



Construcción e Industria

LA REVISTA DE LA CÁMARA PERUANA DE LA CONSTRUCCIÓN

AÑO LII N° 344-345 JULIO-AGOSTO 2018

Peruano imprescindible
Alejandro Garlad Mellan: Espíritu empresarial al servicio de la ingeniería

Urbanismo
Conjugando esfuerzos por la vivienda social formal

Institucional
EXCON, la historia: 23 ediciones de exitosa trayectoria

Editorial
XXIII EXCON y la apuesta de CAPECO por la formalidad



CAPECO
60 AÑOS
CONSTRUYENDO PARA TODA LA VIDA

Nueva iniciativa de CAPECO por la construcción responsable:

Construyendo formalidad

EDICIÓN ESPECIAL
EXCON
XXIII EXPOSICIÓN INTERNACIONAL DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN 2018

Camino a la formalidad

Innovación para maestros de obra empíricos

La hipótesis es que construcción “formal” significa construcción “más segura”. Esto es, además de “reducir la vulnerabilidad ante los desastres naturales”, un argumento aún más fuerte para desarrollar estos procesos de capacitación y sensibilización.

Existe una brecha muy amplia entre la formalidad y la informalidad en la construcción y una de las estrategias para abordarla es promover la capacitación a maestros de obra de viviendas, a fin de reducir las malas prácticas tales como el uso de material de baja calidad, la omisión de las normas técnicas y del uso de planos; que, eventualmente, en caso de un desastre natural, pondrían en grave riesgo a la población.

En este sentido, Swisscontact, a través del proyecto Construya Perú, promueve el uso de una metodología de capacitación dirigida a maestros de obra y propietarios de zonas vulnerables; con el objetivo de fortalecer conocimientos

y un cambio de actitud frente al proceso de construcción de viviendas.

En los propietarios generar la necesidad de priorizar el uso de materiales de calidad y de contar con mano de obra calificada; y en los maestros de obra la importancia de aplicar conceptos y prácticas de construcción segura y sismorresistente.

CAPACITACIÓN, CAMINO A LA FORMALIDAD

La metodología que se propone contempla un proceso de capacitación para adultos que cuenta con herramientas metodológicas y de forma-

ción, especialmente, diseñados en formación andragógica y de métodos de enseñanza participativa a partir del aprendizaje constructivo.

Todo inicia con la sensibilización del propietario y la capacitación al maestro de construcción; al mismo tiempo busca involucrar a los demás actores de la cadena de la construcción, por ejemplo, a los proveedores de materiales de construcción, de servicios financieros y de asistencia técnica, que pueden atender al propietario quien toma la decisión de construir.

Poner en valor este mercado potencial de propietarios que elijen materiales





Swisscontact y CAPECO firmarán un convenio de cooperación con la finalidad de promover la “Plataforma Nacional de Capacitación” que busca generar mayor impacto a través de la difusión de esta metodología; fomentar la investigación que permita proponer soluciones innovadoras para este sector.

de marca, que demandan servicios formales y de calidad, tendrá un impacto en el mercado de los proveedores de la industria de la construcción (empresas de materiales, servicios financieros, servicios de asistencia técnica) que, al articularse de mejor manera con sus clientes, el propietario y el maestro de obra, generen flujos comerciales eficientes que se vean reflejados en casas mejor construidas.

La ambición de esta propuesta es consolidar una oferta más allá de la capacitación, es lograr que todos los elementos contribuyan a la formalización y a la exigencia de asistencia técnica para cumplir las normas; busca brindar varios tipos de soporte al auto constructor para que garantice la construcción de su vivienda de manera segura para él y su familia.

MERCADOS INCLUSIVOS PARA LA CONSTRUCCIÓN

Articular la demanda del propietario, que toma la decisión de construir, con el maestro de obra capacitado y por consecuencia lograr un incremento en los ingresos de los maestros, es otro de los objetivos que persigue esta metodología.

Se espera que, a mediano plazo, con la mejora de habilidades de los maestros de obra se genere un incremento en sus ingresos porque además de construir correctamente, habrán desarrollado habilidades empresariales que los anime a buscar la formalidad en la forma de brindar sus servicios.

A la fecha se ha capacitado a 3,200 maestros de obra de las zonas de Carabayllo, Ancón, Villa El Salvador en Lima, Mariscal Nieto e Ilo en Moquegua, Piura y Tacna. Logrando un 15% de incremento en los ingresos de los trabajadores capacitados y un 55% de reducción de malas prácticas en la construcción durante el año 2017.

TRABAJANDO EN ALIANZAS

Swisscontact y la Cámara Peruana de Construcción (CAPECO) firmarán un

convenio de cooperación con la finalidad de promover la “Plataforma Nacional de Capacitación” que busca generar mayor impacto a través de la difusión de esta metodología; fomentar la investigación que permita proponer soluciones innovadoras para este sector, y difundir este importante tema entre sus socios y aliados que estén interesados en trabajar a favor de la formalización de la construcción y disminución de la vulnerabilidad de las viviendas en el Perú.

“Celebramos la cooperación con un actor tan importante como la Cámara Peruana de Construcción - CAPECO que busca impulsar la capacitación de maestros de obra de vivienda y propietarios, a fin de atender al mercado de la autoconstrucción y difundir de manera masiva estas innovaciones que ayuden a acceder a un mercado potencial”, afirmó el director del Proyecto Construya Perú, Kolja Leiser.

El compromiso ya está en marcha, el trabajo en conjunto inicia apostando a desarrollar las capacidades de los maestros de obra y propietarios a fin de asegurar la calidad de vida de la población que vive en las zonas más vulnerables de nuestro país.