

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN

Escuela de Posgrado

MAESTRÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

**GESTIÓN DE STAKEHOLDERS PARA LA VIABILIZACIÓN
DE UN PROYECTO DE VIVIENDA EN LA PROVINCIA
DE TACNA EN EL AÑO 2018**

TESIS

PRESENTADA POR:

ANDREA CARMEN LIDIA ORDINOLA VALDEZ

Para optar el Grado Académico de:

**MAESTRO EN CIENCIAS (*MAGISTER SCIENTIAE*) CON
MENCIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

TACNA - PERÚ

2021

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN

ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

**GESTIÓN DE STAKEHOLDERS PARA LA VIABILIZACIÓN DE UN PROYECTO
DE VIVIENDA EN LA PROVINCIA DE TACNA EN EL AÑO 2018**


Tesis sustentada y aprobada el 23 de diciembre del 2020, estando el jurado calificador integrado por:

PRESIDENTE :



Dra. Rina María Álvarez Becerra

SECRETARIO :



Dr. Luis Celerino Catacora Lira

MIEMBRO :



Dr. Pedro Pablo Chambi Condori

ASESOR :



Dr. Pedro Pablo Chambi Condori

DEDICATORIA

A Dios, por su amor incondicional. A mi madre, por acompañarme en cada momento de mi vida, por su ejemplo, esfuerzo, amor y dedicación, deseando algún día ser como ella. A mi padre, Q.E.P.D., mi ángel, a quien le agradezco lo que actualmente soy, por haber sido siempre un buen ejemplo en cada aspecto de mi vida, por motivarme a mejorar como persona, como profesional, como hija, como hermana, como madre. A mi hijo, por ser mi alegría y el motivo de todos mis esfuerzos. A mis hermanos, por compartir gratos momentos en familia. Y a mi pequeño Indi, a quien extraño con todo el corazón.

AGRADECIMIENTO

A la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann, por contribuir con mi formación académica. A mis maestros, por los conocimientos brindados. A mi padre, Q.E.P.D., por su legado. Al Dr. Pedro Pablo Chambi Condori, por sus enseñanzas y asesoría; y a los señores del jurado, por sus aportes al presente trabajo de investigación.

CONTENIDO

	Pág.
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO	iv
RESUMEN	xv
ABSTRACT	xvi
INTRODUCCIÓN	01

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	03
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	06
1.2.1. Problema general	06
1.2.2. Problemas específicos	06
1.3. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA	07
1.3.1. Justificación de la investigación	07
1.3.1.1. Justificación teórica	07
1.3.1.2. Justificación práctica	08
1.3.1.3. Justificación metodológica.....	08
1.3.1.4. Justificación social.....	09
1.3.1.5. Justificación legal	10
1.3.2. Importancia de la investigación	11
1.4. ALCANCES Y LIMITACIONES	11
1.4.1. Alcances de la investigación	11
1.4.2. Limitaciones de la investigación	12
1.5. OBJETIVOS	12

1.5.1.	Objetivo general	12
1.5.2.	Objetivos específicos.....	12
1.6.	HIPÓTESIS	13
1.6.1.	Hipótesis general.....	13
1.6.2.	Hipótesis específicas.....	13

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1.	ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	14
2.1.1.	A nivel internacional	14
2.1.2.	A nivel nacional	18
2.1.3.	A nivel local	21
2.2.	BASES TEÓRICAS	26
2.2.1.	Gestión de stakeholders.....	26
2.2.2.	Viabilización de un proyecto de vivienda.....	30
2.3.	DEFINICIÓN DE TÉRMINOS	32

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1.	TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	37
3.1.1.	Tipo de estudio.....	37
3.1.2.	Diseño de investigación.....	37
3.2.	NIVEL DE INVESTIGACIÓN	37
3.3.	Población y muestra	37
3.3.1.	Población.....	37
3.3.2.	Muestra	38
3.4.	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	38
3.4.1.	Identificación de las variables.....	38
3.4.2.	Caracterización de las variables.....	39

3.4.3.	Definición operacional de las variables	41
3.5.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECCIÓN DE DATOS	42
3.6.	PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS	42

CAPÍTULO IV: MARCO FILOSÓFICO

4.1.	MARCO FILOSÓFICO	43
------	------------------------	----

CAPÍTULO V: RESULTADOS

5.1.	CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO	46
5.2.	VALIDEZ DEL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO	47
5.3.	PRUEBA DE NORMALIDAD	51
5.4.	PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	53
5.5.	CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS	115
5.5.1.	Verificación de la hipótesis general	115
5.5.2.	Verificación de las hipótesis específicas	119

CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN

6.1.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS	123
------	-------------------------------	-----

	CONCLUSIONES	131
	RECOMENDACIONES	133
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	135
	ANEXOS	139

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Proporción de núcleos familiares propietarios y no propietarios de vivienda en el total de núcleos familiares, por NSE, en la ciudad de Tacna, 2018.	24
Tabla 2.	Demanda potencial y efectiva de viviendas por SNE, Tacna, 2018.	24
Tabla 3.	Valor Agregado Bruto por años en Tacna, según actividades económicas, periodo 2007 – 2018. Valores a precios corrientes (en miles de soles).	25
Tabla 4.	Coeficiente de Alpha de Cronbach de variable ‘Gestión de stakeholders’.	46
Tabla 5.	Coeficiente de Alpha de Cronbach de variable ‘Viabilización de un proyecto de vivienda’.	47
Tabla 6.	Validación del instrumento mediante la Prueba de KMO y Bartlett para la variable ‘Gestión de stakeholders’.	47
Tabla 7.	Comunalidades para la variable ‘Gestión de stakeholders’.	48
Tabla 8.	Validación del instrumento mediante la Prueba de KMO y Bartlett para la variable ‘Viabilización de un proyecto de vivienda’.	49
Tabla 9.	Comunalidades para la variable ‘Viabilización de un proyecto de vivienda’.	50
Tabla 10.	Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra de la variable ‘Gestión de stakeholders’.	51
Tabla 11.	Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra de la variable ‘Viabilización de un proyecto de vivienda’.	52
Tabla 12.	Calificación de la gestión actual de stakeholders.	53

Tabla 13.	Calificación de la relación entre los stakeholders del proyecto.	55
Tabla 14.	Calificación de la relación entre los colaboradores del proyecto.	56
Tabla 15.	Calificación de la gestión con los propietarios de los factores de producción.	58
Tabla 16.	Calificación de la gestión con la demanda potencial.	59
Tabla 17.	Calificación de la gestión con los proveedores de materia prima.	60
Tabla 18.	Calificación de la gestión con otros integrantes del grupo de interés que laboran en la municipalidad.	62
Tabla 19.	Calificación de la gestión con otros integrantes del grupo de interés que laboran en EPS S.A.	63
Tabla 20.	Calificación de la gestión con otros integrantes del grupo de interés que laboran en ELECTROSUR S.A.	65
Tabla 21.	Calificación del grado de participación durante el ciclo de vida del proyecto.	66
Tabla 22.	Calificación de la organización de la división del trabajo.	68
Tabla 23.	Calificación de la relación con la gestión de costos del proyecto.	69
Tabla 24.	Calificación de la relación con la gestión de tiempo del proyecto.	70
Tabla 25.	Calificación de la relación con la gestión de calidad del proyecto.	72
Tabla 26.	Calificación de la relación con la gestión de integración del proyecto.	73
Tabla 27.	Calificación de la relación con la gestión de alcance del proyecto.	75
Tabla 28.	Calificación de la relación con la gestión de adquisiciones del proyecto.	76

Tabla 29.	Calificación de la relación con la gestión de riesgos del proyecto.	78
Tabla 30.	Calificación de la viabilización del proyecto de vivienda.	79
Tabla 31.	Calificación de la preferencia de la demanda potencial por las viviendas unifamiliares en la provincia de Tacna.	81
Tabla 32.	Calificación de la preferencia de la demanda potencial por las viviendas unifamiliares del proyecto.	82
Tabla 33.	Calificación de la preferencia de la demanda potencial por las viviendas multifamiliares en la provincia de Tacna.	84
Tabla 34.	Calificación de la preferencia de la demanda potencial por las viviendas multifamiliares del proyecto.	85
Tabla 35.	Calificación de la repercusión de los actos de corrupción por parte de funcionarios de la municipalidad.	87
Tabla 36.	Calificación de la repercusión de los desalojos suscitados en la provincia de Tacna.	88
Tabla 37.	Calificación de la repercusión de las invasiones de terreno por parte de pseudoasociaciones de vivienda.	90
Tabla 38.	Calificación de la repercusión de la venta irregular de lotes sin la debida documentación.	91
Tabla 39.	Calificación de la repercusión de la aprobación del dictamen de ley del artículo 71° de la Constitución Política del Perú.	93
Tabla 40.	Calificación de la repercusión del actual crecimiento económico.	94
Tabla 41.	Calificación de la repercusión del actual escenario político.	96
Tabla 42.	Calificación de la repercusión del actual escenario local.	97
Tabla 43.	Calificación del procedimiento seguido por los funcionarios de las instituciones públicas.	99
Tabla 44.	Calificación del cumplimiento de lo establecido por el TUPA de la Municipalidad Provincial de Tacna.	100

Tabla 45.	Calificación de la ética de los funcionarios de las instituciones públicas.	102
Tabla 46.	Calificación del desarrollo de los programas de vivienda.	103
Tabla 47.	Calificación del financiamiento otorgado por las instituciones financieras.	105
Tabla 48.	Modelo de regresión de las actividades económicas más representativas en Tacna, 2007-2018.	106
Tabla 49.	Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test, 1 lag included	109
Tabla 50.	Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test, 2 lags included	110
Tabla 51.	Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test, 2 lags included	111
Tabla 52.	Factor de inflación de las varianzas	112
Tabla 53.	Prueba de heterocedasticidad: White, incluyendo términos cruzados	113
Tabla 54.	Prueba de heterocedasticidad: White, con términos no cruzados	114
Tabla 55.	Prueba de heterocedasticidad: ARCH	115
Tabla 56.	Tabla cruzada 'Gestión de stakeholders' – 'Viabilización de un proyecto de vivienda'.	117
Tabla 57.	Correlaciones.	118
Tabla 58.	Pseudo R cuadrado.	118
Tabla 59.	Medidas direccionales.	118
Tabla 60.	Estadísticos de prueba de la variable 'Gestión de stakeholders'.	120
Tabla 61.	Estadísticos de prueba de la variable 'Viabilización de un proyecto de vivienda'.	121

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Créditos del Fondo Mi Vivienda en Tacna, 2018 (en miles de soles).	20
Figura 2.	Venta local de cemento en Tacna, 2015 - 2018 (en toneladas).	21
Figura 3.	Población por distritos en la provincia de Tacna, 2018.	23
Figura 4.	Calificación de la gestión actual de stakeholders.	54
Figura 5.	Calificación de la relación entre los stakeholders del proyecto.	55
Figura 6.	Calificación de la relación entre los colaboradores del proyecto.	57
Figura 7.	Calificación de la gestión con los propietarios de los factores de producción.	58
Figura 8.	Calificación de la gestión con la demanda potencial.	59
Figura 9.	Calificación de la gestión con los proveedores de materia prima.	61
Figura 10.	Calificación de la gestión con otros integrantes del grupo de interés que laboran en la municipalidad.	62
Figura 11.	Calificación de la gestión con otros integrantes del grupo de interés que laboran en EPS S.A.	64
Figura 12.	Calificación de la gestión con otros integrantes del grupo de interés que laboran en ELECTROSUR S.A.	65
Figura 13.	Calificación del grado de participación durante el ciclo de vida del proyecto.	67
Figura 14.	Calificación de la organización de la división del trabajo.	68

Figura 15. Calificación de la relación con la gestión de costos del proyecto.	69
Figura 16. Calificación de la relación con la gestión de tiempo del proyecto.	71
Figura 17. Calificación de la relación con la gestión de calidad del proyecto.	72
Figura 18. Calificación de la relación con la gestión de integración del proyecto.	74
Figura 19. Calificación de la relación con la gestión de alcance del proyecto.	75
Figura 20. Calificación de la relación con la gestión de adquisiciones del proyecto.	77
Figura 21. Calificación de la relación con la gestión de riesgos del proyecto.	78
Figura 22. Calificación de la viabilización del proyecto de vivienda.	80
Figura 23. Calificación de la preferencia de la demanda potencial por las viviendas unifamiliares en la provincia de Tacna.	81
Figura 24. Calificación de la preferencia de la demanda potencial por las viviendas unifamiliares del proyecto.	83
Figura 25. Calificación de la preferencia de la demanda potencial por las viviendas multifamiliares en la provincia de Tacna.	84
Figura 26. Calificación de la preferencia de la demanda potencial por las viviendas multifamiliares del proyecto.	86
Figura 27. Calificación de la repercusión de los actos de corrupción por parte de funcionarios de la municipalidad.	87
Figura 28. Calificación de la repercusión de los desalojos suscitados en la provincia de Tacna.	89
Figura 29. Calificación de la repercusión de las invasiones de terreno por parte de pseudoasociaciones de vivienda.	90

Figura 30.	Calificación de la repercusión de la venta irregular de lotes sin la debida documentación.	92
Figura 31.	Calificación de la repercusión de la aprobación del dictamen de ley del artículo 71° de la Constitución Política del Perú.	93
Figura 32.	Calificación de la repercusión del actual crecimiento económico.	95
Figura 33.	Calificación de la repercusión del actual escenario político.	96
Figura 34.	Calificación de la repercusión del actual escenario local.	98
Figura 35.	Calificación del procedimiento seguido por los funcionarios de las instituciones públicas.	99
Figura 36.	Calificación del cumplimiento de lo establecido por el TUPA de la Municipalidad Provincial de Tacna.	101
Figura 37.	Calificación de la ética de los funcionarios de las instituciones públicas.	102
Figura 38.	Calificación del desarrollo de los programas de vivienda.	104
Figura 39.	Calificación del financiamiento otorgado por las instituciones financieras.	105
Figura 40.	Comparación de las actividades económicas más representativas en Tacna, 2007-2018.	107
Figura 41.	Análisis de dispersión de las actividades económicas más representativas en Tacna, 2007-2018.	108

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo principal establecer la gestión de stakeholders para la viabilización de un proyecto de vivienda en la provincia de Tacna, en el año 2018, y determinar la relación entre ambas variables, así como la evaluación de la gestión actual y el análisis de la viabilización del proyecto, contando con la información de la actividad económica dedicada a la construcción, en función de otras actividades económicas más representativas en Tacna. Los resultados obtenidos nos permiten tener conocimiento de la situación actual que incide en la rentabilidad de un proyecto y en el mercado inmobiliario.

El trabajo demandó encuestar a 80 personas que conforman el grupo de interés denominado stakeholders, sobre la situación de la gestión actual y la viabilización de un proyecto de vivienda, considerando un +/-5 % de error y un 95 % de nivel de confiabilidad. Y para el procesamiento de los datos se ha utilizado el programa SPSS 25.0 y E-VIEWS 8.1.

El tipo de investigación es pura, de carácter cualitativo, con nivel correlacional – explicativa, con diseño no experimental de corte transversal.

Los resultados demostraron que el grado de correlación entre ambas variables es 80,70 %, el cual significa un nivel positivo muy alto. También se ha determinado que la variable 'Gestión de stakeholders' repercute en 76,10 % sobre la variable 'Viabilización de un proyecto de vivienda', y la fuerza de asociación entre ambas variables es de 100,00 %, considerándose, por lo tanto, una fuerte asociación.

Palabras clave: Gestión, proyecto, stakeholder, viabilización.

ABSTRACT

The main objective of this research is to establish stakeholder management for the viability of a housing project in the province of Tacna in 2018, and determine the relationship between both variables, as well as, the evaluation of current management and the analysis of the viability of the project, counting on the information of the economic activity dedicated to the construction in function of other more representative economic activities in Tacna. The results obtained allows us to have knowledge of the current situation that affects the profitability of a project and the real estate market.

The work demanded to survey 80 people who are part of the interest group named stakeholders, about the current management situation and the viability of a housing project, considering a +/-5 % error and a 95 % level of reliability. And for the data processing the program SPSS 25.0 and E-VIEWS 8.1 has been used.

The type of research is pure, qualitative, with a correlational – explanatory level, with a non-experimental cross-sectorial design.

The results showed that the degree of correlation between both variables is 80,70 %, which means a very high positive level. It has also been determined that the variable 'Stakeholder management' has a 76,10 % effects on the variable 'Viability of a housing project', and the strength of association between both variables is 100,00 %, considering, therefore, a strong association.

Keywords: Management, project, stakeholder, viability.

INTRODUCCIÓN

La gestión de stakeholders se refiere a la gestión del grupo de interés o, como se expresa en su traducción más próxima, gestión de interesados; enfocándonos netamente en el capital humano, parte fundamental de una organización, aprovechando el conocimiento, la capacidad, la aptitud y el talento de cada uno de los colaboradores que respaldan el funcionamiento eficiente del proyecto de vivienda. Sin embargo, existen stakeholders que repercuten de manera positiva o negativa en su viabilización, y es ahí donde radica la importancia de evaluar la gestión de los colaboradores (incluyendo a los propietarios de los factores de producción), demanda potencial, socios e inversionistas, además de proveedores.

Consideramos la viabilización de un proyecto de vivienda como la disposición a ejecutar una obra, en este caso, en propiedad privada, el cual cuenta con toda la documentación exigible para su desarrollo.

En el primer capítulo del presente estudio, se describe el problema, así como su formulación, la justificación e importancia de la investigación, alcances y limitaciones, definiendo objetivos e hipótesis a contrastar.

En el segundo capítulo se describen y analizan los antecedentes internacionales, nacionales y locales; de la misma manera, se desarrolla cada una de las bases teóricas para ambas variables, siendo la gestión de stakeholder, la variable independiente, y la viabilización de un proyecto de vivienda, la dependiente. Además de la identificación de los términos básicos, aportando una concepción más profunda del tema.

En el tercer capítulo se desarrolla el marco metodológico, describiendo el tipo de estudio, el diseño y el nivel de la investigación, la población y la muestra, la

operacionalización de ambas variables, las técnicas e instrumentos para la recolección de datos, así como su procesamiento y análisis.

En el cuarto capítulo se describe de la manera más completa posible el marco filosófico, mencionando todos los hechos en el contexto actual y local.

Finalmente, en el quinto y sexto capítulo se realiza el procesamiento de datos, la presentación, análisis e interpretación de los resultados, así como también, la contrastación de hipótesis; y su respectiva discusión.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Las empresas dedicadas al sector de la construcción e inmobiliario tienen una gran importancia para el crecimiento económico y la generación de fuentes de trabajo para la misma población residente en la localidad, ya que durante la última década se ha percibido un auge en dichos sectores. También se destaca una gran demanda de viviendas en la provincia, conformada por las nuevas familias y desde luego, familias provenientes de diferentes departamentos del país y de las provincias aledañas que en los últimos años han visto en Tacna un destino propicio para residir.

Con esa finalidad, el Estado mediante el Ministerio de Vivienda Construcción y Saneamiento ha constituido programas de vivienda, siendo el programa Techo Propio el más conocido del Fondo Mi Vivienda, en sus diferentes modalidades, siendo éstas, adquisición, construcción o mejoramiento. “La vivienda es un componente importante de la inversión. Y en muchos países la vivienda es el mayor componente de la riqueza” (Zhu, 2014). Priorizamos de esta manera la importancia del sector inmobiliario.

El proyecto de vivienda se desarrolla dentro de los linderos del predio de propiedad privada ubicado en la calle Andalucía N°118, esquina con la avenida Collpa, en el mismo distrito de Tacna, el cual tiene un área de 12,525 metros cuadrados, y un perímetro de 484 metros lineales, tal como se aprecia en la Ficha Registral N° 21267, Partida Electrónica N° 05009778 de la Superintendencia

Nacional de los Registros Públicos, Zona Registral N° XIII, sede Tacna. Dicho proyecto consta de la construcción de 50 viviendas unifamiliares: 25 viviendas construidas en lotes de 105 metros cuadrados y 25 viviendas construidas en lotes de 120 metros cuadrados; y 160 departamentos con un área de 80 metros cuadrados cada uno, distribuidos en 5 bloques de 8 niveles, los cuales son considerados como viviendas multifamiliares, además de 80 aparcamientos de autos, áreas verdes y recreativas, y una capilla. En definitiva, son 210 viviendas unifamiliares y multifamiliares que se construirán en un periodo de tres años. Cabe resaltar que, el mencionado proyecto de vivienda cuenta con sus respectivas áreas verdes y losas deportivas.

Los denominados 'stakeholders' del proyecto en mención, son principalmente la demanda real y potencial, socios e inversionistas, proveedores, y colaboradores internos que laboran en las diferentes áreas de trabajo que van a ir desarrollándose dentro del ciclo de vida del proyecto. Cabe mencionar que, los propietarios de los factores de producción son considerados también como colaboradores. Cada stakeholder tiene un grado de influencia en el proyecto, ya sea de manera positiva o negativa, el cual se identificará, definirá y gestionará de la forma más adecuada. Su gestión eficiente se enfoca en la comunicación continua con cada uno de ellos, para tener presente sus necesidades y expectativas, así como la resolución de conflictos y de esta manera generar una influencia positiva en el proyecto. Entre los stakeholders antes mencionados, los clientes potenciales de las viviendas son los más importantes ya que, sin ellos, el proyecto no tendría sentido. Es por esa razón, que es necesario realizar un análisis minucioso de la demanda potencial. "El mercado inmobiliario cuenta con una eficiencia informacional menor que el mercado de valores; (...), la información es de difícil acceso y se obtiene, principalmente, de las redes de intermediarios, las cuales, en general, son reacias a compartir información" (Jaume, 2015, p. 29)

Para obtener data confiable es necesario extraerla de la misma fuente. Desde el punto de vista de la demanda, los clientes potenciales recolectan información en las diferentes empresas constructoras y agentes inmobiliarios; a su vez, verifican la información obtenida en las diferentes instituciones públicas, como las Fichas Registrales y Partidas Electrónicas en la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos, los Autovalúos en la municipalidad de la jurisdicción. El análisis minucioso de la demanda potencial nos permite apreciar una visión más amplia del tema. Ahora bien, desde el punto de vista del investigador, es necesario recolectar dicha percepción, así como las expectativas y preferencias.

Hay transacciones de compraventa de bienes inmuebles que se realizan de manera informal y hasta ilegal, observándose situaciones en las cuales personas inescrupulosas adquieren irregularmente predios y los comercializan sin la documentación debida, ya sea coludiéndose con los adquirientes o haciéndoles incurrir en error. Otra de las irregularidades más predominantes es la existencia de construcciones de viviendas que se realizan sin licencia de construcción y sin los certificados correspondientes, y que atentan contra la seguridad de la población, esto puede deberse al costo del trámite, a los requisitos que se exigen, y al incumplimiento del Texto Único de Procedimientos Administrativos por parte de funcionarios, siendo la sobrecarga laboral, displicencia, abandono o que hayan incurrido en delito de cohecho pasivo, las principales causas de la demora.

Como es de conocimiento público, la población tacneña ha sido víctima de la presunta organización criminal dedicada al tráfico ilícito de terrenos, encabezada por los exalcaldes Luis Torres Robledo y Jorge Infantas Franco, y el exgobernador Omar Jiménez Flores, así como de funcionarios de la Municipalidad Provincial de Tacna y del Gobierno Regional de Tacna, y dirigentes de asociaciones de vivienda. En la madrugada del día 23 de noviembre del 2018, tras una minuciosa investigación de la Fiscalía especializada en delitos de corrupción de funcionarios, lograron capturar a los integrantes de la supuesta organización criminal. Quedando

claro que todos estos actos delictivos no solamente perjudican a miles de personas directa e indirectamente, sino que también afectan al sector construcción e inmobiliario.

Ahora bien, según la data del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), periodo 2007 – 2018, se aprecia el PBI de cada una de las actividades económicas en Tacna, siendo las más representativas: construcción, comercio y extracción de petróleo, gas y minerales. Y de acuerdo a los resultados de la encuesta realizada a la demanda potencial, se ha demostrado que la mentada demanda se dedica al comercio o a la extracción de petróleo, gas y minerales; siendo estas dos actividades la base para el desarrollo de la construcción. Toda esta data nos va a permitir ver el comportamiento y la situación del PBI de la actividad económica dedicada a la construcción en función de otras actividades económicas más representativas en Tacna, como es el caso del comercio y la extracción de petróleo, gas y minerales.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Problema general

¿Cómo se relaciona la gestión de stakeholders con la viabilización de un proyecto de vivienda en la provincia de Tacna en el año 2018?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿Cómo es la gestión de stakeholders durante el ciclo de vida de un proyecto de vivienda en la provincia de Tacna en el año 2018?
- ¿Cómo es la viabilización de un proyecto de vivienda en la provincia de Tacna en el año 2018?

- ¿Cómo es la situación del PBI de la actividad económica dedicada a la construcción, en función de otras actividades económicas más representativas en Tacna en el año 2018?

1.3. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

El presente trabajo de investigación se realiza para tener conocimiento en lo que respecta al desempeño del proyecto de vivienda en propiedad privada, influido por los diferentes stakeholders, el cual como lo mencionamos anteriormente, son todas las personas que repercuten tanto de manera positiva como negativa en el proyecto. Es por eso que dicha investigación servirá para obtener un diagnóstico actualizado y poder demostrar una mejora en su gestión con la finalidad de obtener buenos resultados durante el ciclo de vida del proyecto, los cuales se plasman en el engagement de los colaboradores, la minimización de costos y maximización de ganancias, además de posicionarnos como profesionales y especializarnos en los sectores construcción e inmobiliario.

1.3.1. Justificación de la investigación

1.3.1.1. Justificación teórica

La investigación propuesta se realiza mediante la conceptualización de cada una de las variables utilizadas, siendo la 'gestión de stakeholders' la variable independiente y la 'viabilización de un proyecto de vivienda' la variable dependiente; de la misma manera, la conceptualización de las dimensiones y de los indicadores, además de la investigación de la demanda potencial y de la actividad económica dedicada a la construcción en Tacna, mediante las cuales se logrará un análisis y una explicación detallada en todo lo referente a la pre-ejecución, ejecución y post-ejecución del proyecto a desarrollar. Es por esa razón, la importancia de recopilar toda la información necesaria para una investigación completa y documentada.

1.3.1.2. Justificación práctica

Los resultados de la investigación permiten encontrar soluciones concretas a los problemas relacionados netamente con la gestión de stakeholders (clientes potenciales, colaboradores incluyendo a los propietarios de los factores de producción, socios e inversionistas y proveedores), así como de la relación existente entre ellos, y en qué medida repercute en el desarrollo del proyecto. Dichos resultados también permiten conocer la gestión actual de cada uno de los integrantes del grupo de interés, y lograr la eficiencia en cada aspecto, con la finalidad de cubrir la demanda real o efectiva, además de la demanda potencial. Contando también con información de los últimos doce años de la actividad económica dedicada a la construcción en Tacna, que nos permitirá conocer la situación actual de las actividades económicas más representativas, como el comercio y la extracción de petróleo, gas y minerales; actividades que se dedican la mayoría de los residentes de la provincia.

1.3.1.3. Justificación metodológica

En el presente trabajo de investigación se ha realizado todas las acciones y actividades necesarias para la recopilación de información primaria (encuestas) y secundaria (bibliografía), para la obtención de la data que será procesada con la utilización de los correspondientes medios informáticos, como Microsoft Office: Word y Excel; el programa AUTOCAD 2010, importante para la elaboración de planos. Además de la utilización del programa SPSS 25.0 (Statistical Package for the Social Sciences) para el procesamiento de los datos obteniendo la confiabilidad del instrumento mediante el coeficiente Alpha de Cronbach para las variables 'Gestión de stakeholders' y 'Viabilización de un proyecto de vivienda', además del análisis de la demanda potencial; así como la validez del contenido del instrumento y la prueba de normalidad. Y la utilización del programa informático E-Views 8,1

(Econometric Views) para el modelo de regresión lineal, y la evaluación de los supuestos de autocorrelación, multicolinealidad y homoscedasticidad.

1.3.1.4. Justificación social

Existen proyectos de vivienda que se están desarrollando en la provincia de Tacna, pero no cubren la demanda a la que se espera llegar, si bien es cierto y como es de conocimiento público, existen invasiones realizadas por personas inescrupulosas que fungen como dirigentes e integrantes de asociaciones de vivienda, los cuales son mafias vinculadas con funcionarios de las entidades públicas, confabuladas con la finalidad de perjudicar a terceras personas vendiéndoles lotes sin la documentación respectiva, con la promesa de regularizar los supuestos trámites, así como se ha podido observar, incurren en delito penal contra la fe pública, estafa, falsificación de documentos, cohecho pasivo, cohecho activo, entre otros. En este apartado podemos agregar los actos de corrupción que han afectado al mercado inmobiliario, los cuales fueron realizados por la organización criminal dedicada al tráfico ilícito de terrenos, el cual estuvo integrada por los exalcaldes de la Municipalidad Provincial de Tacna, Luis Torres Robledo y Jorge Infantas Franco, el exgobernador Omar Jiménez Flores, así como funcionarios ediles y dirigentes de asociaciones de viviendas.

El día viernes 23 de noviembre del 2018 cayó la presunta organización criminal dedicada al tráfico de terrenos en la ciudad de Tacna, organización denominada “Los Limpios de Tacna”, noticia que indignó en demasía a los tacneños. Aún la Fiscalía especializada en delitos de corrupción de funcionarios se encuentra investigando varios casos de corrupción que involucran a diferentes asociaciones de vivienda y alcaldes de anteriores gestiones. Lamentablemente, no es la única supuesta organización criminal que ha extendido sus tentáculos en la comuna provincial.

1.3.1.5. Justificación legal

Principalmente, al tratarse de una propiedad privada, nos basamos en lo dispuesto en el artículo 70° (Constitución Política del Perú, 1993): “El derecho de propiedad es inviolable. El Estado lo garantiza. Se ejerce en armonía con el bien común y dentro de los límites de ley...”

Siendo Tacna una ciudad fronteriza, estuvo limitada con la prohibición para la adquisición y posesión de propiedades por parte de extranjeros. La Comisión de Defensa Nacional y Orden Interno del Congreso, presidida por el entonces congresista Jorge del Castillo, aprobó el dictamen de la ley de desarrollo constitucional del artículo 71° de la Constitución Política del Perú (1993), el cual permite la inversión extranjera dentro de los 50 Kilómetros de las fronteras del país. Definitivamente no se trata de una modificación de la Constitución Política del Perú, sino una interpretación que mejoraría el desarrollo económico de la región. “Del Castillo precisó a Gestión que al tratarse de una norma que interpreta un artículo de la Constitución y no una reforma constitucional, no requerirá mayoría calificada para su aprobación en el pleno” (Bambarén, 2019).

Desde un enfoque más específico, es importante realizar el seguimiento de la presentación de documentos y la recepción de sus respectivas respuestas para el otorgamiento de las licencias, permisos, así como el trámite de solicitud hasta las conexiones para acceso a los servicios de saneamiento, regida por el Reglamento de Calidad de la Prestación de los Servicios de Saneamiento de la SUNASS; y suministro de energía eléctrica, regida, a su vez, por el Reglamento de la Ley de Concesiones Eléctricas. Además, se debe tener en cuenta que, todo trámite administrativo en instituciones públicas se ampara bajo la Ley N°27444, y de los Textos Únicos de Procedimientos Administrativos, en los cuales se observan los requisitos exigidos en cada acto administrativo, así como el tiempo máximo que el usuario debe esperar desde la presentación de la documentación a la recepción de

la respuesta. Cabe resaltar que, todas las declaraciones juradas se rigen bajo los lineamientos del inciso séptimo del artículo IV denominado 'Principio de presunción de veracidad', del Texto Único Ordenado de la Ley N°27444 Ley del Procedimiento Administrativo General, (Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, 2019) el cual precisa: "En la tramitación del procedimiento administrativo, se presume que los documentos y declaraciones formulados por los administrados en la forma prescrita por esta Ley, responden a la verdad de los hechos que ellos afirman. Esta presunción admite prueba en contrario."

Para completar este apartado, es propio mencionar la importancia que el Estado ha dado al derecho de acceso al agua potable, apto para el consumo humano. El día 8 de junio del 2017, el Pleno del Congreso de la República aprobó el proyecto de ley que incorpora a la Constitución Política del Perú el derecho de acceso al agua potable. El artículo 7°-A de la Constitución Política del Perú (1993) establece: "El Estado reconoce el derecho de toda persona a acceder de forma progresiva y universal al agua potable".

1.3.2. Importancia de la investigación

La data obtenida de fuentes primarias y secundarias nos permiten analizar minuciosamente el presente trabajo de investigación y de esta manera encontrar las causas de la problemática, con la finalidad de plantear medidas que permitan una eficiente gestión, y encontrar soluciones a inconvenientes que se pudieran suscitar durante el ciclo de vida del proyecto; es decir, enfocarnos en la calidad del proyecto en todos los aspectos.

1.4. ALCANCES Y LIMITACIONES

1.4.1. Alcances de la investigación

La investigación determina si la mejora en la gestión de stakeholders repercute en la viabilización de un proyecto de vivienda en la provincia de Tacna en

el año 2018, evaluando su gestión actual y analizando la viabilización del proyecto para una mejora sustancial de la calidad del mismo, contando con información de las actividades económicas más representativas de Tacna, cubriendo de manera apropiada las expectativas de la demanda.

1.4.2. Limitaciones de la investigación

Obtener de manera certera los resultados de las encuestas, los cuales podrían tener +/- 5 % de error y un 95 % de nivel de confiabilidad. Además, no existe una base de datos que refleje la percepción de la demanda, así como sus expectativas y preferencias en el contexto estudiado, tampoco existe información sobre la gestión de los stakeholders antes mencionados, y la relación que existe entre ellos durante el ciclo de vida de un proyecto de vivienda en propiedad privada. Es importante recalcar que la información de las transacciones llevadas a cabo en nuestra localidad es de difícil acceso, y en ocasiones demandan tiempo y dinero obtenerlas.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. Objetivo general

Establecer la relación de la gestión de stakeholders con la viabilización de un proyecto de vivienda en la provincia de Tacna en el año 2018.

1.5.2. Objetivos específicos

- Evaluar la gestión de stakeholders durante el ciclo de vida de un proyecto de vivienda en la provincia de Tacna en el año 2018.
- Analizar la viabilización de un proyecto de vivienda en la provincia de Tacna en el año 2018.

- Identificar la situación del PBI de la actividad económica dedicada a la construcción en función de otras actividades económicas más representativas en Tacna en el año 2018.

1.6. HIPÓTESIS

1.6.1. Hipótesis general

H₁: La gestión de stakeholders se relaciona significativamente con la viabilización de un proyecto de vivienda en la provincia de Tacna, en el año 2018.

1.6.2. Hipótesis específicas

Primera hipótesis

H₁: Es regular la gestión de stakeholders durante el ciclo de vida de un proyecto de vivienda en la provincia de Tacna, en el año 2018.

Segunda hipótesis

H₁: Es regular la viabilización de un proyecto de vivienda en la provincia de Tacna, en el año 2018.

Tercera hipótesis

H₁: El PBI de la actividad económica dedicada a la construcción aumenta en función de otras actividades económicas más representativas en Tacna, en el año 2018.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. A nivel internacional

Estados Unidos

Como se recuerda, el 15 de setiembre del año 2008, considerado como el lunes negro, estalló la peor crisis de la historia, con la quiebra del banco de inversión Lehman Brothers, iniciándose el más catastrófico de las debacles financieras, aún mayor que la Gran Depresión de 1929.

Al inicio se le bautizó como crisis de las hipotecas de alto riesgo, convirtiéndose en un fenómeno que ha afectado significativamente a la economía global y en un periodo prolongado.

Muchos consideran que se originó durante el gobierno de George W. Bush, quien facilitó el financiamiento hipotecario al segmento de la población con escasos recursos. La reducción de los intereses fue tan rápida que miles de bancos iniciaron una expansión del crédito hipotecario. Estas hipotecas con altísima probabilidad de no ser pagadas se les denominó 'hipotecas subprime'. Las familias comenzaron a especular con los precios de los inmuebles y dicha especulación condujo a desarrollar una burbuja inmobiliaria; que en años posteriores la Reserva Federal decide iniciar un aumento de las tasas de interés, pero aun así no se logró evitar que la economía colapsara.

La economía norteamericana sufrió, lo que se conoce como un 'momento coyote', en referencia al coyote que persigue al correcaminos en los dibujos animados, y que en ocasiones cuando se percata que está corriendo sobre el aire se precipita al suelo. Lo que demuestra que la Reserva Federal trató de mitigar los daños, pero el resultado fue catastróficamente inevitable. Y cuando la burbuja reventó, los precios se desplomaron, y las familias que estaban endeudadas optaron por perder sus viviendas, ya que les resultaba más conveniente que seguir pagando las hipotecas, incurriendo en default.

En las palabras de apertura a la Conferencia del Fondo Monetario Internacional, pronunciadas por el Subdirector Gerente del FMI (Zhu, 2014) afirma: "En Estados Unidos, las propiedades inmuebles representan aproximadamente la mitad de los activos totales en poder del sector privado no financiero. La mayoría de los hogares tienden a mantener su riqueza en su vivienda más que en activos financieros."

Europa

Las ciudades del antiguo continente son consideradas como ciudades museo por la belleza arquitectónica de sus edificios combinada con la majestuosidad de sus paisajes, exponiendo al unísono siglos de historia.

Durante el siglo XIV, cuando la mortífera peste bubónica o peste negra asolaba Asia y Europa, los nobles eran los únicos que podían movilizarse a lugares alejados de las sobrepobladas ciudades, mientras que los campesinos no podían darse el lujo de ponerse a buen recaudo y enfrentaban a un enemigo invisible y mortal, sobreviviendo la tercera parte de la población europea, y en consecuencia, reduciéndose la mano de obra, además de calcularse un exceso de tierras fértiles sin propietarios, quedándose como posesionarios los campesinos que antes de aquel horrible acontecimiento trabajaban en las tierras de los nobles. De igual

manera se presenta este fenómeno en el periodo de la postguerra, siendo Europa escenario de dos sangrientas Guerras Mundiales.

A lo largo de los años, la predisposición del individuo por la estabilidad y por el sedentarismo aumenta, considerándose en algunos casos como sedentarismo temporal, eligiendo siempre la mejor opción entre sus posibilidades en cualquier lugar donde resida.

Dada la necesidad de los individuos de buscar una mejor calidad de vida en función al empleo, es que existe la migración de zonas rurales a urbanas, donde se encuentran, por lo general, las industrias. Siendo las migraciones por causas económicas las más frecuentes, aun sobrepasando a las que se derivan por causas sociales, culturales, políticas, religiosas, etc. Y estas tendencias migratorias se han dado a lo largo del tiempo.

No solamente se trata de residir en un lugar sino de buscar el lugar idóneo donde se combine los intereses del grupo familiar, es decir, si se trata de una familia tradicional, los padres velarán por la seguridad de sus hijos, teniendo como prioridad la cercanía a sus centros de estudio, así como a áreas verdes y recreativas; o si se trata de una pareja de esposos, ellos podrían tener como prioridad, por ejemplo, la cercanía a sus lugares de trabajo.

En ese contexto, el interés por la adquisición de una vivienda depende mucho de la edad en la que el individuo se independiza. Se aprecia cierta similitud con la edad de independización de la juventud estadounidense.

América Latina

Valencia (2017), en su tesis titulada *Aplicación de la Gestión de Stakeholders en proyectos de investigación en Colombia, Caso de Estudio Universidad de Cundinamarca*, propone demostrar que la gestión de los stakeholders es útil en el proceso de implementación de proyectos de investigación. El estudio se realizó en

la Universidad de Cundinamarca, Colombia, donde se analizaron 21 proyectos de investigación desarrollados en los últimos diez años. Concluyendo que se logró identificar los stakeholders clave que intervienen en el desarrollo de proyectos de investigación universitaria, según el nivel de incidencia, tanto internos como externos; y según la influencia en los proyectos, los stakeholders pueden ser los que cumplen funciones administrativas y los que contribuyen en su desarrollo.

Lara (2015), en su tesis titulada *Modelo de procesos para identificación de stakeholders en empresas constructoras privadas dedicadas a obra pública*, utilizó un enfoque mixto, ya que la investigación es de carácter cuantitativo y cualitativo, de tipo exploratorio y descriptivo. Se ha empleado como instrumento un cuestionario dirigido a los directivos de las empresas constructoras privadas del distrito metropolitano de Quito, y se utilizará como técnica la entrevista para validar los datos. El autor concluye que el 73,30 % de las empresas constructoras privadas desconocen el término stakeholders; el 61,67 % de las mismas empresas carecen de un modelo de identificación y el 65,00 % no asigna recursos para la gestión respectiva; el 78,33 % considera que es conveniente el relacionarse con las personas clave del proyecto; la falta de compromiso se evidencia en un 60,00 %; y un 47,77 % indica que es buena la gestión de la los stakeholders internos y externos.

Monsalve (2019) en su proyecto de trabajo de grado titulado *Aplicación de la Guía PMBOK 6ed en la Planificación de la Construcción de Viviendas Tipo (VIS) en el Municipio de Valdivia (Antioquia), con materiales ecológicos WPC*, de tipo proyectiva desarrollándose en dos fases: recolección y análisis de la data, recolectada de fuentes secundarias, considerando como tamaño muestral a 4,600 personas de Puerto Valdivia según la Unidad Nacional para la Gestión del Riesgo de Desastres (UNGRD). Concluyéndose que las Viviendas de Interés Social es una solución al déficit habitacional, estimando un periodo de 8 meses para la construcción de 50 viviendas de 36 metros cuadrados, y el 64,7 % de los riesgos

que afectarían la ejecución del proyecto son los financieros, seguidos por el 18,65 % que corresponden a riesgos de calidad.

2.1.2. A nivel nacional

“El sector construcción es uno de los más dinámicos y considerado el motor de la economía del Perú, debido a que involucra a otras industrias que le proveen de insumos” (Palomino et al., 2017, p. 96). Es por esta razón que los proveedores de materiales de construcción son considerados grupos de interés en los proyectos de vivienda.

Quispe y Salgado (2017) en su estudio titulado *Modelo de Gestión de los Interesados para el éxito de los proyectos de Edificaciones en el Perú*, considera el mejoramiento de la gestión de interesados mediante un nuevo modelo y tecnología basada en competencias, para alcanzar el objetivo, los autores han visto por conveniente revisar diferentes enfoques e investigaciones de algunos países de Europa, Asia y América, identificando los factores críticos relacionados a los tres tipos de competencias importantes, para esto se ha aplicado 44 encuestas desde la perspectiva de la empresa contratista. Concluyendo que la investigación identificó 40 factores críticos de éxito (FCE) relacionados a la gestión de interesados agrupados en tres grupos de competencias (práctica, contextual y personal), todos ellos aceptados ya que superan el valor 3,5 de la evaluación en escala tipo Likert.

Existen diversos proyectos de vivienda que se realizan a nivel nacional, principalmente en la capital. Rojas y Leyva (2019) en su tesis titulada *Propuesta metodológica para la gestión de los interesados mediante la mejora continua en empresas constructoras medianas enfocadas a proyectos multifamiliares en el distrito de Santiago de Surco*, los autores diseñaron y aplicaron 61 encuestas dirigidas a directores de 3 proyectos multifamiliares en base al Project Management Institute. Concluyendo que se pudo encontrar una estrecha relación en la baja utilización de mecanismos que aseguren una gestión de stakeholders, y un gran

número de directores de proyectos no cuentan con procedimientos ni herramientas suficientes para gestionar a los stakeholders relacionados directa o indirectamente con el proyecto.

Los proyectos de viviendas se realizan por la existencia de la demanda real o efectiva, ya sea por el aumento de la población, es decir, la tasa de crecimiento o la migración. Palomino et al. (2017), mencionan:

La migración proveniente de la Sierra hacia Lima ocurrida en las décadas de los 70 y 80 generó un aumento notable de la población en la capital. A la ya escasa planificación existente se sumó la llegada desordenada de pobladores en busca de mejores oportunidades. El déficit de vivienda y el hacinamiento se convirtieron en problemas importantes a resolver... El apoyo estatal busca favorecer tanto a los ofertantes como a los demandantes de viviendas, y se otorga bajo la forma de facilidades financieras y de subsidios directos. Los principales programas públicos de este tipo son Mi Vivienda y Techo Propio. Estos canalizan recursos a través del sistema financiero. El primero de ellos brinda facilidades financieras para la adquisición de inmuebles con precios que en dólares equivalen a un rango que va de US\$ 18 mil a US\$ 60 mil, mientras que el segundo actúa en los rangos de precios más bajos de US\$ 7 mil a US\$ 18 mil. (p. 96).

Desafortunadamente, no existe un mecanismo que supervise las construcciones en el país, las cuales, en su mayoría se realizan sin licencia de construcción y sin los certificados correspondientes, ya sea, por el costo que involucra dicho trámite, el cual es automático, dependiendo la modalidad a la que se sujete. Existen construcciones que carecen de supervisión técnica de un profesional competente y que no otorgan garantías en temas de seguridad.

A finales de la década pasada, el sector construcción e inmobiliario ha experimentado un auge muy significativo, debido a un entorno de expansión de la

economía. Esta ventaja unida a la gran cantidad de familias que demandan una vivienda digna, ha conllevado a que el Estado se preocupe en la creación de programas de vivienda que cubran, en cierta medida, dicha necesidad.

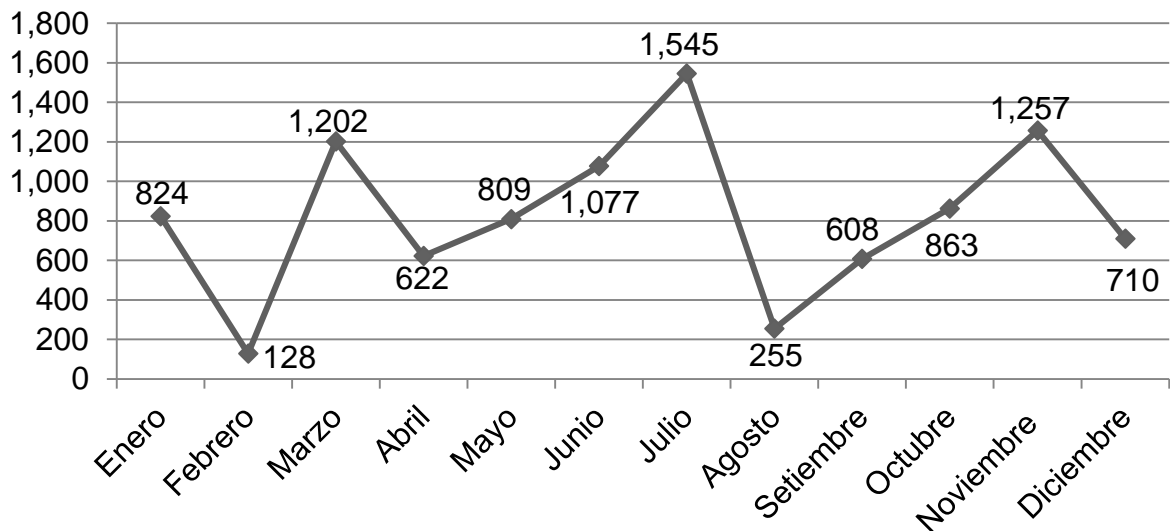


Figura 1. Créditos del Fondo Mi Vivienda en Tacna, 2018 (en miles de soles).

Fuente: Elaboración propia en base a la data del INEI

Cada año el Estado modifica el presupuesto destinado para la adquisición, construcción o mejoramiento de la vivienda, siendo éstas las tres modalidades del Fondo Mi Vivienda, en su programa más popular. Por lo que los montos mencionados aumentan en cada modificación. Siendo 9,900 miles de soles los otorgados en créditos del Fondo Mi Vivienda en Tacna, (ver Figura 1).

En el año 2017 la venta local de cemento, material con mayor adquisición para la construcción, ha sido mayor en comparación con los años anteriores, (ver Figura 2). “El consumo de cemento relacionado a los desarrollos inmobiliarios de vivienda, centros comerciales, entre otros, representa el 73,95 % de la ponderación total del avance del sector construcción” (Palomino et al., 2017, p. 97). Teniendo Tacna dos proveedores de este material: Unión Andina de Cementos y Yura; según

el Instituto Nacional de Estadística e Informática. Aunque Cemento Inca tuvo cierta notoriedad con 30 toneladas en el año 2017.

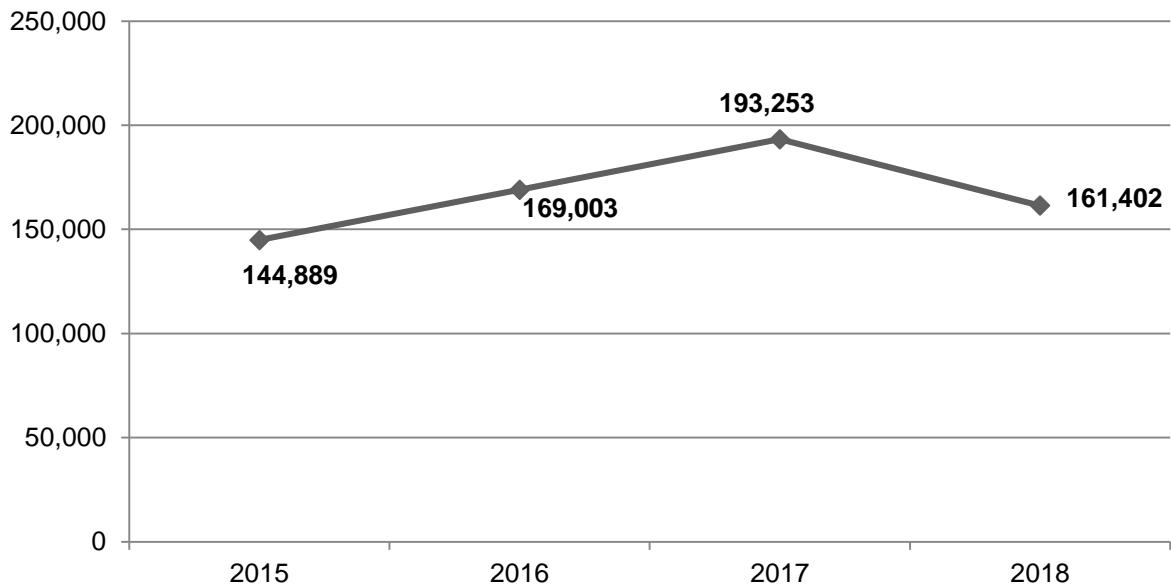


Figura 2. Venta local de cemento en Tacna, 2015 – 2018 (en toneladas).

Fuente: Elaboración propia en base a la data del INEI

2.1.3. A nivel local

Existen diversos factores que han favorecido el aumento de la demanda de viviendas, siendo los principales, el aumento de los ingresos de las familias, las facilidades crediticias otorgadas por el Estado para la adquisición de una vivienda o la construcción de la misma, el déficit habitacional existente y el atractivo tipo de cambio de las ciudades fronterizas. Este último factor ha estado tomando fuerza durante la presente década, ya que favorece en gran medida a los pensionistas nacidos en el país del sur y que residen actualmente en Tacna, indirectamente forman parte de esta demanda.

Por el lado de la oferta de viviendas, existe un factor importante, el cual es la rentabilidad que esta genera, haciendo posible el auge del sector construcción e inmobiliario que se viene experimentando desde entonces.

Si considerásemos la tasa de crecimiento promedio anual de 4,3 % hasta la actualidad, se afirmarí­a que en el departamento de Tacna existen aproximadamente 158,369 viviendas particulares en el presente año y en la provincia de Tacna se estima un total de 138,015 viviendas, lo que contribuye a la disminuci3n del hacinamiento. “En el departamento de Tacna, el hacinamiento disminuy3 de 6,9 % en el año 2007 a 6,5 % en el año 2015” (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2016, p. 1).

Ahora bien, el incremento considerable de las viviendas que tienen título de propiedad a nivel departamental se debe a que el Organismo de Formalizaci3n de la Propiedad Informal – COFOPRI ha otorgado títulos de propiedad a diestra y siniestra, favoreciendo en gran medida a invasiones de propiedad pública y privada, a pesar de no cumplir con lo dispuesto por el artículo 3° de la Ley N°28687, Ley de Desarrollo y Complementaria de Formalizaci3n de la Propiedad Informal, Acceso al Suelo y Dotaci3n de Servicios Bási­cos, (Congreso de la Repú­blica del Perú, 2006). Aunque se menciona claramente la formalizaci3n de posesiones informales hasta el año 2004 y en propiedades del Estado, aún existen invasiones que se siguen dando hasta en propiedades de privados, encontrándose también el mismo Gobierno Regional de Tacna con procesos de desalojo de varias asociaciones de vivienda.

Fueron varios los actos de corrupci3n que se dieron en la ciudad, siendo uno de los más resaltantes lo acontecido con la asociaci3n de vivienda Los Chaskis, en el diario La Repú­blica, (Ferrer, 2018, p. 3) menciona: “En el 2016, la municipalidad favoreci3 a la asociaci3n Los Chaskis vendiéndole 19 hectáreas a S/ 2’000,000 sin

realizar subasta pública del predio, como lo ordena las normas de la Superintendencia Nacional de Bienes Nacionales.”

Según la Oficina Nacional de Procesos Electorales del año 2018, y observamos que en la provincia de Tacna residen 236,623 personas mayores de edad, el cual representa el 92,35 % de la población total de la región. De los once distritos que conforman la provincia de Tacna, los más poblados son el distrito del mismo nombre con el 37,66 % y el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, con el 26,32 %; seguidos por los distritos de Alto de la Alianza y Ciudad Nueva, con el 12,16 % y el 12,05 % respectivamente, (ver Figura 3).

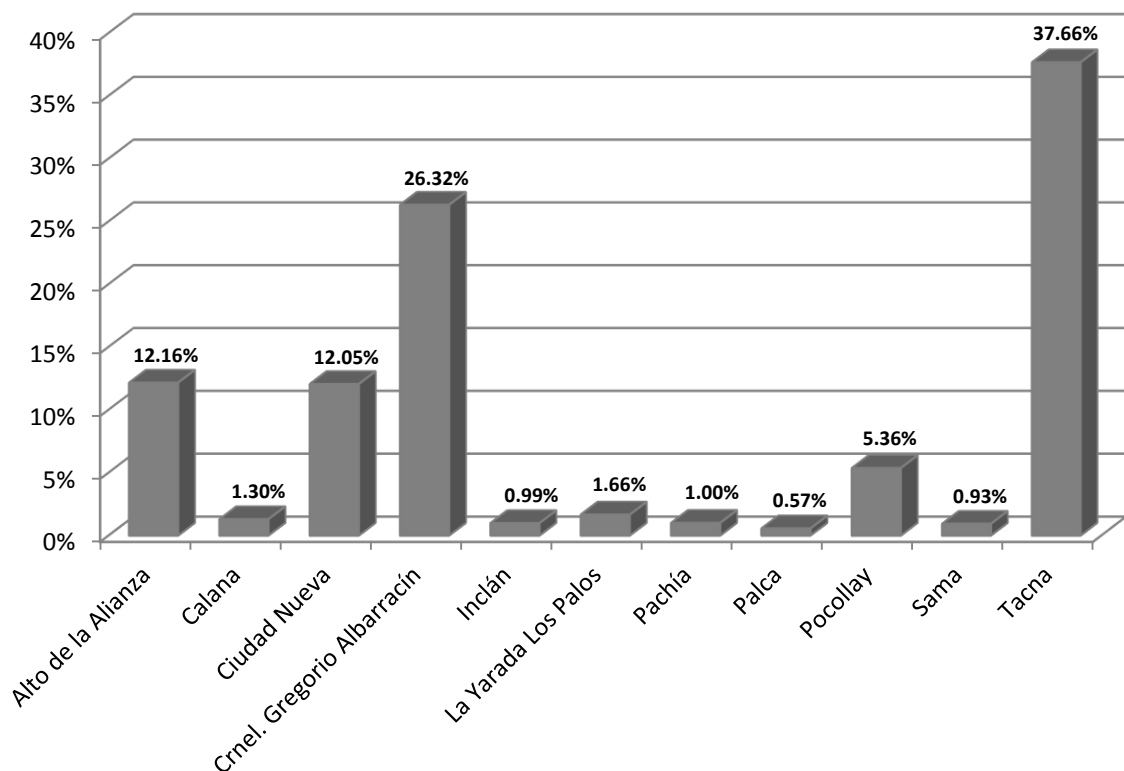


Figura 3. Población por distritos en la provincia de Tacna, 2018.

Fuente: Oficina Nacional de Procesos Electorales.

De toda esta población, solamente nos enfocaremos en los núcleos familiares que no son propietarios, indiferente a los distintos niveles socioeconómicos, excluyendo a los propietarios dentro y fuera de la ciudad. De los 86,124 hogares existentes en la ciudad de Tacna, solamente 21,581 hogares demandan una vivienda digna, (ver Tabla 2).

Tabla 1

Proporción de núcleos familiares propietarios y no propietarios de vivienda en el total de núcleos familiares, por NSE, Tacna, 2018

	Total		NSE B		NSE C		NSE D	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Total	86,124	100,0	16,020	100,0	32,849	100,0	37,255	100,0
Propietario dentro de la ciudad	64,385	75,3	13,429	83,8	24,705	75,2	26,251	70,5
No propietario	21,581	24,6	2,591	16,2	8,144	24,8	10,846	29,1
Propietario fuera de la ciudad	158	0,2	-	-	-	-	158	0,4

Fuente: Fondo Mi Vivienda.

“Existe una demanda potencial de 21,581 viviendas y una demanda efectiva de 4,433 viviendas. Por estratos socioeconómicos se observa una mayor demanda tanto potencial como efectiva entre los núcleos familiares no propietarios de vivienda en el estrato D” (Fondo Mi Vivienda, 2018, p. 17).

Tabla 2

Demanda potencial y efectiva de viviendas por SNE, Tacna, 2018

	Núcleos Familiares	Núcleos Familiares No Propietarios (Demanda Potencial)	Demanda Efectiva
Total	86,124	21,581	4,433
NSE B	16,020	2,591	544
NSE C	32,849	8,144	1,575
NSE D	37,255	10,846	2,314

Fuente: Fondo Mi Vivienda.

Para concluir el presente apartado, hemos extraído data del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), periodo 2007 – 2018, apreciándose el PBI de cada una de las actividades económicas en Tacna, siendo las más representativas: construcción, comercio y extracción de petróleo, gas y minerales. Y de acuerdo a los resultados de la encuesta realizada a la demanda potencial, se ha demostrado que dicha demanda se dedica al comercio o a la extracción de petróleo, gas y minerales; siendo estas dos actividades la base para el desarrollo de la construcción. Toda esta data nos permite establecer la situación del PBI de la actividad económica dedicada a la construcción en función de la actividad económica dedicada al comercio y a la extracción de petróleo, gas y minerales.

Tabla 3

Valor Agregado Bruto por años en Tacna, según actividades económicas, periodo 2007 – 2018. Valores a precios corrientes (en miles de soles)

Año	Construcción	Extracción de Petróleo, Gas y Minerales	Comercio
2007	361,910	2'493,707	446,552
2008	425,634	1'715,088	551,763
2009	403,558	1'206,019	544,795
2010	446,142	1'760,821	618,258
2011	462,583	1'943,648	709,164
2012	533,010	1'582,127	784,159
2013	626,314	1'391,541	838,312
2014	600,755	1'363,121	864,649
2015	610,733	1'342,979	907,684
2016	842,859	1'229,680	957,469
2017	1'015,527	1'452,767	988,450
2018	970,087	1'769,495	1'034,463

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. Gestión de stakeholders

La demanda potencial, los colaboradores (incluido los propietarios de los factores de producción), los socios e inversionistas, y los proveedores, todos ellos son considerados stakeholders o interesados del proyecto, también denominados como grupo de interés, y la mejora en su gestión repercute en el buen desempeño del proyecto, por lo que al tratarse de la parte humana, es relativamente fluctuante a las condiciones del avance, es por esa razón que se le debe priorizar durante todo el ciclo de vida del proyecto.

Definiremos primeramente el término 'stakeholder' para posteriormente completar nuestra definición de 'gestión de stakeholders':

Un interesado es un individuo, grupo u organización que puede afectar, verse afectado, o percibirse a sí mismo como afectado por una decisión, actividad o resultado de un proyecto. Los interesados pueden participar activamente en el proyecto o tener intereses a los que puede afectar positiva o negativamente la ejecución o la terminación del proyecto. (Project Management Institute, 2013, p. 30)

Si una empresa, o en este caso un proyecto, no tiene resultados favorables en un periodo determinado, a pesar de contar con personal idóneo para cada área de trabajo, en una primera opinión se presume que el error puede deberse a las acciones de los stakeholders externos a la empresa o externos al proyecto. En el proceso de viabilización de un proyecto de vivienda en la provincia de Tacna, la interrelación entre la gestión de internos y externos es inminente, y siendo los stakeholders externos principalmente los empleados públicos que laboran en la Municipalidad Provincial de Tacna, y en la Entidad Prestadora de Servicios de Saneamiento EPS TACNA S.A., quienes por ignorancia o colusión demoran hasta

los trámites automáticos, perjudicando en demasía la gestión del tiempo del proyecto, ya que de acuerdo al Texto Único de Procedimientos Administrativos tienen un plazo establecido para dichos procedimientos.

Seleccionar al personal idóneo implica evaluar sus conocimientos, capacidades, aptitudes y talentos de cada uno de los aspirantes a stakeholders internos, debiéndose elegir en quienes tengan disposición de compromiso con el proyecto, ya que existen funcionarios involucrados en actos ilícitos e irregulares, como por ejemplo, la demora en el otorgamiento de la licencia de construcción, modalidad "A", construcción de cercos perimétricos, el cual tiene aprobación automática en un plazo no mayor a diez días hábiles.

Ahora formularemos una serie de interrogantes que nos hará reflexionar sobre la importancia de la selección y capacitación de los colaboradores en el proyecto: ¿De qué sirve tener el mejor proyecto si no tenemos a los colaboradores idóneos?, ¿cómo se realizaría un proyecto si no contásemos con profesionales capacitados?, ¿quién realizaría la gestión de adquisiciones si no existiese ni el proveedor ni el interesado? En conclusión, no se realizaría ninguna acción sin la intervención del factor humano.

En este modelo, solamente presentaremos a los stakeholders internos, entre ellos, los colaboradores, los socios e inversionistas, algunos proveedores y la demanda potencial, considerando a este último componente el más importante, porque ¿de qué serviría tener un buen proyecto si no existiesen los compradores? Además, mencionaremos a los stakeholders externos, entre ellos podemos mencionar a los empleados públicos de la comuna, y no tendremos la necesidad de ahondar en este componente, ya que nuestro interés es solamente la interrelación con los primeros.

Una vez identificados los integrantes del grupo de interés, delegamos las actividades generales, y posteriormente organizamos según su nivel y área de

trabajo en un organigrama, otorgando de esta manera actividades más detalladas, con la finalidad de alcanzar objetivos en base a un seguimiento efectivo.

Siendo 'Gestión de Stakeholders' o 'Gestión de Interesados' en su traducción más próxima, una variable que se relaciona con otras áreas del conocimiento de un proyecto, ya que se trata de grupos de interés que están presentes en todo el ciclo de vida de un proyecto, y eso nos indica el trabajo a realizar en cada una de estas áreas; además que repercuten positiva o negativamente en la viabilización del mismo; desarrollándose, en este caso, un proyecto de vivienda en propiedad privada, el cual se diferencia significativamente de un proyecto con presupuesto público.

2.2.1.1. Gestión de colaboradores

Se les denomina colaboradores al personal que labora, en este caso, en una organización privada. Se utiliza el término de 'colaboradores' con la finalidad de fomentar el engagement para con la empresa. En caso contrario, si los colaboradores no se encuentran comprometidos con la organización donde laboran, no se obtendrían buenos resultados. Por lo tanto, es importante fortalecer dicho compromiso. "Los individuos y organizaciones tienen objetivos por alcanzar. Las organizaciones reclutan y seleccionan sus recursos humanos para alcanzar con ellos, y mediante ellos, objetivos organizacionales (producción, rentabilidad, reducción de costos, ampliación de mercado, satisfacción de necesidades de la clientela, etc.)" (Chiavenato, 2001, p. 109). "Según el estudio elaborado por Deloitte Perú, el 87 % de los líderes de Recursos Humanos y de Negocio a nivel mundial considera que la falta de compromiso (engagement) de los colaboradores es el principal problema que afrontan las compañías" (D'Agostino, 2015). "En la actualidad los directivos de las empresas se han mentalizado al máximo, pues consideran que la motivación es fundamental, ya que logra demostrar que a mayor motivación: mayor producción, mayor entrega, mayor identificación" (Chirinos y

Vela, 2017, p. 8). “Hoy en día, el colaborador (trabajador) en la empresa juega un rol predominante para que la organización logre ser competitiva” (Tito, 2003, p. 31). “El desarrollo profesional es un esfuerzo organizado y formalizado que se centra en el desarrollo de trabajadores más capacitados. Tiene un alcance mayor y de duración más extensa que la formación. El desarrollo debe ser una opción empresarial estratégica...” (Fernández, 2002, p. 66). En definitiva, se puede motivar a los colaboradores, con la formación continua para su desarrollo profesional, facilitando en este caso, una gestión que englobe no solamente el aspecto laboral sino el académico.

2.2.1.2. Gestión de la demanda potencial.

Teniendo en cuenta la idiosincrasia de la demanda potencial y la cantidad de hogares que demandan una vivienda digna, y la falta de proyectos de vivienda que no llegan a cubrir dicha demanda. Pero la ventaja que poseen los compradores de las viviendas unifamiliares y multifamiliares son los bonos del Fondo Mi Vivienda denominado ‘Bono Habitacional Familiar’ en sus tres modalidades: construcción, adquisición y mejoramiento.

Para un proyecto de vivienda que ofrece 210 viviendas entre unifamiliares y multifamiliares, solamente se llegaría a cubrir el 4,74 % del total de la demanda real o efectiva, y el 38,60 % del segmento socioeconómico B de dicha demanda. Considerando un mercado atractivo para el sector.

2.2.1.3. Gestión de socios e inversionistas.

Se considera como socio a la persona que aporta no necesariamente un capital como en el caso del inversionista, pero su aporte son los conocimientos o el servicio que brindan al proyecto y en su ejecución. Se puede observar en el artículo 22° de la Ley N° 26887. Ley General de Sociedades.

Otra diferencia entre el socio y el inversionista es que, este último no tiene participación en la toma de decisiones ni voto. Aunque la finalidad de los socios e inversionistas es llevar a cabo el proyecto, es decir, ejecutarlo y finalizarlo.

2.2.1.4. Gestión de proveedores.

Los proveedores de un proyecto de vivienda son los encargados, principalmente de abastecer de cemento, acero, ladrillos, es decir, materiales de construcción. Además de los materiales para los acabados como las baldosas cerámicas, mayólicas, la melanina para los empotrados, etc.

La elección de los proveedores es una tarea épica porque tiene que ver con la adquisición de productos de calidad a un precio razonable. Para satisfacer la gestión de proveedores es efectiva la aplicación del outsourcing. “Las ventajas del negocio frente a la competencia pueden originarse –e incluso, construirse, mediante la selección de proveedores adecuados” (Barreneche, 2010, p. 14).

2.2.2. Viabilización de un proyecto de vivienda

En primer lugar, definiremos el sustantivo ‘viabilización’, palabra que no se encuentra en el Diccionario de la Real Académica Española, pero rescatamos la definición del verbo ‘viabilizar’ de la sección ‘Habla Culta’ del Diario El Comercio, en el cual la Dra. Martha Hildebrandt (Redacción EC, 2014) afirma:

Este verbo es un obvio derivado del adjetivo galicado viable, que significa ‘que tiene probabilidades de llevarse a cabo’... Viabilizar no se consigna en la edición vigente del DRAE (2001) y tampoco se incluiría en la próxima. En la edición del 17/9/2013 del diario limeño Gestión se lee este titular: El Gobierno asegura que sobran reservas para viabilizar el Gasoducto del Sur”.

De acuerdo a la definición de viabilización, el proyecto tiene alta probabilidad de llevarse a cabo, principalmente por tratarse de un predio con toda la documentación y que cumple con todos los estándares de calidad exigidos.

Un proyecto es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único. La naturaleza temporal de los proyectos implica que un proyecto tiene un principio y un final definidos. El final se alcanza cuando se logran los objetivos del proyecto... (Project Management Institute, 2013, p. 3)

En la ciudad de Tacna podemos apreciar proyectos habitacionales que datan desde la mitad del siglo pasado, como la Agrupación 28 de agosto, más conocida como 'las 200 casas' y la Junta Vecinal Arias y Aragüez. Son ejemplos de la larga duración de los proyectos de vivienda en la ciudad, a pesar de sus deficiencias. "La mayor parte de los de los proyectos se emprenden para crear un resultado duradero" (Project Management Institute, 2013, p. 3).

El proyecto que se describe en el presente trabajo de investigación es considerado como de mediana envergadura y que abarca la construcción de 210 viviendas, distribuidos en cuatro etapas, que consta de la construcción de 50 viviendas unifamiliares: 25 viviendas construidas en lotes de 105 metros cuadrados y 25 viviendas construidas en 120 metros cuadrados; y 160 departamentos con un área de 80 metros cuadrados cada uno, distribuidos en 5 bloques de 8 pisos cada uno, lo cuales son considerados como viviendas multifamiliares, además de 80 espacios para estacionamiento, áreas verdes y recreativas, y una capilla. El cual se desarrollará dentro de los linderos de una propiedad privada de 12,525 metros cuadrados, ubicado en la calle Andalucía N°118, esquina con la avenida Collpa, en el mismo distrito de Tacna, el cual tiene un área de 12,525 metros cuadrados, y un perímetro de 484 metros lineales, tal como se aprecia en la Ficha Registral N°21267,

Partida Electrónica N°05009778 de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos, Zona Registral N°XIII, sede Tacna.

Para la buena gestión del proyecto nos enfocamos en la gestión del capital humano relacionada al proyecto, es decir, que influye en su gestión, denominándolos stakeholders o, en su traducción más próxima, se les denomina, grupo de interés.

2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

- **Avance físico de obras.** Es un indicador de coyuntura que permite identificar el porcentaje de avance de las obras de ingeniería civil, tomando como referencia los avances físicos de obra de los contratos que se encuentren en proceso de ejecución de acuerdo con los reportes de seguimiento de los interventores de obra o de los constructores responsables de la vigilancia contractual, supervisión o interventoría. (Palomino et al., 2017, p. 96)
- **Bien de producción.** “Bienes y servicios que no satisfacen directamente a los consumidores porque aún no ha concluido su ciclo para el consumo” (Hernández, 2006, p. 48).
- **Bien económico.** “Mercancía capaz de proporcionar la satisfacción directa o indirecta, mediata o inmediata de las necesidades humanas. Existen diferentes tipos de bienes económicos: de consumo, de inversión, bienes duraderos y no duraderos, bienes de capital y bienes intermedios” (Hernández, 2006, p. 48).
- **Bienes raíces.** “La tierra y sus posesiones” (Hernández, 2006, p. 49).
- **Capital.** “Stock de recursos disponibles en un momento determinado para la satisfacción de las necesidades futuras” (Seldon y Pennance, 1975, p. 94).

- **Capital de trabajo.** “Diferencia del activo circulante respecto al pasivo circulante, cuyo margen positivo permite a las empresas cumplir con sus obligaciones a corto plazo” (Hernández, 2006, p. 57).
- **Capital humano.** “Acervo de conocimiento, capacidades y talentos del trabajador; pueden ser innatos o adquiridos por medio de la capacitación o la educación con fines de formar un trabajador más productivo” (Hernández, 2006, p. 57).
- **Clientes y usuarios.** “Los clientes son aquellas personas u organizaciones que aprobarán o gestionarán el producto, servicio o resultado del proyecto. Los usuarios son aquellas personas u organizaciones que utilizarán el producto, servicio o resultado del proyecto” (Project Management Institute, 2013, p. 32)
- **Colusión.** “El convenio fraudulento y secreto que se hace entre dos o más personas sobre algún negocio en perjuicio de un tercero” (Fuentes y De la Lama, 1877, p. 186).
- **Eficiencia.** “Propiedad por la que la sociedad aprovecha de la mejor manera posible sus recursos escasos” (Mankiw, 2004, p. 4).
- **Empresa.** “En economía no es una entidad legal sino una unidad de control y decisión. Como una primera aproximación, una empresa puede considerarse como una combinación de servicios fijo de factores” (Seldon y Pennance, 1975, p. 231).
- **Empresa privada.** “Actividades económicas de una comunidad que son independientes del control gubernamental y están dirigidas a satisfacer las necesidades privadas” (Seldon y Pennance, 1975, p. 232).

- **Empresas de servicios públicos.** “Grupo de industrias en una situación de monopolio que suministran bienes y servicios esenciales, sujetas a regulación pública con el fin de que operen en el interés público” (Seldon y Pennance, 1975, p. 235).
- **Factor de producción.** “Fuente de recursos escasos que contribuye en el valor de producto. Los factores de producción se han clasificado, tradicionalmente, en tres grandes categorías: tierra, trabajo y capital, que obtienen unos ingresos denominados rentas, salarios y beneficios” (Seldon y Pennance, 1975, pp. 258, 259).
- **Gerentes funcionales.** “Son personas clave que desempeñan el rol de gestores dentro de un área administrativa o funcional de una empresa, tal como recursos humanos, finanzas, contabilidad o compras/adquisiciones” (Project Management Institute, 2013, p. 33).
- **Gestión.** “Se apoya y funciona a través de personas, por lo general equipos de trabajo, para poder lograr resultados” (Rubio, 2006, p. 12).
- **Grupos de la organización.** Son interesados internos que se ven afectados por las actividades del equipo del proyecto. Entre los ejemplos de diversas partes del negocio de una organización que pueden verse afectadas por el proyecto, se incluyen marketing y ventas, recursos humanos, área legal, finanzas, producción y servicio al cliente. (Project Management Institute, 2013, p. 33).
- **Hogar.** “Persona o conjunto de personas que unidas o no por relaciones de parentesco comparten la misma vivienda..., y es a su vez, el elemento básico de la organización social” (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2009, p. 179).

- **Inmobiliario.** “Empresa o sociedad que se dedica a construir, arrendar, vender y administrar viviendas” (Real Academia Española, 1992, p. 3470).
- **Inversión.** “La inversión es el flujo de producción de un periodo dado que se utiliza para mantener o aumentar el stock de capital de la economía” (Sachs y Larraín, 2002, p. 438).
- **PBI.** “Es el valor de mercado de todos los bienes y servicios finales producidos en un país durante un determinado periodo de tiempo” (Mankiw, 2004, p. 313).
- **Percepción.** “Sensación interior que resulta de una impresión material hecha en nuestros sentidos” (Real Academia Española, 1992, p. 4671).
- **Predio.** “Heredad, hacienda, tierra o posesión inmueble” (Real Academia Española, 1992, p. 4925).
- **Propiedad.** “Derecho legal al uso exclusivo de recursos y a excluir a otras personas de su posesión, uso o control. Los recursos son intangibles, como las posesiones personales y los medios físicos de producción, e intangibles como las patentes” (Seldon y Pennance, 1975, p. 454).
- **Proveedor.** “Persona o empresa que provee o abastece de todo lo necesario para un fin a grandes grupos, asociaciones, comunidades, etc.” (Real Academia Española, 1992, p. 5007).
- **Proyecto.** “Es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único. La naturaleza temporal de los proyectos implica que un proyecto tiene un principio y un final definidos” (Project Management Institute, 2013, p. 3).

- **Socios de negocios.** “Son organizaciones externas que tienen una relación especial con la empresa,... Proporcionan experiencia especializada o desempeñan un rol específico, tales como una instalación, personalización, capacitación o apoyo” (Project Management Institute, 2013, p. 33).
- **Stakeholder.** “Individuos, grupos u organizaciones que pueden afectar, verse afectados o percibirse a sí mismos como afectados por una decisión, actividad o resultado de un proyecto” (Project Management Institute, 2013, p. 393).
- **Tierra.** “En economía, un factor de producción individual que se diferencia del trabajo por su carácter no humano, y del capital porque ningún incremento en el precio significa un aumento en su oferta global” (Seldon y Pennance, 1975, pp. 523-524).
- **Trabajo.** “En su sentido más amplio, un factor básico de la producción, empleado en combinación con el capital y la tierra para producir mercancías y rendir servicios” (Seldon y Pennance, 1975, p. 529).
- **Valor agregado bruto.** “Está conformado por la suma de valores agregados (diferencia entre el valor bruto de producción y el consumo intermedio) de los distintos sectores productivos. Sin considerar impuestos a los productos y derechos de importación” (Palomino et al., 2017, p. 96).
- **Vivienda.** “Está asociada a las condiciones de vida de los hogares y la población en general” (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2009, p. 147).

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

3.1.1. Tipo de estudio

Es una investigación pura, ya que nace de una base teórica y permanece en ella, con la finalidad de aumentar los conocimientos adquiridos, pero sin llegar aun a contrastarlos con la realidad. En este caso, es un proyecto que se llevará a cabo en base a los conocimientos que se han ido adquiriendo.

3.1.2. Diseño de investigación

Se utilizará el diseño no experimental – transversal, ya que se toma en cuenta el espacio y el tiempo, para su respectiva descripción o análisis.

3.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

Es una investigación correlacional-explicativa, ya que se examinará y explicará la relación existente entre las variables, y conociendo las situaciones se analizará la relación causa-efecto.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.3.1. Población

Constituida por los stakeholders del proyecto representado en los colaboradores del mismo, el cual incluye a los propietarios de los factores de

producción, de la misma manera se considera a los socios e inversionistas, siendo un total de 100 personas.

3.3.2. Muestra

Con una población de 100 personas, entre colaboradores, socios e inversionistas y proveedores, los cuales integran el grupo de interés, se ha considerado una muestra de 80 personas, con el cual se podría obtener resultados con un +/-5 % de error y un 95 % de nivel de confiabilidad. En definitiva, se ha considerado tener como tamaño muestral 80 personas, a quienes se encuestará durante el curso del año 2018, con la finalidad de recolectar información de acuerdo con el objetivo de la investigación.

$$n = \sigma^2 Npq / e^2(N-1) + \sigma^2 pq$$

N = Universo o Población 100

σ = Coeficiente de Confianza $1,96^2 = 3,84$

p = Probabilidad a favor 0,50

q = Probabilidad en contra 0,50

e = Error de Estimación 5%

n = Tamaño de la Muestra

$$n = (3,84 \times 100 \times 0,50 \times 0,50) / [(0,05)^2 \times (100-1) + 3,84 \times 0,50 \times 0,50]$$

$$n = 96 / 1,2075$$

$$n = 79,50$$

$$n = 80$$

3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

3.4.1. Identificación de las variables

La 'Gestión de stakeholders' constituye la variable independiente y la 'Viabilización de un proyecto de vivienda' constituye la variable dependiente del

modelo, que en este caso se trata de un proyecto de vivienda unifamiliar y multifamiliar ubicada en el distrito de Tacna, exactamente en la Calle Andalucía N°118. En la medida que mejore la gestión de stakeholders, dicha variable repercutirá de manera positiva en el proyecto, asimismo, en el peor de los casos, empeore la gestión de stakeholders, dicha variable repercutirá de manera negativa en el proyecto. En otras palabras, el proyecto dependerá de la mejora en su gestión del capital humano. Entonces proponemos que (GS_i) y (PV_i) tienen una relación positiva.

$$PV_i = \beta + \beta_1 GS_i + U \quad (1)$$

$$GS_i = \beta + \beta_1 GD_i + \beta_2 GC_i + \beta_3 GS_i + \beta_4 GP_i + U \quad (2)$$

$$PV_i = \beta + \beta_1 VU_i + \beta_2 VM_i + U \quad (3)$$

Donde:

GS_i = Gestión de Stakeholders.

VP_i = Viabilización de un proyecto de vivienda.

GD_i = Gestión de la Demanda Potencial.

GC_i = Gestión de Colaboradores.

GS_i = Gestión de Socios e Inversionistas.

GP_i = Gestión de Proveedores.

VU_i = Viabilización del proyecto de vivienda unifamiliar.

VM_i = Viabilización del proyecto de vivienda multifamiliar.

3.4.2. Caracterización de las variables

Los stakeholders están conformados por la demanda potencial, colaboradores (incluyendo a los propietarios de los factores de producción), socios e inversionistas, y proveedores. Y el proyecto de vivienda combina, dentro de sus parámetros urbanísticos, las viviendas unifamiliares y multifamiliares. Como se ha

ido afirmando durante el presente trabajo de investigación, la mejora en la gestión de stakeholders repercute en el buen desempeño del proyecto.

Cabe precisar que los factores de producción engloban las siguientes categorías: tierra, trabajo, capital y tecnología existente. También se aprecia los siguientes indicadores: el Producto Bruto Interno (PBI), el Producto Bruto Interno per cápita, el ahorro y la inversión.

3.4.3. Definición operacional de las variables

Matriz de variables e indicadores

VARIABLE	CONCEPTO OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	TIPO DE VARIABLES	ESCALAS	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
INDEPENDIENTE: Cualitativa							
GESTIÓN DE STAKEHOLDER	Incluye los procesos requeridos para identificar a las personas, grupos u organizaciones que pueden afectar o ser afectados por el proyecto, para analizar las expectativas de los interesados y su impacto en el proyecto, y para desarrollar estrategias de gestión adecuadas a fin de lograr la participación eficaz de los interesados en las decisiones y en la ejecución del proyecto. (PMI, PMBOK, 2013, p. 573)	Gestión de Colaboradores	Índice de desempeño de los procesos. Índice del manejo organizacional. Porcentaje de los factores de producción.	Categórica ordinal	Escala Likert: Muy bueno Bueno Regular Malo Muy malo	Observación Encuesta Documental	Guía de observación Cuestionario Registro del INEI Registro del Fondo Mi Vivienda
		Gestión de Socios e Inversionistas					
		Gestión de Proveedores					
		Gestión de la Demanda Potencial					
DEPENDIENTE: Cualitativa							
VIABILIZACIÓN DE UN PROYECTO DE VIVIENDA	Viabilizar, “este verbo, ..., significa que tiene probabilidades de llevarse a cabo” (Redacción EC, 2014). “Un proyecto es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto...” (PMI, PMBOK, 2013, p. 573).	Viabilización del proyecto de vivienda unifamiliar	Medición de la viabilización y aceptación de viviendas unifamiliares	Categórica ordinal	Escala Likert: Muy bueno Bueno Regular Malo Muy malo	Encuesta Documental	Cuestionario Planos y Memorias descriptivas Registro de la SUNARP Registro del INEI
		Viabilización del proyecto de vivienda multifamiliar	Medición de la viabilización y aceptación de viviendas multifamiliares				

Fuente: Elaboración propia.

3.5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

La información recolectada proviene principalmente de fuentes primarias, específicamente encuestas y observaciones. Se ha diseñado dos cuestionarios de la calificación de la gestión de stakeholders y de la viabilización de un proyecto de vivienda, en escala de Likert, los cuales han sido destinados a encuestar a los colaboradores (incluyendo los propietarios de los factores de producción), además de socios e inversionistas, y proveedores importantes. Además, requerimos de información recopilada de fuentes secundarias, como la bibliografía necesaria para la elaboración del presente trabajo de investigación.

3.6. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

El procesamiento de datos se hará de forma automatizada con la utilización de medios informáticos. Para ello se utilizará, a parte de los programas básicos de Microsoft Office: Word y Excel; el programa informático SPSS 25.0 (Statistical Package for the Social Science) y E-Views 8.1 (Econometric Views), paquetes con recursos para el análisis descriptivo de las variables, esencialmente útil para la realización del análisis econométrico, como por ejemplo los análisis de corte transversal.

CAPÍTULO IV

MARCO FILOSÓFICO

4.1. MARCO FILOSÓFICO

El presente trabajo de investigación tiene un enfoque deontológico alineado principalmente a la toma de decisiones, y al ser una investigación cualitativa, se encuentra dentro de los límites de los paradigmas socio crítico e interpretativo. Dentro del presente apartado analizaremos los casos relacionados con los proyectos de vivienda que han resonado a nivel regional en los últimos años.

Existen proyectos de vivienda que se están desarrollando en la ciudad de Tacna, siendo en el distrito del mismo nombre, además de Pocollay y Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, donde se concentra la mayor parte de los proyectos de vivienda unifamiliares y multifamiliares, ahora bien, como es de conocimiento público, existen invasiones realizadas en la provincia de Tacna por parte de personas inescrupulosas que figuran como dirigentes de asociaciones de vivienda, los cuales perjudican a terceras personas vendiéndoles lotes sin la documentación respectiva, con la promesa de regularizar los supuestos trámites.

En el caso de la Asociación de Pequeños Empresarios Región Tacna (APERTAC), que ocupan irregularmente 35 hectáreas de propiedad del Gobierno Regional de Tacna en el distrito Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa. La mencionada asociación había solicitado previamente la adquisición provisional de terrenos a la entidad correspondiente, y vencido el plazo establecido se negaron a retirarse, habiendo vendido durante ese periodo lotes a personas que figuran como sus asociados. Actualmente se espera su reversión.

De la misma manera, se ha revertido un terreno de 19 hectáreas propiedad de la Municipalidad Provincial de Tacna el cual fue adjudicado de manera directa a la Asociación de Comerciantes Supermercado Mayorista Internacional I de Viñani – Interplaza, en el año 2006 para la construcción de un centro comercial, y al no haber cumplido con el uso para el cual fue adquirido, fue observado por la Contraloría General de la República.

Otro caso que ha tenido trascendencia en nuestra región desde finales del año pasado, es lo ocurrido a la asociación Los Chaskis que ocupaban de manera irregular un terreno de 19 hectáreas en Viñani, distrito de Gregorio Albarracín Lanchipa, que había sido adquirido por venta directa por excepción desde enero del 2016, pero la documentación presentada para la construcción de un proyecto de vivienda supuestamente autorizado por el Programa Techo Propio resultó ser fraudulenta.

El Órgano de Control Institucional (OCI) de cada entidad pública es el encargado de regular a los funcionarios de las instituciones del Estado, con la finalidad de investigar casos irregulares que se suscitan en sus instalaciones. Éste es un organismo autónomo que fiscaliza casos de denuncias, por lo general, de índole administrativo, que cumple con las disposiciones de la Contraloría General de la República.

Como se ha evidenciado, son historias de nunca acabar, a pesar de que en el artículo 70° de la Constitución Política del Perú se explicada detalladamente el derecho a la propiedad, y las entidades públicas no hacen respetar dicho derecho para el respectivo orden urbanístico. No obstante, en la presente investigación se trata de un proyecto de vivienda en propiedad privada, hay trámites que se realizan en instituciones públicas, siendo éstas, la Municipalidad Provincial de Tacna, EPS (Entidad Prestadora de Servicios de Saneamiento S.A.), SUNARP (Superintendencia Nacional de los Registros Públicos), SUNASS (Superintendencia

Nacional de Servicios de Saneamiento). Dichas entidades del Estado no capacitan adecuadamente a sus trabajadores para que sus actividades cumplan con los procedimientos y plazos establecidos.

CAPÍTULO V

RESULTADOS

5.1. CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO

Se obtuvo la confiabilidad del instrumento del presente trabajo de investigación, mediante el método de consistencia interna basado en el Alpha de Cronbach.

A. Variable independiente: Gestión de stakeholders

El coeficiente de Alpha de Cronbach resulta de un procesamiento de datos obtenidos por un cuestionario de 18 preguntas y considerando el tamaño muestral de 80 personas que integran el grupo de interés.

Tabla 4

Coeficiente de Alpha de Cronbach de la variable 'Gestión de stakeholders'

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N° de elementos
0,924	18

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Como se observa en la Tabla 4, el Alpha de Cronbach tiene un valor de 0,924, lo que significa que el instrumento aplicado a la variable independiente 'Gestión de stakeholders' es excelente.

B. Variable dependiente: Viabilización de un proyecto de vivienda

El coeficiente de Alpha de Cronbach resulta de un procesamiento de datos obtenidos por un cuestionario de 18 preguntas y considerando el tamaño muestral de 80 personas que integran el grupo de interés.

Tabla 5

Coeficiente de Alpha de Cronbach de la variable ‘Viabilización de un proyecto de vivienda’

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N° de elementos
0,900	18

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Como se observa en la Tabla 5, el Alpha de Cronbach tiene un valor de 0,900, lo que significa que el instrumento aplicado a la variable independiente ‘Viabilización de un proyecto de vivienda’ es excelente.

5.2. VALIDEZ DEL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

A. Variable independiente: Gestión de stakeholders

Tabla 6

Validación del instrumento mediante la Prueba de KMO y Bartlett para la variable ‘Gestión de stakeholders’

Prueba de KMO y Bartlett		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		0,525
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	1553,330
	GI	153
	Sig.	0,000

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Como se observa en la Tabla 6, el KMO (Medida Kaiser-Meyer-Olkin), para la variable 'Gestión de stakeholders', tiene un valor de 0,525, y al ser mayor a 0,500, se demuestra que el instrumento es válido. También analizamos la prueba de esfericidad de Bartlett, en su grado de significancia, observamos que tiene un valor de 0,000, y al ser menor a 0,05, se demuestra que el instrumento es válido.

Tabla 7

Comunalidades para la variable 'Gestión de stakeholders'

	Inicial	Extracción
Ítem 1	1,000	0,715
Ítem 2	1,000	0,897
Ítem 3	1,000	0,755
Ítem 4	1,000	0,794
Ítem 5	1,000	0,767
Ítem 6	1,000	0,667
Ítem 7	1,000	0,728
Ítem 8	1,000	0,692
Ítem 9	1,000	0,853
Ítem 10	1,000	0,817
Ítem 11	1,000	0,798
Ítem 12	1,000	0,880
Ítem 13	1,000	0,722
Ítem 14	1,000	0,714
Ítem 15	1,000	0,918
Ítem 16	1,000	0,719
Ítem 17	1,000	0,813
Ítem 18	1,000	0,842

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

En la Tabla 7, se analiza la comunalidad de cada pregunta para demostrar su validez, y en todos los ítems del cuestionario de la calificación de la gestión de stakeholders, el valor obtenido en cada extracción debe ser mayor a 0,4. Superando todos los ítems ese valor, se demuestra que el instrumento es válido.

B. Variable dependiente: Viabilización de un proyecto de vivienda

Tabla 8

Validación del instrumento mediante la Prueba de KMO y Bartlett para la variable 'Viabilización de un proyecto de vivienda'

Prueba de KMO y Bartlett		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		0,504
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	1632,075
	Gl	153
	Sig.	0,000

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Como se observa en la Tabla 8, el KMO (Medida Kaiser-Meyer-Olkin), para la variable 'Viabilización de un proyecto de vivienda', tiene un valor de 0,504, y al ser mayor a 0,500, se demuestra que el instrumento es válido. También analizamos la prueba de esfericidad de Bartlett, en su grado de significancia, observamos que tiene un valor de 0,000, y al ser menor a 0,05, se demuestra que el instrumento es válido.

Tabla 9*Comunalidades para la variable 'Viabilización de un proyecto de vivienda'*

	Inicial	Extracción
Ítem 1	1,000	0,847
Ítem 2	1,000	0,823
Ítem 3	1,000	0,897
Ítem 4	1,000	0,925
Ítem 5	1,000	0,848
Ítem 6	1,000	0,675
Ítem 7	1,000	0,877
Ítem 8	1,000	0,677
Ítem 9	1,000	0,861
Ítem 10	1,000	0,903
Ítem 11	1,000	0,768
Ítem 12	1,000	0,909
Ítem 13	1,000	0,765
Ítem 14	1,000	0,888
Ítem 15	1,000	0,904
Ítem 16	1,000	0,818
Ítem 17	1,000	0,948
Ítem 18	1,000	0,952

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

En la Tabla 9, se analiza la comunalidad de cada pregunta para demostrar su validez, y en todos los ítems del cuestionario de la calificación de la viabilización de un proyecto de vivienda, el valor obtenido en cada extracción debe ser mayor a 0,4. Superando todos los ítems ese valor, se demuestra que el instrumento es válido.

5.3. PRUEBA DE NORMALIDAD

A. Variable independiente: Gestión de stakeholders

Tabla 10

Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra de la variable 'Gestión de stakeholders'

	N	Parámetros normales ^{a,b}		Máximas diferencias extremas			Estadístico de prueba	Sig. Asintótica (bilateral)
		Media	Desv. Desviación	Absoluto	Positivo	Negativo		
P1	80	3,00	0,551	0,450	0,400	-0,450	0,450	0,000 ^c
P2	80	2,85	0,858	0,319	0,231	-0,319	0,319	0,000 ^c
P3	80	2,55	0,870	0,236	0,236	-0,197	0,236	0,000 ^c
P4	80	1,70	0,786	0,313	0,313	-0,187	0,313	0,000 ^c
P5	80	2,40	0,668	0,316	0,225	-0,316	0,316	0,000 ^c
P6	80	2,35	0,797	0,243	0,220	-0,243	0,243	0,000 ^c
P7	80	4,30	0,848	0,295	0,205	-0,295	0,295	0,000 ^c
P8	80	4,30	0,644	0,279	0,279	-0,261	0,279	0,000 ^c
P9	80	3,70	0,960	0,273	0,177	-0,273	0,273	0,000 ^c
P10	80	2,25	0,834	0,318	0,318	-0,232	0,318	0,000 ^c
P11	80	1,90	0,773	0,228	0,228	-0,201	0,223	0,000 ^c
P12	80	2,15	0,915	0,265	0,265	-0,185	0,265	0,000 ^c
P13	80	3,20	0,818	0,247	0,247	-0,203	0,247	0,000 ^c
P14	80	1,85	0,858	0,289	0,289	-0,210	0,289	0,000 ^c
P15	80	1,90	0,542	0,373	0,327	-0,373	0,373	0,000 ^c
P16	80	2,20	0,877	0,290	0,290	-0,210	0,290	0,000 ^c
P17	80	2,45	0,870	0,236	0,197	-0,236	0,236	0,000 ^c
P18	80	2,30	0,719	0,285	0,212	-0,285	0,285	0,000 ^c

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

De acuerdo con los valores de la Tabla 10, la significancia asintótica o p-valor es menor a 0,05, por lo que se rechaza la hipótesis nula (H_0) y aceptamos la hipótesis alterna (H_1). De esta manera, interpretamos que los datos de la variable 'Gestión de stakeholders' no provienen de una distribución normal.

B. Variable dependiente: Viabilización de un proyecto de vivienda

Tabla 11

Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra de la variable 'Viabilización de un proyecto de vivienda'

	N	Parámetros normales ^{a,b}		Máximas diferencias extremas			Estadístico de prueba	Sig. Asintótica (bilateral)
		Media	Desv. Desviación	Absoluto	Positivo	Negativo		
P1	80	2,75	0,703	0,339	0,261	-0.339	0,339	0,000 ^c
P2	80	3,80	1,216	0,238	0,181	-0.238	0,238	0,000 ^c
P3	80	1,85	0,731	0,231	0,228	-0.231	0,231	0,000 ^c
P4	80	4,15	0,797	0,257	0,175	-0.257	0,257	0,000 ^c
P5	80	3,00	0,779	0,200	0,200	-0.200	0,200	0,000 ^c
P6	80	4,15	0,915	0,273	0,177	-0.273	0,273	0,000 ^c
P7	80	3,45	0,980	0,277	0,277	-0.173	0,277	0,000 ^c
P8	80	4,35	0,576	0,328	0,328	-0.273	0,328	0,000 ^c
P9	80	2,65	0,658	0,288	0,288	-0.253	0,288	0,000 ^c
P10	80	2,00	0,779	0,200	0,200	-0.200	0,200	0,000 ^c
P11	80	3,95	0,745	0,227	0,223	-0.227	0,227	0,000 ^c
P12	80	3,85	0,797	0,257	0,257	-0.175	0,257	0,000 ^c
P13	80	3,90	0,836	0,259	0,259	-0.206	0,259	0,000 ^c
P14	80	4,10	0,949	0,328	0,277	-0.328	0,328	0,000 ^c
P15	80	4,05	0,810	0,230	0,203	-0.230	0,230	0,000 ^c
P16	80	4,15	0,858	0,288	0,210	-0.289	0,289	0,000 ^c
P17	80	2,95	0,745	0,227	0,223	-0.227	0,227	0,000 ^c
P18	80	2,10	0,949	0,242	0,242	-0.158	0,242	0,000 ^c

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

De acuerdo con los valores de la Tabla 11, la significancia asintótica o p-valor es menor a 0,05, por lo que se rechaza la hipótesis nula (H_0) y aceptamos la hipótesis alterna (H_1). De esta manera, interpretamos que los datos de la variable 'Viabilización de un proyecto de vivienda' no provienen de una distribución normal.

5.4. PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

A. Variable independiente: Gestión de stakeholders

A continuación, presentaremos los resultados obtenidos de la aplicación del cuestionario de calificación de la gestión de stakeholders con sus respectivas interpretaciones, el cual fue dirigido a los mismos stakeholders del proyecto, entre colaboradores internos (incluidos los propietarios de los factores de producción), socios e inversionistas, y principales proveedores, considerando el tamaño muestral de 80 personas.

Tabla 12

Calificación de la gestión actual de stakeholders

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy bueno(a)	4	5,0	5,0
Regular	68	85,0	90,0
Malo(a)	8	10,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la gestión de stakeholders.

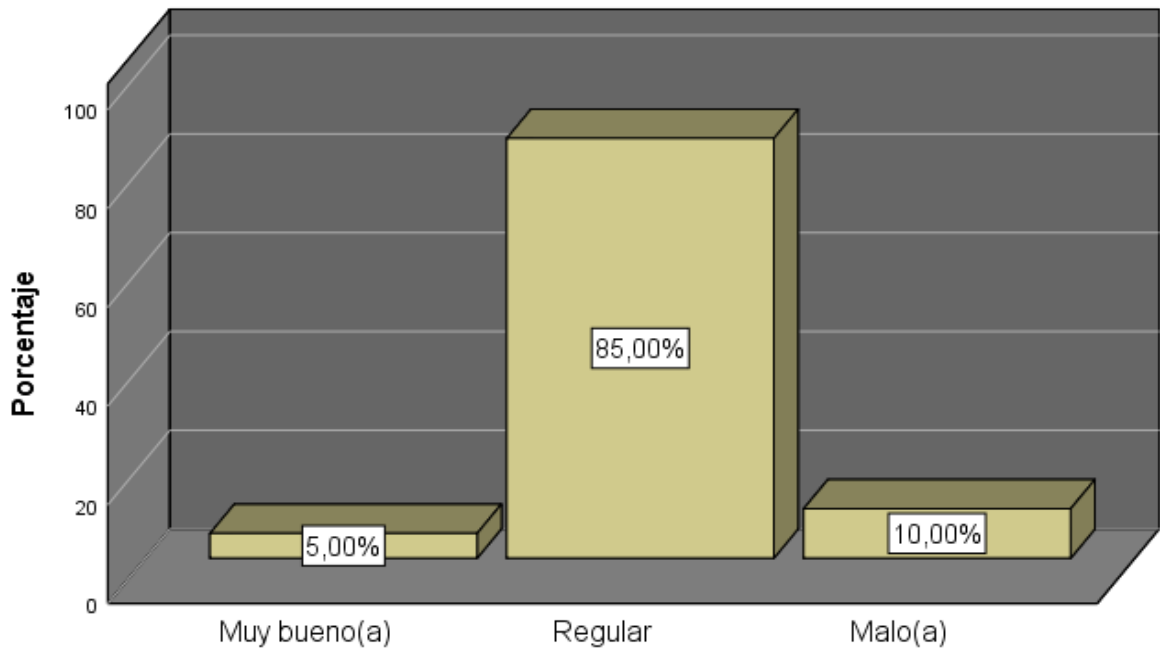


Figura 4. Calificación de la gestión actual de stakeholders.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 12.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 12 y Figura 4, representan el porcentaje de la calificación de la gestión actual de stakeholders. Se observa que el 85,00 % califica la gestión actual de stakeholders como regular, mientras que el 5,00 % la califica como muy buena; aunque hay un 10,00 % que la califica como mala. Es un resultado que se puede mejorar enfocando nuestra atención principalmente en el capital humano de la organización. Cabe resaltar que los stakeholders internos están conformados por los colaboradores incluyendo a los propietarios de los factores de producción y a los socios e inversionistas, así como algunos de los proveedores de materiales.

Tabla 13

Calificación de la relación entre los stakeholders del proyecto

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy bueno(a)	8	10,0	10,0
Bueno(a)	12	15,0	25,0
Regular	44	55,0	80,0
Malo(a)	16	20,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la gestión de stakeholders.

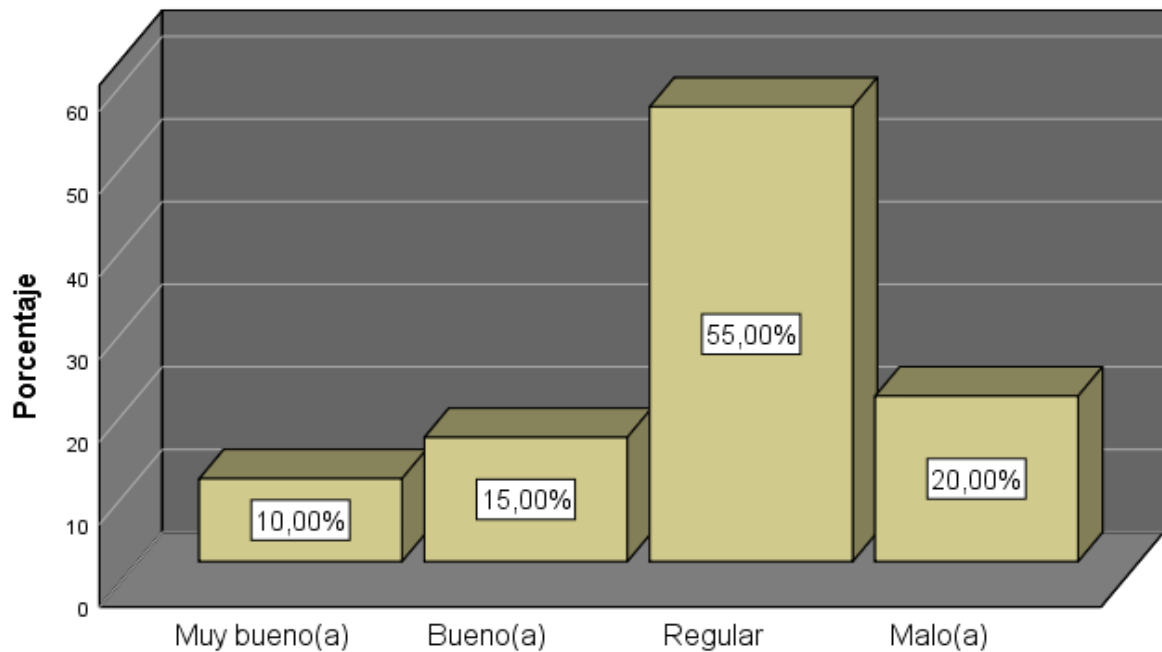


Figura 5. Calificación de la relación entre los stakeholders del proyecto.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 13.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 13 y Figura 5, representan el porcentaje de la calificación de la relación entre los stakeholders del proyecto. Se observa que el

55,00 % califica la relación como regular, mientras que el 20,00 % la califica como mala, aunque existe un 15,00 % que la califica como buena; y un 10.00 %, como muy buena. Estos resultados negativos nos indican que debemos trabajar más en la interrelación de los integrantes del grupo de interés, proponiendo la implementación de actividades que involucren la participación de todos, como los workshops de manera frecuente, donde se incentive y valore el feedback y el brainstorm, pudiendo realizarse los meetings en la modalidad online en un determinado horario.

Tabla 14

Calificación de la relación entre los colaboradores del proyecto

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy bueno(a)	8	10,0	10,0
Bueno(a)	32	40,0	50,0
Regular	28	35,0	85,0
Malo(a)	12	15,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la gestión de stakeholders.

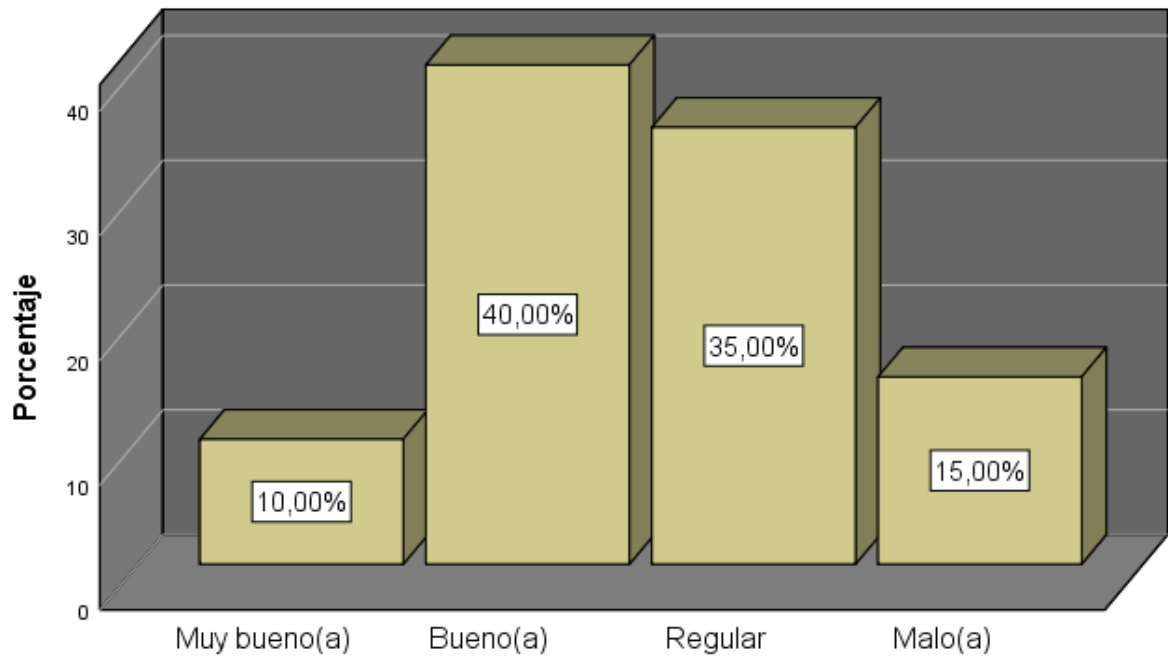


Figura 6. Calificación de la relación entre los colaboradores del proyecto.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 14.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 14 y Figura 6, representan el porcentaje de la calificación de la relación entre los colaboradores del proyecto. Se observa que el 40,00 % califica la mentada relación como buena, mientras que el 35,00 % la califica como regular; y un 15,00 %, como mala; aunque existe un 10.00 % que la califica como muy buena. Ahora nos estamos refiriendo específicamente en los colaboradores, excluyendo a los socios e inversionistas y a los proveedores. De la misma manera, estos resultados negativos nos indican que debemos trabajar más en la interrelación de los miembros que conforman el grupo de colaboradores, fortaleciendo el engagement e implementando workshops en tiempo real con una comunicación continua.

Tabla 15

Calificación de la gestión con los propietarios de los factores de producción

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy bueno(a)	40	50,0	50,0
Bueno(a)	24	30,0	80,0
Regular	16	20,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la gestión de stakeholders.

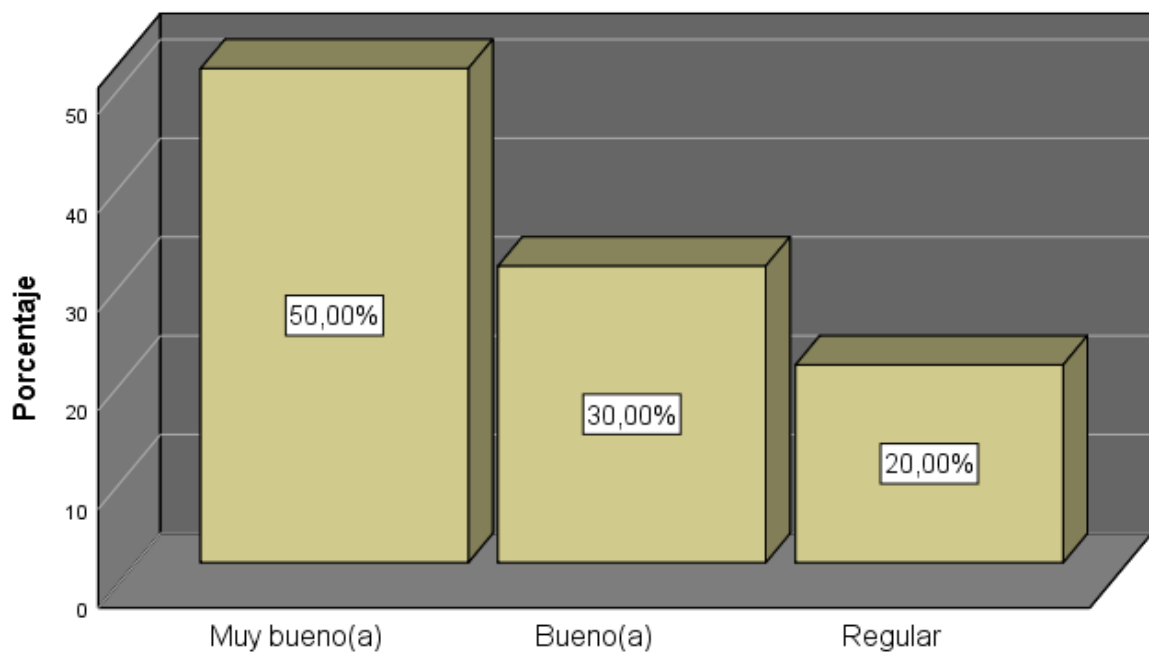


Figura 7. Calificación de la gestión con los propietarios de los factores de producción.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 15.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 15 y Figura 7, representan el porcentaje de la calificación de la gestión con los propietarios de los factores de producción. Se

observa que el 50,00 % califica dicha gestión como muy buena, mientras que el 30,00 % la califica como buena; y el otro 20,00 %, como regular. Este resultado es un buen indicador que demuestra una buena gestión en este aspecto.

Tabla 16

Calificación de la gestión con la demanda potencial

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy bueno(a)	8	10,0	10,0
Bueno(a)	32	40,0	50,0
Regular	40	50,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la gestión de stakeholders.

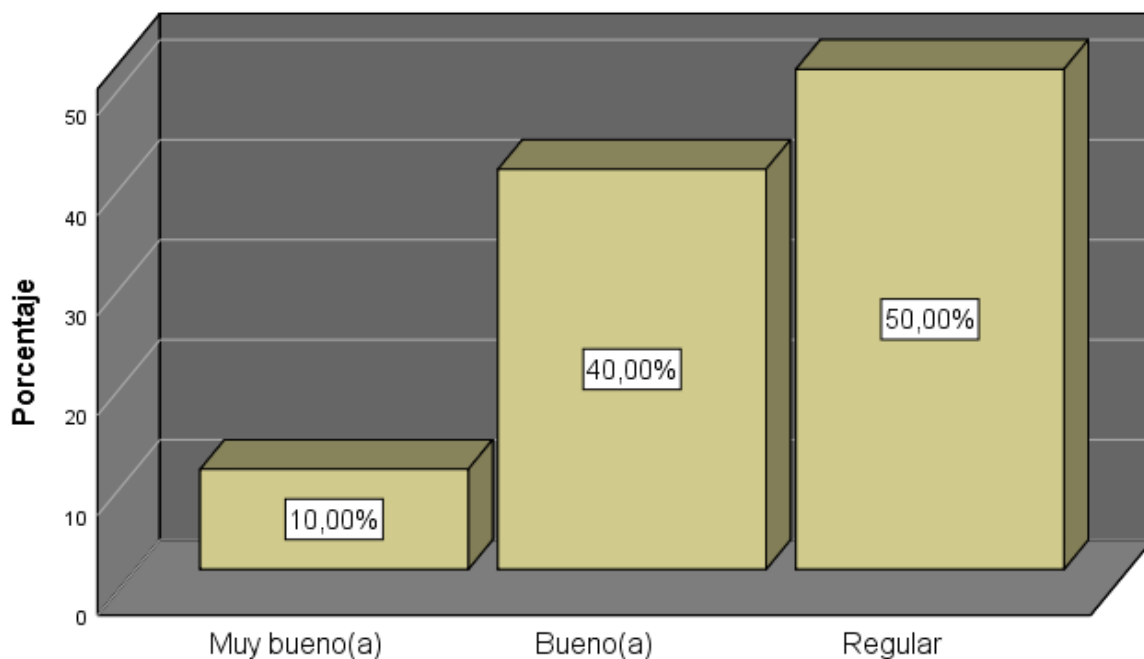


Figura 8. Calificación de la gestión con la demanda potencial.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 16.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 16 y Figura 8, representan el porcentaje de la calificación de la gestión con la demanda potencial. Se observa que el 50,00 % califica dicha gestión como regular, mientras que el 40,00 % la califica como buena; y el otro 10,00 %, como muy buena. Este resultado nos indica que debemos preocuparnos en la gestión con la demanda potencial, sabiendo que el cliente es parte esencial de toda organización, y siendo atractivo el proyecto en estudio tanto para la demanda real como para la potencial. Enfocándonos en el networking y en la capacitación de los community managers.

Tabla 17

Calificación de la gestión con los proveedores de materia prima

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy bueno(a)	12	15,0	15,0
Bueno(a)	32	40,0	55,0
Regular	32	40,0	95,0
Malo(a)	4	5,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la gestión de stakeholders.

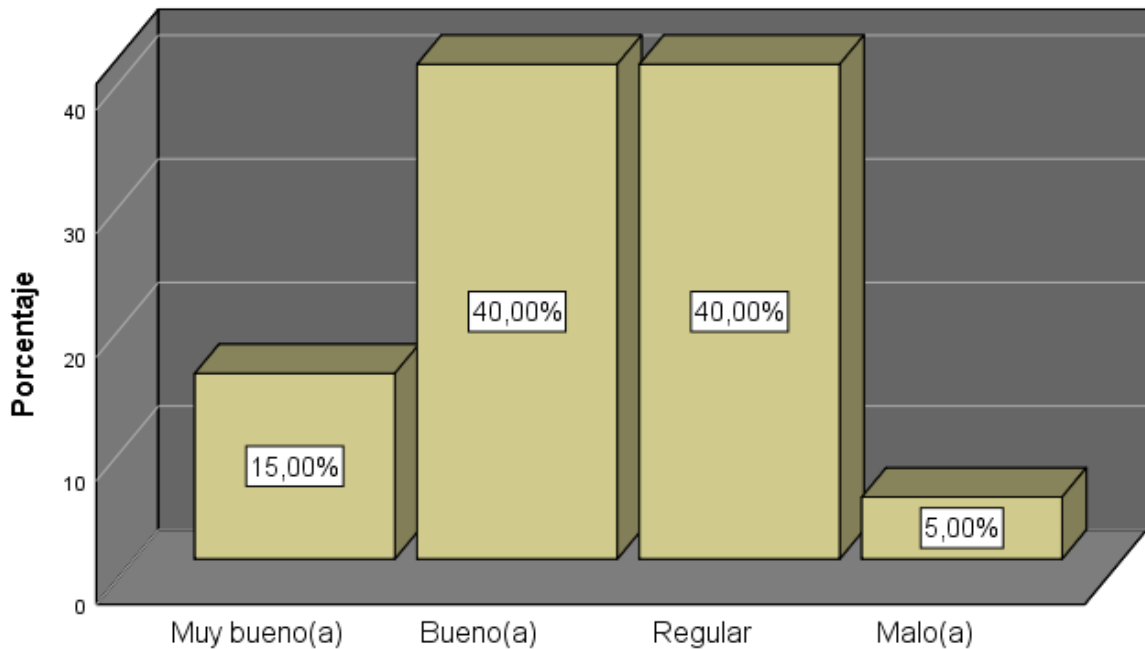


Figura 9. Calificación de la gestión con los proveedores de la materia prima.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 17.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 17 y Figura 9, representan el porcentaje de la calificación de la gestión con los proveedores de materia prima. Se observa que el 40,00 % califica dicha gestión como buena, y un porcentaje igual la califica como regular, mientras que el 15,00 % la califica como muy buena; aunque existe un 5.00 % que la califica como mala. Este resultado nos indica que debemos enfocarnos en la gestión con la totalidad de los proveedores, identificando las deficiencias que se tenga con los diferentes proveedores, considerando la opción del 'outsourcing'.

Tabla 18

Calificación de la gestión con otros integrantes del grupo de interés que laboran en la municipalidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bueno(a)	4	5,0	5,0
Regular	8	10,0	15,0
Malo(a)	28	35,0	50,0
Muy malo(a)	40	50,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la gestión de stakeholders.

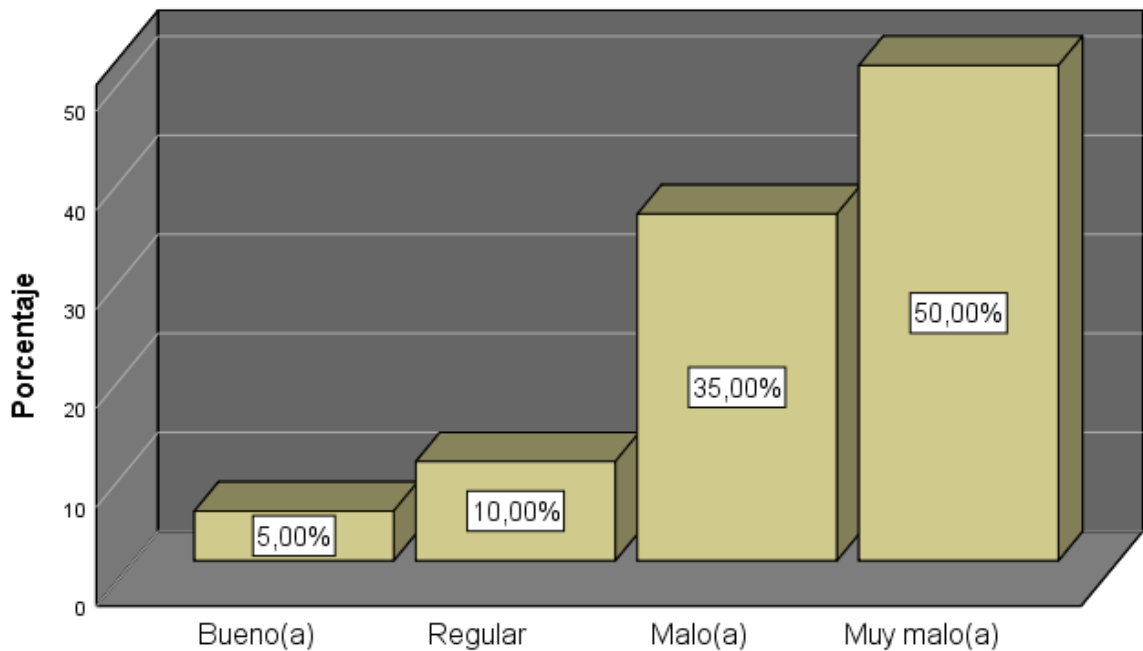


Figura 10. Calificación de la gestión con otros integrantes del grupo de interés que laboran en la municipalidad.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 18.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 18 y Figura 10, representan el porcentaje de la calificación de la gestión con otros integrantes del grupo de interés que laboran en la municipalidad. Se observa que el 50,00 % califica la gestión con los funcionarios de la comuna como muy mala, mientras que el 35,00 % la califica como mala. Estos resultados negativos se deben, principalmente, a la corrupción existente en la entidad y a la falta de compromiso para la realización de su trabajo por parte de los empleados públicos que laboran en dicha entidad. Dichos factores dificultan la gestión de los stakeholders y, por ende, retrasan los plazos establecidos de los trámites.

Tabla 19

Calificación de la gestión con otros integrantes del grupo de interés que laboran en EPS S.A.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Regular	8	10,0	10,0
Malo(a)	40	50,0	60,0
Muy malo(a)	32	40,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la gestión de stakeholders.

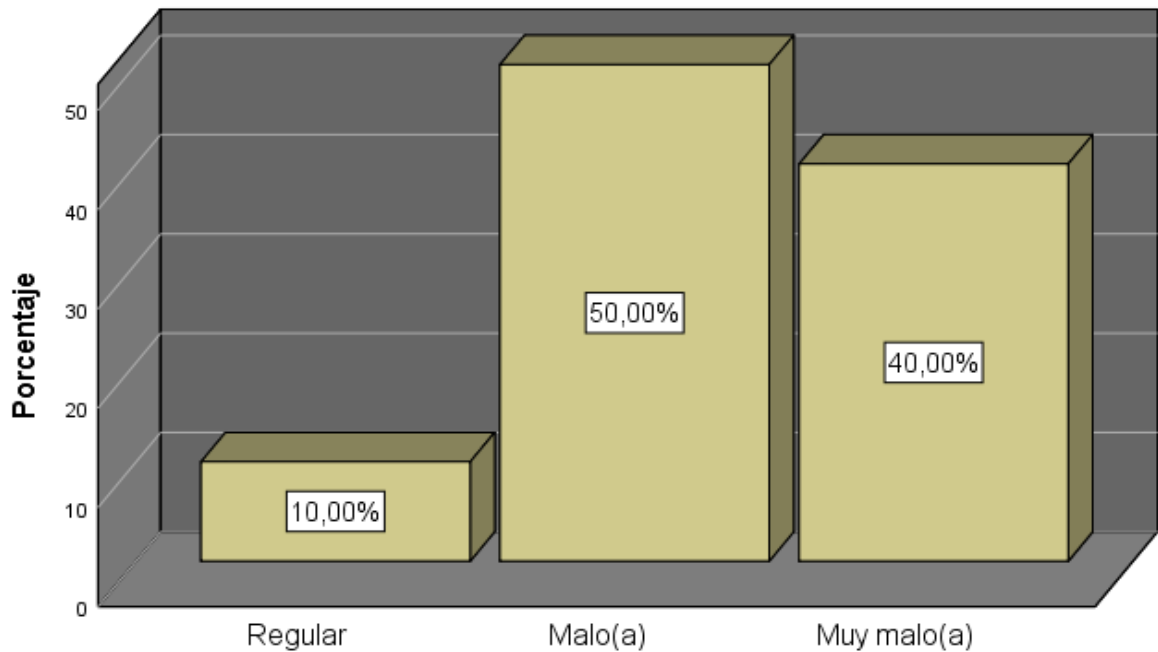


Figura 11. Calificación de la gestión con otros integrantes del grupo de interés que laboran en EPS S.A.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 19.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 19 y Figura 11, representan el porcentaje de la calificación de la gestión con otros integrantes del grupo de interés que laboran en EPS S.A. Se observa que el 50,00 % califica la gestión con los funcionarios de la Entidad Prestadora de Servicios de Saneamiento S.A., como mala, mientras que el 40,00 % la califica como muy mala. Estos resultados negativos se deben, al igual que la Municipalidad Provincial de Tacna, a la corrupción existente en la entidad y a la falta de compromiso para la realización de su trabajo por parte de los empleados públicos que laboran en dicha entidad.

Tabla 20

Calificación de la gestión con otros integrantes del grupo de interés que laboran en ELECTROSUR S.A.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bueno(a)	12	15,0	15,0
Regular	16	20,0	35,0
Malo(a)	36	45,0	80,0
Muy malo(a)	16	20,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la gestión de stakeholders.

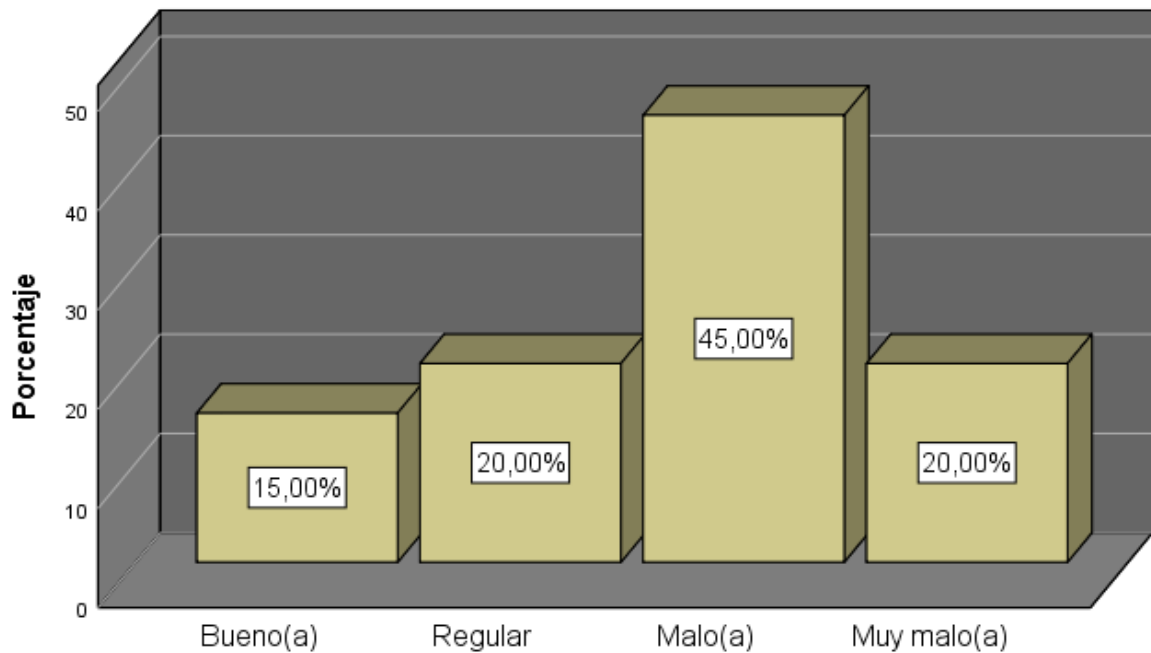


Figura 12. Calificación de la gestión con otros integrantes del grupo de interés que laboran en ELECTROSUR S.A.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 20.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 20 y Figura 12, representan el porcentaje de la calificación de la gestión con otros integrantes del grupo de interés que laboran en ELECTROSUR S.A. Se observa que el 45,00 % califica la gestión con los funcionarios de la empresa de energía eléctrica como mala, mientras que el 20,00 % la califica como regular; y un porcentaje igual, como muy mala. Estos resultados negativos, se deben a la falta de compromiso para la realización de su trabajo por parte de los empleados públicos que laboran en dicha entidad.

Tabla 21

Calificación del grado de participación durante el ciclo de vida del proyecto

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy bueno(a)	12	15,0	15,0
Bueno(a)	44	55,0	70,0
Regular	16	20,0	90,0
Malo(a)	8	10,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la gestión de stakeholders.

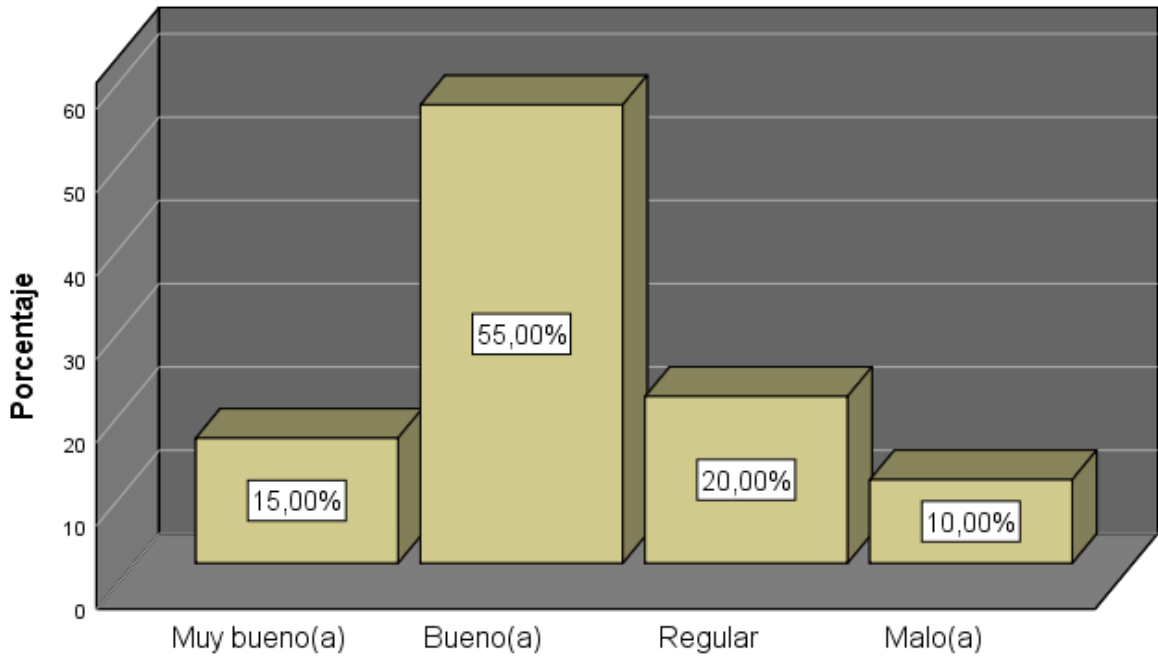


Figura 13. Calificación del grado de participación durante el ciclo de vida del proyecto.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 21.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 21 y Figura 13, representan el porcentaje de la calificación del grado de participación durante el ciclo de vida del proyecto. Se observa que el 55,00 % califica dicho grado de participación como bueno, mientras que el 20,00 % lo califica como regular; y el 15,00 %, como muy bueno; aunque existe un 10,00 % que la califica como malo. Este resultado se puede optimizar estableciendo roles de actividades de acuerdo al conocimiento, capacidades, aptitudes, talento de los colaboradores; además de implementar la realización de workshops en la modalidad online, para una comunicación más fluida.

Tabla 22

Calificación de la organización de la división del trabajo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy bueno(a)	28	35,0	35,0
Bueno(a)	32	40,0	75,0
Regular	20	25,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la gestión de stakeholders.

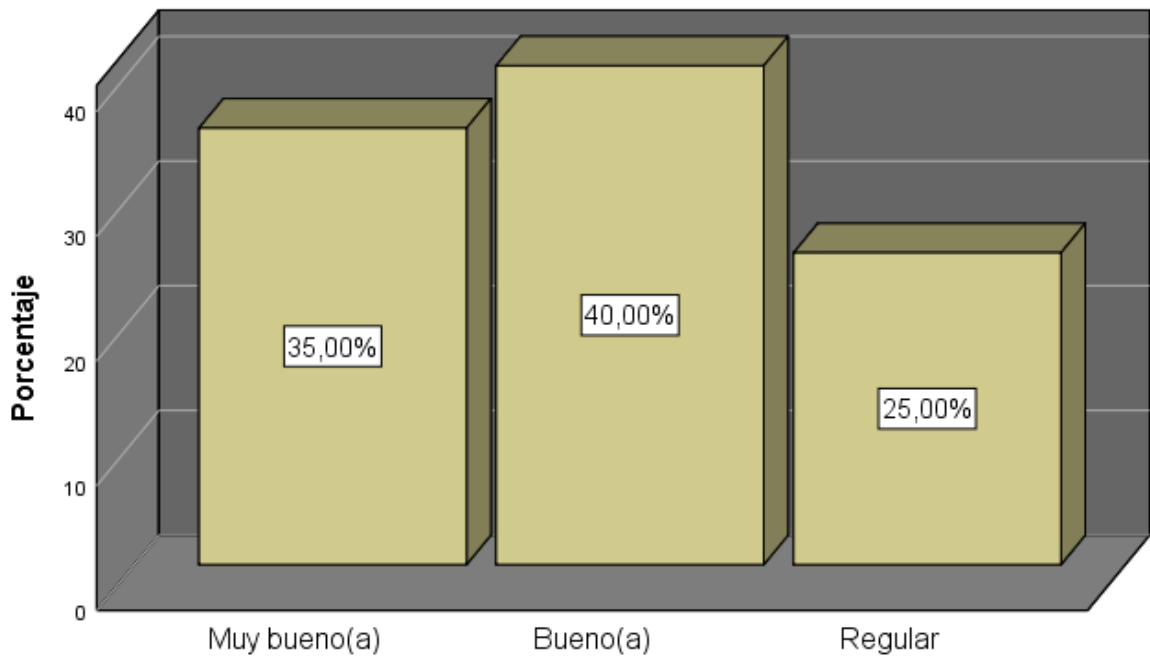


Figura 14. Calificación de la organización de la división del trabajo.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 22.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 22 y Figura 14, representan el porcentaje de la calificación de la organización de la división del trabajo. Se observa que el 40,00 % califica dicha organización como buena, mientras que el 35,00 % la califica como

muy buena; y el 25,00 %, como regular. Este resultado se puede optimizar verificando cada una de las actividades que se delegan a todos los integrantes del grupo de interés.

Tabla 23

Calificación de la relación con la gestión de costos del proyecto

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy bueno(a)	20	25,0	25,0
Bueno(a)	36	45,0	70,0
Regular	16	20,0	90,0
Malo(a)	8	10,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la gestión de stakeholders.

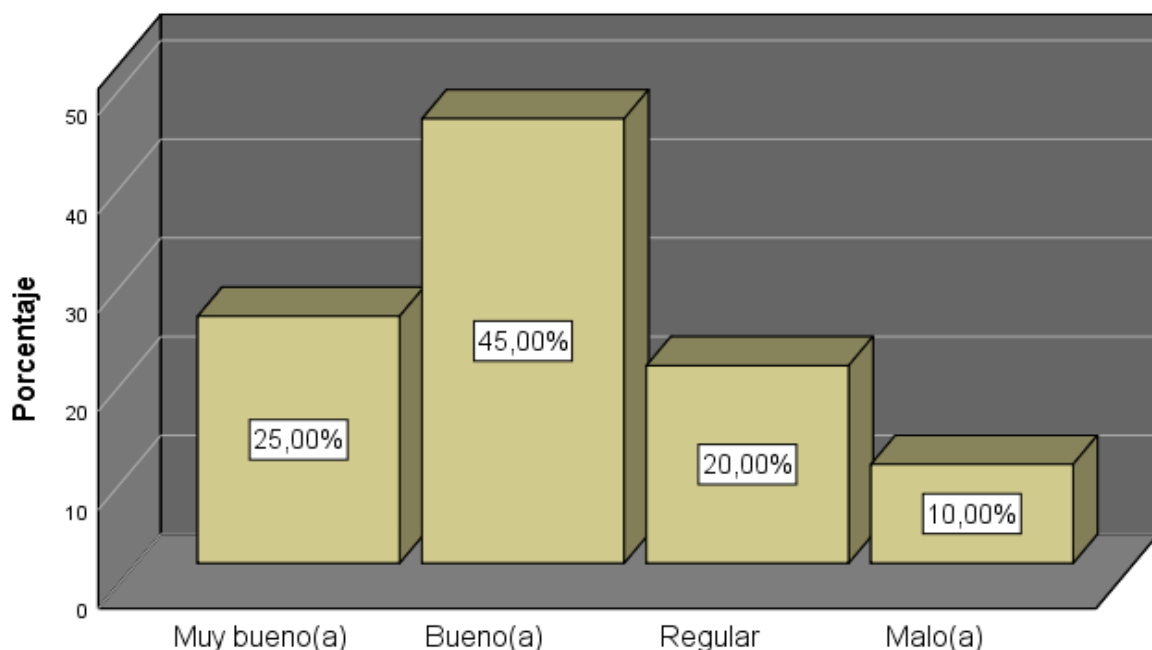


Figura 15. Calificación de la relación con la gestión de costos del proyecto.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 23.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 23 y Figura 15, representan el porcentaje de la calificación de la relación con la gestión de costos del proyecto. Se observa que el 45,00 % califica dicha relación como buena, mientras que el 25,00 % la califica como muy buena; y el 20,00 %, como regular; aunque existe un 10,00 % que la califica como mala. Este resultado se puede optimizar teniendo en cuenta las fluctuaciones de los costos de mano de obra y materiales.

Tabla 24

Calificación de la relación con la gestión de tiempo del proyecto

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bueno(a)	16	20,0	20,0
Regular	36	45,0	65,0
Malo(a)	24	30,0	95,0
Muy malo(a)	4	5,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la gestión de stakeholders.

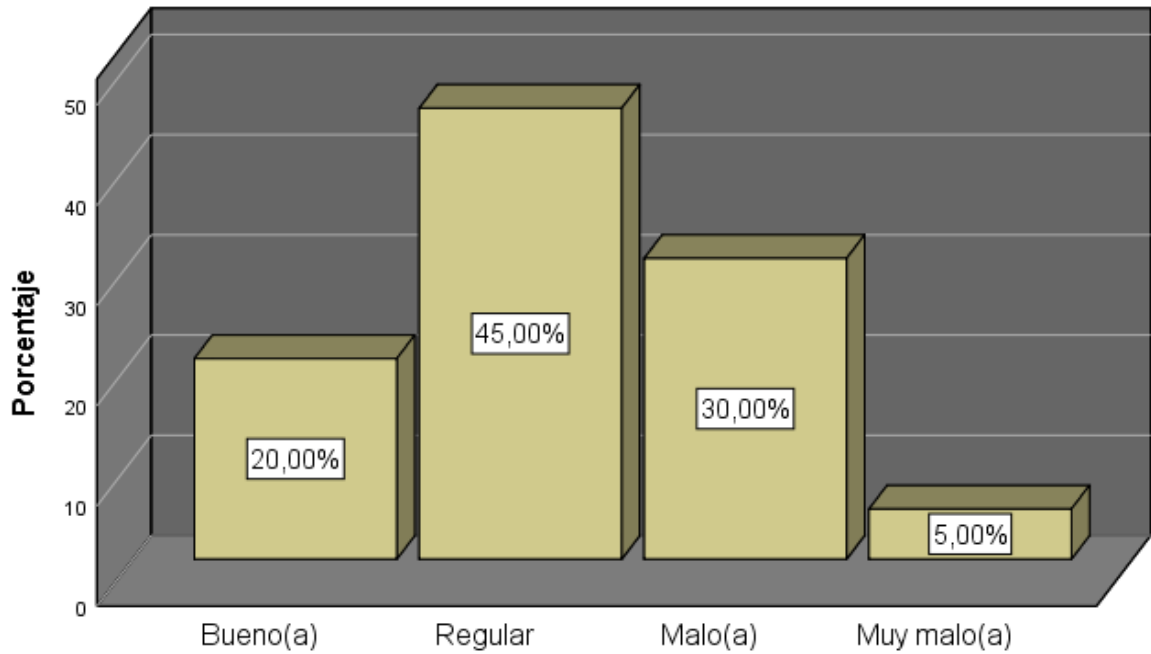


Figura 16. Calificación de la relación con la gestión de tiempo del proyecto.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 24.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 24 y Figura 16, representan el porcentaje de la calificación de la relación con la gestión de tiempo del proyecto. Se observa que el 45,00 % califica dicha relación como regular, mientras que el 30,00 % la califica como mala; y el 20,00 %, como buena. Este resultado se puede optimizar; aunque existen trámites burocráticos que exceden los plazos establecidos por el Texto Único de Procesos Administrativos – TUPA de cada entidad, que retrasan el cronograma que se ha estructurado.

Tabla 25

Calificación de la relación con la gestión de calidad del proyecto

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy bueno(a)	36	45,0	45,0
Bueno(a)	20	25,0	70,0
Regular	24	30,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la gestión de stakeholders.

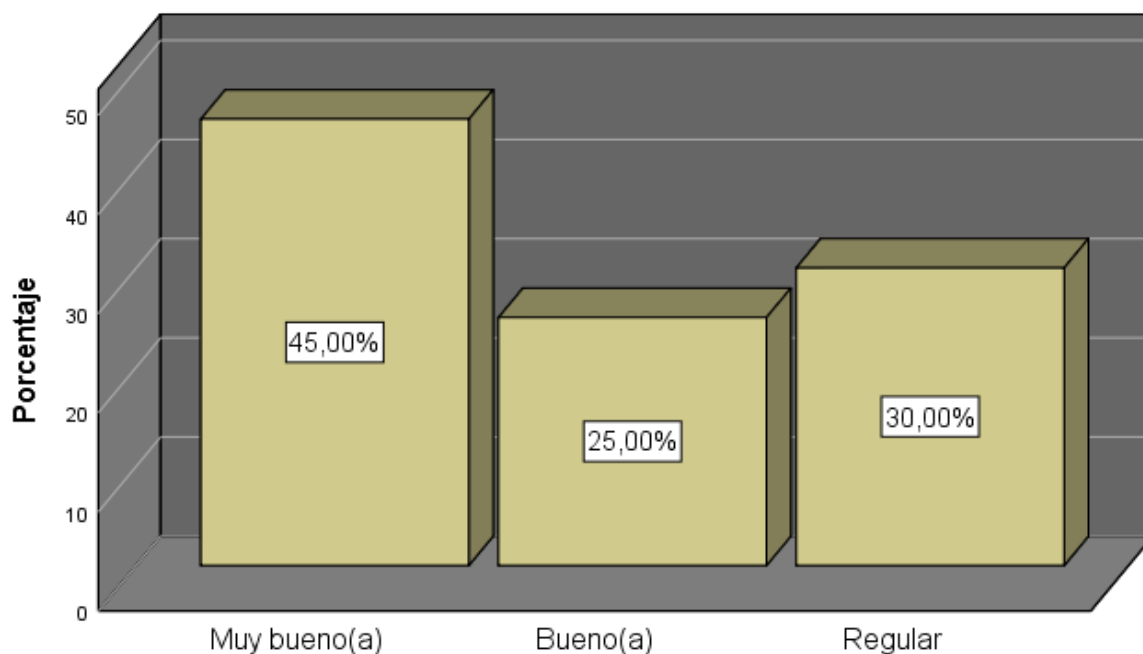


Figura 17. Calificación de la relación con la gestión de calidad del proyecto.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 25.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 25 y Figura 17, representan el porcentaje de la calificación de la relación con la gestión de calidad del proyecto. Se observa que el 45,00 % califica dicha relación como muy buena, mientras que el 30,00 % la califica como regular; y el 25,00 %, como buena. Este resultado se puede optimizar teniendo en cuenta el cumplimiento de los plazos, ya que la calidad del proyecto está determinada principalmente por la documentación del predio en el cual se realizará el proyecto de vivienda.

Tabla 26

Calificación de la relación con la gestión de integración del proyecto

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy bueno(a)	16	20,0	20,0
Bueno(a)	56	70,0	90,0
Regular	8	10,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la gestión de stakeholders.

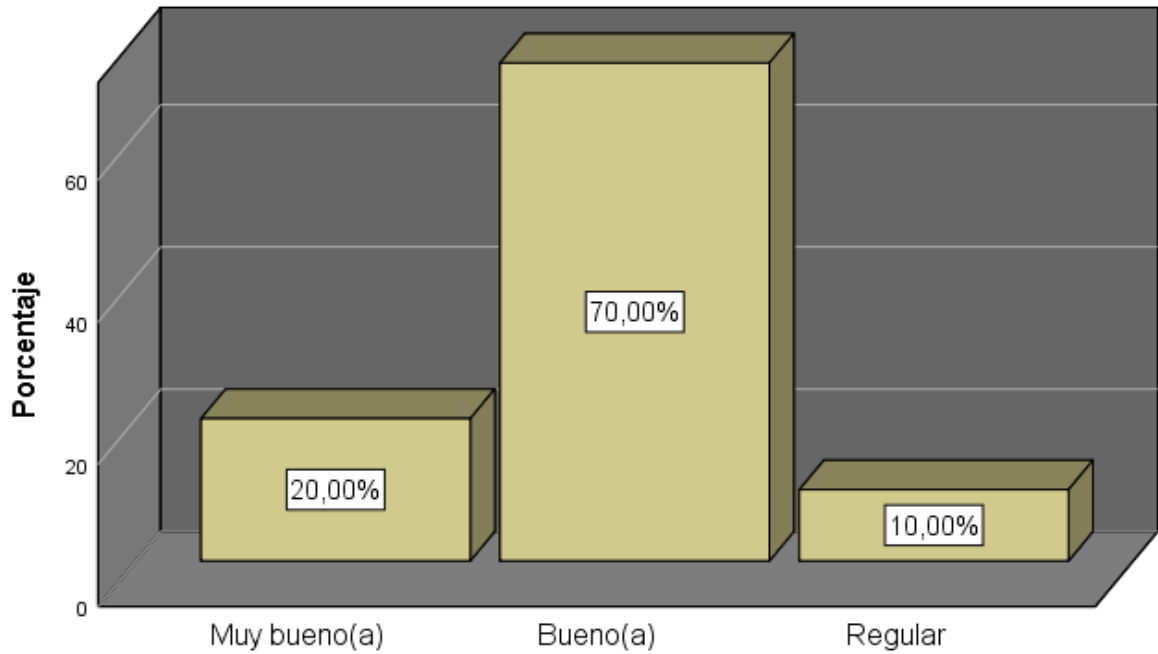


Figura 18. Calificación de la relación con la gestión de integración del proyecto.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 26.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 26 y Figura 18, representan el porcentaje de la calificación de la relación con la gestión de integración del proyecto. Se observa que el 70,00 % califica dicha relación como buena, mientras que el 20,00 % la califica como muy buena; y el 10,00 %, como regular. Este resultado se puede optimizar considerando netamente los recursos existentes y necesarios para el desarrollo del proyecto.

Tabla 27

Calificación de la relación con la gestión de alcance del proyecto

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy bueno(a)	16	20,0	20,0
Bueno(a)	40	50,0	70,0
Regular	16	20,0	90,0
Malo(a)	8	10,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la gestión de stakeholders.

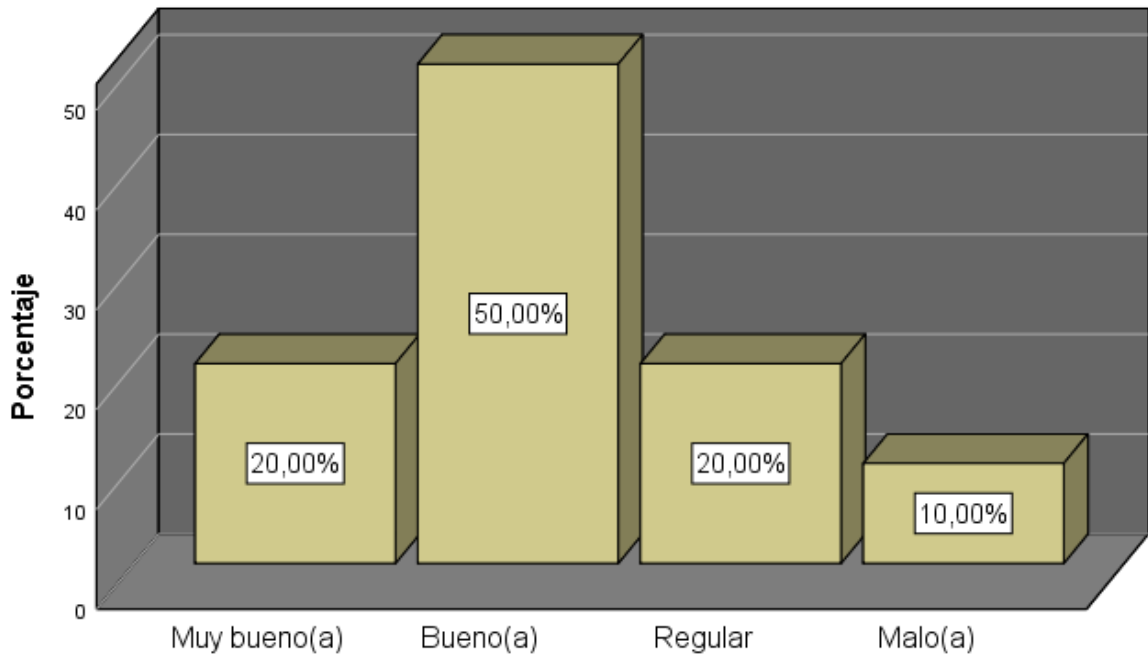


Figura 19. Calificación de la relación con la gestión de alcance del proyecto.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 27.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 27 y Figura 19, representan el porcentaje de la calificación de la relación con la gestión de alcance del proyecto. Se observa que el 50,00 % califica dicha relación como buena, mientras que el 20,00 % la califica como muy buena; y un porcentaje igual, como regular; aunque existe un 10,00 % que la califica como mala. Este resultado se puede optimizar siguiendo un lineamiento de procedimientos requeridos, ya que, como se mencionó anteriormente, el proyecto es atractivo para la demanda.

Tabla 28

Calificación de la relación con la gestión de adquisiciones del proyecto

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy bueno(a)	12	15,0	15,0
Bueno(a)	28	35,0	50,0
Regular	32	40,0	90,0
Malo(a)	8	10,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la gestión de stakeholders.

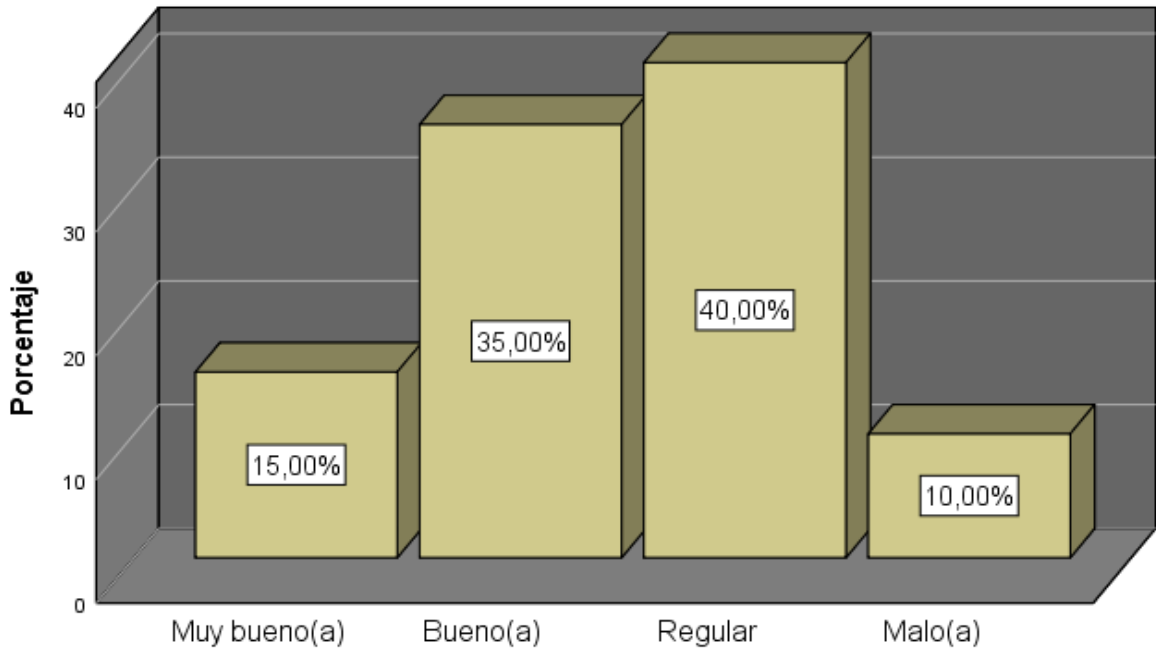


Figura 20. Calificación de la relación con la gestión de adquisiciones del proyecto.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 28.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 28 y Figura 20, representan el porcentaje de la calificación de la relación con la gestión de adquisiciones del proyecto. Se observa que el 40,00 % califica dicha relación como regular, mientras que el 35,00 % la califica como buena; y el 15,00 %, como muy buena; aunque existe un 10,00 % que la califica como mala. Este resultado se puede optimizar enfocándonos en los procesos para adquirir productos, los cuales se ven reflejados en la gestión de proveedores.

Tabla 29

Calificación de la relación con la gestión de riesgos del proyecto

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy bueno(a)	12	15,0	15,0
Bueno(a)	32	40,0	55,0
Regular	36	45,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la gestión de stakeholders.

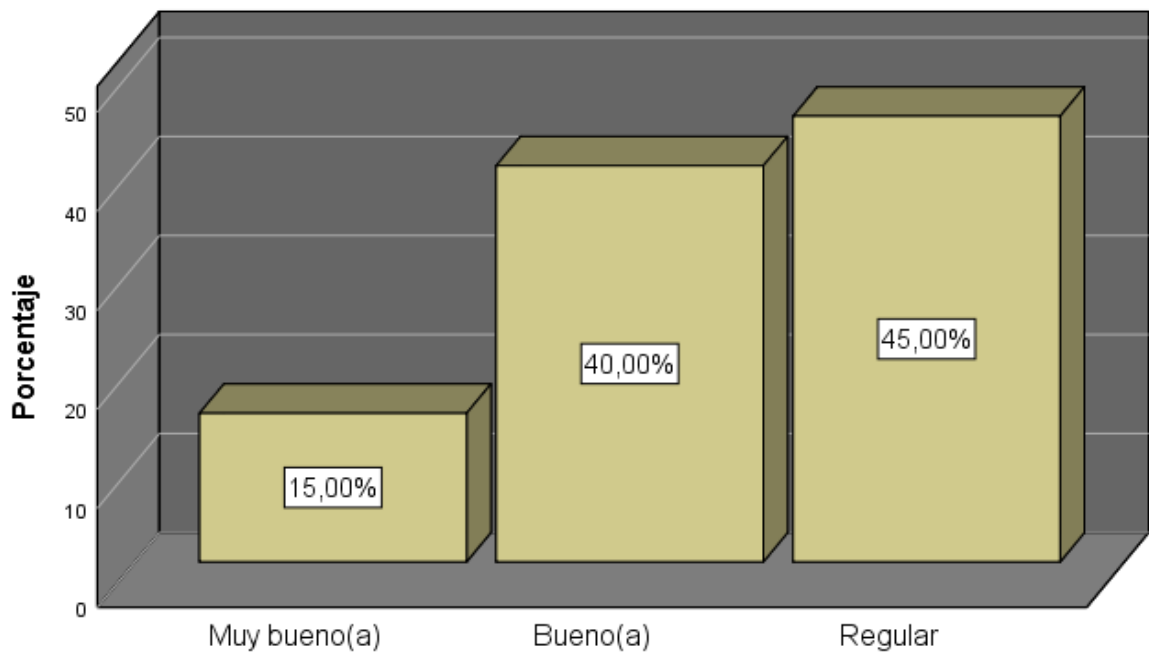


Figura 21. Calificación de la relación con la gestión de riesgos del proyecto.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 29.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 29 y Figura 21, representan el porcentaje de la calificación de la relación con la gestión de riesgos del proyecto. Se observa que el 45,00 % califica dicha relación como regular, mientras que el 40,00 % la califica como buena; y el 15,00 %, como muy buena. Este resultado se puede optimizar teniendo en cuenta los diferentes escenarios que se podría enfrentar.

B. Variable dependiente: Viabilización de un proyecto de vivienda

A continuación, presentaremos los resultados obtenidos de la aplicación del cuestionario de calificación de la viabilización de un proyecto de vivienda con sus respectivas interpretaciones, el cual fue dirigido a los mismos stakeholders del proyecto, entre colaboradores internos (incluidos los propietarios de los factores de producción), socios e inversionistas, y principales proveedores, considerando el tamaño muestral de 80 personas.

Tabla 30

Calificación de la viabilización del proyecto de vivienda

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy bueno(a)	4	5,0	5,0
Bueno(a)	20	25,0	30,0
Regular	48	60,0	90,0
Malo(a)	8	10,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la viabilización de un proyecto de vivienda.

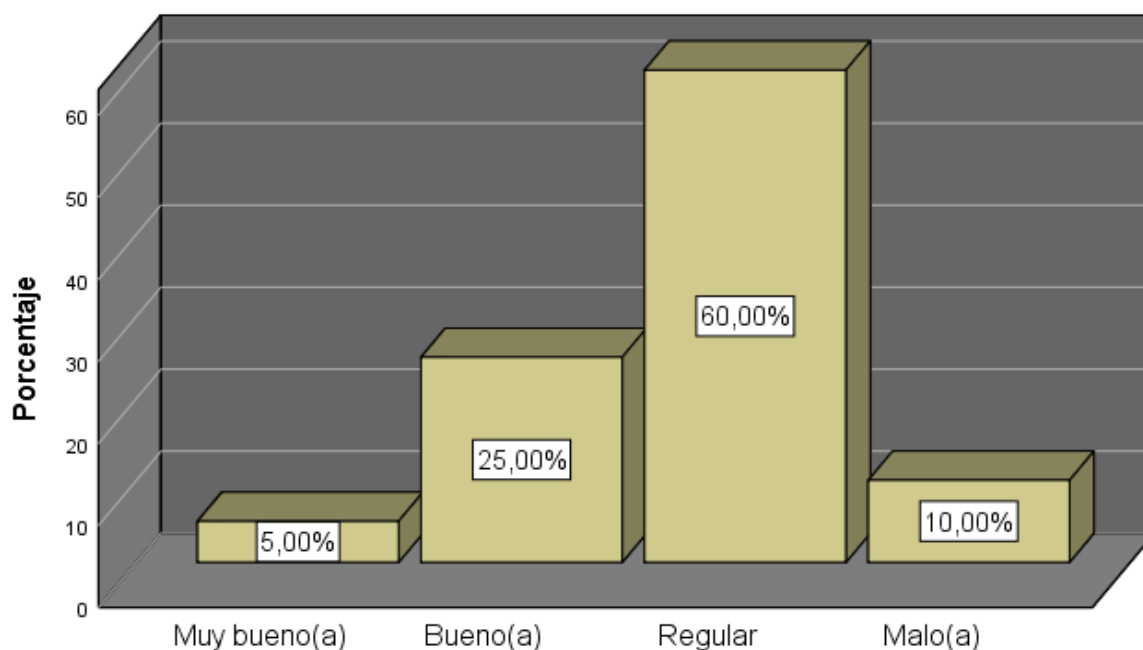


Figura 22. Calificación de la viabilización del proyecto de vivienda.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 30.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 30 y Figura 22, representan el porcentaje de la calificación de la viabilización del proyecto de vivienda. Se observa que el 60,00 % califica la viabilización del proyecto como regular, mientras que el 25,00 % la califica como buena; y el 10,00 %, como mala. Esto se debe a que como la variable 'Viabilización de un proyecto de vivienda' depende de la variable 'Gestión de stakeholders', que es prácticamente el factor de producción: trabajo. Es por esa razón que, acciones de personas externas al proyecto, repercuten en la viabilización del mismo; así como, por ejemplo, los actos de corrupción por parte de funcionarios de la Municipalidad Provincial de Tacna, las órdenes de desalojo en contra de la asociación de vivienda Los Chaskis y APERTAC, las invasiones de terreno por parte de pseudoasociaciones de vivienda, la venta irregular de lotes sin la debida

documentación, la aprobación del dictamen de ley de desarrollo constitucional del artículo 71° de la Constitución Política del Perú, entre otros.

Tabla 31

Calificación de la preferencia de la demanda potencial por las viviendas unifamiliares en la provincia de Tacna

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bueno(a)	20	25,0	25,0
Regular	8	10,0	35,0
Malo(a)	20	25,0	60,0
Muy malo(a)	32	40,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la viabilización de un proyecto de vivienda.

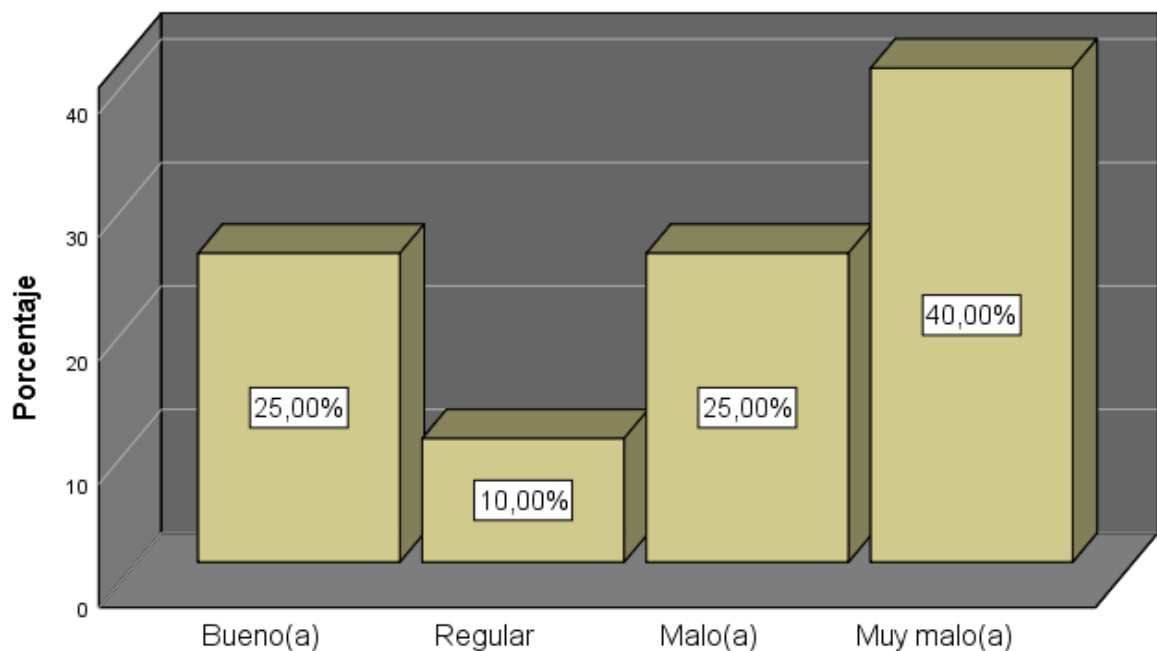


Figura 23. Calificación de la preferencia de la demanda potencial por las viviendas unifamiliares en la provincia de Tacna.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 31.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 31 y Figura 23, representan el porcentaje de la calificación de la preferencia de la demanda potencial por las viviendas unifamiliares en la provincia de Tacna. Se observa que el 40,00 % califica la mencionada preferencia como muy mala, mientras que el 25,00 % la califica como buena; y un porcentaje igual, como mala. Esto se debe a los actos irregulares suscitados en los últimos años en la región, siendo los más resaltantes, el desalojo de APERTAC, la venta irregular de lotes del predio ocupado por la asociación Los Chaskis, y a la existencia de una organización criminal dedicada al tráfico ilícito de terrenos integrada por los exalcaldes de la Municipalidad Provincial de Tacna, el exgobernador Regional de Tacna, funcionarios de la comuna y dirigentes de asociaciones de vivienda. Todos estos actos de corrupción generan malestar y desconfianza en la población.

Tabla 32

Calificación de la preferencia de la demanda potencial por las viviendas unifamiliares del proyecto

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy bueno(a)	28	35,0	35,0
Bueno(a)	36	45,0	80,0
Regular	16	20,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la viabilización de un proyecto de vivienda.

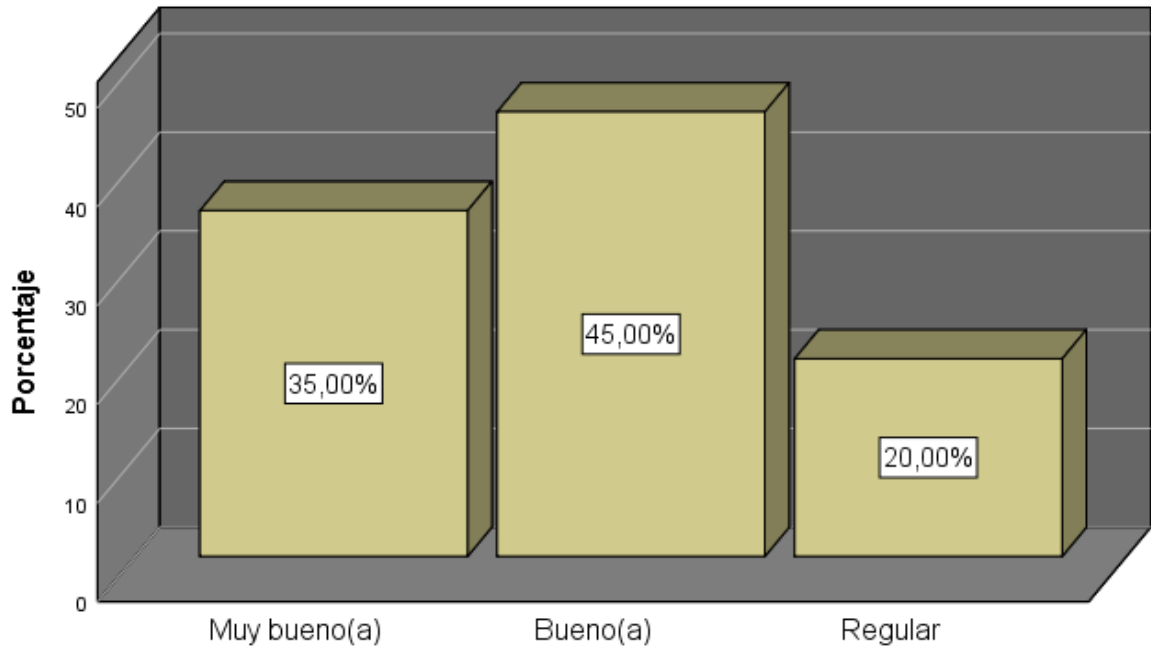


Figura 24. Calificación de la preferencia de la demanda potencial por las viviendas unifamiliares del proyecto.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 32.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 32 y Figura 24, representan el porcentaje de la calificación de la preferencia de la demanda potencial por las viviendas unifamiliares del proyecto. Se observa que el 45,00 % califica la mencionada preferencia como buena, mientras que el 35,00 % la califica como muy buena; y el 20,00 %, como regular. Dicha apreciación hacia el proyecto de vivienda se debe principalmente a la documentación y al diseño de la urbanización plasmada en planos.

Tabla 33

Calificación de la preferencia de la demanda potencial por las viviendas multifamiliares en la provincia de Tacna

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Regular	20	25,0	25,0
Malo(a)	28	35,0	60,0
Muy malo(a)	32	40,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la viabilización de un proyecto de vivienda.

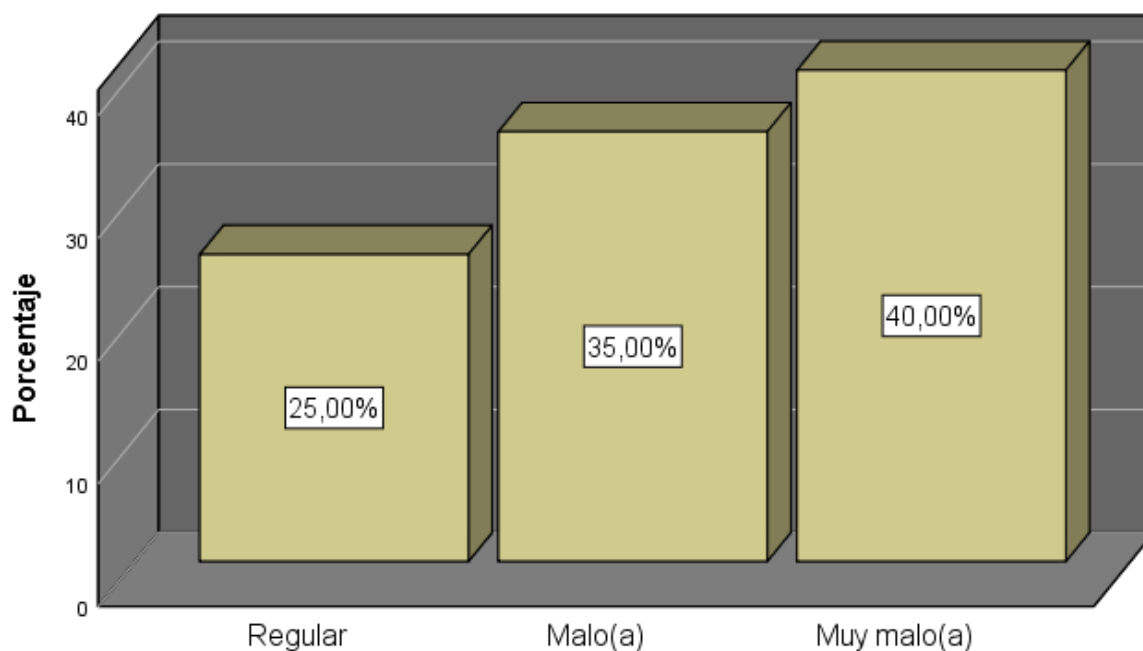


Figura 25. Calificación de la preferencia de la demanda potencial por las viviendas multifamiliares en la provincia de Tacna.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 33.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 33 y Figura 25, representan el porcentaje de la calificación de la preferencia de la demanda potencial por las viviendas multifamiliares en la provincia de Tacna. Se observa que el 40,00 % califica la mencionada preferencia como muy mala, mientras que el 35,00 % la califica como mala; y el 25,00 %, como regular. Como se ha mencionado anteriormente, los actos de corrupción suscitados a nivel provincial y regional no solo generan malestar y desconfianza en la población, sino que también perjudican al sector inmobiliario.

Tabla 34

Calificación de la preferencia de la demanda potencial por las viviendas multifamiliares del proyecto

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bueno(a)	24	30,0	30,0
Regular	32	40,0	70,0
Malo(a)	24	30,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la viabilización de un proyecto de vivienda.

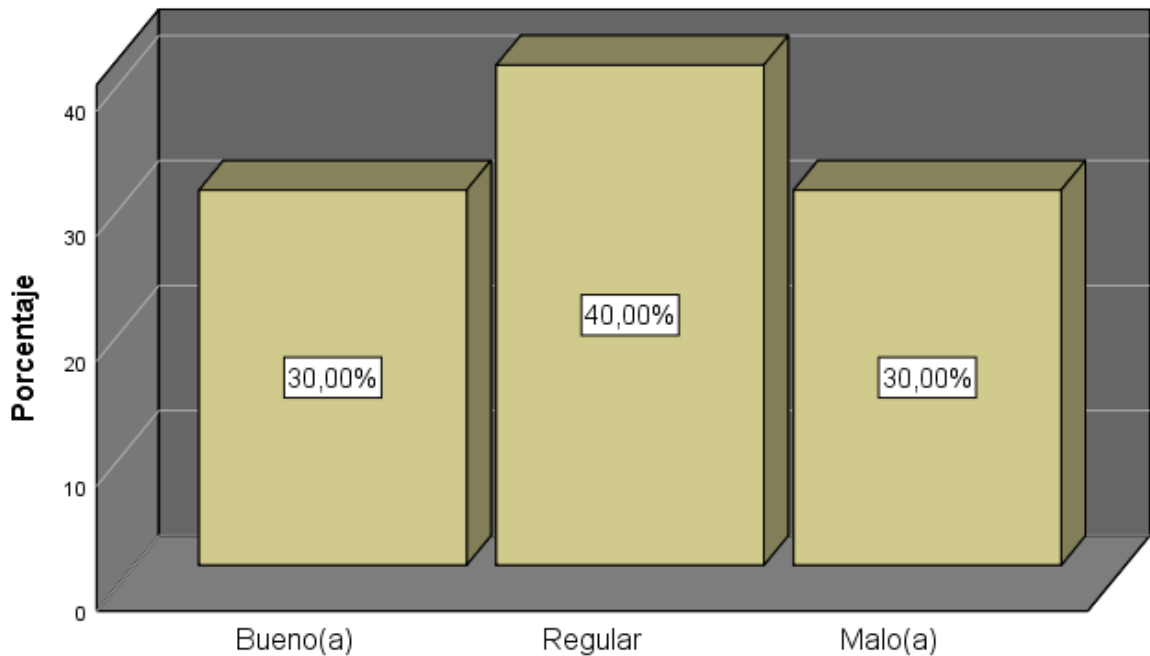


Figura 26. Calificación la preferencia de la demanda potencial por las viviendas multifamiliares del proyecto.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 34.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 34 y Figura 26, representan el porcentaje de la calificación de la preferencia de la demanda potencial por las viviendas multifamiliares del proyecto. Se observa que el 40,00 % califica la mencionada preferencia como regular, mientras que el 30,00 % la califica como muy buena; y el otro 30,00 %, como mala. Este resultado refleja la idiosincrasia tacneña.

Tabla 35

Calificación de la repercusión de los actos de corrupción por parte de funcionarios de la municipalidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bueno(a)	4	5,0	5,0
Regular	16	20,0	25,0
Malo(a)	24	30,0	55,0
Muy malo(a)	36	45,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la viabilización de un proyecto de vivienda.

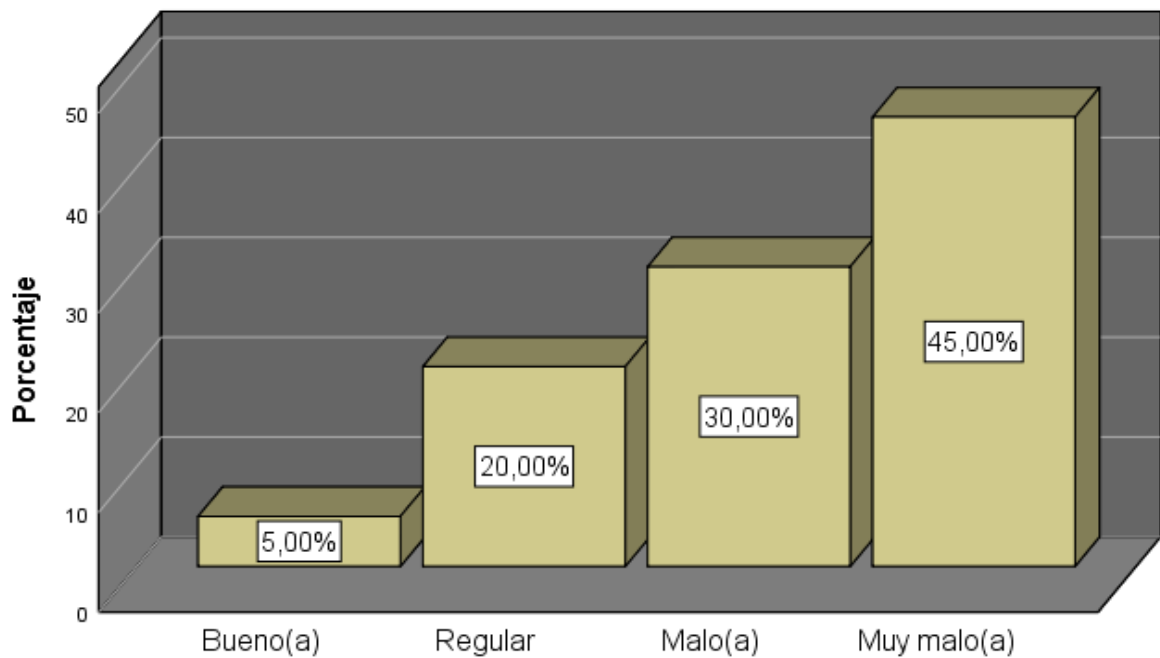


Figura 27. Calificación de la repercusión de los actos de corrupción por parte de funcionarios de la municipalidad.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 35.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 35 y Figura 27, representan el porcentaje de la calificación de la repercusión de los actos de corrupción por parte de funcionarios de la municipalidad. Se observa que el 45,00 % califica la mencionada repercusión como muy mala, mientras que el 30,00 % la califica como mala; y el 20,00 %, como regular; aunque existe un 5,00 % que la califica como buena. Pudiendo interpretarse este último resultado como la preferencia de la demanda potencial hacia los proyectos de vivienda privados que cuenten con toda la documentación requerida.

Tabla 36

Calificación de la repercusión de los desalojos suscitados en la provincia de Tacna

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bueno(a)	12	15,0	15,0
Regular	36	45,0	60,0
Malo(a)	16	20,0	80,0
Muy malo(a)	16	20,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la viabilización de un proyecto de vivienda.

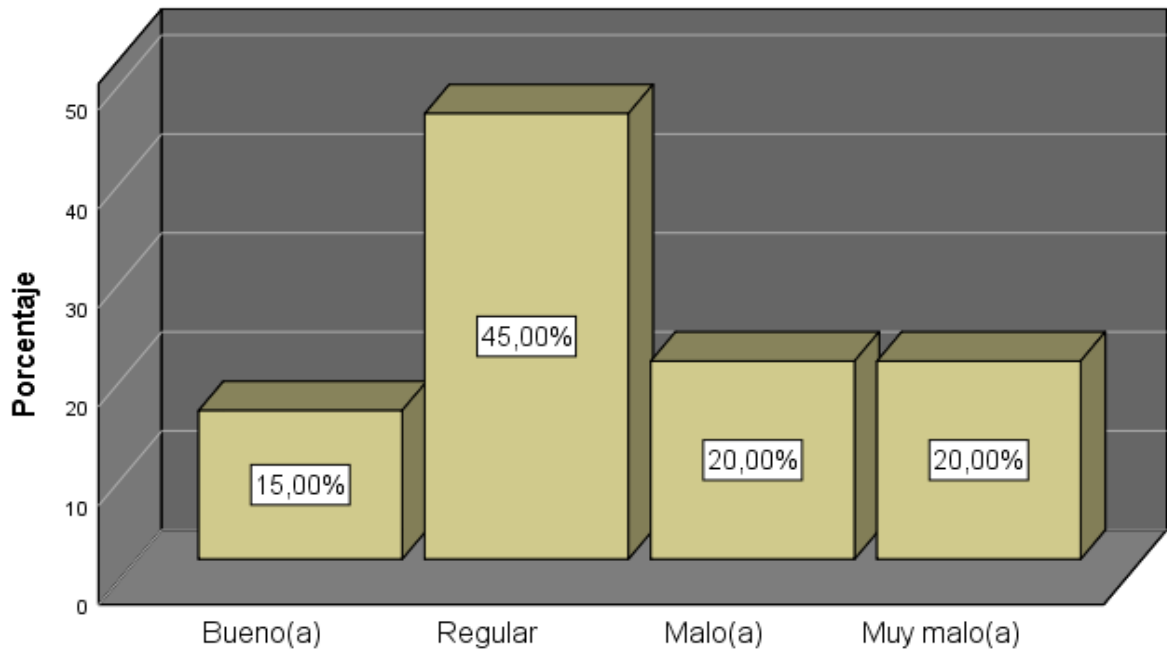


Figura 28. Calificación de la repercusión de los desalojos suscitados en la provincia de Tacna.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 36.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 36 y Figura 28, representan el porcentaje de la calificación de la repercusión de los desalojos suscitados en la provincia de Tacna. Se observa que el 45,00 % califica la mencionada repercusión como regular, mientras que el 20,00 % la califica como mala; y un porcentaje igual, como muy mala; aunque existe un 15,00 % que la califica como buena. Pudiendo expresarse como una advertencia para que la población tome precaución al momento de adquirir un bien inmueble.

Tabla 37

Calificación de la repercusión de las invasiones de terreno por parte de pseudoasociaciones de vivienda

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Regular	4	5,0	5,0
Malo(a)	44	55,0	60,0
Muy malo(a)	32	40,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la viabilización de un proyecto de vivienda.

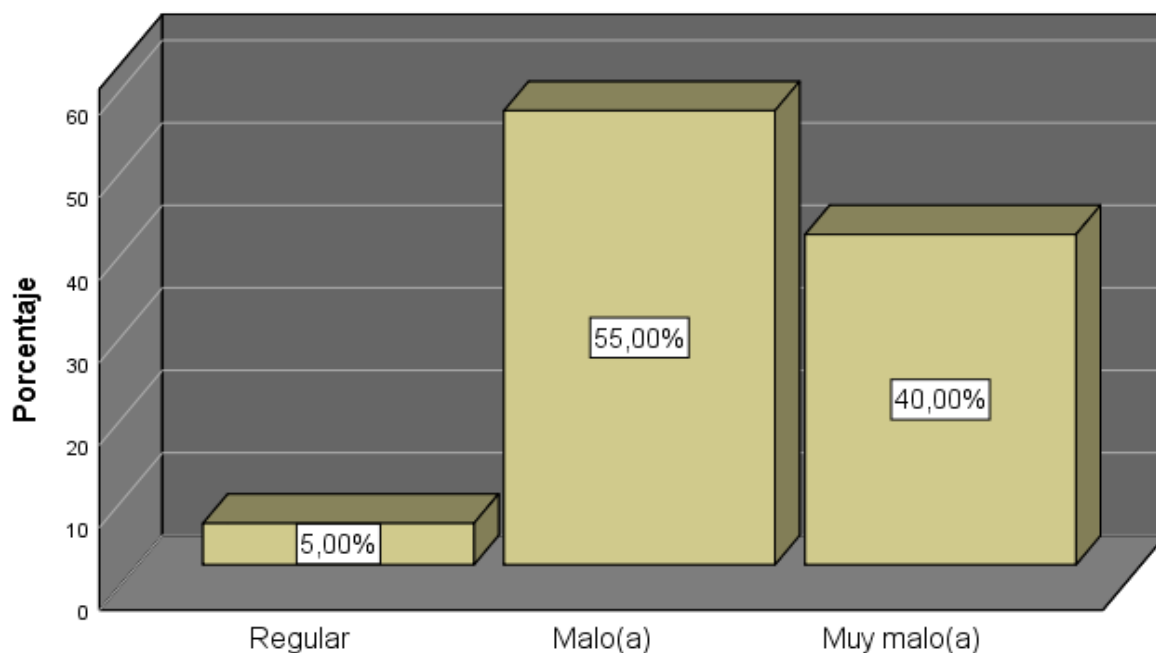


Figura 29. Calificación de la repercusión de las invasiones de terreno por parte de pseudoasociaciones de vivienda.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 37.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 37 y Figura 29, representan el porcentaje de la calificación de la repercusión de las invasiones de terreno por parte de pseudoasociaciones de vivienda. Se observa que el 55,00 % califica la mencionada repercusión como mala, mientras que el 40,00 % la califica como muy mala; y un 5,00 %, como regular. Este resultado refleja el malestar hacia las invasiones informales promovidas durante las gestiones anteriores, que no solamente perjudican el sector inmobiliario, sino que afectan el ornato de la ciudad.

Tabla 38

Calificación de la repercusión de la venta irregular de lotes sin la debida documentación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bueno(a)	36	45,0	45,0
Regular	36	45,0	90,0
Malo(a)	8	10,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la viabilización de un proyecto de vivienda.

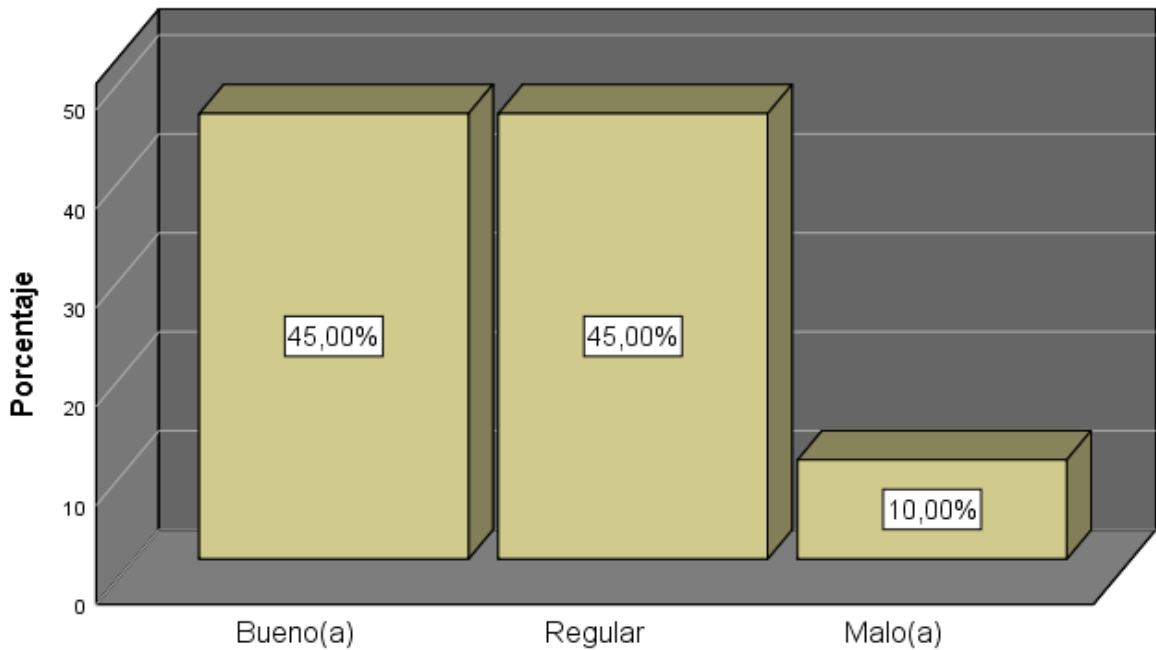


Figura 30. Calificación de la repercusión de la venta irregular de lotes sin la debida documentación.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 38.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 38 y Figura 30, representan el porcentaje de la calificación de la repercusión de la venta irregular de lotes sin la debida documentación. Se observa que el 45,00 % califica la mencionada repercusión como muy buena, mientras que un porcentaje igual la califica como regular; y el 10,00 %, como mala. Al tener una competencia que no cumple con los requerimientos básicos, los proyectos de vivienda que cuentan con toda la documentación se convierten en una opción elegible por la demanda potencial.

Tabla 39

Calificación de la repercusión de la aprobación del dictamen de ley del artículo 71° de la Constitución Política del Perú

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy bueno(a)	24	30,0	30,0
Bueno(a)	32	40,0	70,0
Regular	24	30,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la viabilización de un proyecto de vivienda.

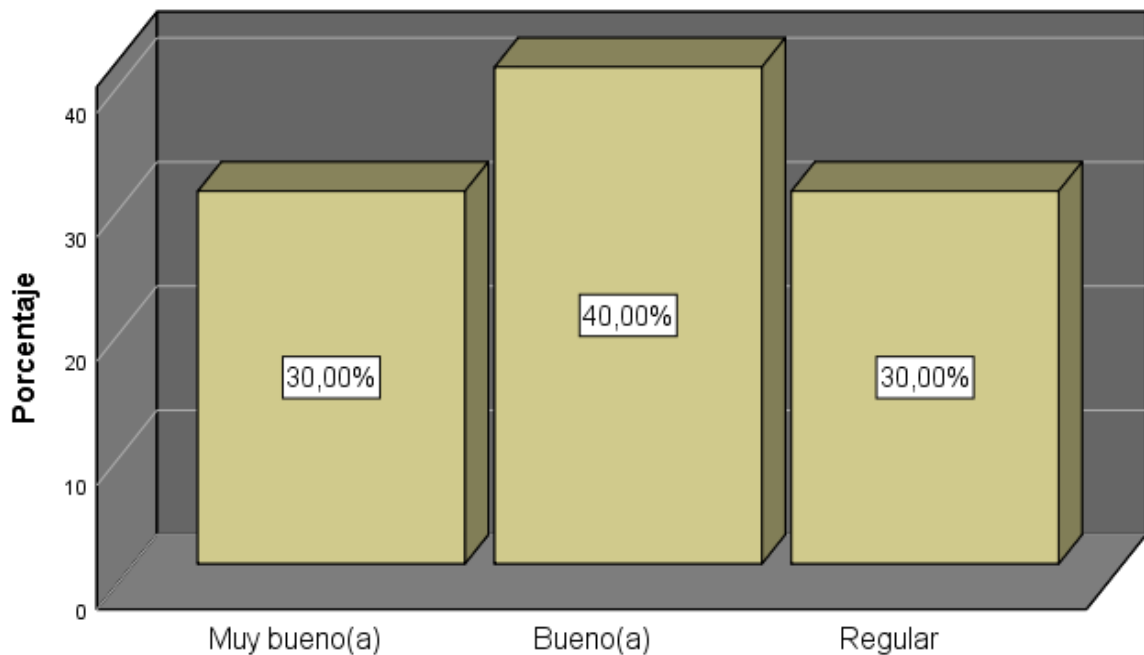


Figura 31. Calificación de la repercusión de la aprobación del dictamen de ley del artículo 71° de la Constitución Política del Perú.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 39.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 39 y Figura 31, representan el porcentaje de la calificación de la repercusión de la aprobación del dictamen de la ley de desarrollo constitucional del artículo 71° de la Constitución Política del Perú. Se observa que el 40,00 % califica la mencionada repercusión como buena, mientras que un 30,00 % la califica como muy buena; y un porcentaje igual, como regular. Siendo este punto controvertido por las opiniones divididas de la población, sobre todo por la oposición de los comerciantes a la aprobación del dictamen.

Tabla 40

Calificación de la repercusión del actual crecimiento económico

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Regular	24	30,0	30,0
Malo(a)	36	45,0	75,0
Muy malo(a)	20	25,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la viabilización de un proyecto de vivienda.

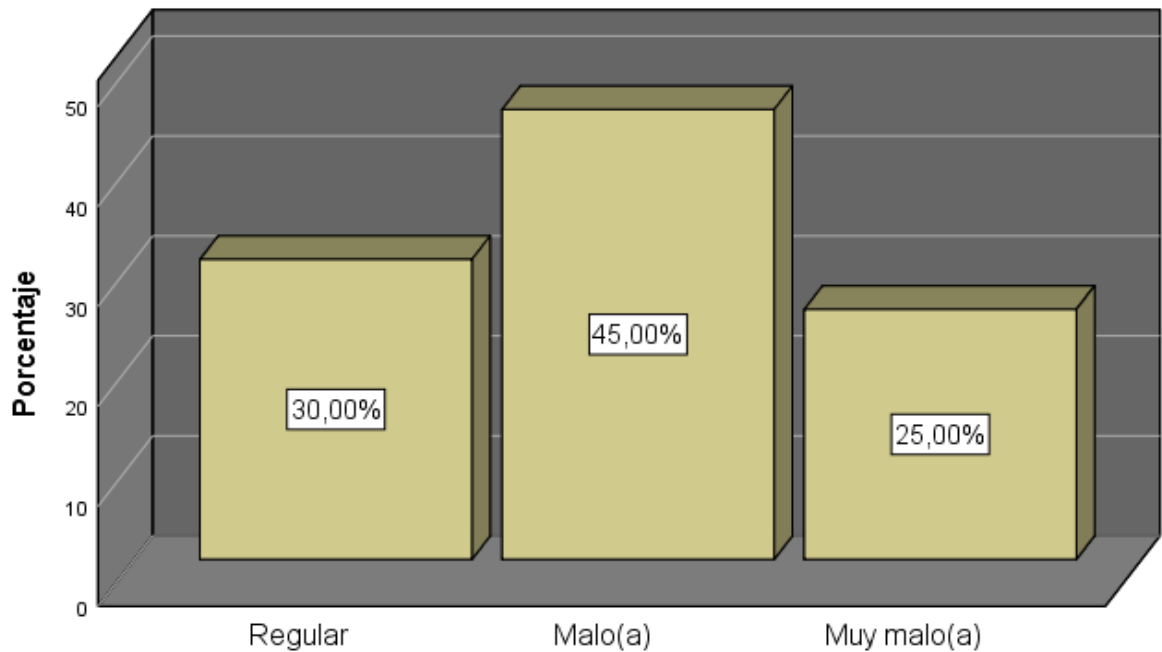


Figura 32. Calificación de la repercusión del actual crecimiento económico.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 40.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 40 y Figura 32, representan el porcentaje de la calificación de la repercusión del actual crecimiento económico. Se observa que el 45,00 % califica la mencionada repercusión como mala, mientras que un 30,00 % la califica como regular; y un 25,00 %, como muy mala. Teniendo en cuenta que la economía creció un 4 % durante el presente año.

Tabla 41

Calificación de la repercusión del actual escenario político

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Regular	32	40,0	40,0
Malo(a)	28	35,0	75,0
Muy malo(a)	20	25,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la viabilización de un proyecto de vivienda.

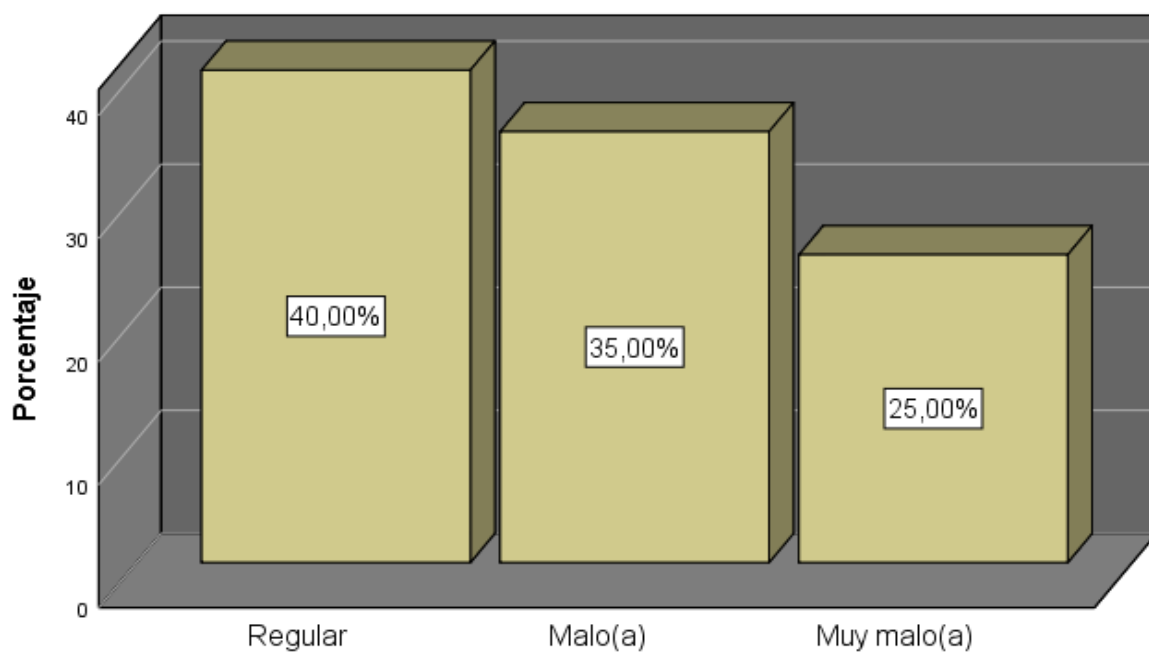


Figura 33. Calificación de la repercusión del actual escenario político.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 41.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 41 y Figura 33, representan el porcentaje de la calificación de la repercusión del actual escenario político. Se observa que el 40,00 % califica la mencionada repercusión como regular, mientras que un 35,00 % la califica como mala; y un 25,00 %, como muy mala. Debido a que el escenario político se ha visto afectado en gran medida desde la renuncia de Pedro Pablo Kuczynski a la Presidencia de la República del Perú el 21 de marzo del 2018, generando incertidumbre en inversionistas.

Tabla 42

Calificación de la repercusión del actual escenario local

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Regular	32	40,0	40,0
Malo(a)	24	30,0	70,0
Muy malo(a)	24	30,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la viabilización de un proyecto de vivienda.

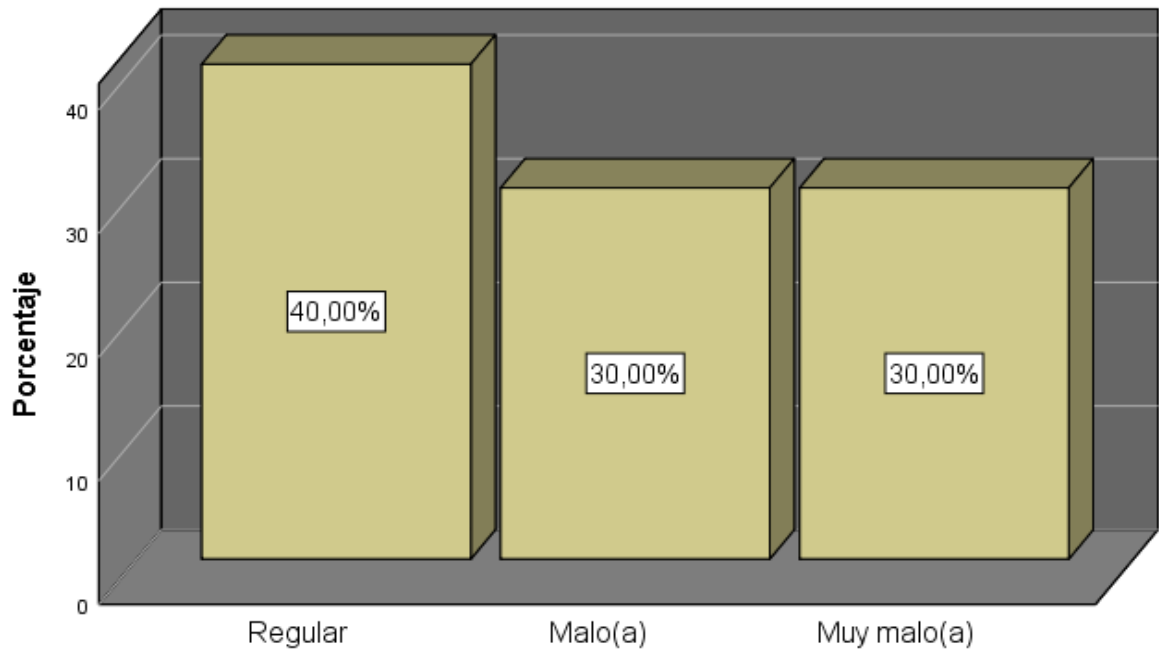


Figura 34. Calificación de la repercusión del actual escenario local.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 42.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 42 y Figura 34, representan el porcentaje de la calificación de la repercusión del actual escenario local. Se observa que el 40,00 % califica la mencionada repercusión como regular, mientras que un 30,00 % la califica como mala; y un porcentaje igual, como muy mala. Considerándose el día 23 de noviembre del 2018 como la fecha que marca el fin de un ciclo de corrupción de tres periodos en Tacna, desbaratándose una organización criminal dedicada al tráfico ilícito de terrenos en la ciudad.

Tabla 43

Calificación de la atención brindada por los funcionarios de las instituciones públicas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Regular	32	40,0	40,0
Malo(a)	8	10,0	50,0
Muy malo(a)	40	50,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la viabilización de un proyecto de vivienda.

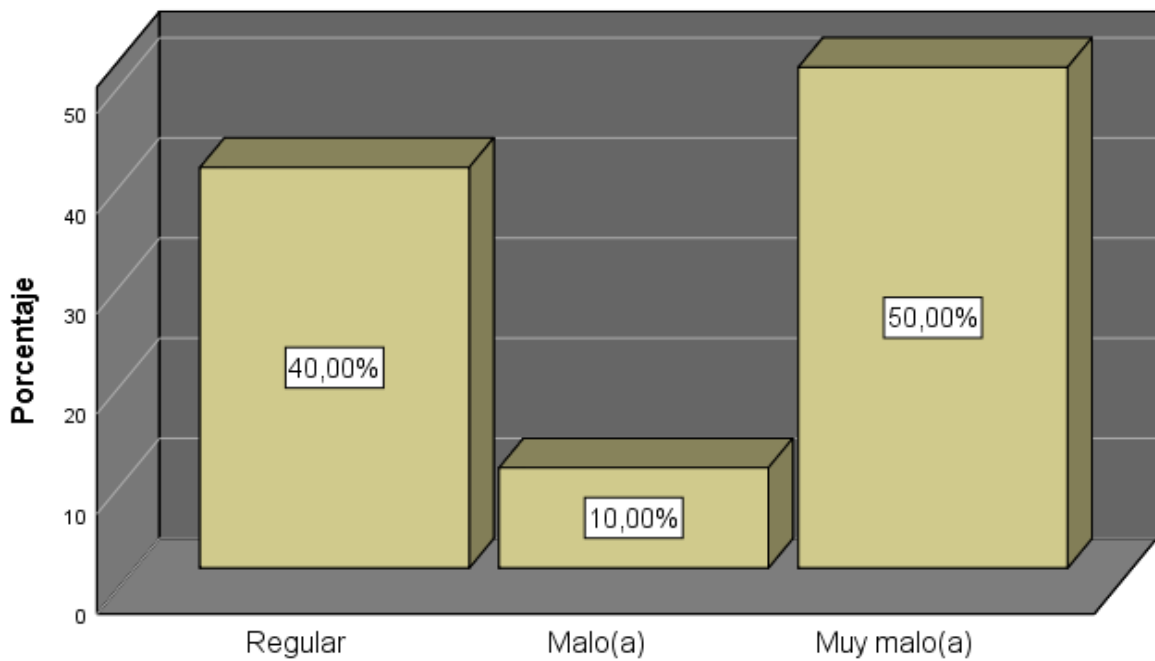


Figura 35. Calificación de la atención brindada por los funcionarios de las instituciones públicas.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 43.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 43 y Figura 35, representan el porcentaje de la calificación de la atención brindada por funcionarios de las instituciones públicas. Se observa que el 50,00 % califica dicha atención como muy mala, mientras que un 40,00 % la califica como regular; y un 10,00 %, como mala. Este resultado refleja el mal proceder de los funcionarios de la comuna hacia ciertos trámites automáticos.

Tabla 44

Calificación del cumplimiento de lo establecido por el TUPA de la Municipalidad Provincial de Tacna

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Regular	24	30,0	30,0
Malo(a)	28	35,0	65,0
Muy malo(a)	28	35,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la viabilización de un proyecto de vivienda.

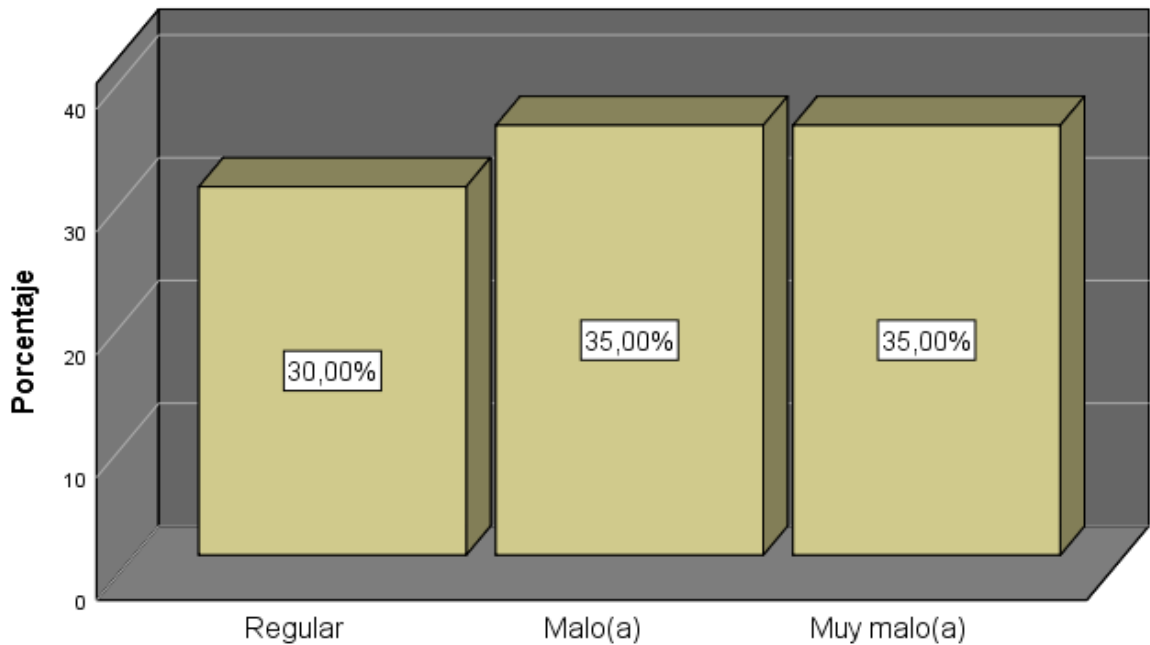


Figura 36. Calificación del cumplimiento de lo establecido por el TUPA de la Municipalidad Provincial de Tacna.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 44.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 44 y Figura 36, representan el porcentaje de la calificación del cumplimiento de lo establecido por el TUPA de la Municipalidad Provincial de Tacna. Se observa que el 35,00 % califica dicho procedimiento como malo, mientras que un porcentaje igual la califica como muy malo; y un 30,00 %, como regular. Este resultado refleja el incumplimiento a lo establecido por el Texto Único de Procedimientos Administrativos de la Municipalidad Provincial de Tacna.

Tabla 45

Calificación de la ética de los funcionarios de las instituciones públicas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Regular	24	30,0	30,0
Malo(a)	20	25,0	55,0
Muy malo(a)	36	45,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la viabilización de un proyecto de vivienda.

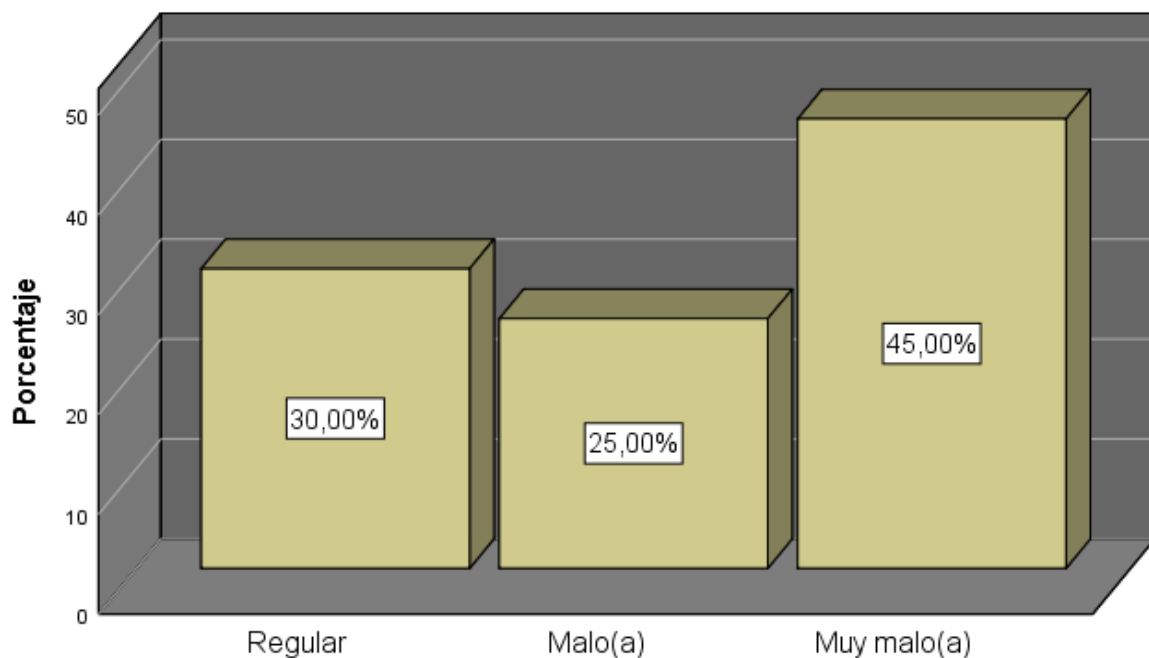


Figura 37. Calificación de la ética de los funcionarios de las instituciones públicas.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 45.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 45 y Figura 37, representan el porcentaje de la calificación de la ética de los funcionarios de las instituciones públicas. Se observa que el 45,00 % califica dicha ética como muy mala, mientras que el 30,00 % la califica como regular; y un 25,00 %, como mala. Este resultado ha sido afectado por los actos de corrupción suscitados durante las últimas gestiones.

Tabla 46

Calificación del desarrollo de los programas de vivienda

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bueno(a)	24	30,0	30,0
Regular	36	45,0	75,0
Malo(a)	20	25,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la viabilización de un proyecto de vivienda.

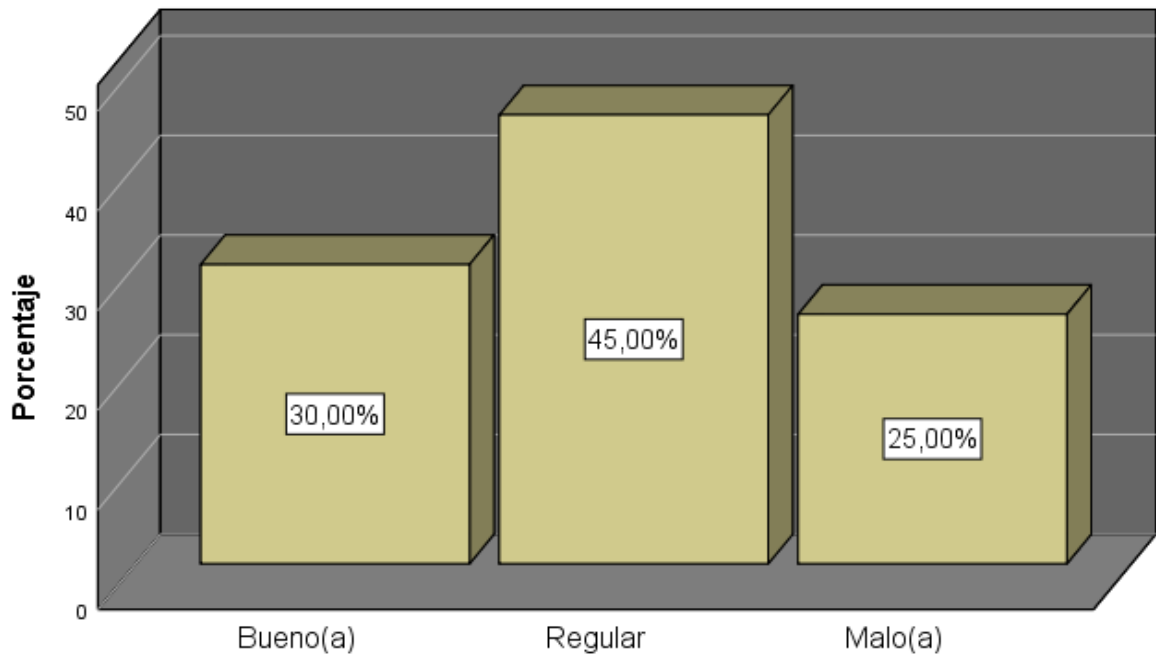


Figura 38. Calificación del desarrollo de los programas de vivienda.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 46.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 46 y Figura 38, representan el porcentaje de la calificación del desarrollo de los programas de vivienda. Se observa que el 45,00 % califica dicho desarrollo como regular, mientras que el 30,00 % lo califica como bueno; y un 25,00 %, como malo. Los programas de vivienda del Estado tienen sus ventajas y desventajas. Entre las ventajas, podemos mencionar el bajo costo que implica acceder al programa.

Tabla 47

Calificación del financiamiento otorgado por las instituciones financieras.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy bueno(a)	24	30,0	30,0
Bueno(a)	32	40,0	70,0
Regular	16	20,0	90,0
Malo(a)	8	10,0	100,0
Total	80	100,0	

Fuente: Elaboración propia en base al Cuestionario de la calificación de la viabilización de un proyecto de vivienda.

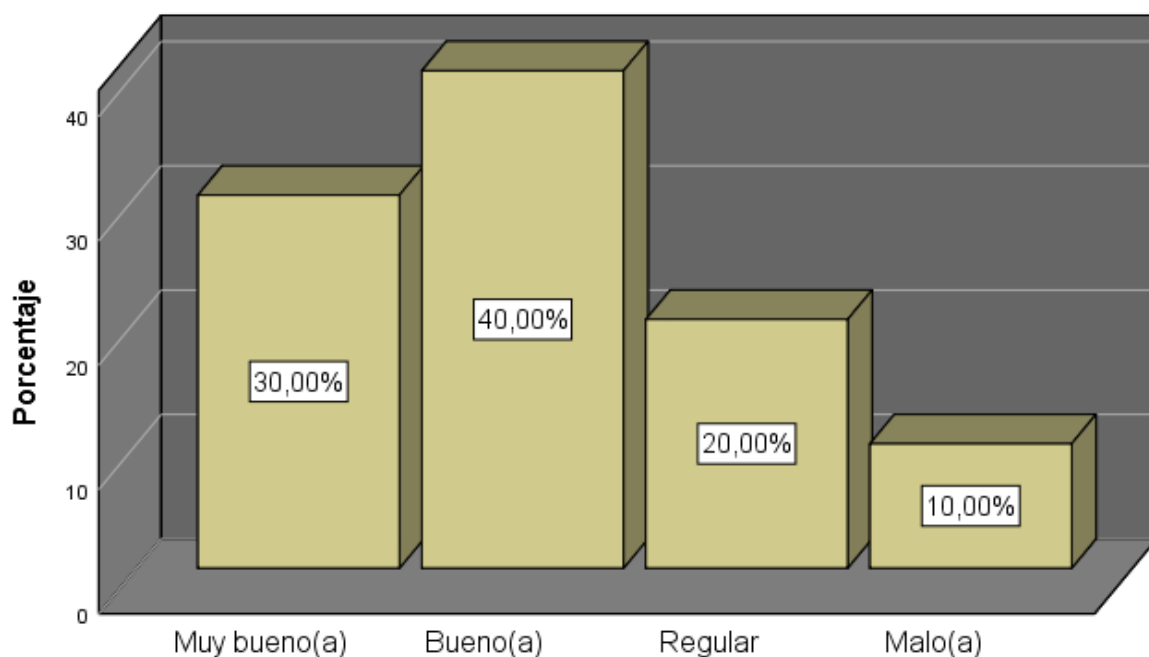


Figura 39. Calificación del financiamiento otorgado por las instituciones financieras.

Fuente: Elaboración propia en base a la Tabla 47.

Interpretación

Los resultados de la Tabla 47 y Figura 39, representan el porcentaje de la calificación del financiamiento otorgado por las instituciones financieras. Se observa que el 40,00 % califica dicho financiamiento como bueno, mientras que el 30,00 % lo califica como muy bueno; y un 20,00 %, como regular; aunque existe un 10,00 % que la califica como malo. Una persona natural puede acceder a un préstamo, ya sea para la inicial del precio de un bien inmueble o la totalidad del pago.

C. Actividad económica 'construcción' en función a las actividades económicas más representativas en Tacna

Tabla 48

Modelo de regresión de las actividades económicas más representativas en Tacna

Dependent Variable: CONSTRUCCIÓN				
Method: Least Squares				
Sample: 2007 2018				
Included observations: 12				
<hr/>				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-376674,4	262732,7	-1,433679	0,1855
MINERÍA	0,081714	0,098345	0,830899	0,4275
COMERCIO	1,108202	0,184677	6,000753	0,0002
<hr/>				
R-squared	0,826431	Mean dependent var	608259,3	
Adjusted R-squared	0,787860	S.D. dependent var	221835,4	
S.E. of regression	102174,3	Akaike info criterion	26,11907	
Sum squared resid	9,40E+10	Schwarz criterion	26,24029	
Log likelihood	-153,7144	Hannan-Quinn criter.	26,07418	
F-statistic	21,42632	Durbin-Watson stat	0,942693	
Prob(F-statistic)	0,000378			

Fuente: Elaboración propia en base a la data del INEI.

Interpretación

Cuando aumenta en mil soles el PBI de la actividad económica dedicada a la extracción de petróleo, gas y minerales en Tacna, ceteris paribus, el PBI de la actividad económica dedicada a la construcción aumenta en 0,0817 unidades monetarias.

Cuando aumenta en mil soles el PBI de la actividad económica dedicada al comercio en Tacna, ceteris paribus, el PBI de la actividad económica dedicada a la construcción aumenta en 1,1082 unidades monetarias.

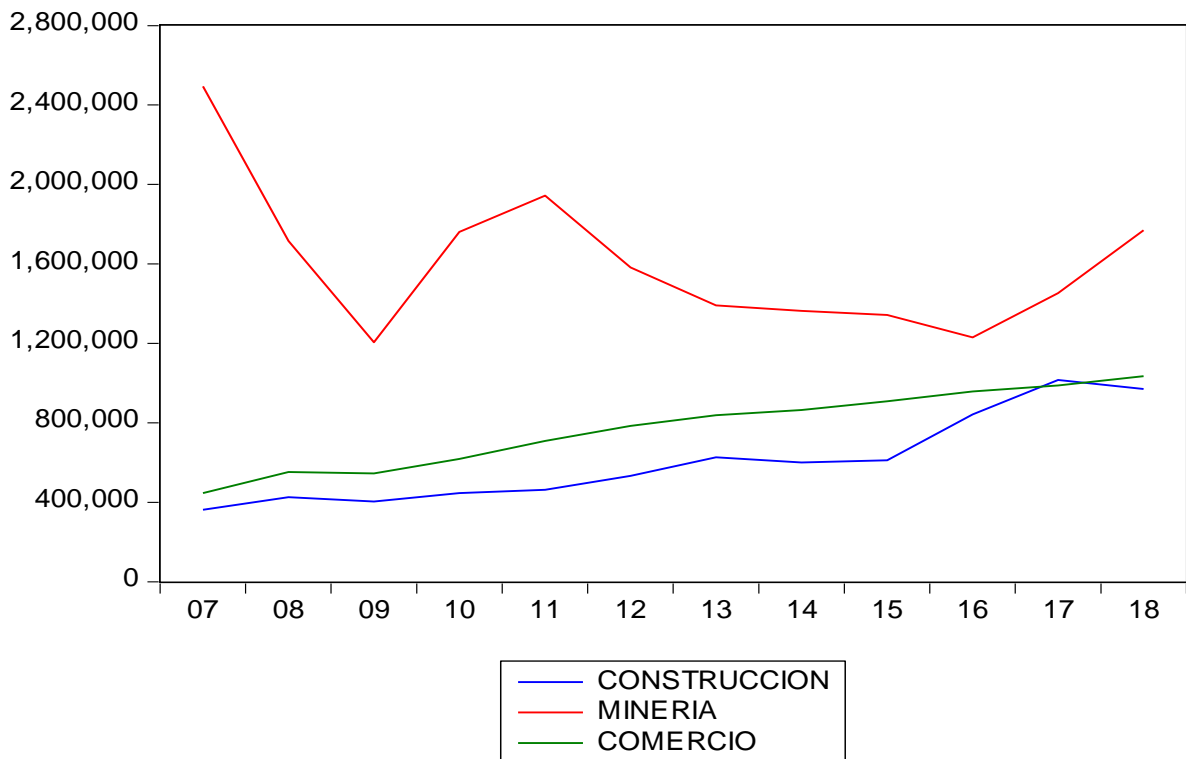


Figura 40. Comparación de las actividades económicas más representativas en Tacna, 2007-2018.

Fuente: Elaboración propia en base a la data del INEI.

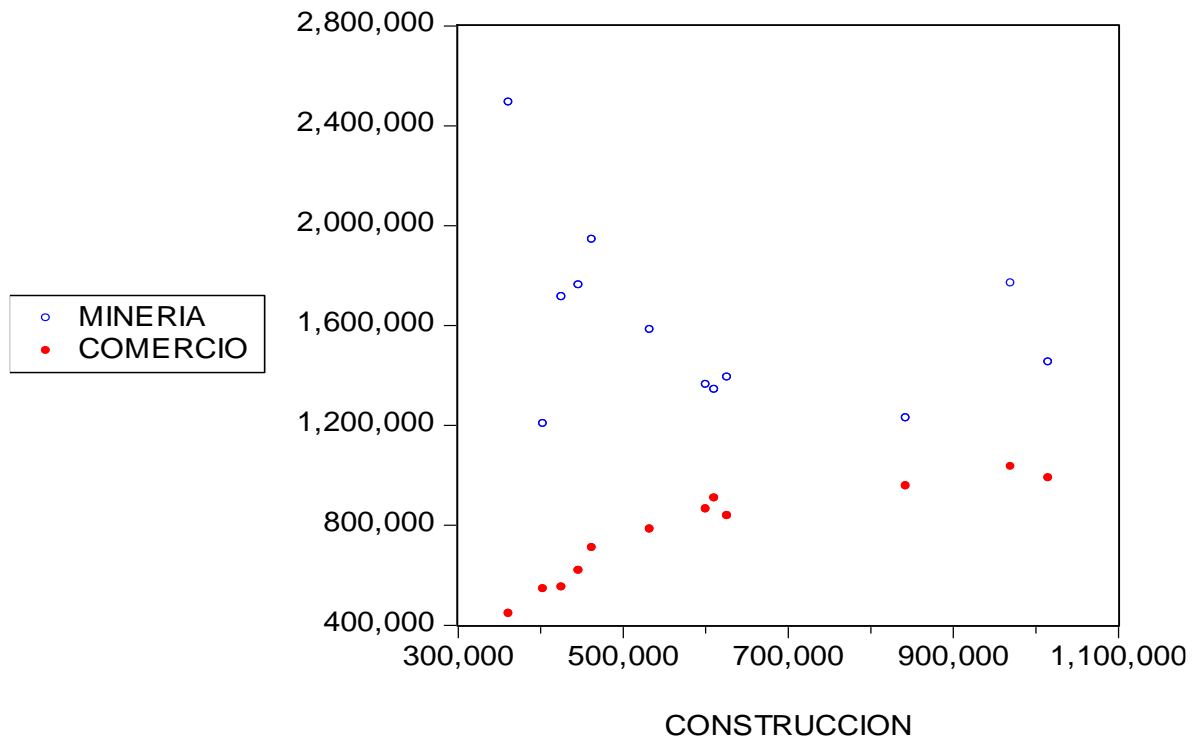


Figura 41. Análisis de dispersión de las actividades económicas más representativas en Tacna, 2007-2018.

Fuente: Elaboración propia en base a la data del INEI.

a. Supuesto de no autocorrelación

El supuesto de no autocorrelación se evalúa a través de la prueba Durbin-Watson y la prueba Breusch-Godfrey.

- **Prueba de Durbin-Watson**

El estadístico Durbin-Watson es un estadístico que prueba la autocorrelación de primer orden. Y en el resultado de la regresión se obtiene el estadístico Durbin-Watson, que en este caso es 0,942693. Contando con dos variables independientes y 12 observaciones, y teniendo un valor de 0,9427, por lo que está en la región de autocorrelación positiva de primer orden.

- **Prueba de Breusch-Godfrey o Prueba de correlación serial**

Tabla 49

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test, 1 lag included

F-statistic	3,357735	Prob. F(1,8)	0,1043
Obs*R-squared	3,547611	Prob. Chi-Square(1)	0,0596

Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Method: Least Squares

Sample: 2007 2018

Included observations: 12

Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	107138,6	241075,8	0,444419	0,6685
MINERÍA	-0,053708	0,092320	-0,581761	0,5767
COMERCIO	-0,023685	0,164902	-0,143631	0,8893
RESID(-1)	0,587031	0,320360	1,832412	0,1043

R-squared	0,295634	Mean dependent var	2,15E-10
Adjusted R-squared	0,031497	S.D. dependent var	92420,15
S.E. of regression	90953,02	Akaike info criterion	25,93528
Sum squared resid	6,62E+10	Schwarz criterion	26,09691
Log likelihood	-151,6117	Hannan-Quinn criter.	25,87543
F-statistic	1,119245	Durbin-Watson stat	1,389056
Prob(F-statistic)	0,397015		

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

La prueba de primer orden, es decir, con un rezago nos permite ver que la probabilidad es mayor a 0,05, por lo cual hay autocorrelación de primer orden, es decir cumple con el supuesto de autocorrelación, lo que confirma el estadístico Durbin-Watson.

Tabla 50*Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test, 2 lags included*

F-statistic	4,936320	Prob. F(2,7)	0,0460
Obs*R-squared	7,021526	Prob. Chi-Square(2)	0,0299

Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Method: Least Squares

Sample: 2007 2018

Included observations: 12

Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	136890,0	198249,2	0,690494	0,5121
MINERÍA	-0,023338	0,076981	-0,303162	0,7706
COMERCIO	-0,148110	0,146541	-1,010705	0,3458
RESID(-1)	0,908626	0,300431	3,024407	0,0193
RESID(-2)	-0,969163	0,438517	-2,210093	0,0628
R-squared	0,585127	Mean dependent var	2,15E-10	
Adjusted R-squared	0,348057	S.D. dependent var	92420,15	
S.E. of regression	74622,79	Akaike info criterion	25,57262	
Sum squared resid	3,90E+10	Schwarz criterion	25,77466	
Log likelihood	-148,4357	Hannan-Quinn criter.	25,49781	
F-statistic	2,468160	Durbin-Watson stat	1,536869	
Prob(F-statistic)	0,140188			

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

La prueba de segundo orden, es decir, con dos rezagos nos muestra que hay autocorrelación de primer orden, pero no de segundo orden.

Tabla 51*Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test, 3 lags to include*

F-statistic	3,231154	Prob. F(3,6)	0,1031
Obs*R-squared	7,412102	Prob. Chi-Square(3)	0,0599

Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Method: Least Squares

Sample: 2007 2018

Included observations: 12

Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	92190,66	214866,3	0,429061	0,6829
MINERÍA	-0,023721	0,079822	-0,297168	0,7764
COMERCIO	-0,079710	0,179574	-0,443884	0,6727
RESID(-1)	1,076124	0,389828	2,760506	0,0328
RESID(-2)	-1,152894	0,522335	-2,207193	0,0694
RESID(-3)	0,418927	0,586161	0,714696	0,5016
R-squared	0,617675	Mean dependent var	2,15E-10	
Adjusted R-squared	0,299071	S.D. dependent var	92420,15	
S.E. of regression	77375,53	Akaike info criterion	25,65758	
Sum squared resid	3,59E+10	Schwarz criterion	25,90003	
Log likelihood	-147,9455	Hannan-Quinn criter.	25,56782	
F-statistic	1,938692	Durbin-Watson stat	1,508754	
Prob(F-statistic)	0,221801			

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

La prueba de tercer orden, es decir, con tres rezagos nos permite ver cuáles son los rezagos que se vuelven significativos, donde muestra que hay autocorrelación de primer orden, pero no de segundo ni de tercer orden, cuando se corrige la ecuación.

Por tanto, esta ecuación presenta autocorrelación de primer orden, es decir, no cumple el supuesto de no autocorrelación. De esta manera evaluamos el supuesto de no autocorrelación.

b. Supuesto de no multicolinealidad

Dado que, si se obtuvo la regresión, el modelo cumple con el supuesto de no multicolinealidad exacta, ya que los estimadores se pueden calcular.

Analizamos el problema de multicolinealidad, a través de VIF (Factor de inflación de las varianzas).

Tabla 52

Factor de inflación de las varianzas

Variance Inflation Factors			
Sample: 2007 2018			
Included observations: 12			
Variable	Coefficient Variance	Uncentered VIF	Centered VIF
C	6,90E+10	79,34619	NA
MINERÍA	0,009672	29,96825	1,356684
COMERCIO	0.034106	24,62917	1,356684

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Observamos que el factor de inflación de ambas varianzas es 1,356684, cuyo valor es menor a 10. Por lo tanto, no hay problema de multicolinealidad.

c. Pruebas de homoscedasticidad

El supuesto de homoscedasticidad se evalúa a través de la prueba White y a través de la prueba ARCH.

- **Prueba White, incluyendo términos cruzados**

En la regresión introducen las variables independientes, elevados al cuadrado y el producto de las variables independientes.

Tabla 53*Prueba de Heterocedasticidad: White, incluyendo términos cruzados*

F-statistic	0,331690	Prob. F(5,6)	0,8768
Obs*R-squared	2,598619	Prob. Chi-Square(5)	0,7616
Scaled explained SS	0,861946	Prob. Chi-Square(5)	0,9729

Test Equation:

Dependent Variable: RESID^2

Method: Least Squares

Sample: 2007 2018

Included observations: 12

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-3,77E+10	1,54E+11	-0,244889	0,8147
MINERÍA^2	-0,008441	0,039665	-0,212816	0,8385
MINERÍA*COMERCIO	-0,025026	0,079169	-0,316107	0,7626
MINERÍA	42660,73	176057,9	0,242311	0,8166
COMERCIO^2	0,025305	0,152854	0,165551	0,8739
COMERCIO	18242,86	228192,8	0,079945	0,9389

R-squared	0,216552	Mean dependent var	7,83E+09
Adjusted R-squared	-0,436322	S.D. dependent var	8,88E+09
S.E. of regression	1,06E+10	Akaike info criterion	49,32117
Sum squared resid	6,80E+20	Schwarz criterion	49,56363
Log likelihood	-289,9270	Hannan-Quinn criter.	49,23141
F-statistic	0,331690	Durbin-Watson stat	3,196215
Prob(F-statistic)	0,876835		

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Todas las probabilidades son mayores a 0,05, por lo cual concluimos que se cumple el supuesto de homoscedasticidad para una prueba White con términos cruzados.

- **Prueba White, con términos no cruzados**

Tabla 54

Prueba de Heterocedasticidad: White, con términos no cruzados

F-statistic	1,145582	Prob. F(2,9)	0,3604
Obs*R-squared	2,434999	Prob. Chi-Square(2)	0,2960
Scaled explained SS	0,807674	Prob. Chi-Square(2)	0,6678

Test Equation:

Dependent Variable: RESID^2

Method: Least Squares

Sample: 2007 2018

Included observations: 12

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1,04E+09	1.13E+10	0,092591	0,9283
MINERÍA^2	-0,000432	0.002288	-0,189015	0,8543
COMERCIO^2	0,012656	0.010427	1,213756	0,2557

R-squared	0,202917	Mean dependent var	7,83E+09
Adjusted R-squared	0,025787	S.D. dependent var	8,88E+09
S.E. of regression	8,77E+09	Akaike info criterion	48,83843
Sum squared resid	6,92E+20	Schwarz criterion	48,95965
Log likelihood	-290,0306	Hannan-Quinn criter.	48,79355
F-statistic	1,145582	Durbin-Watson stat	3,133868
Prob(F-statistic)	0,360385		

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Cumple con el supuesto de homoscedasticidad, dado que la probabilidad es mayor a 0,05.

- **Prueba ARCH (AutoRegressive Conditional Heteroskedasticity)**

Tabla 55

Prueba de Heterocedasticidad: ARCH

F-statistic	0,733775	Prob. F(1,9)	0,4139	
Obs*R-squared	0,829229	Prob. Chi-Square(1)	0,3625	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Sample (adjusted): 2008 2018				
Included observations: 11 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1,06E+10	3,82E+09	2,787958	0,0211
RESID^2(-1)	-0,271599	0,317063	-0,856607	0,4139
R-squared	0,075384	Mean dependent var	8,40E+09	
Adjusted R-squared	-0,027351	S.D. dependent var	9,08E+09	
S.E. of regression	9,21E+09	Akaike info criterion	48,88739	
Sum squared resid	7,63E+20	Schwarz criterion	48,95973	
Log likelihood	-266,8806	Hannan-Quinn criter.	48,84179	
F-statistic	0,733775	Durbin-Watson stat	1,934024	
Prob(F-statistic)	0,413888			

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

La probabilidad es mayor a 0,05, concluimos que se trata de un modelo homocedástico, es decir, la varianza de los errores es constante a lo largo del tiempo.

5.5. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

5.5.1. Verificación de la hipótesis general

H₀: La gestión de stakeholders no se relaciona significativamente con la viabilización de un proyecto de vivienda en la provincia de Tacna.

H₁: La gestión de stakeholders se relaciona significativamente con la viabilización de un proyecto de vivienda en la provincia de Tacna.

- a) Nivel de significancia:** Para todo valor de probabilidad igual o menor que 0,05, se acepta H₁ y se rechaza H₀.
- b) Zona de rechazo:** Para todo valor de probabilidad mayor que 0,05, se acepta H₀ y se rechaza H₁.
- c) Estadístico de Prueba:** Rho de Spearman y Regresión Lineal Ordinal.
- d) Regla de decisión:**
 - Rechazar H₀ si la Sig. Asintótica (bilateral) es menor a 0,05.
 - Aceptar la H₀ si la Sig. Asintótica (bilateral) es mayor a 0,05.

Tabla 56*Tabla cruzada 'Gestión de stakeholders' – 'Viabilización de un proyecto de vivienda'*

		VIABILIZACIÓN DE UN PROYECTO DE VIVIENDA					
			Muy bueno(a)	Bueno(a)	Regular	Malo(a)	Total
GESTIÓN DE STAKEHOLDERS	Muy bueno(a)	Recuento	4	0	0	0	4
		% del total	5,0%	0,0%	0,0%	0,0%	5,0%
	Bueno(a)	Recuento	0	0	0	0	0
		% del total	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	Regular	Recuento	0	20	48	0	68
		% del total	0,0%	25,0%	60,0%	0,0%	85,0%
	Malo(a)	Recuento	0	0	0	8	8
		% del total	0,0%	0,0%	0,0%	10,0%	10,0%
Total		Recuento	4	20	48	8	80
		% del total	5,0%	25,0%	60,0%	10,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 57*Correlaciones*

			GESTIÓN DE STAKEHOLDERS	VIABILIZACIÓN DE UN PROYECTO
Rho de Spearman	GESTIÓN DE STAKEHOLDERS	Coefficiente de correlación	1,000	0,807**
		Sig. (bilateral)	.	0,000
		N	80	80
	VIABILIZACIÓN DE UN PROYECTO	Coefficiente de correlación	0,807**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	80	80

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 58*Pseudo R cuadrado*

Cox y Snell	0,665
Nagelkerke	0,761
McFadden	0,529

Función de enlace: Logit.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 59*Medidas direccionales*

			Valor
Nominal por intervalo	Eta	GESTIÓN DE STAKEHOLDERS independiente	1,000
		VIABILIZACIÓN DE UN PROYECTO DE VIVIENDA dependiente	0,799

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

La significancia asintótica es 0,000 menor a 0,05, por lo tanto, se toma la decisión de rechazar la Hipótesis nula (H_0) a un nivel de confianza de 95 %, y se acepta la Hipótesis Alternativa (H_1); es decir, la gestión de stakeholders se relaciona significativamente en la viabilización de un proyecto de vivienda en la provincia de Tacna. Y el grado de correlación de las variables es 80,70 %, el cual significa un nivel positivo muy alto. De acuerdo con la Tabla 56, los resultados demostraron que la variable 'Gestión de stakeholders' es regular con un 85,00 %, y la variable 'Viabilización de un proyecto de vivienda' es regular con un 60,00 %. En definitiva y de acuerdo con la Tabla 58, utilizando el estadístico de Regresión Lineal Ordinal, se puede apreciar que la variable 'Gestión de stakeholders' repercute en 76,10 % con la variable 'Viabilización de un proyecto de vivienda'. Para concluir, de acuerdo con la Tabla 59, demostramos que la fuerza de asociación entre ambas variables es de 100,00 %, considerándose, por lo tanto, una fuerte asociación.

5.5.2. Verificación de las hipótesis específicas

Verificación de la primera hipótesis específica

H_0 : No es regular la gestión de stakeholders en la viabilización de un proyecto de vivienda en la provincia de Tacna.

H_1 : Es regular la gestión de stakeholders en la viabilización de un proyecto de vivienda en la provincia de Tacna.

- a) **Nivel de significancia:** Para todo valor de probabilidad igual o menor que 0,05, se acepta H_1 y se rechaza H_0 .
- b) **Zona de rechazo:** Para todo valor de probabilidad mayor que 0,05, se acepta H_0 y se rechaza H_1 .
- c) **Estadístico de Prueba:** Chi-cuadrado.

d) Regla de decisión:

- Rechazar H_0 si la Sig. Asintótica (bilateral) es menor a 0,05.
- Aceptar la H_0 si la Sig. Asintótica (bilateral) es mayor a 0,05.

Tabla 60

Estadísticos de prueba de la variable 'Gestión de stakeholders'

	GESTIÓN DE STAKEHOLDERS
Chi-cuadrado	96,400 ^a
Gl	2
Sig. asintótica	0,000

a. 0 casillas (0,0%) han esperado frecuencias menores que 5.
La frecuencia mínima de casilla esperada es 5,0.

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

La significancia asintótica, mostrada por el SPSS es 0,000 menor a 0,05, por lo tanto, se toma la decisión de rechazar la Hipótesis nula (H_0) a un nivel de confianza de 95 %, y se acepta la Hipótesis Alternativa (H_1); es decir, es regular la gestión de los stakeholders en un proyecto de vivienda en la provincia de Tacna.

Verificación de la segunda hipótesis específica

H_0 : No es regular la viabilización de un proyecto de vivienda en la provincia de Tacna.

H_1 : Es regular la viabilización de un proyecto de vivienda en la provincia de Tacna.

- a) Nivel de significancia:** Para todo valor de probabilidad igual o menor que 0,05, se acepta H_1 y se rechaza H_0 .

- b) Zona de rechazo:** Para todo valor de probabilidad mayor que 0,05, se acepta H_0 y se rechaza H_1 .
- c) Estadístico de Prueba:** Chi-cuadrado.
- d) Regla de decisión:**
- Rechazar H_0 si la Sig. Asintótica (bilateral) es menor a 0,05.
 - Aceptar la H_0 si la Sig. Asintótica (bilateral) es mayor a 0,05.

Tabla 61

Estadísticos de prueba de la variable 'Viabilización de un proyecto de vivienda'

	VIABILIZACIÓN DE UN PROYECTO DE VIVIENDA
Chi-cuadrado	59,200 ^a
Gl	3
Sig. asintótica	0,000

a. 0 casillas (0,0%) han esperado frecuencias menores que 5.
La frecuencia mínima de casilla esperada es 5,0.

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

La significancia asintótica, mostrada por el SPSS es 0,000 menor a 0,05, por lo tanto, se toma la decisión de rechazar la Hipótesis nula (H_0) a un nivel de confianza de 95 %, y se acepta la Hipótesis Alternativa (H_1); es decir, es regular la viabilización de un proyecto de vivienda en la provincia de Tacna.

Verificación de la tercera hipótesis específica

H_0 : El PBI del sector construcción disminuye en función de otras actividades económicas predominantes en Tacna.

H₁: El PBI del sector construcción aumenta en función de otras actividades económicas predominantes en Tacna.

- a) Nivel de significancia:** Para todo valor de probabilidad igual o mayor que 0, se acepta H₁ y se rechaza H₀.
- b) Zona de rechazo:** Para todo valor de probabilidad menor a 0, se acepta H₀ y se rechaza H₁.
- c) Estadístico de Prueba:** Modelo de Regresión Lineal.
- d) Regla de decisión:**
 - Rechazar H₀ si el coeficiente para ambas variables es positivo.
 - Aceptar la H₀ si el coeficiente para ambas variables es negativo.

Interpretación

Los coeficientes para ambas variables independientes son positivos, en este caso la actividad económica dedicada a la extracción de petróleo, gas y minerales y la actividad económica dedicada al comercio, valores demostrados por el E-VIEWS. Es decir, cuando existe un aumento en mil soles del PBI de la actividad económica dedicada a la extracción de petróleo, gas y minerales en Tacna, ceteris paribus, el PBI de la actividad económica dedicada a la construcción aumenta en 0,0817 unidades monetarias. Y cuando existe un aumento en mil soles del PBI de la actividad económica dedicada al comercio en Tacna, ceteris paribus, el PBI de la actividad económica dedicada a la construcción aumenta en 1,1082 unidades monetarias.

CAPÍTULO VI

DISCUSIÓN

6.1. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

En el presente apartado se analizan los resultados con el objetivo de determinar la relación de la gestión de los stakeholders en la viabilización de un proyecto de vivienda en la provincia de Tacna; contando con la información de la actividad económica dedicada a la construcción en Tacna en función de otras actividades económicas más representativas. Y dentro de esos parámetros podemos expresar lo siguiente:

El grado de correlación entre ambas variables es 80,70 %, el cual significa un nivel positivo muy alto. Se ha determinado que la variable 'Gestión de stakeholders' repercute en 76,10 % sobre la variable 'Viabilización de un proyecto de vivienda', y la fuerza de asociación entre ambas variables es de 100,00 %, considerándose, por lo tanto, una fuerte asociación.

El 85,00 % califica la gestión actual de stakeholders como regular, mientras que el 5,00 % la califica como muy buena. Aunque hay un 10,00 % que la califica como mala.

El 60,00 % califica la viabilización del proyecto como regular, mientras que el 25,00 % la califica como buena; y el 5,00 %, como muy buena. Aunque hay un 10,00 % que la califica como mala.

También se ha encuestado a 80 stakeholders, entre colaboradores, socios e inversionistas, y los proveedores más importantes, teniendo en cuenta un +/-5 % de

error y 95 % de confiabilidad, utilizando como instrumento el cuestionario de la calificación de la gestión de stakeholders y el cuestionario de la calificación de la viabilización de un proyecto de vivienda, el cual consta de 18 preguntas cada uno, con opciones que se encuentran en una escala de calificación de ‘muy bueno(a)’, ‘bueno(a)’, regular, malo(a), muy malo(a). Precisamos entonces que los coeficientes de Alpha de Cronbach tienen valores de 0,924 y 0,900 respectivamente, lo que significa que los instrumentos aplicados a la variable independiente “Gestión de stakeholders” y a la variable independiente “Viabilización de un proyecto de vivienda” son excelentes, teniendo los siguientes resultados:

- El 40,00 % de los stakeholders califica la relación entre los colaboradores del proyecto como buena, mientras que el 35,00 % la califica como regular; y un 15,00 %, como mala; aunque existe un 10,00 % que la califica como muy mala. Estos resultados negativos nos indican que debemos trabajar más en la interrelación de los colaboradores.
- El 50,00 % de los stakeholders califica la gestión con los propietarios de los factores de producción como muy buena, mientras que el 30,00 % la califica como buena; y el otro 20,00 % como regular. Este resultado es un buen indicador que demuestra una buena gestión en este aspecto.
- El 50,00 % de los stakeholders califica la gestión con la demanda potencial como regular, mientras que el 40,00 % la califica como buena; y el otro 10,00 %, como muy buena. Este resultado nos indica que debemos enfocarnos más en la gestión con la demanda potencial, ya que es considerada como una dimensión de suma importancia en la variable de ‘Gestión de stakeholders’.
- El 40,00 % de los stakeholders califica la gestión con los proveedores de materia prima como buena, y un porcentaje igual la califica como regular, mientras que el 15,00 % la califica como muy buena; aunque existe un 5,00% que la califica como mala. Este resultado nos indica que debemos identificar

las deficiencias que se tenga con los diferentes proveedores, teniendo también como opción el 'outsourcing'.

- El 50,00 % de los stakeholders califica la gestión con otros integrantes del grupo de interés que laboran en la municipalidad como muy mala, mientras que el 35,00 % la califica como mala. De igual manera, el 50,00 % de los stakeholders califica la gestión con otros integrantes del grupo de interés que laboran en EPS S.A., como mala, mientras que el 40,00 % la califica como muy mala. Asimismo, el 45,00 % de los stakeholders califica la gestión con otros integrantes del grupo de interés que laboran en ELECTROSUR S.A., como mala, mientras que el 20,00 % la califica como regular; y un porcentaje igual, como muy mala. Estos resultados negativos se deben principalmente a la corrupción existente en la Municipalidad Provincial de Tacna y en la Entidad Prestadora de Servicios de Saneamiento S.A., y a la falta de compromiso de los empleados públicos que laboran en dichas entidades para la realización de su trabajo. A diferencia de lo que sucede en la empresa de energía eléctrica, estos resultados se deben solamente a la falta de compromiso de los empleados o, en el peor de los casos, la existencia de casos de usuarios que los hacen incurrir en error. Ya que aún se desconoce actos de corrupción en dicha empresa.
- El 55,00 % de los stakeholders califica el grado de participación durante el ciclo de vida del proyecto como bueno, mientras que el 20,00 % lo califica como regular; y el 15,00 %, como muy bueno. Este resultado se puede optimizar.
- El 40,00 % de los stakeholders califica la organización de la división del trabajo como buena, mientras que el 35,00 % la califica como buena; y el 25,00 %, como regular. De la misma manera, este resultado se puede optimizar.

- El 40,00 % de los stakeholders califica la preferencia de la demanda potencial por las viviendas unifamiliares en la provincia de Tacna como muy mala, mientras que el 25,00 % la califica como buena; y un porcentaje igual, como mala. De la misma manera, el 40,00 % de los stakeholders califica la preferencia de la demanda potencial por las viviendas multifamiliares en la provincia de Tacna como muy mala, mientras que el 35,00 % la califica como muy mala; y el 25,00 %, como regular. Estos resultados negativos demuestran el malestar y desconfianza que tiene la demanda potencial por los actos de corrupción acontecidos a nivel provincial y regional, siendo los más resaltantes, el proceso de desalojo de la Asociación de Pequeños Empresarios Región Tacna, comúnmente conocida como APERTAC, la venta irregular de lotes del predio ocupado por la asociación de vivienda Los Chaskis, y la existencia de una organización criminal dedicada al tráfico ilícito de terrenos integrada por los exalcaldes Luis Torres Robledo y Jorge Infantas Franco, el exgobernador Omar Jiménez Flores, funcionarios de la comuna y dirigentes de asociaciones de vivienda.
- El 45,00 % de los stakeholders califica la preferencia de la demanda potencial por las viviendas unifamiliares del proyecto como buena, mientras que el 35,00 % la califica como muy buena; y el 20,00 %, como regular. El 40,00 % de los stakeholders califica la preferencia de la demanda potencial por las viviendas multifamiliares del proyecto regular, mientras que el 30,00% la califica como muy buena; y el otro 30,00 %, como mala. Estos resultados demuestran la apreciación hacia la documentación del proyecto de vivienda y al diseño de la urbanización plasmada en planos, así como la idiosincrasia tacneña.
- El 45,00 % de los stakeholders califica la repercusión de los actos de corrupción por parte de funcionarios de la municipalidad como muy mala, mientras que el 30,00 % la califica como mala; y el 20,00 %, como regular.

Aunque existe un 5,00 % que la califica como buena, pudiendo interpretarse este último resultado como la preferencia de la demanda potencial por los proyectos de vivienda privados que cuenten con toda la documentación requerida.

- El 45,00 % de los stakeholders califica la repercusión de los desalojos suscitados en la provincia de Tacna como regular, mientras que el 20,00 % la califica como mala; y i porcentaje igual, como muy mala. Aunque existe un 15,00 % que la califica como buena, pudiendo interpretarse este último porcentaje como una vía para que la población tome precaución al momento de adquirir un bien inmueble.
- El 55,00 % de los stakeholders califica la repercusión de las invasiones de terreno por parte de pseudoasociaciones de vivienda como mala, mientras que el 40,00 % la califica como muy mala; y un 5,00 %, como regular. Estos resultados negativos reflejan el malestar de la población hacia las invasiones informales promovidas durante las gestiones anteriores.
- El 45,00 % de los stakeholders califica la repercusión de la venta irregular de lotes sin la debida documentación como muy buena, mientras que un porcentaje igual la califica como regular; y el 10,00 %, como mala. Este resultado se debe a la mala competencia, la cual no cumple con los requerimientos básicos, ya que los proyectos de vivienda que cuentan con toda la documentación se convierten en una opción elegible por la demanda potencial.
- El 40,00 % de los stakeholders califica la repercusión de la aprobación del dictamen de ley del artículo 71° de la Constitución Política del Perú como buena, mientras que un 30,00 % la califica como muy buena; y un porcentaje similar, como regular. Siendo este punto controvertido por las opiniones divididas de la población tacneña, sobre todo por la oposición de los

comerciantes a la aprobación del dictamen, por considerarla supuestamente anticonstitucional.

- El 45,00 % de los stakeholders califica la repercusión del actual crecimiento económico como mala, mientras que un 30,00 % la califica como regular; y un 25,00 %, como muy mala. Dado que la ministra de Economía y Finanzas, María Antonieta Alva, prevé que la economía crecerá un 4 % durante el presente año.
- El 40,00 % de los stakeholders califica la repercusión del actual escenario político como regular, mientras que un 35,00 % la califica como mala; y un 25,00 %, como muy mala. Este escenario político se ha visto afectado en gran medida desde la renuncia de Pedro Pablo Kuczynski a la Presidencia de la República del Perú el 21 de marzo del 2018, generando incertidumbre en los inversionistas.
- El 40,00 % de los stakeholders califica la repercusión del actual escenario local como regular, mientras que un 30,00 % la califica como mala; y un porcentaje igual, como muy mala. Considerándose el 23 de noviembre del 2018 como la fecha que marca el fin de un ciclo de corrupción de tres periodos en Tacna, en la cual la Fiscalía especializada en delitos de corrupción de funcionarios desbarata una organización criminal dedicada al tráfico ilícito de terrenos en la ciudad.
- El 50,00 % de los stakeholders califica la atención de los empleados de las entidades públicas como muy mala, mientras que el 40,00 % la califica como regular; y un 10,00 %, como mala. Estos resultados negativos reflejan la mala atención percibida por los stakeholders del proyecto.
- El 35,00 % de los stakeholders califica el cumplimiento de lo establecido por el TUPA de la Municipalidad Provincial de Tacna como malo, mientras que

un porcentaje igual la califica como muy malo; y un 30,00 %, como regular. Estos resultados negativos reflejan el incumplimiento a lo establecido por el Texto único de Procedimientos Administrativos de la Municipalidad Provincial de Tacna.

- El 45,00 % de los stakeholders califica la ética de los funcionarios de las instituciones públicas como muy mala, mientras que el 30,00 % la califica como regular; y un 25,00 %, como mala. Estos resultados negativos se han visto repercutidos por los actos de corrupción suscitados durante las últimas gestiones.
- El 45,00 % de los stakeholders califica el desarrollo de los programas de vivienda como regular, mientras que el 30,00 % lo califica como bueno; y un 25,00 %, como malo. Esto se debe a la percepción de los stakeholders por las ventajas y desventajas de los programas de vivienda del Estado. Siendo la ventaja más relevante el bajo costo que implica acceder al programa, aunque dentro de las desventajas podemos mencionar el diseño predeterminado de las viviendas sin opción a modificaciones.
- El 40,00 % de los stakeholders califica el financiamiento otorgado por las instituciones financieras como bueno, mientras que el 30,00 % la califica como muy bueno; y un 20,00 %, como regular. Aunque existe un 10,00 % que lo califica como malo. Esto depende de la línea de crédito de cada persona que integra la demanda potencial, ya sea para la inicial del precio de un bien inmueble o la totalidad del pago del mismo.

En base a la data del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), periodo 2007 – 2018, se puede apreciar que el PBI de cada una de las actividades económicas en Tacna, siendo las más representativas: construcción, comercio y extracción de petróleo, gas y minerales. Siendo estas dos actividades la base para el desarrollo de la construcción. Teniendo los siguientes resultados:

- El PBI de la actividad económica dedicada a la construcción aumenta en función de las dos actividades económicas más representativas en Tacna, como es el caso del comercio y la extracción de petróleo, gas y minerales.
- Cuando aumenta en mil soles el PBI de la actividad económica dedicada a la extracción de petróleo, gas y minerales en Tacna, ceteris paribus, el PBI de la actividad económica dedicada a la construcción aumenta en 0,0817 unidades monetarias.
- Cuando aumenta en mil soles el PBI de la actividad económica dedicada al comercio en Tacna, ceteris paribus, el PBI de la actividad económica dedicada a la construcción aumenta en 1,1082 unidades monetarias.

CONCLUSIONES

1. La gestión de stakeholders se relaciona significativamente con la viabilización de un proyecto de vivienda en la provincia de Tacna, siendo el grado de correlación de 80,70 % entre ambas variables, el cual significa un nivel positivo muy alto. Se afirma que la variable 'Gestión de stakeholders' repercute en 76,10 % sobre la variable 'Viabilización de un proyecto de vivienda'. Y la fuerza de asociación entre ambas variables es de 100,00 %, considerándose, por lo tanto, una fuerte asociación. Es decir, con una mejora en la gestión de stakeholders habrá una mejora en la viabilización de un proyecto de vivienda. Como se ha ido explicando en la presente investigación, la gestión de stakeholders se refiere a la gestión del grupo de interés o, como se expresa en su traducción más próxima, gestión de interesados, que incluye a la demanda potencial, colaboradores, socios e inversionistas y proveedores; enfocándonos netamente en el capital humano, parte fundamental de una organización, aprovechando el conocimiento, la capacidad, la aptitud y el talento de cada uno de los colaboradores que respaldan el funcionamiento eficiente del proyecto de vivienda.
2. Es regular con un 60,00 % la gestión de stakeholders (variable independiente) durante el ciclo de vida de un proyecto de vivienda en la provincia de Tacna. En el presente estudio hemos definido que el grupo de interés está conformado por la demanda potencial, los colaboradores, que incluye a los propietarios de los factores de producción; así como a los socios e inversionistas del proyecto.
3. Es regular con un 55,00 % la viabilización de un proyecto de vivienda. Esto se debe a que las acciones de personas externas al proyecto repercuten en la viabilización del mismo; así como, por ejemplo, los actos de corrupción por parte de funcionarios de la Municipalidad Provincial de

Tacna, las órdenes de desalojo en contra de la asociación de vivienda Los Chaskis y APERTAC, las invasiones de terreno por parte de pseudoasociaciones de vivienda, la venta irregular de lotes sin la debida documentación, la aprobación del dictamen de ley del artículo 71° de la Constitución Política del Perú, entre otros.

4. El PBI de la actividad económica dedicada a la construcción, aumenta en función de las dos actividades económicas más representativas en Tacna, como es el caso del comercio y la extracción de petróleo, gas y minerales. Es decir, cuando aumenta en mil soles el PBI de la actividad económica dedicada a la extracción de petróleo, gas y minerales en Tacna, ceteris paribus, el PBI de la actividad económica dedicada a la construcción aumenta en 0,0817 unidades monetarias. De la misma manera, cuando aumenta en mil soles el PBI de la actividad económica dedicada al comercio en Tacna, ceteris paribus, el PBI de la actividad económica dedicada a la construcción aumenta en 1,1082 unidades monetarias.

RECOMENDACIONES

1. Una comunicación permanente (presencial o en la modalidad online), un feedback frecuente y un brainstorm, además de desarrollar workshops que nos permitirán fortalecer el engagement de los stakeholders del proyecto, los cuales nos ayudarán a establecer un conjunto de tareas básicas y estructuradas para cada colaborador, con una revisión diaria y fundamentada de las actividades, mediante el cual se verificará el avance realizando el seguimiento correspondiente. También es importante identificar al personal idóneo que pueda captar el interés de la demanda con el dossier y los brochures adecuados. Cabe mencionar que, al tratarse de un proyecto de vivienda, se deberá realizar un análisis minucioso de las actividades, así como del procedimiento, que conlleven a la interrelación con otros stakeholders externos del proyecto.
2. El mejoramiento de la gestión de stakeholders, así como su interrelación y su relación de los mismos con los socios e inversionistas del proyecto, y con los stakeholders externos, tiene que basarse en la estructura de la pirámide de Hans Kelsen, es decir, primeramente, en la Constitución Política del Perú, leyes, reglamentos, etc., además del Texto Único de Procedimientos Administrativos de la Municipalidad Provincial de Tacna y la Entidad Prestadora de Servicios de Saneamiento S.A., ya que el cumplimiento de los plazos para un proyecto es de vital importancia, y cada error que cometa un stakeholder interno y, sobre todo externo, afectará con la demora de dichos plazos. Por lo tanto, se recomienda, en este punto, identificar a los empleados públicos de las entidades en donde se realizan los trámites para proseguir con el reclamo en el Libro de Reclamaciones y la denuncia correspondiente en el Órgano de Control Institucional.

3. Verificar el avance diario realizando el seguimiento correspondiente, a cada tarea de todos los miembros que conforman el grupo de interés, teniendo presente las repercusiones de diferentes sucesos que se pudiesen ocasionar durante el ciclo de vida del proyecto, ya que más vale prevenir que lamentar. Por otro lado, teniendo en cuenta la documentación y el diseño del presente proyecto, el cual abarca tanto viviendas unifamiliares y multifamiliares, considerados como opciones para la demanda en general, además acompañado con una buena performance plasmada en un brochure institucional conseguiría mejores resultados (project awareness).
4. Tener presente las fluctuaciones del PBI de las actividades económicas dedicadas al comercio y a la extracción de petróleo, gas y minerales en Tacna, ya que las variaciones de ambas actividades económicas repercuten en el PBI de la actividad económica dedicada a la construcción.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bambarén, R. (2019, 02 de julio). Abren puerta a inversión extranjera dentro de los 50 km de las fronteras. *Diario Gestión*. <https://gestion.pe/economia/abren-puerta-inversion-extranjera-50-km-fronteras-271941-noticia/>
- Barreneche, D. (2010). *Metodología para la selección y evaluación de proveedores en una empresa*. Proyecto de grado para optar el título de Ingeniero Mecánico. Universidad EAFIT.
- Chiavenato, I. (2001). *Administración de Recursos Humanos*. (5ª ed.). Editorial Nomos S.A.
- Chirinos, D. y Vela, J. (2017). *Compromiso organizacional en colaboradores de empresas nacionales y trasnacionales de Lima Metropolitana*. Tesis. Universidad San Ignacio de Loyola.
- Constitución Política del Perú*. (1993).
- D'Agostino, A. (2015, 21 de noviembre). El 87 % de las empresas considera que la falta de compromiso laboral es su principal problema. *Diario Gestión: Economía y Finanzas*. <https://archivo.gestion.pe/empleo-management/87-empresas-considera-que-falta-compromiso-laboral-su-principal-problema-2149055>
- Fernández, N. (2002). El desarrollo profesional de los trabajadores como ventaja competitiva de las empresas. Cuadernos de Gestión, vol. 2 (nº1), pp. 65 – 90.
- Ferrer, L. (2018, 24 de noviembre). Caen gobernador, candidato, dirigentes y todo un concejo municipal por corrupción en Tacna. *Diario La República*, pp. 2 – 3.

- Fondo Mi Vivienda. (2018). *Estudio de Demanda de Vivienda a Nivel de las Principales Ciudades. Hogares No Propietarios*. Tacna. Instituto CUANTO.
- Fuentes, M. A. y De la Lama, M. A. (1877). *Diccionario de Jurisprudencia y de Legislación Peruana*. Lima, Perú: Imprenta del Estado.
- Hernández, G. (2006). *Diccionario de Economía*. Editorial Universidad Cooperativa de Colombia
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2009, abril). *Perfil Sociodemográfico del Departamento de Tacna*. Oficina Departamental de Estadística e Informática (ODEI).
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2016, 26 de agosto). *Departamento de Tacna cuenta con una población de 346 mil habitantes*. Nota de Prensa, n°159.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (s.f.). INEI: <https://www.inei.gob.pe/>
- Jaume, H. (2015). *Análisis e inversión en el mercado inmobiliario desde una perspectiva conductual*. Tesis doctoral. Universidad Politécnica de Cataluña.
- Lara, D. (2015). *Modelos de procesos para identificación de stakeholders en empresas constructoras privadas dedicadas a obra pública*. Tesis de Maestría. Universidad Central del Ecuador.
- Mankiw, N. G. (2004). *Principios de Economía*. (3ª ed.). McGRAW-HILL/INTERAMERICANA.
- Ministerio de Justicia y Derechos Humanos. (2019). *Texto Único Ordenado de la Ley N°27444, Ley del Procedimiento Administrativo General*.

- Monsalve, J. (2019). *Aplicación de la Guía PMBOK 6ed en la Planificación de la Construcción de Viviendas Tipo (VIS) en el Municipio de Valdivia (Antioquia), con materiales ecológicos WPC*. Proyecto de trabajo de grado. Universidad Católica de Colombia.
- Oficina Nacional de Procesos Electorales. (s.f.). ONPE: <https://onpe.gob.pe/>
- Palomino, J., Hennings, J. y Echevarría, V. R. (2017). *Análisis macroeconómico del sector construcción en el Perú*. Quipukamayok. Instituto de Investigación de Ciencias Financieras y Contables de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, vol. 25 (n°47), pp. 95 – 101.
- Presidencia de la República del Perú. (1993). *Reglamento de la Ley de Concesiones Eléctricas*.
- Presidencia de la República del Perú. (1997). *Ley N°26887, Ley General de Sociedades*.
- Presidencia de la República del Perú. (2006). *Ley N°28687, Ley de Desarrollo y Complementaria de la Formalización de la Propiedad Informal*.
- Project Management Institute, Inc. (2013). *Guía de los fundamentos para la dirección de proyectos (Guía del PMBOK)*. (5ª ed.). Global Standard.
- Quispe, A. y Salgado, J. (2017). Modelo de Gestión de los Interesados para el éxito de los proyectos de edificaciones en el Perú. *I Congreso Internacional de Ingeniería y Dirección de Proyectos* (pp. 87-103). Universidad de Piura.
- Real Academia Española. (1992). *Diccionario de la Lengua Española*. (21ª ed.)
- Redacción EC. (2014, 20 de abril). Martha Hildebrandt: el significado de “viabilizar”. *Diario El Comercio*. <https://elcomercio.pe/opinion/habla-culta/martha-hildebrandt-significado-viabilizar-312018-noticia/?ref=ecr>

- Rojas, A. y Leyva, C. (2019). *Propuesta de metodología para la gestión de interesados mediante la mejora continua en empresas constructoras medianas enfocadas a proyectos multifamiliares en el distrito de Santiago de Surco*. Tesis. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Rubio, P. (2006). *Introducción a la Gestión Empresarial. Fundamentos teóricos y aplicaciones prácticas*. Eumed.net.
- Sachs, J. y Larraín, F. (2002). *Macroeconomía en la economía global*. (2ª ed.). Pearson Education.
- Seldon, A y Pennance, F.G. (1975). *Diccionario de Economía*. Oikos-tau, s.a. – ediciones.
- Superintendencia Nacional de Servicios de Saneamiento (SUNASS). (2007). *Reglamento de Calidad de la Prestación de los Servicios de Saneamiento*.
- Tito, P. (2003, diciembre). *El trabajador es el recurso más valioso de que disponen las empresas*. Gestión en el Tercer Milenio, Revista de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, año 6 (nº12), pp. 29 – 33.
- Valencia, P. (2017). *Aplicación de la gestión de stakeholders en proyectos de investigación en Colombia, Caso de estudio Universidad de Cundinamarca*. Tesis. Universidad Tecnológica de Bolívar.
- Zhu, M. (2014, 05 de junio). *Los mercados inmobiliarios, la estabilidad financiera y la economía*. Fondo Monetario Internacional.
<https://www.imf.org/es/News/Articles/2015/09/28/04/53/sp060514>

ANEXOS

ANEXO N°01

CUESTIONARIO DE LA CALIFICACIÓN DE LA GESTIÓN DE STAKEHOLDERS

CUESTIONARIO DE LA CALIFICACIÓN DE LA GESTIÓN DE STAKEHOLDERS																																
ESTIMADO INTERESADO (STAKEHOLDER) DEL PROYECTO DE VIVIENDA, EL PRESENTE CUESTIONARIO TIENE POR FINALIDAD EVALUAR LA GESTIÓN DE STAKEHOLDERS EN LA ORGANIZACIÓN. A CONTINUACIÓN LES PRESENTAMOS LOS SIGUIENTES POSTULADOS A SER EVALUADOS SEGÚN SU PERCEPCIÓN.																																
<p>P1: ¿Cómo califica usted la gestión actual de stakeholders?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5	<p>P7: ¿Cómo califica usted la gestión con otros integrantes del grupo de interés que laboran en la municipalidad?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5	<p>P13: ¿Cómo califica usted la relación con la gestión de tiempo del proyecto?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
<p>P2: ¿Cómo califica usted la relación entre los stakeholders del proyecto?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5	<p>P8: ¿Cómo califica usted la gestión con otros integrantes del grupo de interés que laboran en EPS S.A.?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5	<p>P14: ¿Cómo califica usted la relación con la gestión de calidad del proyecto?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
<p>P3: ¿Cómo califica usted la relación entre los colaboradores del proyecto?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5	<p>P9: ¿Cómo califica usted la gestión con otros integrantes del grupo de interés que laboran en ELECTROSUR S.A.?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5	<p>P15: ¿Cómo califica usted la relación con la gestión de integración del proyecto?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
<p>P4: ¿Cómo califica usted la gestión con los propietarios de los factores de producción?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5	<p>P10: ¿Cómo califica usted el grado de participación durante el ciclo de vida del proyecto?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5	<p>P16: ¿Cómo califica usted la relación con la gestión de alcance del proyecto?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
<p>P5: ¿Cómo califica usted la gestión con la demanda potencial?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5	<p>P11: ¿Cómo califica usted la organización de la división del trabajo?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5	<p>P17: ¿Cómo califica usted la relación con la gestión de adquisiciones del proyecto?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
<p>P6: ¿Cómo califica usted la gestión con los proveedores de materia prima?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5	<p>P12: ¿Cómo califica usted la relación con la gestión de costos del proyecto?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5	<p>P18: ¿Cómo califica usted la relación con la gestión de riesgos del proyecto?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															

¡MUCHAS GRACIAS!

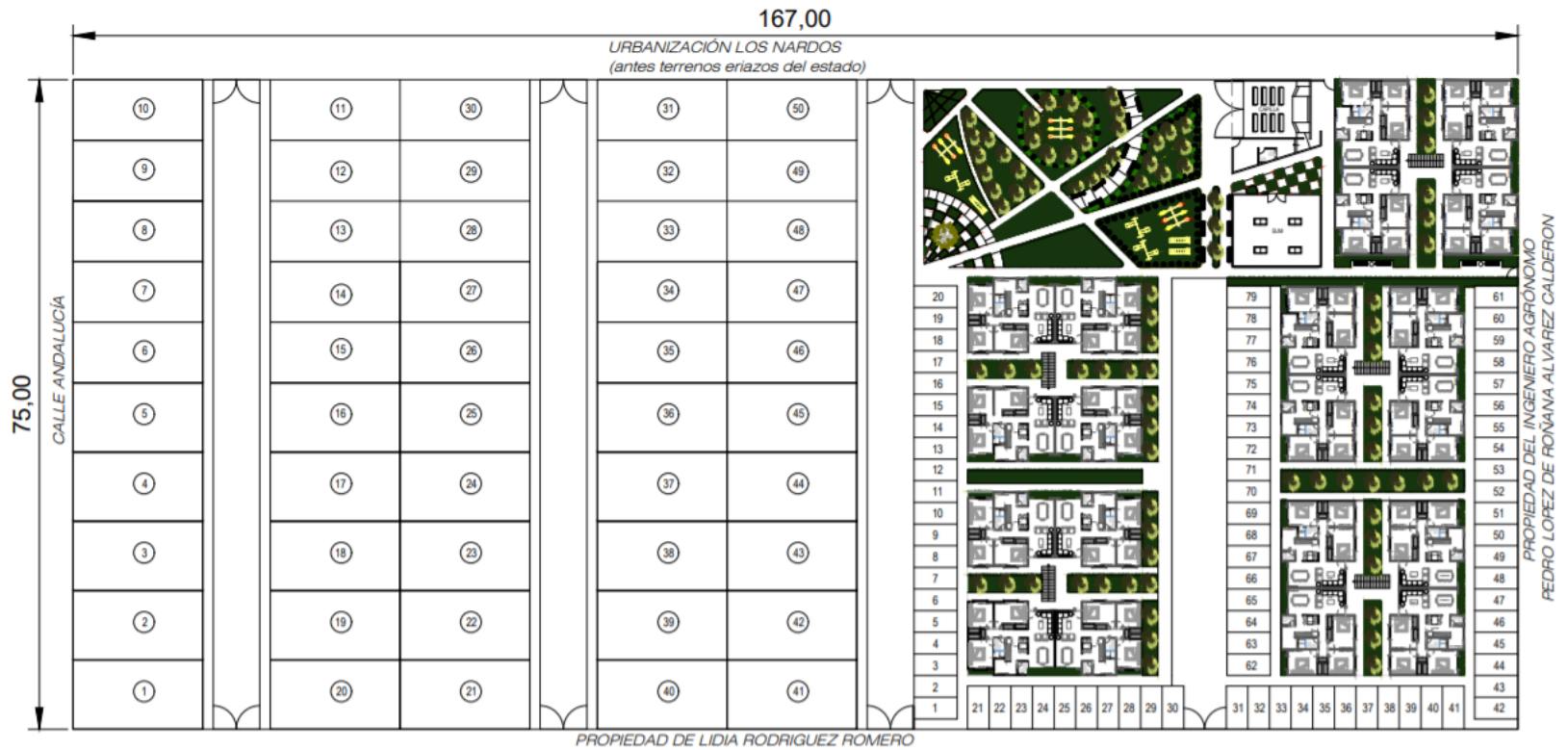
ANEXO N°02

CUESTIONARIO DE LA CALIFICACIÓN DE LA VIABILIZACIÓN DE UN PROYECTO DE VIVIENDA

CUESTIONARIO DE LA CALIFICACIÓN DE LA VIABILIZACIÓN DE UN PROYECTO DE VIVIENDA																																
ESTIMADO INTERESADO (STAKEHOLDER) DEL PROYECTO DE VIVIENDA, EL PRESENTE CUESTIONARIO TIENE POR FINALIDAD EVALUAR LA VIABILIZACIÓN DE UN PROYECTO DE VIVIENDA. A CONTINUACIÓN LES PRESENTAMOS LOS SIGUIENTES POSTULADOS A SER EVALUADOS SEGÚN SU PERCEPCIÓN.																																
<p>P1: ¿Cómo califica usted la viabilización del proyecto de vivienda?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5	<p>P7: ¿Cómo califica usted la repercusión de los desalojos suscitados en la provincia de Tacna?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5	<p>P13: ¿Cómo califica usted la repercusión del actual escenario local?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
<p>P2: ¿Cómo califica usted la preferencia de la demanda potencial por las viviendas unifamiliares en la provincia de Tacna?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5	<p>P8: ¿Cómo califica usted la repercusión de las invasiones de terreno por parte de pseudoasociaciones de vivienda?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5	<p>P14: ¿Cómo califica usted procedimiento seguido por los funcionarios de las instituciones públicas?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
<p>P3: ¿Cómo califica usted la preferencia de la demanda potencial por las viviendas unifamiliares del proyecto?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5	<p>P9: ¿Cómo califica usted la repercusión de la venta irregular de lotes sin la debida documentación?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5	<p>P15: ¿Cómo califica usted el cumplimiento de lo establecido por el TUPA de la Municipalidad provincial de Tacna?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
<p>P4: ¿Cómo califica usted la preferencia de la demanda potencial por las viviendas multifamiliares en la provincia de Tacna?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5	<p>P10: ¿Cómo califica usted la repercusión de la aprobación del dictamen de ley del artículo 71° de la Constitución Política del Perú?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5	<p>P16: ¿Cómo califica usted la ética de los funcionarios de las instituciones públicas?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
<p>P5: ¿Cómo califica usted la preferencia de la demanda potencial por las viviendas multifamiliares del proyecto?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5	<p>P11: ¿Cómo califica usted la repercusión del actual crecimiento económico?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5	<p>P17: ¿Cómo califica usted el desarrollo de los programas de vivienda?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
<p>P6: ¿Cómo califica usted la repercusión de los actos de corrupción por parte de funcionarios de la municipalidad?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5	<p>P12: ¿Cómo califica usted la repercusión del actual escenario político?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5	<p>P18: ¿Cómo califica usted el financiamiento otorgado por las instituciones financieras?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Muy bueno(a)</td><td style="text-align: right;">1</td></tr> <tr><td>Bueno(a)</td><td style="text-align: right;">2</td></tr> <tr><td>Regular</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>Malo(a)</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>Muy malo(a)</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> </table>	Muy bueno(a)	1	Bueno(a)	2	Regular	3	Malo(a)	4	Muy malo(a)	5
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															
Muy bueno(a)	1																															
Bueno(a)	2																															
Regular	3																															
Malo(a)	4																															
Muy malo(a)	5																															

¡MUCHAS GRACIAS!

ANEXO N°03 PLANIMETRÍA GENERAL



PLANIMETRIA GENERAL
LOTIZACION ORDINOLA Esc: 1:100



UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN

ESCUELA DE POSGRADO

“GESTIÓN DE STAKEHOLDERS PARA LA VIABILIZACIÓN DE UN PROYECTO DE VIVIENDA EN LA PROVINCIA DE TACNA EN EL AÑO 2018”

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del juez: Aguilar del Carpio, David Ernesto
- 1.2. Cargo e institución donde labora: Docente de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa
- 1.3. Nombre del instrumento evaluado: Variable ‘Gestión de stakeholders’
- 1.4. Autor del Instrumento: Andrea Carmen Lidia Ordinola Valdez

II. ASPECTOS DE EVALUACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología.					X
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad suficiente.				X	
6. PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.					X
7. CONSISTENCIA	Basado en aspecto teórico-científico.				X	
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y dimensiones.				X	
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.					X
10. APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento pertinente. Metrados y presupuestos.				X	

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: _____

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Lugar y fecha: Arequipa, 05-11-2018

Teléfono N°: (+51) 959398809


Firma del Experto Informante
DNI N°: 41762589



UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN

ESCUELA DE POSGRADO

“GESTIÓN DE STAKEHOLDERS PARA LA VIABILIZACIÓN DE UN PROYECTO DE VIVIENDA EN LA PROVINCIA DE TACNA EN EL AÑO 2018”

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del juez: Aguilar del Carpio, David Ernesto
- 1.2. Cargo e institución donde labora: Docente de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa
- 1.3. Nombre del instrumento evaluado: Variable 'Viabilización de un Proyecto de Vivienda'
- 1.4. Autor del Instrumento: Andrea Carmen Lidia Ordinola Valdez

II. ASPECTOS DE EVALUACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología.					X
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad suficiente.				X	
6. PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.					X
7. CONSISTENCIA	Basado en aspecto teórico-científico.				X	
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y dimensiones.				X	
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.					X
10. APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento pertinente. Metrados y presupuestos.				X	

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: _____

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Lugar y fecha: Arequipa, 05-11-2018

Teléfono N°: (+51) 959398809


Firma del Experto Informante

DNI N°: 41762589



UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN

ESCUELA DE POSGRADO

“GESTIÓN DE STAKEHOLDERS PARA LA VIABILIZACIÓN DE UN PROYECTO DE VIVIENDA EN LA PROVINCIA DE TACNA EN EL AÑO 2018”

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del juez: Naiza Ramírez, Héctor Paul
- 1.2. Cargo e institución donde labora: Residente de Obra en CyJ Contratistas
- 1.3. Nombre del instrumento evaluado: Variable ‘Gestión de Stakeholders’.
- 1.4. Autor del Instrumento: Andrea Carmen Lidia Ordinola Valdez

II. ASPECTOS DE EVALUACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.				X	
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.				X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología.				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad suficiente.				X	
6. PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.				X	
7. CONSISTENCIA	Basado en aspecto teórico- científico.				X	
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y dimensiones.				X	
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.				X	
10. APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento pertinente. Metrados y presupuestos.				X	

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: _____

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Lugar y fecha: Arequipa, 30-05-2019

Teléfono N°: 987728232

Firma del Experto Informante

DNI N°: 41435405



UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN
ESCUELA DE POSGRADO

**“GESTIÓN DE STAKEHOLDERS PARA LA VIABILIZACIÓN DE UN
PROYECTO DE VIVIENDA EN LA PROVINCIA DE TACNA EN EL AÑO 2018”**

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del juez: Naiza Ramírez, Héctor Paul
- 1.2. Cargo e institución donde labora: Residente de Obra en CyJ Contratistas
- 1.3. Nombre del instrumento evaluado: Variable 'Viabilización de un Proyecto de Vivienda'.
- 1.4. Autor del Instrumento: Andrea Carmen Lidia Ordinola Valdez

II. ASPECTOS DE EVALUACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado y comprensible.				X	
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.				X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología.				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad suficiente.				X	
6. PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.				X	
7. CONSISTENCIA	Basado en aspecto teórico- científico.				X	
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y dimensiones.				X	
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.				X	
10. APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento pertinente. Metrados y presupuestos.				X	

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: _____

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Lugar y fecha: Arequipa, 30-05-2019
Teléfono N°: 987728232


Firma del Experto Informante
DNI N°: 41435405