INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES

IAEN

DIPLOMADO DE GESTION Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

MONOGRAFIA

**PROGRAMA DE VIVIENDA APLICANDO EL BONO DE LA VIVIENDA, PARA FAMILIAS DE ESCASOS RECURSOS QUE VIVEN EN ZONAS URBANO MARGINALES DE LA CIUDAD DE IBARRA.SECTOR MIRADOR DEL OLIVO**

**AUTOR: LUIS MARCELO ANDRADE GODOY**.

***COORDINADORA: Ec. LUCIA LARCO***

IBARRA - JULIO 2010

**DEDICATORIA**

A mi familia como muestra de su sacrificio, comprensión y apoyo.

Principalmente a Mercedes mi madre, mi esposa Betty y mis hijos Marssela y José Luis.

Marcelo

**AGRADECIMIENTO**

A las instituciones Instituto de Altos Estudios Nacionales-IAEN y la Universidad Técnica del Norte-UTN que se esfuerzan por educar y brindar sus conocimientos a quienes deseemos aprender y queremos aprovechar los mismos, para ser parte del desarrollo humano y progreso de nuestra patria.

A todos y cada uno de los profesores fuente inagotable de ciencia y virtud que además de su conocimiento nos transmitieron su experiencia y sabiduría en las clases durante el tiempo del Diplomado.

Uno especial a Lucia Larco, coordinadora del IAEN y René Izurieta, coordinador en la UTN.

A Dios por darme la vida , salud y la oportunidad de conocer a mis compañeros de clase que me brindaron su amistad.

1. **RESUMEN EJECUTIVO**

 Siendo la Vivienda un bien de primera necesidad para el desarrollo de las familias, porque es donde se cobijan y desarrollan los hogares, en nuestro país es un derecho garantizado y amparado por la Constitución Política del Estado, sección sexta artículos 30 y 31. Al pertenecer al sector económico de la construcción y ser generador de empleo, provisión de bienes de capital fijo, es un dinamizador de la economía y desarrollo del país. Sin embargo la situación de la vivienda arrastra un déficit acumulado en más de 850.000 unidades en el país según ha determinado el gobierno actual. Los bajos ingresos de las familias de escasos recursos y su falta de organización y conocimiento de las facilidades por los incentivos determinados por el gobierno actual también no han permitido acceder con facilidad a cubrir esta necesidad.

Con este proyecto se pretende tratar de acercarse a los sectores urbano marginales para que participen directamente en el desarrollo de la solución capacitándoles y haciéndoles conocer que se puede ir cubriendo la demanda aprovechando el Sistema de Incentivos para la adquisición de la vivienda con el bono que dona el gobierno para estos fines, adicionalmente los créditos especiales a través de las ciertas instituciones financieras como el Bco. del Pacifico con una tasa de interés del 5% a un plazo máximo de 12 años, cuando para otros proyectos las tasas de interés varían desde el 10% hasta el 17% o para el sector rural con la intervención directa del MIDUVI. Estos incentivos han hecho que crezca notablemente la oferta de programas de construcción de soluciones habitacionales por empresas y profesionales de la construcción. El bono creado en el año 1998, el gobierno actual lo ha duplicado y triplicado con el afán de reducir la demanda según la modalidad de adquisición y el monto de la misma. Para mejoramiento el valor es de 1500 dólares y para vivienda nueva desde $3600,00 hasta $5000,00 para viviendas cuyo costo va desde $5250 hasta $60000,00.

El Gobierno Municipal de Ibarra con el afán de que se desarrollen los asentamientos en forma ordenada expidió la ordenanza el 20 de noviembre de 1997 para Programas Habitacionales de Beneficio Social.

El Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, MIDUVI, el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, IESS, el municipio, la curia y el sector privado emprenden en programas cuya oferta es beneficiosa para disminuir la demanda.

En el caso de este proyecto lo más importante es la participación de los interesados directamente en tomar las decisiones desde el tamaño, la localización, la tecnología a aplicarse, el tipo de materiales, el plazo desde los trámites de calificación en el MIDUVI y el Banco Pacifico, el área de planificación y construcción por etapas de acuerdo a sus posibilidades económicas de pago, el empoderarse del proyecto, el sentirse que al mejorar las condiciones de sus habitaciones también mejora la calidad de vida de sus familias. Se analizó que es factible un proyecto de dos dormitorios de 42 m2 y de 54m2 de tres dormitorios. Se analizó con los interesados el tipo de cubierta más ventajoso a largo plazo en el caso de una ampliación que puede ser de eternit, galvalumen, teja, losa de hormigón armado.

Con los análisis de tipo técnico y económico financiero se ha determinado que el proyecto es viable.

Se adjuntan anexos que soportan el marco teórico y conceptual

**INDICE DE CONTENIDOS**

**Detalle Pág.**

Dedicatoria…………………………………………………………………………………………...2

Agradecimiento …………………………………………………………………………………….3

* 1. **RESUMEN EJECUTIVO ……………………………………………………………………………..5**
	2. **SITUACION ACTUAL**
	3. Información básica sobre el proyecto ………………………………………………………………8
	4. Identificación sobre los productos a desarrollar ………………………………………………8
	5. Área de responsabilidad ………………………………………………………………………………….10
	6. Matriz de involucrados …………………………………………………………………………………….11
	7. Árbol de problemas …………………………………………………………………………….……………13
1. **AMBIENTE EXTERNO**
	1. Análisis de mercado …………………………………………………………………………………………15
	2. La Demanda ……………………………………………………………………………………………………….15
	3. La oferta ……………………………………………………………………………………………………………16
	4. Sistemas de comercialización ……………………………………………………………………………16
2. **ESTRATEGIA DE NEGOCIO**
	1. Árbol de Objetivos ……………………………………………………………………………………………17
	2. Matriz de Marco Lógico ……………………………………………………………………………………20
3. **FACTIBILIDAD TECNICA**
	1. Tamaño ……………………………………………………………………………………………………………..23
	2. Localización ……………………………………………………………………………………………………….24
	3. Determinación de la tecnología a aplicar…………………………………….…………………….25
4. **FACTIBILIDAD FINANCIERA**
	1. Detalle de las inversiones ………………………………………………………………………………….25
	2. Depreciación de los activos ……………………………………………………………………………… 24
	3. Estimación de ingresos ………………………………………………………………………………………27
	4. Especificaciones técnicas ……………………………………………………………………………………27
	5. Presupuesto ……………………………………………………………………………………………………….27
	6. Planos ……………………………………………………………………………………………………………….27
	7. Costos unitarios de producción …………………………………………………………………………27
	8. Costos Administrativos ……………………………………………………………………………………..27
	9. Costo Financiero ……………………………………………………………………………………………….28
	10. Costo promedio ponderado de capital (TMARC) …………………………………………28
	11. Cálculo del flujo de fondos ……………………………………………………………………………28
	12. Evaluación financiera del caso base (VAN – TIR) ………………………………………….28
	13. Viabilidad del proyecto ……………………………………………………………………………………28
	14. Referencias Bibliográficas ……………………………………………………………………………….29
	15. Anexos ……………………………………………………………………………………………………………30
5. **SITUACION ACTUAL**
	1. **Información básica sobre el proyecto.**
		1. Nombre del Proyecto: Programa de Vivienda aplicando el Bono de La Vivienda, para Familias de Escasos Recursos que viven en zonas urbanas marginales de la ciudad de Ibarra. Sector Mirador del Olivo.
		2. Entidad Ejecutora: Lumang Asociados
		3. Cobertura y Localización: Ciudad de Ibarra, Parroquia El Sagrario, Barrio El Olivo, Sector El Mirador del Olivo.
		4. Monto del Proyecto:$ 306.893,20
		5. Plazo de ejecución: 7 meses
		6. Sector y Tipo de Proyecto: Construcción-Interés social
	2. **Identificación de los productos a desarrollar**

**DIAGNOSTICO y PROBLEMA**

* + 1. **Antecedentes**

Ibarra es una ciudad de características geográficas, climatológicas típicas de la serranía ecuatoriana, está a 2228 metros s.n.m, temperatura media 17º C. Según la proyección poblacional al 2010 tiene una población total de 117021 habitantes (70.8%), de los cuales el 7.5% (8776 ha) viven en las periferias en sectores urbano marginales de la ciudad. En el Cantón Ibarra se tiene según la proyección poblacional 165284 habitantes, por lo que la diferencia del 21.7% (35867 ha) habitan en las parroquias rurales del Cantón Ibarra.

* + 1. **Identificación, descripción y diagnóstico del problema.**

En los sectores urbano marginales de la ciudad de Ibarra existen familias de escasos recursos económicos que se han venido asentando sin el control de la municipalidad, pero con el tiempo han ido construyendo con el apoyo municipal las principales obras de infraestructura como son el agua ,el alcantarillado y la luz principalmente; sus calles son de tierra actualmente .El sector El Mirador del Olivo, nombre puesto por estar en la parte alta del Barrio El Olivo es uno de los descritos donde existen 96 familias y una población de 354 personas viviendo, pero por el crecimiento de los hijos que viven con sus padres y que se han casado existe la necesidad de vivir independientemente ,para no estar hacinados siendo su principal problema la falta de vivienda.

El dueño de un terreno de media hectárea ha decidido lotizar para ofertarlo con obras de urbanización legalmente aprobados a la municipalidad .Las dimensiones de los lotes son de 10m de frente por 18m de fondo (Área =180 m2).

En resumen el problema radica en la falta de vivienda de personas de escasos recursos para tener mejores condiciones habitacionales ya que están en condiciones de hacinamiento ,existiendo insuficiente organización para aprovechar las oportunidades de financiamiento que ofrece el gobierno y las entidades financieras a través del bono de la vivienda e intereses bajos para quienes deseen financiamiento. Con el presente proyecto planteamos desarrollar una empresa constructora que se encargue de construir y comercializar las viviendas pero con participación de los habitantes del barrio o sector urbano marginal de la ciudad de Ibarra necesitado de una vivienda para mejorar su calidad de vida como son los ciudadanos que habitan en el Sector Mirador del Olivo.

* + 1. **Línea Base de Proyecto**

El proyecto de vivienda está destinado a los pobladores del sector del Mirador del Olivo que tienen su terreno propio y que no poseen vivienda propia. Contara con un área de construcción de 42 m2 con proyección estructural de cimientos y columnas a duplicar en el futuro su área habitacional. El diseño prevé una sala comedor, baño, cocina y 2 dormitorios con dimensiones mínimas. Áreas verdes, una multicancha de tierra y un espacio para construir una casa comunal. Posee servicios de agua potable, alcantarillado, luz pública; sus calles son empedradas y de tierra. El acceso desde la panamericana al sector se realiza a través de una vía empedrada, a 5 minutos del centro de la ciudad de Ibarra. A los costados de la principal calle empedrada de una longitud aproximada de 1 km se asientan las casas constituyendo conglomerados en forma indistinta, existiendo varios terrenos en oferta para poder realizar proyectos planificados.

La casa comunal de uso múltiple en construcción está ubicada aproximadamente en el centro de esta vía junto a una pequeña área deportiva, insuficiente para el crecimiento poblacional a futuro. Alrededor existe una lotización de un Sr. Jorge Gudiño, donde se pretende realizar el proyecto con las familias que han comprado lotes de terreno de 10x18m2, cuyas obras de urbanización las han realizado con mingas organizadas por la comunidad y con ayuda de la municipalidad.

* 1. **Área de responsabilidad.**

La municipalidad y el Ministerio de la Vivienda –MIDUVI quieren ayudar a construir planes de vivienda de interés social en este tipo de barrios con la participación de constructoras y profesionales de la construcción como Ingenieros, Arquitectos para cumplir con el propósito. El Municipio lo hace para que crezcan regularizados de acuerdo a las ordenanzas realizadas para el efecto y para que exista unidad arquitectónica en sus construcciones. El MIDUVI quiere cumplir con una política gubernamental de mejorar el déficit habitacional de vivienda para reducir el hacinamiento (Objetivo 3;meta 3.10 del Plan Nacional de Desarrollo)y que la gente de escasos recursos se beneficie con el incentivo del bono no reembolsable de $1500,$3600 o $ 5000,00 según el caso y modalidad que financia a quienes deseen mejorarla, no dispongan de vivienda propia pero que poseen un terreno propio o a quienes deseen comprar una vivienda . Adicionalmente tiene convenios con algunos bancos para que las personas que van a construir su primera vivienda accedan a su financiamiento de acuerdo a su capacidad de pago de hasta $60000,00 pero con un interés del 5%,para pagarse hasta 12 años plazo; financiando hasta el 70% del valor total de la vivienda con características de habitabilidad.

La municipalidad considerando que es de su obligación desarrollar los centros poblados planificadamente y organizadamente provistos de servicios , equipamientos y de obras de infraestructura básica facilitando los planes de vivienda, ha expedido la Ordenanza para Programas Habitacionales de Beneficio Social, de conformidad con el art.64,numeral 3 de la Ley de Régimen Municipal.

* 1. **Matriz de Involucrados**

En la matriz que se indica más adelante se observa los principales involucrados con los cuales se analiza los intereses, problemas, recursos y mandatos, el interés en una estrategia y la reacción de cada uno de los grupos participantes, además de los conflictos potenciales a resolverse.

Cada uno aportara a la solución del problema planteado tanto en los aspectos de orden legal, técnico y económico.

|  |
| --- |
| **MARCO LOGICO** |
| **MATRIZ DE INVOLUCRADOS** |
| **GRUPOS** | **INTERESES** | **PROBLEMAS PERCIBIDOS** | **RECURSOS Y MANDATOS** | **INTERES EN UNA ESTRATEGIA, REACCION** | **CONFLICTOS POTENCIALES** |
| Ciudadanos sin vivienda (Trabajadores en la microempresa y sector publico con ingresos entre $240 y menores a $.600,00 . | Tener vivienda propia | 1. Falta de financiamiento.
2. Oferta de programas de vivienda de interés social.
3. Desempleo.
4. Viven Arrendando.
5. Insuficiente organización
6. Problemas de convivencia familiar.
7. Espacios físicos inadecuados.
8. Desaprovechamiento de programas de vivienda del gobierno.
9. Poca cultura de ahorro.
10. Poca capacidad de ahorro.
 | 1. Constitución de la Republica.2.Plan del Buen Vivir 3.Presupuesto | Presentar alternativas de soluciones habitacionales | Financiamiento de la construcción de la vivienda |
| Dueño de terrenos | Lotizar | **1.** Terrenos sin urbanizar | 1.Presupuesto para urbanizar 2.Ordenanzas municipales | Planes habitacionales | Costos de Urbanización |
| LUMANG Asociados | Realizar proyectos de vivienda social | **1**.Organizacion**2.**Acuerdos | R. Humanos y materiales. Equipo. Código de la Construcción. | Organización a las comunidades para realizar planes. | Aceptación cultural del tipo de plan de vivienda |
| Municipio de Ibarra | Planificación ordenada2.Atender oferta de vivienda | 1. Poca Capacidad de gestión municipal para ejecutar.
2. Actualización de Ordenanzas municipales.
3. Completar Obras con servicios básicos.
 | **1**. Presupuesto. **2.** ompetencias según Ley de Régimen Municipal. | Servicio a la comunidad | Solicitud de obras complementarias sin costo. |
| Instituciones financieras | Prestamos | 1. Capacidad y condiciones de pago.
2. Bajos sueldos.
 | Recursos financieros. Leyes financieras, Contratos de préstamo. | Financiamiento a largo plazo. | Demora y Falta de pago de capital e intereses de acuerdo a lo convenido. |
| Barrio | 1.Ordenamiento urbano2.Organización | Alta densidad poblacional. Hacinamiento en viviendas familiares. | Ordenanzas Municipales | Ampliación de espacios verdes y comunales. | Liderazgo en la comunidad |
| MIDUVI | Cumplir con meta de gobierno de ampliación de cobertura | Organización de Beneficiarios. Desconocimiento de Oportunidad de recursos del beneficiario. Empleos temporales. | Bono de la vivienda. Reglamentos. Plan Nacional de Desarrollo y del buen Vivir. | Cumplir con indicadores de gestión propuesta por el gobierno. Bono de la vivienda. | Desinterés por falta de ingresos o desempleo de beneficiados |
| BEV | Prestamos para vivienda social | Banca de segundo Piso | Crédito. Leyes de Inst. Financieras. | La del Gobierno | Pago |
| Cámara de la construcción | Trabajo de socios | Socialización de proyectos con comunidades. Aceptación de tipo de soluciones propuestas de inicio. | Estatutos | Capacitación | Desinterés de socios y de obreros de la construcción. |
| Empresas constructoras | Servicio y Rentabilidad | Desconocimiento y miedo de aceptación de tipos de planes de vivienda de moradores. Demora en tramites con entidades involucradas | Presupuesta para gastos iniciales .Código de la construcción | Organización a las comunidades para realizar planes con grupos meta. | Desinterés de los grupos meta. |
| Colegio de ingenieros | Trabajo para agremiados | Disminución de socios para programas de capacitación. | Ley de la Ingeniería | Capacitación a sus socios en nuevas tecnologías | Desinterés de socios en capacitación. |
| Colegio de arquitectos | Trabajo de socios | Planificación de planos y diseños demora en ser aceptados por Municipios y comunidad | Ley de la Arquitectura | Diseño a futuro | Aceptación cultural del tipo de diseño. |
| Obreros de la construcción | Ingresos y empleo | **1**. Capacitación.**2**. Rendimiento | Código Laboral.SRI(No disponen de RUC).De orden laboral | Mayor rendimiento. | Aplicación de nuevas tecnologías .Participación de obreros del sector |
| Ferreterías | Ventas de materiales y herramientas | De créditos a mediano plazo | Ley de Cámaras de Comercio. | Mejorar precios y nuevos materiales de acabados. | Aceptación de beneficiarios |
| Urbanizadores | Ventas de lotes | Costo de Urbanizar terrenos. | Ordenanzas Municipales | Promoción de sus lotizaciones con servicios. | Alto costo del lote |
| EMAPA | Venta de Servicios | Baja oferta | Ordenanzas Municipales | Nuevos clientes dar buen servicio. | Falta del servicio |
| EMELNORTE | Venta de Servicios | Baja oferta | Leyes y reglamentos del sector Eléctrico | Nuevos clientes dar buen servicio | Falta del servicio |
| ANDINATEL | Venta de Servicios | Baja oferta | Leyes y reglamentos | Nuevos clientes, ofertar servicio inexistente. | Llegar con el servicio. |

* + 1. **Identificación y caracterización de población objetivo. (Beneficiarios).**

Las familias que habitan en este barrio trabajan en el sector privado y público en calidad de artesanos, albañiles, taxistas, técnicos, pequeños comerciantes, tecnólogos, maestros de la educación. El promedio de hijos es de 3 por familia. Existen tiendas y pequeños salones de comidas. No existe ningún centro educativo**.**

Son 20 familias la población objetivo de este proyecto que han demostrado su real interés por solucionar su problema habitacional. El Mirador del Olivo queda a 3 km del centro de Ibarra, en la parte alta del barrio El Olivo, sector noreste. La lotización urbanizada Vista Hermosa queda en la parte central del Sector Mirador del Olivo cerca la casa comunal.

* 1. **Árbol de Problemas**

Se lo realizó con la participación de los interesados en mejorar las condiciones habitacionales del barrio El Mirador del Olivo, para determinar los problemas existentes en relación al proyecto.

1. **AMBIENTE EXTERNO**
	1. **Análisis del mercado**

En el Ecuador la necesidad de viviendas se ha estimado en 850.000 unidades y 1200.000,00 con mejoramientos de las ya existentes.

En la Provincia de Imbabura existe una necesidad de 21100 unidades de vivienda.

La población que demanda soluciones de vivienda en Ibarra es de aproximadamente 6480 unidades, existiendo un promedio de 4 personas por familia, asentándose en el sector urbano marginal el 7.50% (486 viviendas).Datos proporcionados por la municipalidad de Ibarra y el MIDUVI.

El problema detectado es la falta de trabajo permanente ya que el desempleo bordea el 9,5% y entre los requisitos se pide las certificaciones del lugar del trabajo, ingresos y afiliación al IESS para determinar la capacidad de pago. Así mismo el interés por adquirir un piso primero y luego planificar y construir su casa es de interés de la mayoría de ciudadanos a pesar que ya se está aceptando la oferta de departamentos en propiedad horizontal. El valor de lo que se paga por el arriendo hace que se busque viviendas que se pueda pagar como cuotas de amortización por préstamos. Las varias universidades existentes hace que muchos estudiantes de los sectores rurales y de la provincia del Carchi demanden habitaciones de arriendo.

* 1. **La Demanda.**

El análisis de la demanda en el sector del Mirador del Olivo se realizó en función de datos existentes proporcionada por la comunidad de aproximadamente 130 familias que habita en el sector. Se determino que existe una necesidad demandante efectiva de 20 familias con ingresos desde $240 hasta $600 por familia.

Relacionada con la oferta, se dará atención con el bono del MIDUVI, el mismo que trabaja con profesionales de la construcción que desarrollen proyectos de interés social y cumplan con todos los requerimientos de orden legal, técnico y financiero. Se concluye que hay una demanda insatisfecha del 12% en estos sectores la misma que será aprovechada por el proyecto para incursionar en el mercado y desarrollar proyectos similares en otros sectores.

* 1. **La Oferta**

En la ciudad de Ibarra se ha incrementado la oferta de varios planes de vivienda principalmente en el año 2010 gracias al Sistema de Incentivos para la Vivienda tanto para los sectores urbano, urbano marginal y rural con los bonos para vivienda nueva y mejoramiento de la misma desde 1650,00 hasta 60000,00 dólares .El tipo y modalidad de Bono a la cual se puede postular está en función de varios parámetros establecidos por el Gobierno a través del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda-MIDUVI. Se adjunta Anexo de requisitos solicitados y de planes presentados en sectores más cercanos al centro urbano de la ciudad que suman 801 viviendas unifamiliares y 8 departamentos

Cuyo trámite de calificación al MIDUVI lo han iniciado desde el inicio del año y que se prevé se terminaran al final de este año e inicios del próximo. Según el Director del MIDUVI es uno de los años que mayor oferta de soluciones habitacionales estarán en el mercado de bienes raíces gracias a las facilidades de financiamiento. Así como se están realizando varios programas de vivienda en los sectores rurales con casas de bajo costo que construye el MIDUVI directamente.

* 1. **Sistemas de Comercialización**

En el caso del proyecto para el Sector del Mirador del Olivo, se utilizara la modalidad de Construcción en terreno propio de los moradores del sector. La Modalidad de ejecución será la que se realizara mediante contrato entre los beneficiarios calificados por el MIDUVI y LUMANG Asociados en calidad de Constructor calificado. Se realizara los planos arquitectónicos y estructurales sin costo para los interesados ya que se realizara un plano tipo y la construcción en serie, se contratara en base a precios unitarios en un plazo de aproximadamente de 120 días de iniciado el proyecto de construcción. Se correrá además con los gastos originados para las sesiones de organización del Programa con los beneficiarios. Se utilizara a los trabajadores del sector principalmente albañiles y peones. Se preferirá contratar y pagara a los beneficiarios que deseen trabajar y prestar la mano de obra en el área de la construcción. Se accederá al bono de $3600 del MIDUVI y a un crédito con el Bco. Pacifico con un interés del 5%.La modalidad de financiamiento es de Ahorro+ Bono+ Crédito.

El pago de amortización será a 12 años accesible por el valor de la cuota de acuerdo a sus ingresos.

Por lo tanto el costo que egresara de los habitantes calificados será el valor del presupuesto de obra más el valor de las escrituras.

Se contratara los servicios de la gente de la comunidad priorizando a los beneficiarios y familiares si es del caso y conveniente para el constructor, debiendo ser calificados.

Los servicios pueden ser de mano de obra en el área de la construcción, servicios de comida, transporte o técnicos según los requerimientos.

Los pagos se harán según el presupuesto establecido.

La calidad de las obras deberá al final estar a satisfacción de los involucrados, principalmente de los futuros habitantes en base al cumplimiento de las especificaciones técnicas.

1. **ESTRATEGIA DE NEGOCIO**
	1. **Árbol de Objetivos**

Al igual que el árbol de problemas se realizo el árbol de objetivos con los involucrados para que se conozca todos los beneficios que acarrean cuando se organizan los moradores de la comunidad y se determina el fin, el propósito, los componentes y las actividades del proyecto en forma participativa y transparente**.**



* 1. **OBJETIVOS DEL PROYECTO**

**Objetivo General y Objetivos específicos**

* + 1. ***Objetivo General:***

Mejores condiciones habitacionales en el Sector Mirador del Olivo.

* + 1. **Objetivos específicos:**

1. Habitantes organizados para mejorar sus condiciones de vida.

2. Viviendas unifamiliares construidas y entregadas a las 20 familias.

3. Profesionales de la construcción organizados para ejecutar el proyecto (Lumang Asociados).

* + 1. **Indicadores de resultados**

C1

1. Suficiente organización comunitaria.
2. 90% de beneficiarios asociados mejoran procedimientos de organización para emprendimiento de obras.
3. Organizados aprovechan oportunidades del financiamiento del 100% solicitado a institución financiera y subsidio del bono del estado.
4. Familias involucradas en el proyecto se benefician en un 40% no reembolsable del costo del proyecto

C2

1. El 100% de obra terminada en plazo previsto.
2. Familias beneficiadas se instalan en sus viviendas mejorando su calidad de vida.

C3

1. Profesionales organizados en el primer trimestre para cumplir con responsabilidad y con la participación del 100% de beneficiarios del proyecto.
2. Profesionales satisfechos de entregar el 100% de las viviendas en el tiempo programado.
3. La estrategia de organización y comercialización de los profesionales constructores se mejoran e implementan en el 100 % en el inicio del segundo semestre de ejecución del proyecto, para promocionarse en otros similares.
	* 1. **Actividades**

Entre las principales tenemos:

* Sesiones para socializar el proyecto en el sector y motivar a la comunidad.
* Trámites previos de calificación en las diferentes instituciones involucradas.
* Movilización con directivos para gestiones administrativas hasta aprobación del proyecto y calificación de beneficiarios.
* Planificación de la vivienda en base a las necesidades y condiciones financieras.
* Contratación del personal para la obra.
* Implementación del sistema contable y capacitación.
* Capacitación empresarial
* Contratación y construcción de las viviendas.
* Evaluación técnico financiera de avance del proyecto.
	1. **Matriz de Marco Lógico**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **RESUMEN NARRATIVO** | **INDICADORES** | **FUENTES DE VERIFICACIÓN** | **SUPUESTOS** |
| **FIN** |   |   |   |
| Contribuir a mejorar condiciones de vida de las familias del sector Mirador del Olivo, Urbanización Vista Hermosa. | 1. Finalizado el proyecto el sector Mirador del Olivo ha mejorado niveles de hacinamiento en un 60%.2.Finalizado el proyecto el sector Mirador del Olivo ha mejorado niveles de promiscuidad en un 25%.3.Finalizado el proyecto el sector objetivo ha mejorado el nivel de alcoholismo en un 10%.4.Finalizado el proyecto el sector Mirador del Olivo ha mejorado el nivel de seguridad ciudadana en un 40%. | 1. Registros de la oficina de catastros del municipio de Ibarra.2. Registros del INEC.3Registros de la Dirección de Salud.4. Registros de la Policía de Imbabura. | La demanda de soluciones habitacionales se mantiene elevado. |
| **PROPOSITO** |   |   |   |
| Mejores condiciones habitacionales en el Sector Mirador del Olivo. | 1. Nivel de satisfacción de las 20 familias al finalizar el proyecto en el tiempo planificado de 6 meses. 2. Disminución del hacinamiento de las 12 familias donde Vivian con sus padres al independizarse. 3. Finalizado el proyecto el 70% de las personas promocionan el proyecto y el modelo desarrollado en su comunidad. 4. Recibidas las viviendas cada familia, pagan sus cuotas de amortización mensual de hasta el 25% de sus ingresos promedios mensuales. 5. Al finalizar el proyecto el 100% de las acometidas de servicios públicos están terminados y en funcionamiento.6.Finalizado el proyecto se ha beneficiado un 12.5% de mujeres cabeza defamilia.7.Finalizado el proyecto el 90% de los niños han mejorado su calidad de vida. | 1. Verificar con familiares y vecinos del sector.2. Registros del proyecto.3. Registros de la municipalidad y las organizaciones de la comunidad.4. Registros en el MIDUVI y la entidad financiera del crédito.5. Registros en EMAPA y EMELNORTE.6. Registros del proyecto sobre género.7. Registro del proyecto en el consejo de la niñez y adolescencia. | Hay una buena aceptación de la comunidad de este nuevo modelo habitacional como una alternativa para cambiar y mejorar sus condiciones de vida. |
| **COMPONENTES** |   |   |   |
| 1. Habitantes organizados para mejorar sus condiciones de vida y promocionan modelo de ejecución. | 1.1Terminado el proyecto 90% de población objetivo organizada para emprendimiento de obras.1.2 Durante el proyecto se han realizado 2 campañas de sensibilización, participación y promoción de participación ciudadana para aprovechar oportunidades de financiamiento y mejorar calidad de vida. | 1.1 Acta de Conformación de Directiva de beneficiados.1.2 Actas de población beneficiada. | Se aplican requerimientos para conformación de plan mínimo de viviendas de interés social exigidos por la Municipalidad y el MIDUVI.Aceptación de modelo de ejecución de proyecto. |
| 2. Viviendas unifamiliares construidas y entregadas a las 20 familias. | 2.1 La obra terminada al 100% en el tiempo previsto de 6 meses y entregadas.2.2. Cumplimiento del 100% de las especificaciones técnicas establecidas al final del proyecto.2.3 Familias beneficiadas con el proyecto instaladas el 100% en sus viviendas.2.4 Acometidas de agua, luz y alcantarillado instaladas para las 12 familias cumpliendo normas de cada empresa de servicios públicos | 2.1 al 2.4 Archivo fotográfico y de prensa de inauguración del plan de vivienda.2.1. Entrega de escrituras a las familias beneficiadas.2.2 Recepción de la obra de acuerdo a planos y diseños aprobados por la municipalidad.2.3 Constatación de acuerdo a registro catastral.2.4 Registro de pagos en cada una de las empresas publicas. | Se cumplen ordenanzas municipales para vivienda de interés social.Las familias beneficiadas mantienen condiciones económicas necesarias para pagos mensuales de amortización y servicios básicos. |
| 3. Profesionales de la construcción organizados para ejecutar el proyecto (Lumang Asociados).   | 3.1 Cumplimiento del 100% de organizar proyecto ejecutado con la participación desde el inicio de sector beneficiado.3.2 Equipo de trabajo de profesionales satisfechos por entregar el 100% de las viviendas en el tiempo de ejecución programado. | 3.1 Registro de Actas de sesiones y agenda relacionada con este proyecto.3.2 Acta de Entrega-Recepción y certificado de la fiscalización del proyecto.Archivo Fotográfico. | Se cumple con pagos oportunos de entidades que financian el proyecto.Aprobación de trámites en Municipio y MIDUVI. |
| **ACTIVIDADES** | **Presupuesto** | **Medios de Verificación** | **Supuestos** |
| **C.1** |  950 | Documentos de ejecución de presupuesto de cada actividad a través de facturas y registros contables del proyecto. | El flujo económico permite el funcionamiento adecuado de los constructores y del proyecto. |
| 1.1. Convocatorias para socializar el proyecto en el Sector y motivación. | $ 100,00 |   |   |
| 1.2 Censo de población del sector.  | $ 300,00 |   |   |
| 1.2. Definición y acuerdos con beneficiarios del proyecto. | $ 100,00 |   |   |
| 1.4 Organización de los beneficiarios objeto del proyecto. | $100,00  |   |   |
| 1.5 Movilización de directivos para diversas gestiones administrativas. | $ 350,00 | Contrato de Gerente, secretaria contadora, vendedor mayorista y 2 vendedores minoristas |   |
| C.2. | 298443,20 |   |  Todos los beneficiarios han suscrito documentos de financiamiento con entidades financieras. |
| 2.1 Tramites de calificación de beneficiarios | $400,00 |   |   |
| 2.2 Realización de Planos Arquitectónicos y Estructurales. | $ 3600,00 |   |   |
| 2.3 Trámites y Permisos Municipales de Construcción. |  $ 2000,00 |   |   |
| 2.4 Obras de construcción de las 20 viviendas. | $ 288493,20 |   |   |
| 2.5 Escrituras a cada familia (20 u) | $ 3000,00 |  |   |
|  |  |  |   |
| C.3. | 7500 |  | Se ha suscrito contrato con la constructora.  |
| 3.1 Organización de la Constructora para este proyecto. Contratación de personal | $ 150,00 |  |  |
| 3.2 Implementación sistema de contabilidad y capacitación  | $ 2000,00 |   |   |
| 3.3 Residente de Obra | $4800,00 |   |   |
| 3.4 Rótulos de promoción y de señalización. | $350,00 |  |  |
| 3.5 Capacitación empresarial | $200,00 |  |  |
|  |  |  |  |
| **SUMA TOTAL:** | **$ 306.893,20** |  |  |

1. **FACTIBILIDAD TECNICA**
	1. **Tamaño.**

La ventaja de la socialización es el entender que para realizar un proyecto de vivienda con el subsidio del bono se capacito por parte de los funcionarios del Ministerio de la vivienda que era necesario realizar un programa como mínimo de 15 soluciones habitacionales y máximo de 25 soluciones por la necesidad de atender a otros sectores urbano marginales y la forma de financiamiento, además de los requisitos de calificación como son el de destinar el 25% de los ingresos de la familia para pagos de financiamiento de una institución financiera.

Si bien la demanda de una vivienda interesaba a unas 37 personas que tenían su terreno comprado y pagado en la lotización Vista Hermosa de 42 predios porque lo hicieron cuando el terreno no tenia obras de urbanización cuyo costo por lote fue de $1700,00 , llenan los requisitos y la decisión de estar de acuerdo en el tipo de construcción de 42 m2 ,con cubierta de losa y proyección al futuro de construir un segundo piso el numero fue de 22 personas, luego de 20 finalmente. Hay que anotar que se pidió la posibilidad de realizar un plan con casas de un piso y cubierta de eternit o metálicas hizo un análisis y costaban un 27% menos. El estar el terreno en una parte alta, los fuertes vientos y la experiencia del mantenimiento por la rotura de las hojas de eternit y el sonido de la metálica se desecho y mas gusto la idea de la proyección al futuro.

Se definió entonces el tamaño del proyecto por cubrir una demanda insatisfecha, el financiamiento total del proyecto propuesto y su capacidad de pago.

Tomando en cuenta que muchas familias tienen grandes terrenos y casas de teja de un piso y se ofrecían para que ahí se realizaran los proyectos individuales, los interesados prefirieron realizar en donde se vería un solo conjunto habitacional.

**Por lo tanto el tamaño del proyecto es un conjunto de 20 viviendas unifamiliares**.

* 1. **Localización.**

Algo ya se indicaba anteriormente del concepto de definir el tamaño y donde incidía también la localización del proyecto.

Las ventajas de definir la localización además de realizarse un solo conjunto armónico también se podría indicar son las siguientes: Lote propio, ubicación en el centro del sector, queda junto a la casa de uso múltiple en construcción y de las áreas deportivas, queda en una parte alta pero plana, tiene una vista a la laguna y a la ciudad de Ibarra, tiene vías de acceso y medios de transporte colectivo a 100 metros de la vía principal, poseen todos los servicios de infraestructura con excepción de los teléfonos, el suelo es duro y apto para la construcción, la lotización es regulada por la municipalidad, financiamiento en conjunto, otros terrenos a expandirse ordenadamente.

* 1. **Determinación de la tecnología a aplicarse**

Como se indico se definió con los mismos interesados el área a construirse, el tipo de casa a planificarse y el diseño de los materiales de construcción a emplearse, por lo que permitió realizar los planos y un presupuesto del costo estimado por vivienda y en conjunto. Serán viviendas de hormigón armado con mamposterías de ladrillo y con acabados económicos, siendo de buena calidad los materiales de construcción de todo tipo, principalmente de instalaciones sanitarias y eléctricas. La mano de obra será calificada y se utilizaran los equipos apropiados para este tipo de obra. La fiscalización y supervisión de los avances de obra serán evaluadas mensualmente por los beneficiarios y las entidades involucradas. Se entendió que los trámites en las instituciones demorarían entre 2 y 3 meses, se empezara las obras solucionado la parte legal y financiera. Las lluvias intensas se dijo es lo único que podría atrasar el cronograma elaborado por lo que se prevé con imprevistos de fuerza mayor un tiempo de 8 a 9 meses estar instalados en su vivienda propia, si bien se ha planificado en 7 meses desde los tramites hasta la construcción.

1. **FACTIBILIDAD FINANCIERA**
	1. **Detalle de las inversiones**

Además de que se lo hace en forma general en el marco lógico, en los anexos consta en forma detallada el presupuesto, el cronograma valorado de la inversión.

* 1. **Estimación de ingresos**

Para la estimación de los ingresos se lo hizo con la participación de los beneficiarios, tomando en cuenta que había que considerar la fase de inversión financiada con el ahorro, el bono y el préstamo. En la fase de operación se estimo además los gastos por servicios, las cuotas extraordinarias por mantenimiento, que se asume salen de los ingresos obtenidos del trabajo familiar. Se explico esto por la necesidad de realizar el cálculo del flujo de fondos antes de terminado el proyecto y luego para determinar el VAN y el TIR.

**6.3** **Costos Unitarios**

Se realizo aplicando el programa apu para determinar en detalle los costos de materiales, mano de obra, equipos y herramientas.

**6.4** **Especificaciones Técnicas**

Se adjuntan en Anexo del Proyecto porque en base a las mismas tiene un costo cada rubro.

**6.5 Presupuesto**

Si bien el proyecto analizado con los beneficiarios tiene un costo de 306893.20 dólares, se descuenta el valor del bono de 72000 dólares y el ahorro como aporte inicial de los interesados de 28849.32 dólares mas el ofrecimiento de correr en los gastos preliminares por parte del constructor. La inversión de la obra descontando estos valores es de 288493.20 dólares a financiarse con el Bco. Pacifico.

**6.6. Planos**

Definida por la organización el interés del proyecto y el área necesaria para sus necesidades, luego de analizar borradores de 2 anteproyectos, aceptaron la planificación de los arquitectónicos definitivos, complementándose con los estructurales para poder realizar el presupuesto definitivo estimado de la vivienda unifamiliar y del conjunto de 20 viviendas a diseñarse en un área de 42 m2. También se definió el nombre del conjunto habitacional como Vista Hermosa, por el nombre de la urbanización.

**6.7 Costos Administrativos**

Se realizo el cálculo de los costos administrativo y de operación para determinar los costos indirectos y la posible utilidad del constructor del 5% del total de la obra.

**6.8 Costo Financiero.**

Se determino en base al interés del préstamo del 5% el cálculo de la tabla de amortización a 12 anos plazo. Se adjunta Anexo.

**6.9 Calculo del flujo de fondos.**

Se explico los gastos durante la inversión para la construcción y los gastos y egresos cuando hayan recibido la vivienda para poder realizar el flujo de fondos**.**

Se adjunta en anexo correspondiente**.**

**6.10 Evaluación financiera del proyecto (VAN-TIR)**

Se determino el análisis y los correctivos que había que hacer para que su punto de equilibrio diera en el doceavo periodo anual, considerando también un valor de beneficio social.

En el anexo correspondiente se puede observar que por los valores de los indicadores reflejan la viabilidad económica y financiera del proyecto ya que los valores : VAN $13996, el TIR 7.41% y el B/C de2.03 así lo indican.

**6.11 Viabilidad del proyecto**

Por los resultados de los análisis y los valores se concluye en la viabilidad del proyecto ya que tiene sostenibilidad económica y financiera por los beneficios establecidos y los pagos comprometidos por los beneficiarios. Además por la aceptación de la comunidad, principalmente de los ocupantes de la vivienda podríamos hablar de una sostenibilidad social. Por lo tanto se recomienda la ejecución y puesta en marcha de este proyecto debiendo evaluarse y revisarse el presupuesto si existiere una demora considerable en su inicio de acuerdo a lo programado.

**REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

Los apuntes de las clases y los contenidos de los documentos y bibliografía de las clases de los diferentes profesores del Diplomado.

**ANEXOS**