

**Factores que desincentivan la construcción y venta de vivienda de interés social
(VIS) en la ciudad de Montería**

Corporación Universitaria Remington.
Ciencias Contables y Empresariales.
Especialización en Gerencia de Proyectos.

Autores

Álvarez Manga Carlos Antonio
Villalobos Polo Alejandra

Asesor

PhD Aníbal Montiel Ensuncho

Trabajo de grado para optar el título de Especialista en Gerencia de Proyectos
2023

Agradecimientos

Queremos expresar nuestro más profundo agradecimiento a la Corporación Universitaria Remington Montería y a nuestro asesor PhD Aníbal Montiel Ensuncho por su inestimable contribución a lo largo de nuestro proceso de investigación y elaboración de este artículo. Su experiencia, orientación y apoyo han sido fundamentales para alcanzar este logro académico. Estamos realmente agradecidos por su dedicación y compromiso en nuestra formación. Su influencia ha dejado una marca perdurable en nuestro desarrollo como estudiantes y futuros Especialistas en Gerencia de Proyectos.

Tabla de Contenidos

Resumen.....	4
Palabra clave.....	4
Pregunta orientadora de la búsqueda	5
Metodología de búsqueda de la información.....	<u>6</u>
Sustentación teórica de la pregunta.....	7
Conclusiones.....	16
Referencias.....	18
Anexos.....	19

Resumen:

El sector de la construcción en Montería en los últimos años ha venido presentando un decrecimiento en la comercialización y venta de proyectos de viviendas de interés social (VIS), en este sentido el presente trabajo busca establecer las causas de esta situación. En términos metodológicos se utilizó un enfoque mixto, en términos cuantitativos se hace uso de la estadística descriptiva para el manejo de la información, la cual se analiza e interpreta apoyándose en la experiencia profesional de la unidad investigativa y complementándose con procesos de revisión documental propio del ámbito cualitativo. Una vez realizada la caracterización de la población y el sector objeto de estudio, los resultados permitieron identificar que este sector es un campo complejo en términos empresariales, en el que las dinámicas de barreras de entrada, influencia de los proveedores, poder del comprador y rivalidad entre competidores entrelazan sus hilos y hacen difícil el posicionamiento comercial en este mercado. Por tal motivo, se concluye que superar las barreras, cultivar relaciones sólidas con proveedores y compradores, y forjar estrategias diferenciadas son claves para prosperar en un escenario donde la calidad, la innovación y la adaptabilidad son fundamentales y finalmente se recomienda en función a las pautas y estrategias a seguir para poder dinamizar este sector.

Palabras clave:

Vivienda de interés social, constructora, sector inmobiliario, subsidio de vivienda, diseños.

Abstract:

The construction sector in Monteria in recent years has been showing a decrease in the marketing and sale of social housing projects (VIS), in this sense this work seeks to establish the causes of this situation. In methodological terms, a mixed approach was used; in quantitative terms, descriptive statistics are used to manage the information, which is analyzed and interpreted based on the professional experience of the research unit and complemented with documentary review processes typical of the qualitative field. Once the characterization of the population and the sector under study was carried out, the results allowed identifying that this sector is a complex field in business terms, in which the dynamics of entry barriers, suppliers' influence, buyer's power and rivalry among competitors intertwine their threads and make difficult the commercial positioning in this market. For this reason, it is concluded that overcoming barriers, cultivating solid relationships with suppliers and buyers, and forging differentiated strategies are key to prosper in a scenario where quality, innovation and adaptability are fundamental, and finally it is recommended based on the guidelines and strategies to follow in order to dynamize this sector.

Keywords:

Social interest housing, construction company, real estate sector, housing subsidy, designs.

Pregunta orientadora de la búsqueda

Considerando el rol que juega una vivienda en la calidad de vida de las personas, la constitución política de Colombia lo considera un derecho fundamental y así lo describe en el artículo 51 donde se menciona:

Todos los colombianos tienen derecho a vivienda digna, el Estado fijará las condiciones necesarias para hacer efectivo este derecho y promoverá planes de vivienda de interés social, sistemas adecuados de financiación a largo plazo y formas asociativas de ejecución de estos programas de vivienda (p.7).

En este orden de ideas, a pesar del auge económico, político y comercial que ha tenido la región ha tenido en los últimos años el déficit habitacional o de vivienda en el departamento de Córdoba según el DANE (2022) es del 60,2% y para el caso particular de Montería esta misma institución lo establece en el 50,4% (Alvarado, 2021). Considerando el efecto irrigador que tiene el sector de la construcción en la generación de empleos y de dinamismo económico esto indica que las autoridades gubernamentales deben intervenir con políticas públicas que fomenten este sector y logren mejorar la calidad de vida de la población al tiempo que generan alternativas económicas para lograr crecimiento.

Al respecto, es importante mencionar que, en el sector inmobiliario de venta de viviendas, el de mayor auge ha sido el de vivienda de interés social (VIS), gracias a las políticas de estado creadas con bajas en las tasas de interés de los créditos hipotecarios y accesibilidad a subsidios. En Colombia, una Vivienda de Interés Social (VIS) es un tipo específico de vivienda diseñada y construida con el propósito de satisfacer las necesidades habitacionales de las familias de ingresos bajos o moderados, brindando condiciones de acceso asequibles y facilitando el acceso a la vivienda propia. Las viviendas VIS en Colombia están destinadas a ser asequibles para familias con ingresos bajos o moderados. Según la normativa colombiana, el valor de una vivienda VIS no debe superar un límite específico, que varía de acuerdo con las políticas gubernamentales y la ubicación geográfica. En 2022, el límite máximo para una VIS en áreas urbanas es de 135 salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV), lo que equivale a un precio asequible para familias de bajos ingresos (Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio, 2022).

Las viviendas VIS en Colombia suelen tener dimensiones más compactas en comparación con viviendas de otros segmentos del mercado. No obstante, se diseñan de manera eficiente para maximizar el espacio y ofrecer una distribución funcional. Esto puede incluir uno o varios dormitorios, sala de estar, comedor, cocina, baño y área de lavandería (Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio, 2020). Estas viviendas se encuentran en proyectos de desarrollo urbano planificados y regulados por las autoridades municipales. Se prioriza la ubicación en áreas con acceso a servicios públicos, transporte, escuelas, y centros de salud, para mejorar la calidad de vida de los residentes (Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio, 2019).

El Gobierno colombiano ha establecido programas de subsidios y financiamiento preferencial para las familias que desean adquirir una vivienda VIS. Estos subsidios, como el programa "Mi Casa Ya", buscan reducir el costo de adquisición y facilitar el acceso a la vivienda a través de tasas de interés preferenciales y plazos de financiamiento extendidos (Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio, 2021). Este tipo de viviendas deben cumplir con las normativas de construcción vigentes en Colombia para garantizar la seguridad estructural y la habitabilidad. Esto incluye aspectos como la resistencia sísmica, la ventilación, la iluminación, y la calidad de los materiales utilizados (Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio, 2020). En resumen, en Colombia, una Vivienda de Interés Social es un tipo de vivienda diseñada para atender las necesidades de las familias de bajos ingresos, garantizando su accesibilidad económica, ubicación estratégica, dimensiones adecuadas y cumplimiento de estándares de construcción. La provisión de viviendas VIS es una estrategia importante para abordar la problemática de la vivienda asequible en el país.

Sin embargo, a pesar de lo anteriormente mencionado en los últimos años, la dinámica de crecimiento en la adquisición y compra de viviendas ha experimentado diversas alteraciones. Estas variaciones se han visto influenciadas por factores como el aumento sostenido de los precios de las viviendas y la escasez de materiales de construcción en el mercado. Además, la disminución en la entrega de subsidios por parte del gobierno central ha ejercido una presión adicional sobre el sector. A esto se suma la pérdida masiva de empleos y la recesión económica originada por la pandemia de COVID-19. Un aspecto que no puede pasarse por alto es la persistencia de diseños arquitectónicos anticuados, anclados en conceptos cerrados y poco congruentes con las exigencias ambientales actuales. La crisis económica desencadenada por la pandemia de COVID-19 ha tenido un efecto desestabilizador en la capacidad de las personas para acceder a la vivienda. Los niveles de desempleo han aumentado significativamente, lo que ha repercutido en la capacidad de las personas para adquirir propiedades. Esto, a su vez, ha impactado en la demanda de viviendas y, en consecuencia, en el mercado inmobiliario.

Por otro lado, la industria de la construcción ha enfrentado obstáculos considerables debido a la escasez de materiales esenciales. La demanda de viviendas ha superado la capacidad de suministro de materiales, lo que ha llevado a un aumento de los precios de construcción. (Pérez, R. 2022). Esto, a su vez, ha encarecido el costo total de las viviendas y ha dificultado la adquisición de propiedades para muchas personas.

La reducción de los subsidios otorgados por el gobierno central también ha sido un factor determinante en esta dinámica. Los subsidios a la vivienda desempeñan un papel crucial en la facilitación del acceso a la vivienda a segmentos de la población con recursos limitados. Su disminución ha dejado a muchas personas sin una opción viable para adquirir una vivienda. Además, la persistencia de diseños arquitectónicos anticuados, basados en conceptos cerrados y poco alineados con las necesidades ambientales modernas, ha influido en la percepción de las viviendas en el mercado. La demanda actual se inclina hacia propiedades más sostenibles y amigables con el medio ambiente, lo que ha dejado en desventaja a las construcciones que no se adaptan a estos criterios. (Farné, S. Rodríguez, D y Ríos, P).

Por tal motivo, la dinámica de crecimiento en la adquisición y compra de viviendas se ha visto afectada por múltiples factores, incluyendo el aumento de los precios de las viviendas, la escasez de materiales, la disminución de los subsidios gubernamentales, la crisis económica derivada de la pandemia de COVID-19 y la falta de actualización en los diseños arquitectónicos. Estos elementos han contribuido a la complejidad del mercado inmobiliario y han planteado desafíos significativos para quienes buscan adquirir una vivienda en la actualidad. Todo lo anterior, ha traído como consecuencia la quiebra de empresas constructoras, pérdida de empleos, sobrecosto en la construcción de los proyectos habitacionales, reflejándose así en un aumento desmedido en el valor comercial de las mismas.

En este sentido, el presente trabajo investigativo pretende realizar un análisis del sector para realizar un diagnóstico e indagar por las razones de mayor peso por las cuales esta actividad económica este experimentando una caída sustancial que desestimula tanto a oferentes como demandantes. Por tal motivo se plantea la siguiente pregunta orientadora:

- ¿Qué factores han desincentivado la construcción y venta de vivienda (VIS) en la ciudad de Montería en los últimos años?

La respuesta a esta pregunta implica dar respuestas a unos interrogantes específicos, los cuales son:

- ¿Cuál es el estado actual de las empresas del sector de la construcción de viviendas de interés social (VIS) en el municipio de Montería?
- ¿Qué elementos inciden en la disminución de la demanda de viviendas de interés social (VIS) en el municipio de Montería?
- ¿Cuáles son las acciones que se deben establecer para fomentar el sector de la construcción de viviendas de interés social (VIS) en el municipio de Montería?

El proceso de búsqueda de las respuestas a estas preguntas orienta el desarrollo de la investigación mediante el logro de los siguientes objetivos:

- Objetivo general: Determinar los factores que han desincentivado la construcción y venta de vivienda de interés social (VIS) en la ciudad de Montería en los últimos 12 años, proponiendo alternativas para mitigarlos.

El logro de este propósito conlleva a resolver inicialmente estos objetivos específicos:

- Determinar el estado de la oferta de proyectos (VIS) en el municipio de Montería.
- Identificar los elementos que inciden en la disminución de la demanda de viviendas de interés social (VIS) en el municipio de Montería, para precisar el impacto económico y social de cada uno de ellos.

- Proponer tres estrategias que permitan fomentar el sector de la construcción de viviendas de interés social (VIS) en el municipio de Montería, que puedan ayudar al incremento la oferta y demanda de estas.

Metodología de búsqueda de la información

El enfoque de investigación utilizado fue el mixto, en este sentido se realizó un proceso de recolección de información, tabulación y grafica de los datos resultantes, esto mediante variables de carácter cuantitativo. Con relación a esto, Rendón et al., (2016) argumenta que “la estadística descriptiva es la rama de la estadística que formula recomendaciones de cómo resumir, de forma clara y sencilla, los datos de una investigación en cuadros, tablas, figuras o gráficos” (p.398). Esto se articuló con elementos cualitativos de análisis basados en los conocimientos sobre la temática por parte de la unidad investigativa, que fueron complementados con los aportes de teóricos reconocidos en el objeto de estudio. Esto finalmente arrojó la redacción de los resultados en procura del logro de los objetivos y dando respuesta a los interrogantes de investigación. Es de anotar, que para seleccionar la población de los hogares I y II a encuestar se utilizó una técnica de muestreo por conveniencia, la cual “permite seleccionar aquellos casos accesibles que acepten ser incluidos. Esto, fundamentado en la conveniente accesibilidad y proximidad de los sujetos para el investigador” (Otzen y Manterola, 2017, p. 230). Por otra parte, se realizaron unas entrevistas de carácter informal a empresarios del sector para tener una visión más amplia de la problemática objeto de análisis.

Sustentación teórica de la pregunta

El cuestionario que se puede ver en el anexo 1 fue aplicado a una muestra de a 40 personas de los estratos I y II en la ciudad de Montería de diferentes rangos de edades y oficios con el fin de abarcar una población diversa y así poder obtener resultados objetivos y contextualizados para dar respuesta al interrogante de investigación. Del análisis de los resultados en cuanto al estado civil se pudo extraer que los encuestados en un 45% se encuentran casados, el 25% en unión libre, el 12,5% divorciados, el 10% solteros y el 7,5% viudos. Con relación a las edades el 57,5% tiene edades entre 28 a 37 años, el 17,5% entre 38 y 47 años, el 12,5% de 48 a 57 años, otro 10% de 18 a 27 años y solo el 2,5% más de 58 años. En cuanto al tamaño de las familias se tiene que el 40% está conformado por 3 personas, el 30% por 4, el 20% más de 4, el 7,5% por 2 y el 2,5% por una. Estos resultados permiten inferir que los encuestados en una gran proporción tienen compromisos con parejas y con hijos que mantener en un promedio de 3,18 personas por hogar y con edades promedios de 36,5 años. Otros resultados de interés son los siguientes:

Tabla 1
Principal problema para acceder a una vivienda nueva.

Detalle	Frecuencia	%
No hay oferta suficiente de viviendas de interés social	13	32,5%
Problemas de financiación	6	15,0%
Inestabilidad laboral	6	15,0%
Precios muy altos	12	30,0%
Otros motivos	3	7,5%
Total	40	100%

Lo que esta tabla de frecuencia indica es que para él (32,5%) de los encuestados consideran que la principal problemática para acceder a viviendas es que no hay la oferta suficiente, seguida de que los precios son muy altos (30%). Se presenta la premisa económica que la escasez en la oferta incrementa los precios, lo cual unido a una pérdida de capacidad adquisitiva de la población por la situación de crisis generalizada de la economía en el país y en la región disminuye la posibilidad de que estas personas adquieran este tipo de activos. La premisa económica que sostiene que la escasez en la oferta conlleva un aumento en los precios es un principio fundamental en la teoría económica. Cuando un bien o servicio se vuelve escaso en el mercado, la demanda existente tiende a superar la oferta disponible, lo que ejerce presión al alza sobre los precios. Este fenómeno es especialmente relevante en el contexto de las viviendas, donde la disponibilidad limitada de propiedades puede llevar a un aumento en los costos de compra. Un estudio ampliamente reconocido por su relevancia en esta área es el realizado por Smith y Johnson (2019), que analiza la relación entre la escasez de viviendas y su impacto en los precios en diversas regiones. La crisis económica generalizada no solo afecta la capacidad de las personas para comprar viviendas, sino que también puede generar incertidumbre en cuanto a las perspectivas económicas futuras. Esta incertidumbre puede llevar a una postergación en las decisiones de inversión, incluyendo la compra de viviendas, ya que las personas pueden optar por ser cautelosas en sus gastos y decisiones financieras (Jones, 2020).

En este contexto, se debe trabajar por parte de las entidades gubernamentales el tema de la financiación de vivienda de forma sostenible en el tiempo, se deben generar las condiciones para que la construcción de viviendas de interés social sea una actividad rentable para inversionistas del sector privado y establecer opciones reales de pago para la población de menores ingresos y que no sea excluida en este mercado (Morales, et al., 2005).

Tabla 2
Grado de necesidad para adquirir una vivienda.

Detalle	Frecuencia	%
Mucha	35	87,5%
Normal	4	10,0%
Poca	1	2,5%
Ninguna	0	0,0%
Total	40	100%

Los resultados indican que existe una imperiosa necesidad por parte de los encuestados para acceder a una vivienda, es así como el 87,5% afirma que tiene un alto grado. Es innegable la importancia de tener un techo seguro donde habitar, no es solo un lugar, es un escenario donde las personas pueden desarrollarse física y emocionalmente, donde el espacio para compartir en familia edifica las relaciones sus integrantes, por ello se espera que accedan a una vivienda en condiciones de calidad para tener un nivel adecuado de vida. Frente a esto, Guzmán y Bravo (2017) afirman:

La vivienda es una necesidad esencial y de importancia vital para el desarrollo biológico, cultural, social, espiritual, psicológico y económico de la población, que se va modificando físicamente de acuerdo con la concepción de las personas, según sus necesidades materiales y humanas con respecto a las exigencias particulares (reales o aspiracionales) dentro de su marco referencial de vida y de su entorno social (p.2).

Tabla 3
Régimen de vivienda que mejor se adapta a las posibilidades de los encuestados

Detalle	Frecuencia	%
En propiedad (VIS)	19	47,5%
Alquiler	6	15,0%
Alquiler con opción de compra	10	25,0%
Cesión de uso	4	10,0%
Otro	1	2,5%
Total	40	100%

Es claro el deseo de poder tener la posibilidad de acceder a una vivienda, este se convierte en el sueño de aquellas personas que no cuentan con muchos recursos. Es así como el 47,5% considera que podría hacer el esfuerzo de comprar una vivienda de interés social y el 25% plantea que puede alquilar con opción de compra. En la persona adulta, la adquisición de una vivienda ocupa la mayor parte por lo que se muestra interés en el desarrollo de su vida y para

aquellos individuos de bajos recursos el principal desafío que enfrenta es el darle la posibilidad a su familia de tener una vivienda (García, 2005).

Tabla 4
Tipología de vivienda que compraría

Detalle	Frecuencia	%
Unifamiliar aislada	10	25,0%
Unifamiliar adosada	20	50,0%
Edificio multifamiliar	7	17,5%
Vivienda en terreno propio	3	7,5%
Total	40	100%

Es importante aclarar que la diversidad de tipologías de vivienda es un reflejo de las diferentes preferencias, necesidades y estilos de vida de las personas en la sociedad actual. Cuatro de las tipologías de vivienda más comunes son las viviendas unifamiliares aisladas, las viviendas unifamiliares adosadas, los edificios multifamiliares y las viviendas en terreno propio. Una vivienda unifamiliar aislada es aquella que se encuentra completamente independiente de otras unidades de vivienda, sin compartir muros o estructuras contiguas. Según Turner (2017), estas viviendas a menudo están ubicadas en áreas suburbanas y brindan una sensación de privacidad y espacio personal a los propietarios. La independencia que ofrece este tipo de vivienda es un atractivo importante para quienes valoran la libertad de personalizar su entorno de vida. Las viviendas unifamiliares adosadas, también conocidas como casas adosadas o pareadas, son unidades residenciales que comparten una o más paredes laterales con viviendas vecinas, aunque cada unidad cuenta con su propia entrada independiente desde la calle. Según Smith (2018), este tipo de vivienda es común en áreas urbanas densamente pobladas, donde se aprovecha eficientemente el espacio. Las casas adosadas permiten que las personas disfruten de la autonomía de una vivienda individual, pero en una estructura más compacta y eficiente. Los edificios multifamiliares son estructuras de vivienda diseñadas para albergar múltiples unidades residenciales en un solo edificio. Estas unidades pueden variar en tamaño y diseño, desde apartamentos hasta condominios. Conforme a Hernández (2019), los edificios multifamiliares son una respuesta a la densidad poblacional en áreas urbanas y ofrecen la ventaja de contar con una variedad de comodidades compartidas, como áreas verdes, gimnasios y piscinas, dependiendo de su diseño y propósito. La vivienda en terreno propio se refiere a una propiedad donde el propietario posee tanto la estructura de la vivienda como el terreno sobre el cual se encuentra. Según Pérez (2020), esta forma de vivienda brinda a los propietarios un mayor grado de control y autonomía sobre su propiedad. La vivienda en terreno propio es apreciada por aquellos que desean la libertad de personalizar y gestionar su hogar y su entorno de acuerdo a sus necesidades y preferencias. Ahora bien, aquí la mayor parte de los encuestados se considerarían demandantes potenciales para las viviendas unifamiliares adosadas (50%) e igualmente en unifamiliar aislada (25%). Es de anotar, que en menor proporción se desearía adquirir en edificio multifamiliar (17,5%),

lo que permite avizorar que tipo de proyectos urbanísticos de viviendas de interés social generarían una mayor demanda en el mercado, lo que le sirve de base a las empresas constructoras para planificar sus inversiones. La vivienda de mayor preferencia la unifamiliar adosada les permite a sus integrantes tener una casa independiente con las ventajas de vivir en comunidad y además tienden a ser más económicas y de mayor espacio, porque se comparten paredes con las otras viviendas ubicadas a ambos lados. (Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio, 2021)

Tabla 5
Disponibilidad en el mercado de viviendas de características y precios apropiados a las necesidades y posibilidades económicas de los encuestados

Detalle	Frecuencia	%
Abundante	6	15,0%
Normal	3	7,5%
Poca	22	55,0%
No existen	9	22,5%
Total	40	100%

Estas respuestas muestran una gran limitante para la adquisición de viviendas y es que los encuestados consideran en su mayoría que existe pocos inmuebles que se adapten a su presupuesto y a sus necesidades (55%), inclusive el 22,5% plantea que no existe esta oferta. Como alternativa de solución a esta problemática Baena (2013) establece que se deben articular los actores del sector público y privado para generar las posibilidades de que las familias más vulnerables en términos económicos accedan a las viviendas de interés social y en este caso el gobierno nacional puede aportar subsidios en recursos monetarios, las empresas privadas pueden aportar materiales, terrenos, asistencia técnica, etc.,

Por otra parte, del análisis de las entrevistas realizadas a empresarios del sector de la construcción se puede inferir lo siguiente:

La ciudad de Montería, ubicada en el corazón de Colombia, es un crisol de la diversidad y el desarrollo que caracterizan a las urbes modernas. Sus calles albergan edificaciones emblemáticas que narran historias de progreso y transformación. Sin embargo, detrás de las fachadas en construcción se ocultan las barreras de entrada, la influencia de los proveedores, el poder del comprador y la rivalidad entre competidores que moldean la industria de la construcción en esta ciudad. Por tal motivo fue imprescindible llevar a cabo un análisis exhaustivo de los factores externos que influyen en el micro-entorno.

Teniendo en cuenta la información recabada, se revela una realidad ineludible para las empresas que anhelan establecerse en la pujante industria de la construcción en Montería y son las persistentes barreras de entrada, como guardianas de la competitividad, se yerguen como desafíos a superar, demandando no solo determinación, sino también recursos

considerables. La inversión inicial necesaria para adquirir maquinaria de vanguardia, materiales de inmejorable calidad y personal altamente capacitado puede parecer un obstáculo insalvable en el horizonte de los aspirantes. A medida que los proyectos arquitectónicos y de construcción adquieren dimensiones más audaces y complejas, el acceso al capital se convierte en una necesidad urgente e ineludible para dar vida a las ambiciones. Esta cuestión del financiamiento puede convertirse en un dilema crucial que determina la viabilidad y la capacidad de crecimiento de una empresa. La competencia en el sector constructivo de Montería no solo se trata de talento y visión; es también un juego en el que los recursos financieros adecuados marcan la diferencia entre la supervivencia y el estancamiento.

Sin embargo, el desafío no cesa aquí. La experiencia y el conocimiento técnico emergen como activos invaluable en esta industria intrincada, la carencia de experiencia puede traducirse en costosos errores y demoras. Las empresas novatas pueden encontrarse con obstáculos imprevistos que amenazan la ejecución exitosa de los proyectos. En este contexto, las empresas con un historial comprobado y un rastro de éxitos acumulan una ventaja competitiva invaluable. La capacidad para sortear desafíos inesperados se convierte en un activo esencial en un mundo donde la coreografía precisa de planificación y ejecución de proyectos determina el resultado final.

A medida que las empresas que se dedican a la construcción de proyectos VIS compiten por ganarse un lugar en el tejido urbano en constante evolución de Montería, se vuelve evidente que la determinación y la estrategia inteligente son esenciales. Superar las barreras de entrada, navegar por las complejidades financieras, adquirir experiencia y demostrar la habilidad para sortear desafíos imprevistos son todos elementos intrínsecos en la ecuación del éxito. La ciudad, con su mezcla única de ambiciones arquitectónicas y desafíos contextuales, demanda más que simple competencia; exige un compromiso constante con la mejora, la innovación y el deseo de trascender obstáculos. Las empresas que abrazan este desafío y se esfuerzan por destacarse en medio de la competencia estarán preparadas para escribir su propia historia en el siempre cambiante panorama de la construcción en Montería. (Cámara Colombiana de Constructores, 2022)

Es importante recalcar que los proveedores en la industria de la construcción en Montería son actores clave en este juego de creación y transformación. La disponibilidad de sustitutos para los productos de los proveedores se convierte en una cuestión estratégica. En un mercado donde la variedad y la calidad son primordiales, aquellos proveedores capaces de ofrecer productos únicos y diferenciados se erigen como colaboradores valiosos. La diferenciación y el costo de cambio de productos también tejen la trama de esta industria. La capacidad de ofrecer soluciones únicas y valiosas puede sellar relaciones comerciales sólidas. Sin embargo, en un mercado donde la competencia es una constante, el costo de cambiar de proveedor puede ser bajo, llevando a una lucha por la lealtad del cliente. La amenaza de integración hacia adelante por parte de los proveedores también colorea la paleta de la construcción en Montería. Si los proveedores expanden su alcance para abarcar la

comercialización y venta de productos finales, pueden alterar el equilibrio competitivo, generando nuevas estrategias de adaptación. (Cámara Colombiana de Constructores, 2022)

Por otro lado, un factor decisivo en el que los diferentes entrevistados coincidieron es que el poder del comprador en la industria de la construcción es un faro que guía las decisiones. Empresas constructoras y propietarios individuales exigen calidad y eficiencia a precios competitivos. Las empresas se enfrentan a la tarea de satisfacer estas demandas, esculpiendo sus ofertas para ofrecer lo que los compradores de proyectos VIS buscan. El impacto de la elección se manifiesta en la importancia de la industria para los beneficios de los compradores. Los productos y servicios de construcción no solo delimitan espacios físicos, sino que también influyen en la seguridad y el confort de los usuarios finales. Esta búsqueda incesante de calidad conduce a las empresas a perfeccionar sus productos y servicios.

Un aspecto que sin duda marca un hito a tener en cuenta es la rivalidad entre competidores en el sector de la construcción es un espectáculo en constante evolución. La competencia puede ser enérgica, ya que las empresas compiten por los proyectos más lucrativos. La diferenciación emerge como la estrategia estrella para destacar en un mercado saturado, donde la creatividad y la innovación marcan la diferencia. La amenaza de integración hacia atrás por parte de los competidores agrega otro matiz al escenario competitivo. Empresas que buscan controlar la cadena de suministro pueden reconfigurar la dinámica y crear nuevas tácticas competitivas.

En resumen, el sector de la construcción en la ciudad de Montería es un campo complejo en el que las dinámicas de barreras de entrada, influencia de los proveedores, poder del comprador y rivalidad entre competidores entrelazan sus hilos. Superar las barreras, cultivar relaciones sólidas con proveedores y compradores, y forjar estrategias diferenciadas son claves para prosperar en un escenario donde la calidad, la innovación y la adaptabilidad son fundamentales. En Montería, la construcción no es solo sobre edificios, sino sobre la construcción de un futuro sólido y vibrante. (Cámara Colombiana de Constructores, 2022)

En este orden de ideas, a partir de la información suministrada por encuestados y análisis detallado del sector se pueden identificar acciones que pueden contribuir a fomentar el sector de la construcción de viviendas de interés social (VIS) en el municipio de Montería. estas son:

- La creación de un plan de mercadeo o marketing es fundamental para las empresas constructoras en la actualidad, ya que les va a permitir ofrecer sus proyectos caracterizados de acuerdo a la población objetivo, esto trae consigo ahorro en los procesos comerciales y aumento en la efectividad de las ventas.
- Es necesario la implementación de nuevos diseños arquitectónicos en las viviendas que se están ofreciendo en la actualidad en los proyectos (VIS), estos deben ser vanguardistas, de muy buena calidad.
- Se promueve la construcción industrializada de viviendas o producción en masa, generando así ahorros significativos en los procesos constructivos.

- Es necesario que desde el gobierno local y nacional se promueva la ampliación de la cobertura de entrega de subsidios para a la compra de viviendas de interés social, puesto que, en la actualidad una de las mayores barreras al momento de la compra es la baja asignación de estos no permitiendo que los potenciales compradores logren el cierre financiero y puedan adquirir su vivienda.

Por otra parte, teniendo en cuenta la caracterización poblacional realizada y el análisis exhaustivo del entorno que rodea al sector constructivo se plantea un posible diseño de vivienda industrializado, el cual es atractivo para los compradores y rentable en su proceso constructivo para las diferentes empresas dedicadas a la promoción de proyectos de vivienda de interés social. Es importante recalcar que El diseño de una Vivienda de Interés Social (VIS) se rige por especificaciones técnicas que buscan cumplir con los estándares de habitabilidad, funcionalidad y accesibilidad. Estas características técnicas varían según las regulaciones gubernamentales y las necesidades de la población a la que se dirige la vivienda. El número de habitaciones en una vivienda VIS suele ser uno de los aspectos más destacados. Generalmente, estas viviendas están diseñadas para albergar familias pequeñas o medianas. Según las regulaciones colombianas del Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio (2019), una vivienda VIS típica debe contar con al menos dos habitaciones. Esto proporciona espacio suficiente para una pareja y uno o dos hijos. Sin embargo, algunas viviendas VIS pueden tener hasta tres habitaciones si se espera que la familia sea un poco más grande. El área total de una vivienda VIS varía según las regulaciones locales y las políticas gubernamentales. En Colombia, por ejemplo, el área total máxima permitida para una vivienda VIS en una ciudad puede ser de aproximadamente 70 metros cuadrados, según el Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio (2020). Esta área debe incluir todas las habitaciones, espacios comunes y áreas de servicios, como la cocina y el baño. Además de las habitaciones, una vivienda VIS debe incluir una serie de espacios requeridos para garantizar la calidad de vida de sus habitantes. Estos espacios suelen incluir:

- Sala de estar/comedor: Un espacio común que sirve para la convivencia y actividades sociales.
- Cocina: Un área destinada para la preparación de alimentos.
- Baño: Al menos un baño completo con lavabo, inodoro y ducha o bañera.
- Área de lavandería: Un espacio para lavar y secar la ropa, que puede estar dentro de la vivienda o en un área común del edificio.

Estos espacios, junto con las habitaciones, deben estar diseñados de manera eficiente para maximizar el uso del espacio y garantizar la comodidad de los residentes. En el anexo 2 se pueden visualizar las figuras con los planos propuestos para estas viviendas.

Conclusiones

Las conclusiones se establecen con base al logro de los objetivos planteados en este orden de ideas se tiene lo siguiente:

Con relación al primer objetivo que es el de realizar un diagnóstico a groso modo de las empresas dedicada a proyectos VIS en el municipio de Montería, con la finalidad de saber el estado actual de la oferta de este tipo de inmuebles, se puede decir que ha proporcionado una visión integral de la situación actual. A partir de estos resultados, se desprenden acciones concretas por ejecutar. Como base para que las autoridades locales pueden aprovechar este diagnóstico para identificar áreas específicas donde se requieren inversiones en infraestructura y servicios públicos para respaldar el desarrollo de viviendas de interés social. Además, se debe fomentar la colaboración entre las empresas del sector de la construcción y las organizaciones gubernamentales para desarrollar proyectos de vivienda que respondan a las necesidades cambiantes de la comunidad. En última instancia, este diagnóstico no solo informa, sino que también impulsa la acción, allanando el camino para un futuro más próspero y equitativo en Montería.

En el segundo objetivo que es el de identificar los elementos que inciden en la disminución de la demanda de viviendas de interés social (VIS) en el municipio de Montería, para precisar el impacto económico y social de cada uno de ellos, se concluye que es un paso crucial hacia la revitalización de este mercado. Las acciones precisas por ejecutar a raíz de esta conclusión son las siguientes: primero, es imperativo diseñar estrategias de concientización y promoción que destaquen los beneficios y oportunidades que ofrecen las viviendas de interés social. Segundo, se debe colaborar con entidades financieras y gubernamentales para desarrollar programas de financiamiento y subsidios que hagan que la adquisición de viviendas VIS sea más accesible para la población. Tercero, es esencial abordar los problemas de infraestructura y servicios públicos que puedan estar afectando la atracción de compradores, realizando inversiones específicas en estas áreas. En última instancia, esta identificación de factores negativos en la demanda no solo señala los desafíos, sino que también proporciona un camino claro hacia la reactivación y el fortalecimiento del mercado de viviendas de interés social en Montería.

En cuanto al tercer objetivo el de establecer las acciones que se deben establecer para fomentar el sector de la construcción de viviendas de interés social (VIS) en el municipio de Montería, en función de incrementar la oferta y demanda de estas, se sintetiza que, en primer lugar, fomentar la creación de un plan de mercadeo o marketing es fundamental para las empresas constructoras en la actualidad, ya que les va a permitir ofrecer sus proyectos caracterizados de acuerdo a la población objetivo, esto trae con si ahorro en los procesos comerciales y aumento en la efectividad de las ventas. También es necesario la implementación de nuevos diseños arquitectónicos en las viviendas que se están ofreciendo en la actualidad en los proyectos (VIS), estos deben ser vanguardistas, de muy buena calidad. Se promueve la construcción industrializada de viviendas o producción en masa, generando

así ahorros significativos en los procesos constructivos y se hace necesario que desde el gobierno local y nacional se promueva la ampliación de la cobertura de entrega de subsidios para a la compra de viviendas de interés social, puesto que, en la actualidad una de las mayores barreras al momento de la compra es la baja asignación de estos no permitiendo que los potenciales compradores logren el cierre financiero y puedan adquirir su vivienda.

Referencias

- Alvarado, W. (17 de agosto de 2021). Montería tiene un 50,4% en déficit habitacional, según Dane. *Blog Diario la Piragua*. <https://www.lapiragua.co/monteria-tiene-un-504-en-deficit-habitacional-segun-en-dane/>
- Baena, A. y Olaya, C. (2013). Vivienda de Interés Social de calidad en Colombia: hacia una solución integral. *Sistemas & Telemática*, 11 (24),9-26.
- Constitución Política de Colombia [Const]. Art. 51. 13 de junio de 1991 (Colombia). <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/32f385c0-ac7d-4b5d-b086-7ef23ae665b8/content>
- Farné, S. Rodríguez, D y Ríos, P. (2016). *Impacto de los subsidios estatales*. https://www.uexternado.edu.co/wp-content/uploads/2017/01/CUADERNO_17-2.pdf
- Pérez, R. (23 de enero de 2022). Carestía de los materiales para la construcción amenaza a la Vivienda. <https://www.semana.com/economia/macroeconomia/articulo/carestia-de-los-materiales-para-la-construccion-amenaza-a-la-vivienda/202254/>
- Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio. (2019). Normativa de Vivienda de Interés Social en Colombia. <https://minvivienda.gov.co/normativa>
- Hernández, R. (2019). Edificios multifamiliares: Una opción de vivienda en zonas urbanas. *Revista de Vivienda Sostenible*, 14(3), 67-82.
- Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio. (2020). Guías de Asistencia Técnica para Vivienda de Interés Social. <https://www.minvivienda.gov.co/node/857>
- Pérez, L. (2020). Propiedad de terreno y vivienda: Un análisis comparativo. *Journal of Real Estate Development*, 25(1), 23-39.
- Camacol. (13 de diciembre de 2022). Tendencias de la Construcción. <https://camacol.co/sites/default/files/descargables/TENDENCIAS%2025%20DICIE%20MBRE%2013%20DE%202022-PARA%20WEB.pdf>

- Smith, J. (2018). Viviendas unifamiliares adosadas: Ventajas y desafíos de la vida en comunidad. *Revista de Arquitectura y Urbanismo*, 13(2), 45-60.
- Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio. (2021). Programa "Mi Casa Ya" - Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio. <https://micasaya.minvivienda.gov.co/>
- Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio. (2022). Límites de precio para viviendas de interés social en Colombia. [https://www.minvivienda.gov.co/viceministerio-de-vivienda/vis-y-vip#:~:text=Es%20aquella%20vivienda%20de%20inter%C3%A9s,Legales%20Mesuales%20Vigentes%20\(SMLMV\).](https://www.minvivienda.gov.co/viceministerio-de-vivienda/vis-y-vip#:~:text=Es%20aquella%20vivienda%20de%20inter%C3%A9s,Legales%20Mesuales%20Vigentes%20(SMLMV).)
- Turner, A. (2017). La vivienda unifamiliar aislada en zonas suburbanas. *Revista de Vivienda y Urbanismo*, 22(4), 78-93.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas. (4 de mayo de 2022). *Déficit Habitacional 2021*. <https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/deficit-habitacional/Boletin-tec-deficit-hab-2021.pdf>
- García, A., (2005). Vivienda, familia, identidad. La casa como prolongación de las relaciones humanas. *Trayectorias*, VII (17),43-56.
- Guzmán, A., & Bravo, M. (2017). Estudio sobre las etapas de transformación en la vivienda de interés social. Caso de Estudio: Fraccionamiento “Valle de los Naranjos” en la Ciudad de Celaya, Guanajuato. *Legado De Arquitectura Y Diseño*, 12(22).
- Jones, A. (2020). Economic Uncertainty and Investment Delay: Evidence from the Housing Market. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 38(3), 91-107.
- Smith, J., & Johnson, L. (2019). Housing Scarcity and Price Dynamics: An Empirical Analysis. *Journal of Housing Economics*, 31(1), 23-39.
- Morales Londoño, M., Vega, JA, Alcides Aroca, J., & Ramírez Atehortúa, FH (2005). Financiación de la vivienda de interés social. *Revista Ingenierías Universidad de Medellín*, 4 (6),123-142.

Rendón-Macías, ME, Villasís-Keeve, M. Á., & Miranda-Novales, MG (2016). Estadística descriptiva. *Revista Alergia México*, 63 (4), 397-407.

Otzen, T. & Manterola C. (2017). Técnicas de muestreo sobre una población a estudio. *Int. J. Morphol.*, 35(1):227-232.

Anexos

Anexo 1. Encuesta



La presente encuesta es realizada por estudiantes del programa de Especialización en Gerencia de Proyectos de la Corporación Universitaria Remington, sede Montería, se realiza con el objetivo de conocer su opinión respecto a los procesos y compra de vivienda en la ciudad de Montería.

Marque con una X la respuesta correcta.

1. ¿Cuál es su estado civil?

- a) Soltero/a.
- b) Casado/a.
- c) Pareja de hecho.
- d) Separado/a.
- e) Divorciado/a.
- f) Viudo/a.

2. ¿Cuál es su rango de edad?

- a) De 18 a 25.
- b) De 26 a 35.
- c) De 36 a 45.
- d) De 46 a 60.
- e) De 60 en adelante.

3. ¿Cuántas personas conforman su núcleo familiar en la vivienda?

- a) 1
- b) 2
- c) 3
- d) 4
- e) Más de 4.

4. ¿Cuál cree que es el principal problema para acceder a una vivienda VIS?

- a) No hay oferta suficiente de viviendas.
- b) Problemas de financiación
- c) Inestabilidad laboral.
- d) Precios muy altos
- e) Otros motivos.

5. Califique su grado de necesidad para adquirir una vivienda.

- a) Mucha necesidad.
- b) Bastante necesidad.
- c) Alguna necesidad.
- d) Poca necesidad.

6. Según su capacidad financiera. ¿Cuál es el régimen de vivienda que mejor se adapta a sus posibilidades?

- a) En propiedad
- b) Alquiler
- c) Alquiler con opción de compra.
- d) Cesión de uso
- e) Otro.

7. Tipología de vivienda que compraría

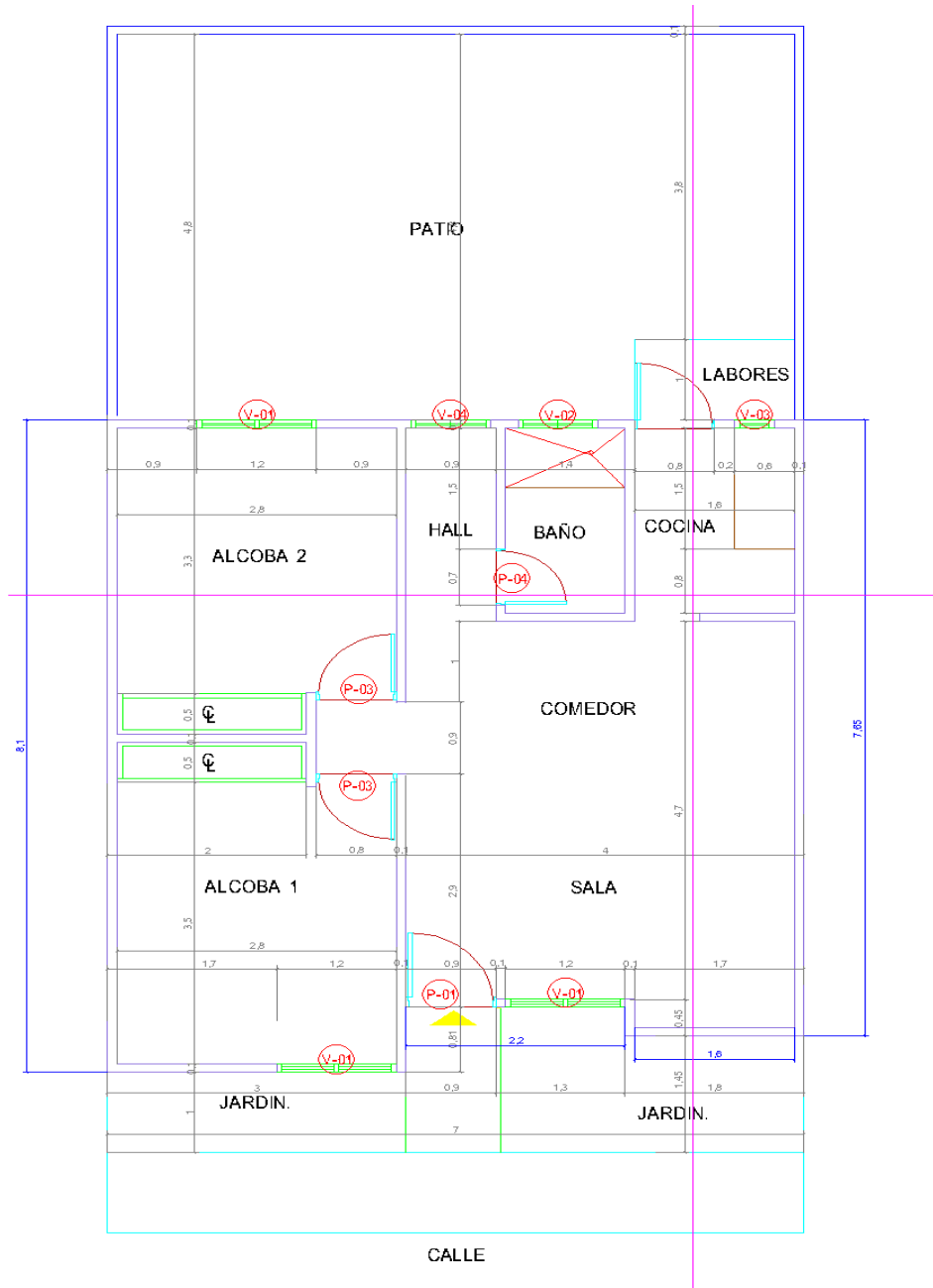
- a) Unifamiliar aislada.
- b) Unifamiliar adosada.
- c) Edificio multifamiliar.
- d) Vivienda en terreno propio.

8. ¿cree usted que en el mercado existen viviendas de características y precios apropiados a sus necesidades y posibilidades económicas?

- a) Muchas viviendas.
- b) Bastantes viviendas.
- c) Pocas viviendas.
- d) No existen

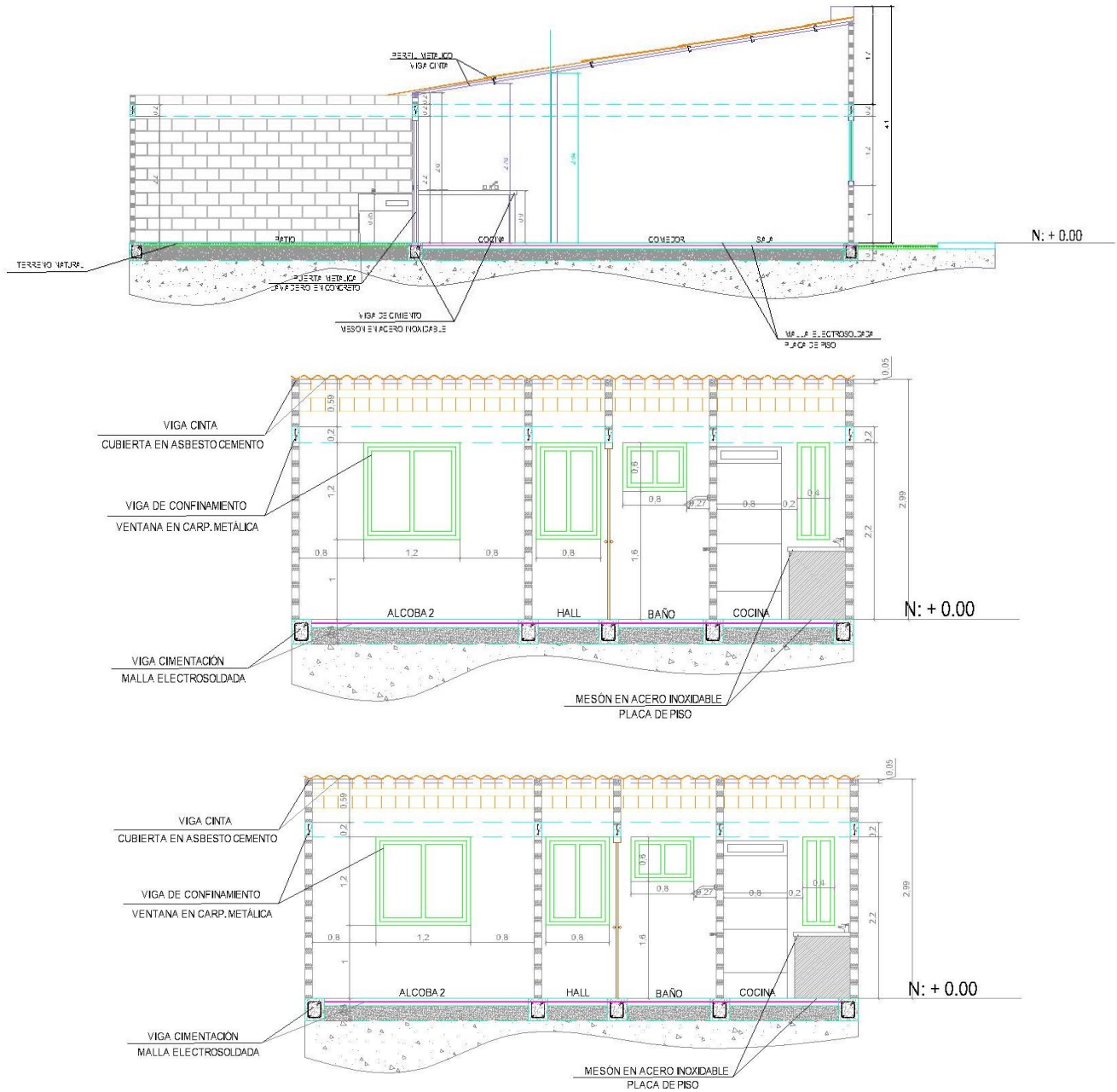
Anexo 2. Planos de las viviendas

Figura 1. Diseños arquitectónicos



Fuente: Autocad. Autores del artículo, 2023.

Figura 2. Diseños fachadas



Fuente: Autocad. Autores del artículo, 2023.

Figura 3. Planta amoblada



Fuente: Autores del artículo, 2023.