

Proyecto de mejoramiento habitacional en la base de la pirámide



¿ Porqué Ferrum y FV están trabajando
junto a una IMF en mejora habitacional
de la base de la pirámide?

Orientarnos hacia el servicio

Orientarnos al servicio

Cambio de relación con los clientes

Orientarnos al servicio

Cambio de relación con los clientes

Nuevas formas de comercialización de nuestros
productos

Orientarnos al servicio

Cambio de relación con los clientes

Nuevas formas de comercialización de nuestros productos

Adquirir nuevas habilidades organizacionales que nos capitalicen como grupo empresario

“Grandes superficies”

¿qué significa esto?

Desde el mundo de los negocios,
se denomina “grandes superficies”
a las principales cadenas de retail




Desde un mundo mirado diferente...



En el 1er y 2º cordón del
GBA viven más de 5
millones de personas





Muchas de ellas en
viviendas precarias sin
acceso al gas o agua
corriente















Para nuestras empresas, esta enorme población de los partidos más pobres del GBA constituye un enorme mercado potencial.

Para nuestras empresas, esta enorme población de los partidos más pobres del GBA constituye un enorme mercado potencial.

¿ Cómo pasar dicho mercado de “potencial” a “real”?

No se trata de atender de manera más eficiente a un mercado ya existente. *Se necesitan enfoques nuevos y creativos para transformar la pobreza en oportunidad.*

Prahalad , The fortune at the bottom of the pyramid

Es sabido que para convertir la BdeP en un mercado de consumo, debe crearse la capacidad de consumo.

¿cómo llegar de una manera distinta?

Numerosas evaluaciones han demostrado que para tener éxito en la base de la pirámide se requiere inventar nuevas formas de hacer negocios y un nivel sin precedentes de congruencia entre el sector social y el sector empresarial.

Y empezamos a trabajar con la Fundación Pro Vivienda Social, con la que teníamos vínculos previos.

Y empezamos a trabajar con la Fundación Pro Vivienda Social, con la que teníamos vínculos previos.

La idea fue desarrollar una UTE, donde cada “socio” aportara un “capital específico”

Proyecto de mejoramiento de baños y cocinas en la base de la pirámide



Objetivo:

Generar una empresa externa a FERUM-FV que ofrezca servicios de mejoramiento de vivienda a gran escala para familias de bajos recursos y que sea capaz de impactar con su accionar en el desarrollo local de las zonas donde se encuentren sus clientes.

Lineamientos del proyecto:

“Chau balde” será una empresa de servicios para la construcción (y no una empresa constructora) que pretende acompañar al vecino en todas aquellas cuestiones que le resultan de difícil acceso a la hora de mejorar su vivienda:

financiamiento

asesoramiento técnico

control de calidad de la calidad de las obras

capacidad de acceso a precios mayoristas para la construcción

Lineamientos del proyecto (cont.):

“Chau balde” ofrecerá una gama de módulos de mejoramiento progresivo que permitan, inicialmente, dar respuesta a las necesidades de agua fría y caliente en el baño y la cocina.

Lineamientos del proyecto (cont.):

“Chau balde” ofrecerá una gama de módulos de mejoramiento progresivo que permitan, inicialmente, dar respuesta a las necesidades de agua fría y caliente en el baño y la cocina.

Los módulos han sido pensados para que den una satisfacción inmediata a problemas concretos (como la falta de agua caliente, la falta de artefactos, la falta del tanque de agua, etc.) a precios que no superen los \$ 2000, de manera de ir mejorando las viviendas en manera progresiva, de acuerdo a la capacidad de endeudamiento de cada familia.

Lineamientos del proyecto (cont.):

Por otra parte, “Chau balde” será una generadora de empleo constante para los microempresarios de la construcción de la zona, fomentando la excelencia y el empleo en blanco.

Lineamientos del proyecto (cont.):

Inicialmente se propone conformar una UTE donde cada uno de los actores aporte sus habilidades para el éxito del proyecto.

Lineamientos del proyecto (cont.):

Hay que destacar que la empresa no se encargará de construir, sino que ofrecerá a sus clientes una lista de microempresarios de la construcción que deben cumplir una serie de requisitos:

Haber realizado los cursos de capacitación correspondientes en la “escuelita de la construcción” certificada por FERRUM-FV

Estar al día con las obligaciones impositivas y de riesgo de trabajo correspondientes

Tener un registro de calidad de producción acorde a los estándares exigidos por los supervisores de Chau Balde

Avances del proyecto

Primera etapa:

Formación de equipos técnicos

Conocimiento Empresas – Fundación

Entrenamiento e inserción en el terreno

Primera etapa (cont.)

Surgió la oportunidad de aplicar el circuito a un trabajo que ya había iniciado la FPVS: la instalación domiciliaria de gas por cañería en Cuartel V.

Primera etapa (cont.)

Tenemos actualmente 3 equipos en actividad,
integrados por gente de la zona.

Realizaron poco más de 200 obras.

Tardan 2 días en c/u (más ½ día para el medidor)

El vecino paga aprox. 2000\$ en cuotas de no más de
200\$ mensuales (microcréditos de la FPVS)

Roles de cada actor:

Ferrum/FV:	Ejecución de la obra
	Supervisión técnica
	Provisión de materiales
	Gestión técnico administrativa
FPVS:	Organizar demanda
	Circuito de financiación y cobro

Segunda etapa

Lanzamiento de los módulos de mejora de baño y cocina.

Población objetivo:

Clientes actuales de la FPVS

Familias de Cuartel V que terminaron de pagar el gas.

Módulos a trabajar

Pensados desde el hogar al que aspira cliente

Que el cliente se identifique: “no es para ricos, es para mí”

Beneficios concretos y progresivos: cada vez mejor salud y confort

Satisfacción accesible: evitar lo ideal para asegurar lo bueno

Los Nuevos Módulos

Un Poco Más Cerca del Cliente

Primero el baño

- Que cada módulo generen satisfacción en sí mismo
- No esperar a terminar el baño para empezar por la cocina

Los Nuevos Módulos

Un Poco Más Cerca del Cliente

- 1) Perforación y bomba
- 2) Cámara séptica y pozo
- 3) Columna de tanque, tanque y bajadas
- 4) “Baño funcional” (cañerías agua fría/caliente baño y cocina, desagüe cloacal baño + inodoro +lavatorio+ducha)
- 5) Termotanque o calefón
- 6) “Cocina funcional” (mesada con agua F & C)
- 7) Baño y cocinas terminados (pisos y paredes baño, piso cocina revestimientos frente hornallas)

Los Nuevos Módulos

La secuencia completa toma 6 años

(suele tardarse más de 10 años en construir una casa precaria):

- ✓ Sin interrumpir ni superponer módulos
- ✓ Con una cuota mensual de unos \$200
- ✓ Con plazos que permitirían armar grupos con diferentes módulos

Análisis FODA

FORTALEZAS Y OPORTUNIDADES

1. El 60 % de las viviendas de la zona (y del GBA) necesitan mejorar su aprovisionamiento de agua.
2. Es una oportunidad de consolidar un modelo repitiendo la metodología utilizada para las redes de gas.
3. Es un modelo replicable a escala.

DEBILIDADES Y AMENAZAS

1. Se debe competir contra el mercado de la “satisfacción inmediata”
2. Poca articulación con autoridades gubernamentales

Ejes de la propuesta:

Transparencia= Simplicidad + Previsibilidad

- La transparencia para no ser vulnerable a inesperados
 - ✓ *“Que no haya letra chica”*
 - ✓ *“Que no haya sorpresas”*
 - ✓ *“Que no haya gastos adicionales”*
- La previsibilidad para un consumo estable
 - ✓ *“Cuota fija, sin sobresaltos, que permita planear”*
- La simplicidad por encima de la variedad o la sofisticación
 - ✓ Los vecinos sólo expresaron preferencia por la variedad en el color de revestimientos, en otros aspectos lo clave es satisfacer lo básico
 - ✓ Evitar elementos que agreguen costo pero no valor para el cliente

A manera de cierre

Nuestro proyecto

Se trata de un proyecto a que apunta a la mejora habitacional de los hogares de menores recursos en el partido de Moreno, Provincia de Buenos Aires.

Buscamos facilitar su acceso al agua y mejorar sus baños y cocinas, impactando en la calidad de vida de los vecinos.

Nuestro proyecto (cont.)

Se ofrecen módulos de mejoramiento y soluciones integrales para la provisión dentro del hogar de agua, hasta la terminación con colocación de los artefactos respectivos en baños y cocinas.

Existe una variada cantidad de estos módulos que se adaptarán a las necesidades de cada casa.

¿Qué rol para el microcrédito? ¿Qué demanda?

No es vivienda social - nacional, provincial, o municipal

No es proyecto de autoconstrucción completa con el apoyo de una ONG

Es crédito para mejorar el proceso existente e ineficiente de construir o mejorar una casa en más de una década

Nuestro proyecto (cont.)

Se otorgarán créditos afines con la condición socio-económica de los vecinos.

Nuestros mejores esfuerzos estarán orientados a gestionarlos a una tasas bajas y con los amplia gama de plazos.

Probablemente se trate de prestamos grupales y solidarios cuyo objeto sea el mejoramiento del acceso al agua, como así de los baños y cocinas

Nuestro proyecto (cont.)

Las obras a realizar necesarias para la ejecución del programa, serán llevadas a cabo por microemprendedores y/o miniempresas (preferentemente conformadas por vecinos de los barrios receptores del programa).

Nuestro proyecto (cont.)

El impacto pretendido es la facilitamiento del acceso al agua y la mejora de baños y cocinas en un universo de 48.000 familias de bajos recursos vecinas de los partidos de Morenos, Jose C. Paz y Pilar.

Posibilidad de operar a escala

De funcionar exitosamente esta primer experiencia, podría replicarse el modelo en diferentes zonas del GBA.

Trabajando conjuntamente con diferentes IMFs que posibiliten otras inserciones territoriales y capacidad financiera, podría darse el **salto de escala** necesario para dar una solución masiva a la precariedad habitacional de las familias pobres .

Desafíos del modelo propuesto

roles de cada actor / metodología de trabajo

replicabilidad de manera autosostenible

Componentes vitales del proyecto

Conocimiento del target

Componentes vitales del proyecto

Conocimiento del target

Diseño de productos ajustados a sus
necesidades/expectativas/gustos/posibilidades

Componentes vitales del proyecto:

Conocimiento del target

Diseño de productos ajustados a sus
necesidades/expectativas/gustos/posibilidades

Estilo de gestión (eficiencia operativa)

Cuestiones a resolver:

- Articulación con estados provinciales y municipales
- Alcance del proyecto y modelo del negocio
- Planeamiento económico y financiero
- Capitalización
- Logística y Provisión de materiales
- Certificación de los trabajos
- Capacitación y modelo comercial

Fin