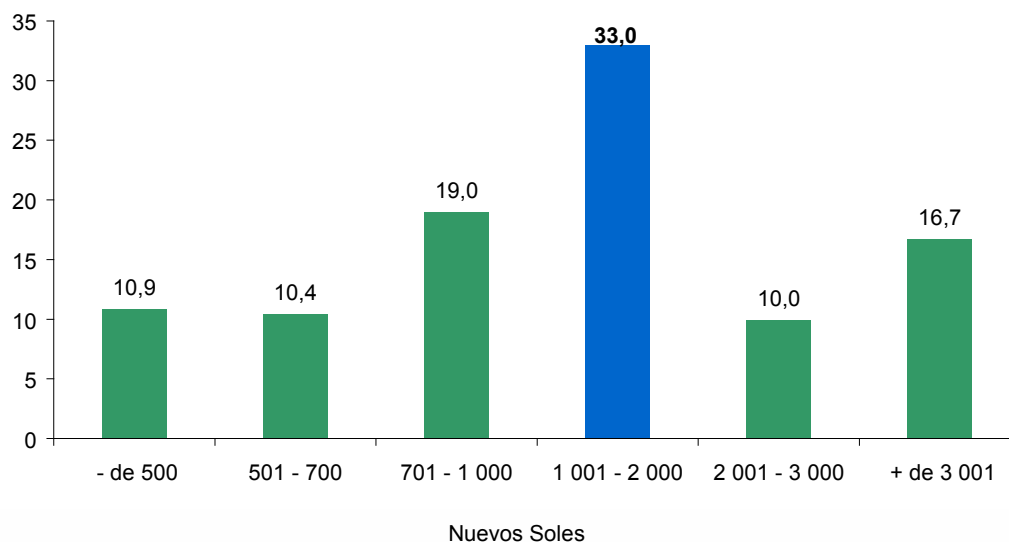
5.4. Ingresos y gastos del hogar

En esta sección se presentan los ingresos y la composición del gasto de los hogares que forman la demanda efectiva en la ciudad de Trujillo, de forma agregada y por NSE, así como la capacidad de pago de un potencial crédito hipotecario por parte de estos hogares.

Por ello, el ingreso neto declarado por todos los aportantes del hogar se encuentra, en su mayoría, por debajo de los S/. 2 000 (73,3%).

Gráfico 5.10 INGRESOS MENSUALES CONYUGALES

(En porcentaje)



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

Asimismo, analizando los ingresos y gastos se destaca que, el ingreso promedio de la demanda efectiva en la ciudad de Trujillo es de S/. 1 771, mientras que a nivel de los estratos, en el NSE A asciende a S/. 3 839, cifra mayor a la manifestada por los hogares del estrato B, los cuales muestran un ingreso neto conyugal de S/. 2 423. Los hogares del estrato C manifiestan tener un ingreso promedio de S/. 1 312 y finalmente, el ingreso neto del NSE D es de S/. 861 aproximadamente.

En relación a los gastos del hogar, el rubro en el que el gasto es mayor, es el de alquiler, seguido por el rubro de alimentos y bebidas. El gasto promedio del hogar en la ciudad de Trujillo, incluyendo alquiler, es de S/. 1 844; y sin incluir el gasto en alquiler, bordea los S/. 1 381.

Cuadro 5.6 PROMEDIO DE LOS INGRESOS Y GASTOS DEL HOGAR

(En nuevos soles)

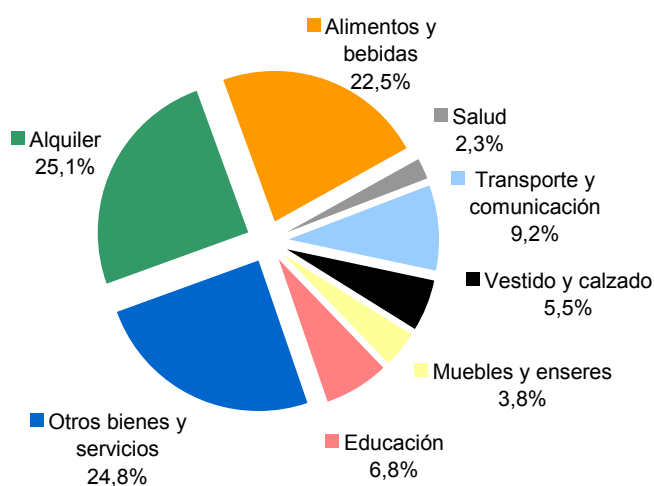
Rubros	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	Total
Ingreso neto conyugal	3 839	2 423	1 312	861	1 771
Gastos en el hogar (sin alquiler)	2 818	1 929	985	760	1 381
Gastos en el hogar (con alquiler)	3 682	2 422	1 195	883	1 844
Gasto en alimentos y bebidas	574	491	368	345	415
Gasto en salud	74	54	30	26	42
Gasto en transportes y comunicaciones	384	242	103	90	170
Gasto en vestido y calzado	153	176	70	55	101
Gasto en muebles y enseres	77	80	68	60	71
Gasto en educación	301	170	85	45	126
Gasto en otros bienes y servicios	1 255	715	262	139	456
Gasto en alquiler	865	493	210	123	463

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

Como se mencionó, el alquiler es el rubro más importante (25%) dentro de la composición de gastos del hogar de Trujillo, seguido por el gasto en alimentos y bebidas (23%). Asimismo, el gasto en transportes y comunicaciones es el tercer rubro en importancia, con una participación de 9%. Cabe señalar que, otros rubros importantes en la composición de gastos son educación (7%) y vestido y calzado (5%).

Gráfico 5.11 COMPOSICIÓN DEL GASTO DEL HOGAR

(En porcentaje)



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

A continuación, se muestra la capacidad de pago de los hogares de la ciudad de Trujillo por NSE. Los ingresos promedio de cada estrato son mayores a los gastos (sin incluir alquiler), originando así un disponible positivo para cada NSE, el cuál promediado con el gasto en alquiler se obtienen montos que podrían ser utilizados para el pago de cuotas de un crédito hipotecario. El valor de las viviendas a las que podrían acceder los demandantes de cada estrato es de 34 mil dólares en el NSE A, 17 mil en el B, 10 mil en el C y 4 mil en el D (Techo Propio).

Cuadro 5.7 CAPACIDAD DE PAGO DE LOS DEMANDANTES EFECTIVOS POR NSE

(En dólares)

	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D
Ingresos	1 163	734	398	261
Gastos	854	585	299	230
Disponible	309	150	99	30
Alquiler	262	149	64	37
Promedio ^{1/}	286	150	81	34
30% Ingreso	349	220	119	78

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.

Es importante detallar el rubro de gasto en alquiler, ya que aquellos hogares que habitan viviendas alquiladas conforman un grupo importante de aquellos que desearían adquirir una vivienda propia. Por ello, en el siguiente gráfico se observa que el 40% de hogares manifiestan pagar un alquiler, mientras que, el 60% restante no viven en casas alquiladas. Estas proporciones varían cuando nos referimos a los NSE, en los estratos A y B la mayoría de hogares pagan alquiler (79,3% y 62,5%, respectivamente), mientras que, las proporciones de hogares que pagan alquiler son menores en los estratos C y D (27,3 % y 21,4%, respectivamente).

Gráfico 5.12 HOGARES QUE PAGAN ALQUILER

(En porcentaje)



(En porcentaje)

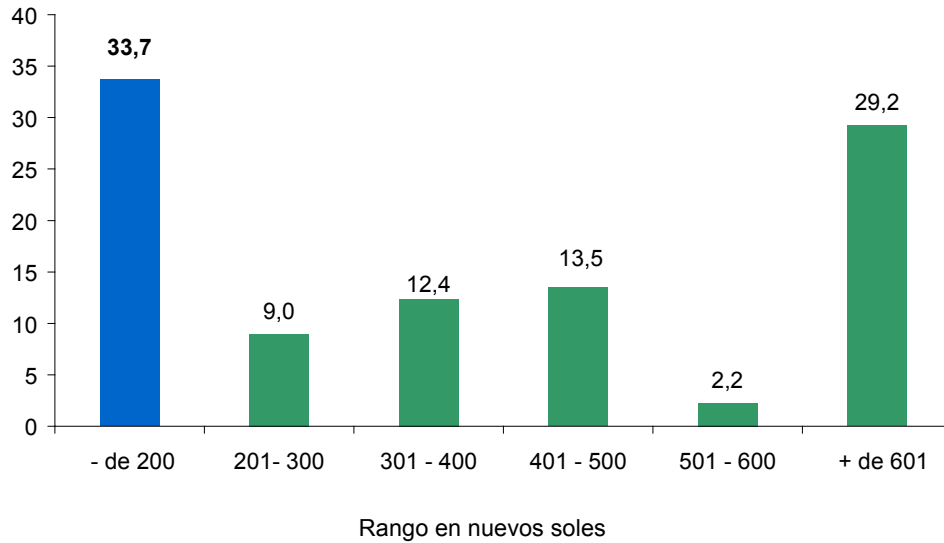
	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D
Sí	79,3	62,5	27,3	21,4
No	20,7	37,5	72,7	78,6
Total	100	100	100	100

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

Finalmente, tomando en cuenta aquellos hogares que manifiestan pagar un alquiler por la vivienda que habitan, el 33,7% de hogares manifiestan pagar un alquiler por debajo de los S/. 200. Es importante resaltar que un importante 29,2% de hogares dicen pagar un alquiler mayor a los S/. 601.

Gráfico 5.13. MONTOS PAGADOS EN ALQUILER

(En porcentaje)



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

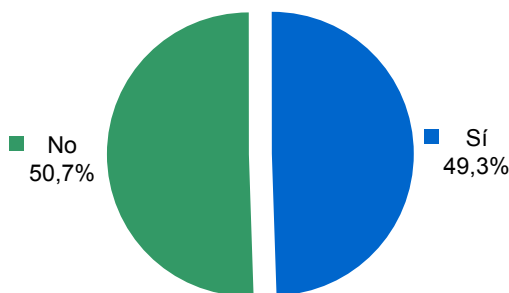
5.5. Ahorro y remesas

La tenencia de ahorro es un aspecto importante en la decisión de querer adquirir una vivienda, ya que los ahorros podrían ser destinados para la cuota inicial de la vivienda. Es por ello que, es relevante realizar un análisis de la tenencia de ahorro por parte de los demandantes efectivos en la ciudad de Trujillo. En este sentido, los resultados del estudio muestran que un importante 51% declara no contar con ahorros.

El ahorro acumulado promedio por parte de los hogares trujillanos es de S/. 3 239. Analizando por estratos, se puede verificar que los ahorros son menores a medida vamos bajando de NSE. En el NSE A, el ahorro promedio es de S/ 6 867, mientras que en el NSE D es de S/. 2 850.

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)

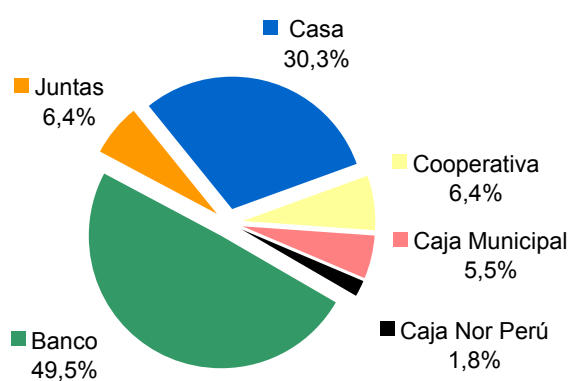
NSE	Promedio	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo
A	6 867	8 433,4	400	30 000
B	4 642	2 999,5	300	9 900
C	1 747	1 894,2	50	9 000
D	2 850	3 390,6	150	10 000
Total	3 239	4 230,5	50	30 000

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

Del 49% de hogares que declara contar con ahorros, el 50% mantiene sus ahorros en un banco, seguido por la preferencia de conservar sus ahorros en su propia vivienda (30%).

Gráfico 5.15 MODALIDAD DE AHORRO

(En porcentaje)



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

De manera desagregada se obtiene que en el estrato A, la mayoría de hogares prefiere la formalidad, es decir, prefiere guardar sus ahorros en el banco (70,6%), al igual que en el estrato B (77,1%), mientras que en los estratos de menores recursos (C y D), prefiere utilizar modalidades más informales de ahorro, como la vivienda (47,6% y 33,3%, respectivamente). Esto podría indicar un grado de desconfianza, en los estratos más bajos, hacia las instituciones financieras o los altos costos asociados a cuentas de ahorro de montos pequeños.

Cuadro 5.9 MODALIDAD DE AHORRO POR NSE

(En porcentaje)

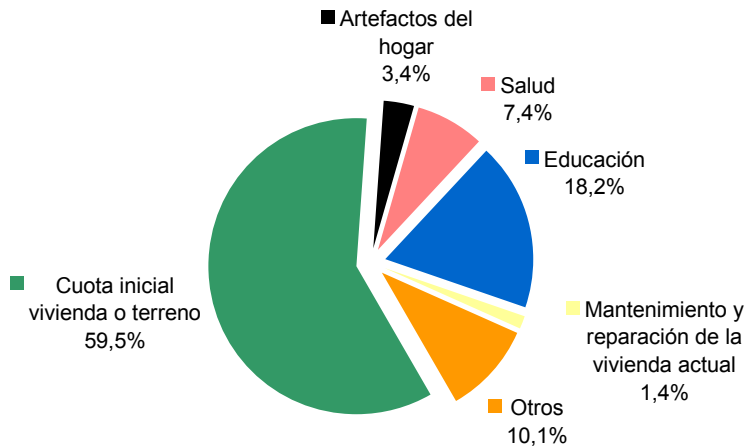
Modalidad	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D
Banco	70,6	77,1	21,4	40,0
Casa	17,6	14,3	47,6	33,3
Caja Municipal	11,8	2,9	7,1	0,0
Juntas	0,0	0,0	11,9	13,3
Cooperativa	0,0	2,9	9,5	13,3
Caja Nor Perú	0,0	2,9	2,4	0,0
Total	100	100	100	100

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

Es importante resaltar que el 60% de hogares destinarían sus ahorros para la adquisición de una vivienda, seguido por aquellos que invertirían sus ahorros en educación y salud (19% y 7%, respectivamente).

Gráfico 5.16 DESTINO DEL AHORRO

(En porcentaje)



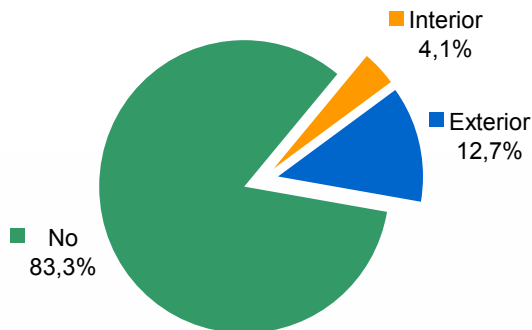
Fuente y elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Un aspecto muy importante a tomar en cuenta en este estudio, es el tema de las remesas de dinero que reciben los hogares, ya que los indicadores agregados señalan que es una importante vía de ingresos de las familias locales. De otro lado, es importante porque existen productos financieros que permiten a una familia (que recibe remesas) la adquisición de un crédito hipotecario.

En la ciudad de Trujillo el 13% de demandantes efectivos manifiestan recibir remesas del exterior, y un 4% del interior del país.

Gráfico 5.17 ¿RECIBE REMESAS?

(En porcentaje)

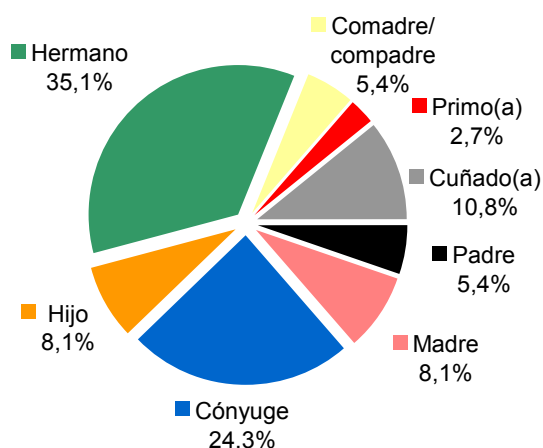


Fuente y elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Estas remesas, en la mayoría de los casos, son enviadas por un hermano (36%), seguido por aquellas enviadas por el cónyuge (24%), cuñado (11%), hijo (8%), y madre (8%).

Gráfico 5.18 PERSONAS QUE ENVÍAN LAS REMESAS

(En porcentaje)



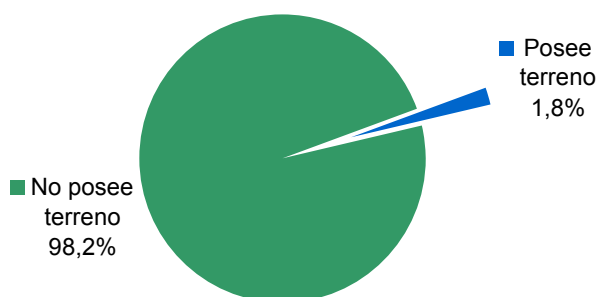
Fuente y elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

5.6. Propiedad del terreno

En relación a la tenencia de terrenos, el 98% de los demandantes efectivos afirma no poseer terreno alguno.

Gráfico 5.19 POSESIÓN DE TERRENO

(En porcentaje)



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

El 2% de hogares que declaran poseer terrenos, afirman que dichos terrenos se ubican en los distritos de Trujillo, La Esperanza, Virú, y Huanchaco, todos con una proporción de 25% cada uno. Cabe señalar que, los terrenos se encuentran dentro de la región La Libertad.

5.7. Conocimiento del crédito hipotecario

Por otro lado, es importante analizar el grado de conocimiento del sistema de crédito hipotecario por parte de los demandantes efectivos. Un poco más de la mitad (56%) de los hogares afirman conocer el crédito hipotecario. Pero no hay que dejar de mencionar que un importante 44% no conoce lo que es un crédito hipotecario. Asimismo, el 41,9% de hogares que declaran conocer el concepto del mismo conocen medianamente, mientras que, el 21,8% tiene un conocimiento mínimo.

Gráfico 5.20 CONOCIMIENTO DEL CRÉDITO HIPOTECARIO

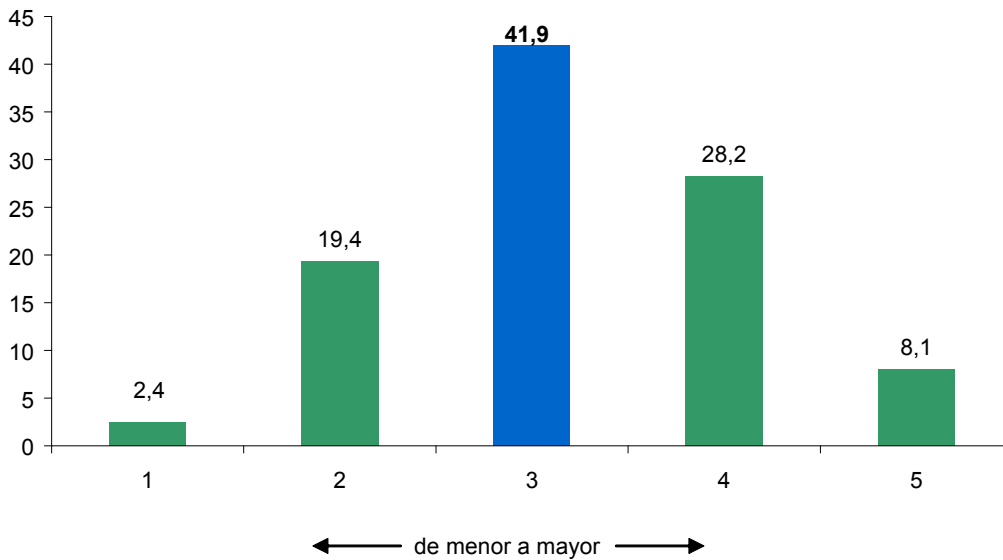
(En porcentaje)



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

Gráfico 5.21 NIVEL DE CONOCIMIENTO DEL CRÉDITO HIPOTECARIO

(En porcentaje)



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

De manera desagregada, en los estratos A y B la proporción de hogares que afirma conocer el sistema de crédito hipotecario es mayor (62,1% y 77,1%, respectivamente) a la proporción de hogares de los NSE C y D (58% y 32,1%).

Cuadro 5.10 CONOCIMIENTO DEL CRÉDITO HIPOTECARIO POR NSE

(En porcentaje)

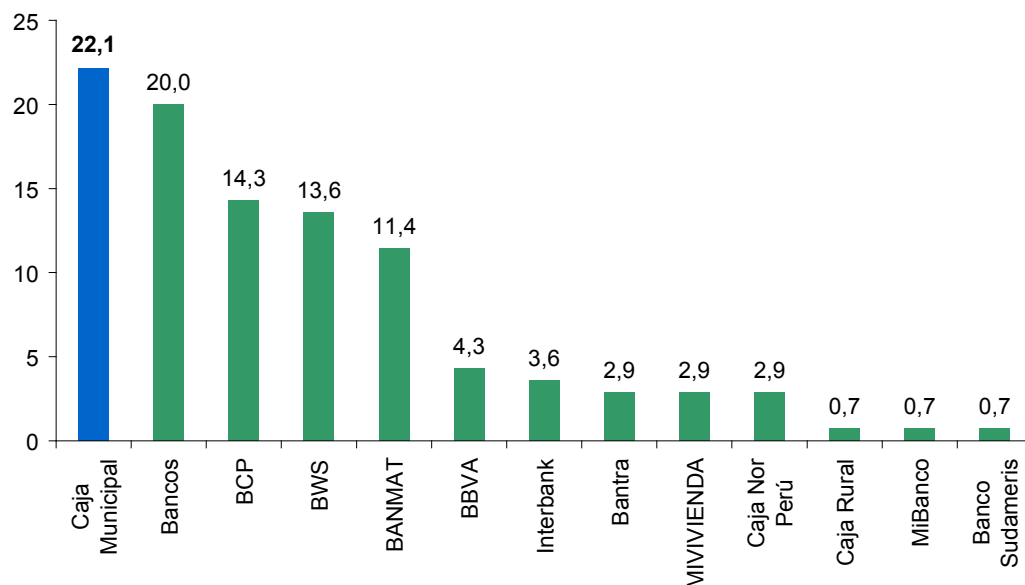
	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D
Sí	62,1	77,1	58,0	32,1
No	37,9	22,9	42,0	67,9
Total	100	100	100	100

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

Las instituciones financieras que otorgan créditos hipotecarios más conocidas por los hogares demandantes efectivos son la Caja Municipal con una proporción de 22,1%, seguido por bancos en general (20%) y el Banco de Crédito (14,3%). Aparecen instituciones que no otorgan créditos hipotecarios, pero que pueden estar ligados al mercado como el Fondo MIVIVIENDA S. A.

Gráfico 5.22 INSTITUCIONES FINANCIERAS CONOCIDAS QUE BRINDAN CRÉDITOS HIPOTECARIOS

(En porcentaje)



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

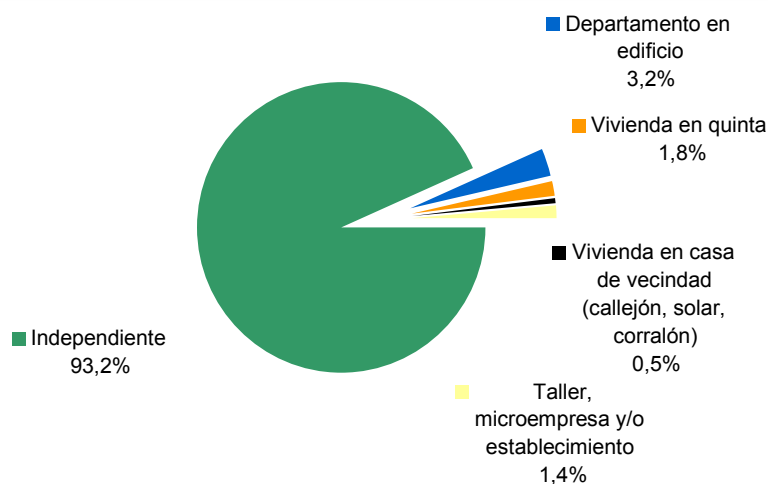
5.8. Vivienda

Finalmente, en esta sección se describe la situación de la vivienda en la que habitan los hogares demandantes, su nivel de satisfacción en relación a ella, así como las características de la vivienda que desean adquirir.

En este sentido, el 94% de hogares habita en una vivienda independiente, seguido por el 3% que afirma vivir en departamento en edificio, luego vivienda en quinta (2%). Además, el 1,5% habita en un taller, microempresa y/o establecimiento o en vivienda en casa de vecindad, ya sean en callejón, solar, o corralón.

Gráfico 5.23 CATEGORÍA DE LA VIVIENDA ACTUAL

(En porcentaje)

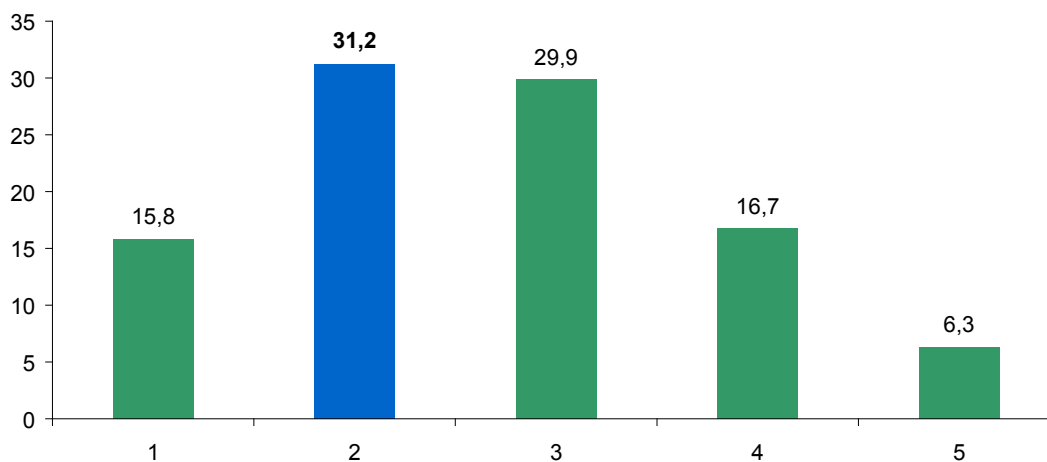


Fuente y elaboración: Investigación y Desarrollo – Fondo MIVIVIENDA S.A.

Analizando el nivel de satisfacción de los hogares por la vivienda que habitan se obtiene que un importante 47% se encuentra insatisfecho con su vivienda (1 y 2), el 29,9% se encuentra medianamente satisfecho, y el 23% de los hogares se encuentra satisfecho.

Gráfico 5.24 NIVEL DE SATISFACCIÓN CON LA VIVIENDA ACTUAL

(En porcentaje)



← de menor a mayor →

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

Por ello, el 63% de hogares que tiene la intención de adquirir una vivienda nueva, prefieren comprarla antes que construirla. Se debe resaltar que el 76% tiene preferencia por adquirir una casa que un departamento.

Gráfico 5.25 INTENCIÓN DE COMPRAR O CONSTRUIR

(En porcentaje)



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

Gráfico 5.26 TIPO DE VIVIENDA PREFERIDA

(En porcentaje)



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

La preferencia por adquirir una casa es similar si desagregamos la muestra, en todos los estratos bajo análisis la mayoría de hogares prefiere adquirir una casa antes que un departamento.

Cuadro 5.11 TIPO DE VIVIENDA PREFERIDA POR NSE

(En porcentaje)

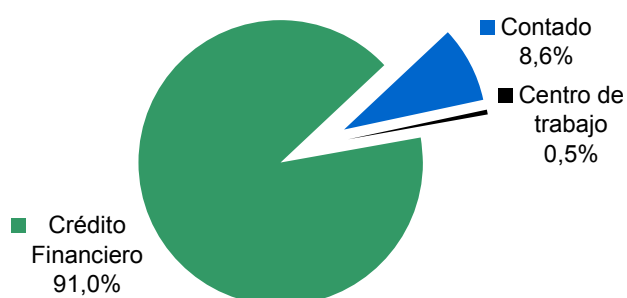
Tipo	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D
Casa	75,9	52,1	81,8	89,3
Departamento	24,1	47,9	18,2	10,7
Total	100	100	100	100

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

Es importante mencionar que, para adquirir la vivienda deseada por los hogares encuestados, el 91% de ellos lo harían a través de un crédito financiero, seguido por aquellos que prefieren pagar al contado su vivienda, y finalmente un 0,5% financiaría la adquisición de su vivienda nueva a través de su centro de trabajo.

Gráfico 5.27 MODALIDAD DE FINANCIAMIENTO

(En porcentaje)



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

En relación a los distritos de preferencia para su nueva vivienda, en el NSE A, el 55,2% prefiere habitar en el distrito de Víctor Larco Herrera, y el 44,8% restante en el distrito de Trujillo. El 93,6% de hogares pertenecientes al estrato B tiene preferencia por el distrito de Trujillo, seguido por el distrito de Víctor Larco Herrera (6,4% restante).

En el NSE C, el distrito de Trujillo es preferido por los hogares de dicho estrato, seguido por el distrito de La Esperanza (20,5%), El Porvenir (9,1%), Víctor Larco Herrera (6,8%). De igual forma, en el NSE D, los hogares prefieren adquirir su vivienda nueva en el distrito de Trujillo (50%), seguido por el distrito de La Esperanza (19,6%). Cabe señalar que, no existe preferencia por habitar fuera de la región La Libertad.

Cuadro 5.12 DISTRITOS DE PREFERENCIA

(En porcentaje)

Districtos	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D
Trujillo	44,8	93,6	62,5	50,0
Víctor Larco Herrera	55,2	6,4	6,8	10,7
La Esperanza	0,0	0,0	20,5	19,6
El Porvenir	0,0	0,0	9,1	8,9
Huanchaco	0,0	0,0	0,0	8,9
Otros La Libertad	0,0	0,0	1,1	1,8
Total	100	100	100	100

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

Finalmente, realizando una descripción de la vivienda actual y la deseada por los demandantes efectivos, se obtiene que el área construida de la vivienda actual es mayor en promedio que el área que desearían que tenga la vivienda a adquirir, esto quizás se deba porque prefieren un espacio un poco más reducido, pero con mayores ambientes, ya sean baños o dormitorios, como se demuestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 5.13 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)	230,0	146,5	102,5	144,4
Baños	2	2	1	1
Dormitorios	4	3	3	3
Ambientes	7	6	5	4
Vivienda Ideal				
Terreno (m ²)	171,7	141,9	124,7	149,1
Área construida (m ²)	141,7	118,0	82,7	104,1
Baños	3	2	2	2
Dormitorios	4	4	3	3
Ambientes	6	6	5	5

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

Conclusiones

- La ciudad de Trujillo, capital la región de La Libertad, alberga a 683 mil habitantes, lo que representa el 84,1% a nivel provincial, y el 42,2% a nivel regional.
- Cuenta con los distritos de: Trujillo, El Porvenir, La Esperanza, Víctor Larco Herrera y Florencia de Mora, siendo este último el distrito con mayor densidad poblacional (20 108 habitantes por Km²).
- Según el XI Censo Nacional de Población y VI de Vivienda llevado a cabo por el INEI en el año 2007, la población en la ciudad de Trujillo, es preponderantemente joven, siendo además, el 52% de la población total de género femenino.
- El PBI de la región La Libertad representa el 5,9% del PBI nacional, siendo los sectores agrícola y minero los más relevantes.
- El acceso a los servicios básicos en la región, como agua y alcantarillado, es deficitario, mientras que el 77% de habitantes cuentan con el servicio de energía eléctrica.
- A diciembre de 2007, las colocaciones de los productos MIVIVIENDA tuvieron una participación de 36,4% del total de créditos hipotecarios, es decir, que al igual que el número de deudores, las colocaciones se incrementaron de manera constante.
- 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 Trujillo cuentan con 4 ambientes, en promedio. Además, predominan las viviendas habitadas de manera exclusiva por una familia, mientras que los hogares allegados representan el 7,2% del total.
- La mayoría de hogares en la ciudad de Trujillo viven en una casa propia independiente. Los materiales que predominan en las paredes de la vivienda es el ladrillo o bloque de cemento, y finalmente, el piso, en la mayoría de viviendas, está hecho de cemento.
- El acceso al servicio de agua y alumbrado, en la ciudad de Trujillo, es alto en comparación con el acceso al servicio de alcantarillado. Un importante 18,3% de hogares 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 Trujillo concentra un total de 162 mil hogares, de los cuales, el 78,6% de ellos se encuentra dentro de los niveles socioeconómicos (NSE) de interés (2,5% en el estrato A, 12,9% en el B, 29,6% en el NSE C y 33,6% en el D).
- La demanda potencial por vivienda nueva (hogares no propietarios) es de 37 745 hogares (23,3%), distribuido de la siguiente manera: 1 147 hogares no propietarios en el estrato A, 5 635 familias en el segmento B, 15 917 en el C y 15 047 en el NSE D.

- La demanda efectiva, es decir aquellos hogares que tienen la intención de adquirir una vivienda en un plazo no mayor a los 2 años, es de 16 189 hogares, el cual representa el 42,9% del total de hogares no propietarios. El total de hogares demandantes efectivos incluye a las 2 538 familias allegadas que no eran contadas con la metodología anterior.
- Dichos hogares cuentan con 4 miembros y 2 hijos en promedio, por lo que se puede concluir que los núcleos familiares en la ciudad de Trujillo son pequeños. Tanto la edad del jefe de hogar como la del cónyuge se encuentra entre los 31 y 40 años.
- La mayoría de jefes de familia trabajan de manera independiente, es decir, cuentan con un negocio propio o son autoempleados y perciben ingresos entre los mil y dos mil nuevos soles.
- El alquiler es considerado el rubro más importante dentro de la composición del gasto en el hogar, considerando que el 40% de familias manifiesta pagar alquiler por la vivienda que habita.
- El 60% de hogares que manifiesta contar con ahorros, lo destinan para la adquisición de una vivienda. Ya sea porque el 47% del total de demandantes efectivos se encuentra insatisfecho con su vivienda actual.
- Los distritos de destino de preferencia son Trujillo, Víctor Larco Herrera y La Esperanza, ubicados en la ciudad de Trujillo.

Bibliografía

- BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ. (2007) Informes de coyuntura y estadística de La Libertad - Síntesis mensual de La Libertad. Varios números.
- Fondo Hipotecario de Promoción de la Vivienda – Fondo MIVIVIENDA (2005) Estudio de la demanda por vivienda en la ciudad de Trujillo.
- Fondo Hipotecario de Promoción de la Vivienda – Fondo MIVIVIENDA (2005) Vivienda social: Estudio de mercado de Lima.
- FONDO MIVIVIENDA S.A. (2006). Estudio de mercado de la vivienda social en Lima.
- <http://www.inei.gob.pe>
- <http://www.asocem.com.pe>
- <http://www.minem.gob.pe>
- <http://www.minsa.gob.pe>
- <http://www.mivivienda.com.pe>
- <http://www.munitrujillo.gob.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 Establec. 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.	5a.
	5. ¿Tiene título de propiedad 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)	8.	8a.
				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

Anexo II: Cuestionario a Hogares No Propietarios (HNP)

SEGMENTO	NUMERO											
CUESTIONARIO NO PROPIETARIOS												
I. CARACTERISTICAS DE LA FAMILIA												
1 Enumere las personas del Núcleo familiar (Explicar definición de miembro del hogar)												
Nombre (Empezar por el Jefe del Hogar)	1 A ¿Qué relación de parentesco tiene con el jefe del hogar?		1 B ¿Es miembro del hogar?		1 C ¿Qué edad tiene? (en años)	1 D Sexo		1 E Nivel educativo	1 F Estado marital	1 G 1. Estudia 2. Trabaja 3. No trabaja	1 H ¿Aporta a la economía familiar? 1. Si 2. No	
	1 A	1 B	SI	No		Masc.	Fem.					
	1		1	2		1	2					
			1	2		1	2					
			1	2		1	2					
			1	2		1	2					
			1	2		1	2					
			1	2		1	2					
			1	2		1	2					
			1	2		1	2					
			1	2		1	2					
			1	2		1	2					
			1	2		1	2					
			1	2		1	2					
			1	2		1	2					
			1	2		1	2					
			1	2		1	2					
Total Miembros del hogar												
NOTA: Si el Jefe del Hogar tiene mas de 60 años ir a datos de control)												
Alternativas para la pregunta 1 A												
Parentesco con el Jefe del Hogar			Padre / suegro		4		5		Nieto (a)		6	
2 Hijo			3 Yerno / nuera		8		9		Otra persona (no parient		0	
7 Otro pariente			8 Trabajador domestico		9 Pensionista		0		Padre / suegro		6	
Alternativas para la pregunta 1 E												
Grado de instrucción			1 Inicial		2		3		4		5	
Superior No Univ.			5 Superior Univ.		6		7		Primaria		3	
Superior No Univ.			5 Superior Univ.		6		7		Post Grado		4	
Alternativas para la pregunta 1 F												
Estadus marital			1 Casado		2		3		4		5	
Soltero			5 Conviviente		6		7		Viudo		2	
Separado			5 Conviviente		6		7		Divorciado		3	

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 cuanto 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	
	1	2	3	4	5	Si	No
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

71 ¿Dentro de cuánto tiempo piensa comprar o construir su vivienda?
 1 Menos de 6 MESES ¿cuántos? _____
 2 ENTRE 6 meses y un año
 3 Entre un año y dos años
 4 Más de dos años: ¿en cuánto tiempo? _____

72 ¿En qué distrito y ciudad compraría o construiría su vivienda?
DISTRITO _____
CIUDAD _____

73 ¿Qué tipo de vivienda?
 1 Casa 2 Departamento (>>75)

74 ¿Por qué casa y no departamento?
 1er. Orden _____
 Otras Menciones _____

75 ¿Qué área de terreno y área construida tendría la vivienda que piensa comprar o construir?
 m² m²
 Área del terreno Área construida

76 ¿Cuántos baños tendría la vivienda?

77 ¿Cuántos dormitorios tendría la vivienda?

78 ¿Cuántos ambientes tendría la vivienda incluyendo dormitorios, sala y comedor?
(no contar baños, cocina, pasadizos, garaje, ni depósitos)
 Ambientes

79 ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir en total por una vivienda con las características que Ud. ha mencionado?
 S/. US\$

80 ¿Cómo pagaría la vivienda descrita?
(ENC: Mencione tipo de vivienda, área de terreno, número de baños, número de dormitorios y número total de ambientes?)
 1 Crédito Financiero (>> 82)
 2 Contado
 3 Otros Créditos: _____
(centro de trabajo, amigos, prestamistas, informales, etc)

81 ¿Cómo juntaría el dinero? _____ (>>83)

82 ¿Tomaría un crédito en S/. O US\$?
 Soles 1 Dólares 2

82a ¿Por qué?
 1er. Orden _____
 Otras Menciones _____

83 Si el ingreso es hasta S/. 1 350 (**Mostrar Fotos de Vivienda 1 y Vivienda 2 Preguntar**) ¿De estas 2 viviendas cual compraría?
 1 Vivienda 1 2 Vivienda 2
 3 No compra ninguna

83a ¿Por qué?
 1er. Orden _____
 Otras Menciones _____

PARA LOS DEMAS RANGOS DE INGRESOS

84 Ahora le voy a mostrar la foto de una vivienda y algunas de sus características **Mostrar foto y descripción**
 ¿La compraría?

	Vivienda 3	Vivienda 4	Vivienda 5
Sí	1	1	1
No	2	2	2

84a ¿Por qué?
 1er. Orden _____
 Otras Menciones _____

85 Estaría dispuesto a ser contactado nuevamente por el FONDO MIVIVIENDA en el futuro?
 Si 1 No 2

DATOS DE CONTROL

Hora: _____ Fecha: _____
 Telef: _____

1 NOMBRE DEL ENTREVISTADO

2 De la tarjeta que le voy a mostrar que tiene en su hogar

Radio	1	VHS/DVD	6
T.V. Blanco y Negro	2	Cocina con Horno Incluido	7
T.V. a Color	3	Computadora	8
Refrigeradora	4	Automóvil	9
Equipo de Sonido	5	Servicio Domestico	10

3 DIRECCIÓN DEL ENTREVISTADO

4 DISTRITO / CIUDAD DONDE RESIDE EL ENTREVISTADO
DISTRITO _____
CIUDAD _____

5 Número de núcleos familiares que conforman el hogar
 1 2 3 4
 Otro Indicar _____

6 NOMBRE DEL SUPERVISOR

7 NOMBRE DEL ENCUESTADOR

ESTRATO

1	B	2	C	3	D
---	---	---	---	---	---

Índice de gráficos

Gráfico 1.1 DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA REGIÓN A NIVEL DE PROVINCIAS.....	5
Gráfico 1.2 DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA PROVINCIA DE TRUJILLO.....	5
Gráfico 1.3 DISTRIBUCIÓN POBLACIONAL.....	6
Gráfico 1.4 DISTRIBUCIÓN POBLACIONAL DE LA CIUDAD.....	7
Gráfico 1.5 POBLACIÓN ESTIMADA POR RANGO DE EDADES EN LA CIUDAD.....	7
Gráfico 1.6 PARTICIPACIÓN DE LA REGIÓN EN EL PBI TOTAL.....	8
Gráfico 1.7 PARTICIPACIÓN SECTORIAL EN EL PBI REGIONAL.....	9
Gráfico 1.8 PBI DE LA REGIÓN.....	9
Gráfico 1.9 PARTICIPACIÓN DE LAS VENTAS DE CEMENTO PACASMAYO EN EL TOTAL NACIONAL.....	11
Gráfico 1.10 PARTICIPACIÓN DEL DESPACHO TOTAL DE CEMENTO PACASMAYO EN EL TOTAL NACIONAL.....	12
Gráfico 1.11 PRODUCCIÓN DE AGUA POTABLE DE LA EPS.....	13
Gráfico 1.12 COEFICIENTE DE ELECTRIFICACIÓN EN LA REGIÓN.....	14
Gráfico 2.1 DEUDORES DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS (CH)1/ Y PRODUCTOS MIVIVIENDA (PMV).....	16
Gráfico 2.2 PRODUCTOS MIVIVIENDA (PMV) Y SALDO DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS (CH) 1/.....	17
Gráfico 2.3 PARTICIPACIÓN DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS EN LOS PRODUCTOS MIVIVIENDA.....	17
Gráfico 2.4 ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS.....	18
Gráfico 2.5 CRECIMIENTO DEL SEGMENTO DE LOS PRODUCTOS MIVIVIENDA.....	18
Gráfico 3.1 TIPO DE VIVIENDA.....	20
Gráfico 3.2 RÉGIMEN DE PROPIEDAD DE LA VIVIENDA.....	21
Gráfico 3.3 MATERIAL DE PAREDES.....	22
Gráfico 3.4 MATERIAL DE PISOS.....	23
Gráfico 3.5 ACCESO A AGUA.....	24
Gráfico 3.6 ¿CUENTAN CON ALUMBRADO ELÉCTRICO?.....	25
Gráfico 3.7 ACCESO A ELIMINACIÓN DE EXCRETAS.....	26
Gráfico 4.1 DEMANDA POTENCIAL DE VIVIENDAS NUEVAS.....	30
Gráfico 4.2 DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDAS NUEVAS.....	31
Gráfico 4.3 DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDAS NUEVAS SIN CONSIDERAR FAMILIAS ALLEGADAS.....	31
Gráfico 4.4 CURVA DE DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS NUEVAS.....	32
Gráfico 4.5 CURVAS DE DEMANDA DESAGREGADA POR NSE.....	33
Gráfico 4.6 CURVA DE DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE A.....	34
Gráfico 4.7 CURVA DE DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE B.....	35
Gráfico 4.8 CURVA DE DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE C.....	36
Gráfico 4.9 CURVA DE DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE D.....	37
Gráfico 5.1 MIEMBROS DEL HOGAR.....	38
Gráfico 5.2 NÚMERO DE HIJOS DE LA FAMILIA.....	39
Gráfico 5.3 EDAD DEL JEFE DE HOGAR.....	39
Gráfico 5.4 EDAD DEL CÓNYUGE.....	40
Gráfico 5.5 ¿EL JEFE DE HOGAR TRABAJA ACTUALMENTE?.....	42
Gráfico 5.6 ¿TRABAJA DE MANERA DEPENDIENTE O INDEPENDIENTE?.....	42
Gráfico 5.7 RÉGIMEN LABORAL DEL JEFE DE HOGAR.....	43
Gráfico 5.8 OCUPACIÓN DEL JEFE DE HOGAR.....	43
Gráfico 5.9 ¿EL CÓNYUGE TRABAJA ACTUALMENTE?.....	44

Gráfico 5.10 INGRESOS MENSUALES CONYUGALES.....	44
Gráfico 5.11 COMPOSICIÓN DEL GASTO DEL HOGAR.....	45
Gráfico 5.12 HOGARES QUE PAGAN ALQUILER.....	46
Gráfico 5.13. MONTOS PAGADOS EN ALQUILER.....	47
Gráfico 5.14 TENENCIA DE AHORROS.....	47
Gráfico 5.15 MODALIDAD DE AHORRO.....	48
Gráfico 5.16 DESTINO DEL AHORRO.....	49
Gráfico 5.17 ¿RECIBE REMESAS?	49
Gráfico 5.18 PERSONAS QUE ENVÍAN LAS REMESAS.....	50
Gráfico 5.19 POSESIÓN DE TERRENO.....	50
Gráfico 5.20 CONOCIMIENTO DEL CRÉDITO HIPOTECARIO.....	51
Gráfico 5.21 NIVEL DE CONOCIMIENTO DEL CRÉDITO HIPOTECARIO.....	51
Gráfico 5.22 INSTITUCIONES FINANCIERAS CONOCIDAS QUE BRINDAN CRÉDITOS HIPOTECARIOS.....	52
Gráfico 5.23 CATEGORÍA DE LA VIVIENDA ACTUAL.....	52
Gráfico 5.24 NIVEL DE SATISFACCIÓN CON LA VIVIENDA ACTUAL.....	53
Gráfico 5.25 INTENCIÓN DE COMPRAR O CONSTRUIR.....	53
Gráfico 5.26 TIPO DE VIVIENDA PREFERIDA.....	54
Gráfico 5.27 MODALIDAD DE FINANCIAMIENTO	54

Índice de cuadros

Cuadro 1.1 POBLACIÓN.....	6
Cuadro 1.2 POBLACIÓN Y DENSIDAD POR DISTRITO.....	6
Cuadro 1.3 POBLACIÓN POR GÉNERO Y GRANDES GRUPOS ETÁREOS DE LA CIUDAD.....	7
Cuadro 1.4 PBI DE LA REGIÓN POR SECTORES ECONÓMICOS, 2007.....	8
Cuadro 1.5 VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN DE LA REGIÓN.....	10
Cuadro 1.6 INDICADORES DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN DE LA REGIÓN.....	10
Cuadro 1.7 VENTA TOTAL DE CEMENTO PACASMAYO.....	11
Cuadro 1.8 DESPACHO TOTAL DE CEMENTO PACASMAYO Y A NIVEL NACIONAL.....	12
Cuadro 1.9 INDICADORES DE GESTIÓN DE AGUA Y ALCANTARILLADO.....	13
Cuadro 1.10 INDICADORES DE ELECTRIFICACIÓN A NIVEL REGIONAL.....	14
Cuadro 1.11 CONSUMO DE ENERGÍA ELÉCTRICA Y PARTICIPACIÓN A NIVEL REGIONAL.....	15
Cuadro 3.1 INDICADORES HABITACIONALES POR DISTRITO.....	19
Cuadro 3.2 TIPO DE VIVIENDA POR DISTRITO.....	20
Cuadro 3.3 RÉGIMEN DE PROPIEDAD DE LA VIVIENDA POR DISTRITO.....	21
Cuadro 3.4 MATERIAL DE PAREDES POR DISTRITO	22
Cuadro 3.5 MATERIAL DE PISOS POR DISTRITO.....	23
Cuadro 3.6 ACCESO A AGUA POR DISTRITO.....	24
Cuadro 3.7 ¿CUENTAN CON ALUMBRADO ELÉCTRICO?, POR DISTRITO.....	25
Cuadro 3.8 ACCESO A ELIMINACIÓN DE EXCRETAS POR DISTRITO.....	26
Cuadro 4.1 HOGARES EN TRUJILLO POR NSE.....	27
Cuadro 4.2 HOGARES PROPIETARIOS Y NO PROPIETARIOS EN LA MUESTRA DE LA CIUDAD.....	29
Cuadro 4.3 EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA POR NSE.....	32
Cuadro 4.4 DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE A SEGÚN RANGO DE PRECIOS.....	34
Cuadro 4.5 DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE B SEGÚN RANGO DE PRECIOS.....	35
Cuadro 4.6 DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS NUEVAS DEL NSE C SEGÚN RANGO DE PRECIOS.....	36
Cuadro 4.7 DEMANDA EFECTIVA POR VIVIENDAS DEL NSE D SEGÚN RANGO DE PRECIOS.....	37
Cuadro 5.1 NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DE HOGAR POR NSE (ANÁLISIS VERTICAL).....	41
Cuadro 5.2 NIVEL EDUCATIVO DEL CÓNYUGE POR NSE (ANÁLISIS VERTICAL).....	41
Cuadro 5.3 NIVEL EDUCATIVO DEL JEFE DE HOGAR POR NSE (ANÁLISIS HORIZONTAL).....	41
Cuadro 5.4 NIVEL EDUCATIVO DEL CÓNYUGE POR NSE (ANÁLISIS HORIZONTAL).....	41
Cuadro 5.5 MODALIDAD DE TRABAJO POR NSE.....	42
Cuadro 5.6 PROMEDIO DE LOS INGRESOS Y GASTOS DEL HOGAR.....	45
Cuadro 5.7 CAPACIDAD DE PAGO DE LOS DEMANDANTES EFECTIVOS POR NSE	46
Cuadro 5.8 ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DEL AHORRO POR NSE.....	48
Cuadro 5.9 MODALIDAD DE AHORRO POR NSE.....	48
Cuadro 5.10 CONOCIMIENTO DEL CRÉDITO HIPOTECARIO POR NSE.....	51
Cuadro 5.11 TIPO DE VIVIENDA PREFERIDA POR NSE.....	54
Cuadro 5.12 DISTRITOS DE PREFERENCIA.....	55
Cuadro 5.13 CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA ACTUAL FRENTE A LA VIVIENDA IDEAL POR NSE.....	55

