FICHA PROYECTO ACTIVOS NO FINANCIEROS CIRCULAR 33

|  |  |
| --- | --- |
| **NOMBRE INICIATIVA** |  |
| **MONTO (M$)** |  |
| **CODIGO BIP** |  |
| **PROVINCIA** |  |
| **COMUNA** |  |

|  |
| --- |
| **1. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACION ACTUAL** |
| **1.0. Antecedentes generales** |
| Breve descripción comunal, y antecedentes relacionados con el problema a solucionar que considere relevante y que permita contextualizar el problema de mejor forma. |
| **1.1. Identificación del problema con enfoque de género** |
| Debe ser formulado en forma literal y breve (“El problema consiste en…”) y en un estado negativo que afecte a la población. No confundir el problema con la falta de una solución. Se debe identificar el problema principal definiendo sus causas y efectos.  En toda iniciativa se debe realizar un análisis de género, indicando cómo el proyecto puede ayudar a disminuir brechas  existentes en la comunidad. |
| **1.2. Identificación del área de estudio y área de influencia** |
| Área de estudio: Área geográfica que da contexto al problema en estudio.  Área de influencia: Área geográfica donde se ubica la población afectada por el problema. Muchas veces puede coincidir con el Área de Estudio.  **Ejemplo:**  Área de estudio: Comuna de Tome. Área de influencia: Localidad de Dichato. |
| **1.3. Población objetivo (beneficiarios) de la iniciativa** |
| Para el análisis de la población se deben considerar las siguientes definiciones.  Población de referencia: Es una cifra de población global, considerada como un marco de referencia para el cálculo, comparación y análisis de la demanda.  Población afectada: Es el segmento de la población de referencia que requiere de los bienes y/o servicios del programa para satisfacer la necesidad identificada. También llamada población carente.  Población objetivo: Es aquella parte de la población afectada a la que el programa, una vez examinados los criterios y restricciones, está en condiciones reales de atender. También llamados beneficiarios. |
| 1. **ANALISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA.**   (En este apartado se debe describir los requerimientos de la población (las necesidades, cubiertas y no cubiertas) y la capacidad de la institución (Municipio, Servicio de Salud, Cuerpo de Bomberos etc.) de cubrir esos requerimientos. Es necesario definir el servicio a prestar como unidades de servicio por unidad de tiempo, por ejemplo:   * + Número de traslados diarios   + M3 de agua potable distribuida al día   + Km. de camino mantenido al día.   Se sugiere utilizar tablas, gráficos u otros elementos visuales que faciliten la organización y ejemplificación del contenido a  presentar, además se pide que todos los datos e información utilizados estén respaldados.  *Nota: puede encontrar ejemplos detallados de cálculo de la oferta y la demanda en la* ***Guía Metodológica Para La Preparación y Evaluación de ANF Ficha Circular – 33****, disponible en el sitio web del gobierno regional.* |
| **2.1.1. Análisis de la Oferta Actual** |

|  |
| --- |
| En la definición de la oferta debe presentar la cantidad de activos disponibles y sus características (años de vida útil y estado), la cantidad de recursos humanos y su calificación. Con esto, utilizando coeficientes de rendimiento y tiempo de utilización se estima la capacidad de producción en términos de flujo (servicio por unidad de tiempo). Cualquiera sea la unidad de tiempo que se utilice se debe estimar la oferta anual.  Solo para efectos de la formulación de la iniciativa, se debe considerar como oferta inexistente cuando los activos se encuentren fuera de servicio, fuera de normativa o prestando un servicio bajo estándares establecidos. En esos casos, se debe considerar una oferta igual a cero. |
| **2.1.2. Análisis de la Oferta Proyectada (SIN PROYECTO)** |
| Se debe tener presente que la Oferta depende de la cantidad de recursos y no de población. Si la cantidad de recursos, los rendimientos y la utilización no cambia, la oferta no tendría por qué cambiar. Lo que si cambia con el tiempo es el estado de los activos, desgaste propio por el uso. Por tanto, manteniendo todo lo demás constante, la proyección de la oferta debiera ser decreciente. Se debe estimar un porcentaje dependiendo de la vida útil de los activos. |
| **2.1.3. Conclusión análisis de la Oferta** |
| Emitir una conclusión de los datos presentados en oferta actual y oferta proyectada sin proyecto. |
| **2.2.1. Análisis de la Demanda Actual** |
| La demanda se define como el requerimiento que realiza la población afectada sobre el conjunto de servicios, por unidad de tiempo, para cubrir una necesidad. Es relevante enfatizar que la unidad de medida de la demanda debe ser igual a la unidad de medida definida en la oferta.  La estimación de la demanda debe basarse en un consumo individual y luego extrapolar a la población total, ajustando la unidad de tiempo al periodo anual.  Ejemplos:   1. Recolección de Basura. Se estima producción individual de residuos sólidos por día y luego se extrapola a toda la población y para el año, estimando así la necesidad de recolección de basura. 2. Mantención de Alumbrado Público. Se estima el tiempo requerido para mantener o reparar una luminaria y luego se extrapola al total de luminarias y de acuerdo con la frecuencia de mantención en el año se estima el   requerimiento total anual. |
| **2.2.2. Análisis de la Demanda Proyectada (SIN PROYECTO)** |
| Para la proyección de la demanda se debe tener presente la forma de cálculo de la demanda, si se calculó en base a la población para la proyección debe utilizarse las tasas de crecimiento proyectadas para la población. Si la estimación de la demanda fue en base a otra variable, ej. N.º de luminarias, Km de caminos, cantidad de viviendas etc., es posible utilizar otras tasas de crecimiento, por ejemplo, tasas intercensales de viviendas. |
| **2.2.3. Conclusión análisis de la Demanda** |
| Emitir una conclusión de los datos presentados en la demanda y demanda proyectada sin proyecto. |
| **2.3 Calculo Déficit Actual y Proyectado: Balance Oferta- Demanda** |
| Se calcula como la diferencia entre la demanda y la oferta. Por lo anterior es necesario que la oferta y demanda estén en la  misma unidad de medida.  El cálculo de este déficit es crucial para el proyecto, sin déficit no hay necesidad insatisfecha, por tanto, no se justifica la inversión. La magnitud del déficit y su proyección en el tiempo es el insumo básico para el estudio técnico, en base a esta información, se define el tamaño de la inversión y las características técnicas mínimas exigibles. Si un proyecto no presenta déficit o es mínimo, el proyecto no justifica inversión. |
| **2.4. Análisis de la Oferta Proyectada (CON PROYECTO)** |
| Considerando que el nuevo activo se incorpora en un periodo siguiente, se solicita identificar en una tabla proyectada, según los años de vida útil del activo, cuál será el aporte de la iniciativa a la oferta futura. |
| **2.5. Análisis del Déficit Proyectado (CON PROYECTO)** |
| Generar una tabla con déficit proyectado CON PROYECTO utilizando la oferta proyectada CON PROYECTO y la demanda proyectada SIN PROYECTO. Esto permitirá identificar el beneficio del proyecto a largo plazo. |
| **3. ANALISIS DE ALTERNATIVAS DE SOLUCION.** |
| **3.1. Optimizar la situación base** |
| La optimización de la situación Sin Proyecto tiene por objetivo identificar medidas de bajo costo que permitan eliminar el problema o reducirlo considerablemente. |
| **3.2. Adquirir y/o Reponer** |
| Se pide identificar y fundamentar por qué se opta por adquisición, reposición o ambas si fuese el caso. La elección entre |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| adquisición y reposición debe considerar factores como los costos de operación y mantención, la vida útil de los activos, el impacto en la productividad, entre otros.  Tomar en consideración lo siguiente:  Se habla de Adquisición cuando no se cuenta anteriormente con el mismo activo que se está solicitando, esto puede ser a causa de un nuevo servicio que prestará la institución o bien porque ha aumentado la demanda de un servicio que ya presta y por tanto debe aumentar la dotación de activos. En cambio, la Reposición se da cuando se está reemplazando un activo que se dará de baja por tanto en este caso, la dotación no aumenta, sino que se mantiene constante. En este último caso se debe acompañar un certificado de mal estado emitido por un técnico calificado y un certificado de baja donde se indica que el activo será dado de baja en cuanto se incorpore la nueva unidad. | | | | | | |
| **4. EVALUACIÓN ECONOMICA** | | | | | | |
| **4.1. Análisis de Costos de cada Oferta** | | | | | | |
| Desarrollar y justificar cada uno de los costos de operación y mantención asociados al activo no financiero (remuneraciones,  combustibles, mantenciones, etc.) | | | | | | |
| **4.2. Cálculo de CAE para cada oferta.**   * En la siguiente tabla, indicar las tres alternativas cotizadas de ACTIVO NO FINANCIERO a evaluar, preferentemente de distinta marca y proveedor. En el estudio técnico se establecen las características técnicas mínimas que debe tener el activo para cumplir su función; todas ellas deben listarse obligatoriamente en la tabla. El criterio de Mínimo Costo exige que las alternativas sean comparables, es decir, que presten la misma función. * El orden de las ofertas debe ser idéntico a la posición indicada en la Planilla CAE. * Los ejemplos presentados en el recuadro son solo referenciales y pueden ser modificados o eliminados según la cantidad de características mínimas identificadas en el Estudio Técnico.   **Tabla N°1. Cálculo de Costo Anual Equivalente (CAE)** | | | | | | |
|  |  | **OFERTA 1** | | **OFERTA 2** | **OFERTA 3** |  |
| **Características Técnicas** [Marca] | | | | [Marca] | [Marca] |  |
|  |  | [Modelo] | | [Modelo] | [Modelo] |  |
|  | [Característica 1  ej. Capacidad] |  | |  |  |  |
|  | [Característica 2  ej. Potencia] |  | |  |  |  |
|  | [Característica 3 ej. Tracción] |  | |  |  |  |
|  | ... |  | |  |  |  |
|  | Inversión sin IVA |  | |  |  |  |
|  | CAE |  | |  |  |  |
|  | Inversión con IVA |  | |  |  |  |
| **4.3. Elección Mejor Oferta, Menor CAE** | | | | | | |
| Identificar número de oferta seleccionada, indicando su monto de inversión con IVA y monto del CAE correspondiente) | | | | | | |
| **5. CONCLUSIONES** | | | | | | |
| Se debe concluir brevemente la presentación del proyecto. | | | | | | |
| **DOCUMENTOS ADJUNTOS (indicar todos los documentos adicionales adjuntados en la postulación y solicitados por analista)** | | | **Adjunta (si/no/no corresponde)** | | | |
| COTIZACIONES | | | | | | |
| Cotización adquisición o reposición alternativa 1 | | |  | | | |
| Cotización adquisición o reposición alternativa 2 | | |  | | | |

|  |  |
| --- | --- |
| Cotización adquisición o reposición alternativa 3 |  |
| CERTIFICADOS | |
| De costos de operación y mantención |  |
| Certificado de pertinencia (si corresponde) |  |
| Certificado de disponibilidad presupuestaria (solo para  adquisición) |  |
| De compromiso de baja (solo para reposición) |  |
| Técnico de mal estado activo (solo para reposición) |  |
| Dotación vehicular municipal o de inventario |  |
| INFORME TECNICO | |
| Informe técnico |  |

|  |
| --- |
| **RESPONSABLE DE LA INFORMACIÓN** |
| **Firma y Timbre** |
| **Nombre** |
| **Teléfono** |
| **Correo Electrónico** |