



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
DEPARTAMENTO DE GESTIÓN EMPRESARIAL

**EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA-FINANCIERA
DE DESARROLLAR UN PROYECTO INMOBILIARIO VINCULADO AL
ARRIENDO DE LOCALES COMERCIALES EN LA CIUDAD DE CHILLÁN**

**MEMORIA PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERO DE EJECUCIÓN EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**AUTOR (ES): NAVARRETE ANABALÓN, IRIS ALEXANDRA
QUEZADA MATURANA, PATRICIO ALEJANDRO**

Profesor Guía: Hernández Morales, Miguel

CHILLÁN 2017

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN	1
II. PROCESO DE DIAGNÓSTICO Y FORMULACIÓN.....	3
2.1 Antecedentes del proyecto.	3
2.2 Definición del negocio.....	5
2.3 Análisis y Diagnóstico del Macroentorno y Microentorno.....	5
2.4 Análisis del sector industrial y la cadena de valor.....	11
2.5 Estudio de Mercado.	21
2.6 Estudio Técnico.	31
III. CUANTIFICACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN ESTRÁTEGICO	37
3.1 Análisis de Alternativas y costo de capital	37
3.2 Evaluación económica alternativa 1:Situación Actual.	45
3.3 Evaluación económica y financiera alternativa 2: Locales comerciales tipo galería..	49
3.4 Evaluación económica y financiera alternativa 3: Local comercial planta libre.	62
3.5 Análisis de los resultados de las Alternativas.	71
3.6 Estados financieros básicos Proyectados.....	72
3.7 Análisis de árbol de decisión, sensibilidad y simulación.....	73
3.8 Estructura Organizacional.....	79
3.9 Recomendaciones.	81
IV. CONCLUSION	83
V. REFERENCIAS	85
VI. ANEXOS.....	87

I. INTRODUCCIÓN

Este proyecto consiste en la evaluación técnica-económica de un proyecto inmobiliario de arriendo de locales comerciales en la comuna de Chillán para la empresa Inversiones El Porvenir Spa. La empresa cuenta con un terreno específico en la comuna de Chillán, que se encuentra arrendado sólo una parte de las dependencias, donde podría desarrollar un nuevo proyecto, y pretende estudiar si es conveniente o no.

Este informe aborda en una primera instancia un análisis del entorno de la empresa: macroentorno, microentorno y sector industrial. Para el análisis de macroentorno, se utilizó el análisis PEST, que incluye varios factores como políticos, económicos, sociales y tecnológicos. Con respecto al microentorno y análisis del sector industrial, se procedió a entrevistar a distintos actores del sector, tanto empresas inmobiliarias, profesionales del área, representantes del sector, que aportaron antecedentes valiosos para el desarrollo del estudio. Finalmente, con información aportada por la empresa Inversiones El Porvenir SpA, se realizó el diagnóstico interno, externo y análisis de la cadena de valor.

Posteriormente, se procede a un estudio de mercado, utilizando fuentes de información primaria, para conocer la situación actual de los locales comerciales en el centro de Chillán y así poder determinar la demanda, oferta y el precio de éstos. La verificación de la posibilidad técnica de la construcción, se llevó a cabo a través de un estudio técnico en el que se examinan los usos de suelo y normas específicas del terreno, y mediante informes emitidos por profesionales del área de arquitectura, se determina el tamaño óptimo del proyecto.

En una etapa siguiente se determina una estrategia competitiva, siendo ésta la base para realizar la evaluación económica del proyecto mediante los flujos de caja y un análisis de sensibilidad de las variables que mayor componente de riesgo tienen en el proyecto.

El objetivo del proyecto es analizar, tanto técnica como económicamente, haciendo una comparación entre tres alternativas, la situación actual del negocio y dos escenarios más que podrían generar mayores ingresos, resaltando una importante característica, su localización en el centro neurálgico de la ciudad de Chillán. Finalmente, se busca

determinar la conveniencia del proyecto, mediante indicadores económicos que permitan medir si el nuevo proyecto, relacionado con el arriendo de un local planta libre o tipo galería, es mejor que la situación actual del inmueble. Una vez calculados estos indicadores en los distintos escenarios, se incorporan a un árbol de decisiones, el cual indicará cuál es el mejor camino a elegir.

II. PROCESO DE DIAGNÓSTICO Y FORMULACIÓN

2.1 Antecedentes del proyecto.

Antecedentes generales

El desarrollo y desempeño del sector inmobiliario y construcción chileno ha estado fuertemente ligado al crecimiento del país y a los ciclos económicos que éste ha registrado. En los últimos años, el PIB de la construcción ha representado del orden del 6,5% del PIB de Chile. En tanto, según una publicación de Biobío Chile (2017), las inversiones en el sector inmobiliario se han mantenido, pese a la desaceleración económica que ha vivido Chile en los últimos tres años, agregando que el mercado se encuentra en un periodo de ajustes. Las empresas han reaccionado al escenario económico actual postergando sus planes de expansión. Sin embargo, el mercado se sigue moviendo.

Por otra parte, Biobío Chile (2017), en una entrevista al director de empresa inmobiliaria NAI Sarrà, Jaime Sarrà afirma que el sector inmobiliario es uno de los más sólidos para inversiones. Además, enfatiza que en este rubro, el mercado no habitacional sigue siendo más estable y seguro que el habitacional.

La ciudad de Chillán cada día está sufriendo el aumento de su población, es por este motivo que la empresa Inversiones El Porvenir SpA, una empresa de la ciudad que se dedica a la compra de inmuebles, remodelaciones y refacciones de éstos para fines de arrendamiento, se está enfocando en desarrollar un local comercial en calle Isabel Riquelme.

Justificación de la investigación

Sayegh, K. (2010), indica que el desarrollo económico de los países ha traído como consecuencia un gran crecimiento demográfico en las ciudades a causa de las grandes migraciones, trayendo consigo una gran necesidad de espacios destinados al consumo, recreación, esparcimiento u otros.

Según informe de la Cámara Chilena de la Construcción (2016), el mercado inmobiliario está en constante crecimiento, situación que permite la existencia de clientes no atendidos. En este contexto se detecta la necesidad de clientes que desean tomar en arriendo una

propiedad para fines comerciales. Es por ello que la elección del tema surge a partir de esta problemática, y como respuesta a una “idea” que busca la manera de aprovechar una oportunidad de negocio.

Antúnez, C. (2013) afirma “mientras un barrio se hace más comercial, ayuda a subir el precio de la residencia cercana, eso ocurre en casi todas las grandes ciudades del mundo. Es un buen negocio para todos”.

Por lo tanto, el mercado de locales comerciales ha llegado a ser un atractivo negocio para las grandes y medianas constructoras de la zona, debido a la creciente demanda y en consecuencia, los altos precios a los que han llegado este tipo de inmuebles.

En Chillán, existe una escasa disponibilidad de locales comerciales con la dimensión total de la propiedad y con tan excelente ubicación, a pasos del centro neurálgico de la ciudad. Además, es importante destacar una gran oportunidad para este proyecto, que representa la promulgación de Ñuble región, provocando una mayor demanda de edificios y oficinas gubernamentales, aumente en gran dimensión.

De acuerdo a lo expuesto anteriormente, la empresa Inversiones El Porvenir SpA, Rut 76.091.038-4, ubicada en Parcela 3, Proyecto El Naranjal, San Nicolás, se está enfocando en desarrollar un local comercial en el centro de Chillán, en un terreno que adquirió en el año 2011. El terreno se encuentra ubicado en calle Isabel Riquelme N° 652 en la comuna de Chillán. Mide 630 metros cuadrados, de los cuales, actualmente sólo es posible dar en arrendamiento la parte construida, que corresponde al 15% del total de la propiedad.

En base a la información expuesta, se consideran los siguientes puntos para la justificación de este proyecto:

- Existe un mercado al cual ofrecer el producto, es decir, hay una demanda insatisfecha, producto de la escasa disponibilidad de locales para fines comerciales en la ciudad de Chillán.
- El terreno donde se pretende construir, posee una ubicación estratégica, en relación a la conectividad, accesibilidad y cercanía con edificios de oficinas, restaurantes, centros comerciales, bancos, etc.

- Para el cumplimiento de los objetivos del proyecto, se cuenta con la asesoría de una importante empresa del sector inmobiliario de la ciudad de Chillán, con el fin de obtener información valiosa para enriquecer el trabajo.

Objetivos

Objetivo General

Evaluar la factibilidad técnica y económica-financiera de desarrollar un proyecto inmobiliario vinculado al arriendo de locales comerciales en la ciudad de Chillán.

Objetivos Específicos

- Caracterizar el sector inmobiliario en la ciudad de Chillán, con énfasis en las oportunidades y amenazas del sector.
- Caracterizar la demanda esperada de locales comerciales en Chillán, con énfasis en el perfil del cliente.
- Determinar la factibilidad técnica del proyecto en Chillán.
- Determinar la viabilidad económica-financiera del proyecto en Chillán.
- Proponer recomendaciones sobre la conveniencia de invertir en el proyecto en base a los resultados obtenidos.

2.2 Definición del negocio.

El proyecto consiste en la instalación y posterior arriendo de un local comercial en el centro de Chillán, que cumpla las necesidades del mercado que no están siendo cubiertas por los locales existentes, debido a que no se encuentran propiedades disponibles para arriendo, que ofrezcan características similares, en cuanto a dimensiones y localización.

2.3 Análisis y Diagnóstico del Macroentorno y Microentorno.

Análisis del Macroentorno o Entorno General PEST

A continuación se realizará un análisis del entorno general del sector de la construcción, a través del análisis PEST. Este análisis pretende caracterizarla situación actual de este sector, además de servir como marco general del sector donde se sitúa el proyecto.

Factores Económicos:

Según el Banco Central de Chile (2017), la región del Biobío aporta alrededor del 7,36% al PIB Nacional desde el año 2013, ubicándose en cuarto lugar, luego de la Región Metropolitana con un 42%, Región de Antofagasta con un 10,04% y Región de Valparaíso con un 8,25%; el Sector Construcción en Chile se caracteriza por poseer una participación relativamente importante en el PIB de Chile, que oscila en torno al 6,5% anual desde el año 2013, alcanzando un peak del 6,58% durante el año 2016, a la vez que presenta la característica de ser más o menos estable en el tiempo, en comparación a otros sectores como la Minería, la Industria y Transporte y Telecomunicaciones, que han tenido una participación mucho más variable. En tanto, el Sector Construcción en la región del Biobío se caracteriza por poseer una participación en el PIB Regional que oscila en torno al 7% anual desde el año 2013.

Según el último informe de política monetaria del Banco Central de Chile (2017), se prevé que la inflación total bajará a niveles en torno a 2%, para volver a 3% a final de año y oscilar en torno a ese valor hasta fines del año 2018 y el Índice de Precios al Consumidor (IPC) cayó un 0,2 por ciento en septiembre, con lo que la variación anual llegó a un 1,5 por ciento. El Mostrador (2017), revela que tanto por parte del presidente del Banco Central, Mario Marcel, y el ministro de Hacienda, Nicolás Eyzaguirre, ambos concuerdan en que la sorpresiva baja inflación abre las puertas para una política monetaria más expansiva, que podría impulsar una mayor reactivación de la economía.

Otro indicador relevante es el desempleo en la región del Biobío, específicamente en la provincia de Ñuble, que según datos entregados por el Instituto Nacional de Estadísticas Biobío (2017), nos muestra que durante el trimestre julio-septiembre 2017, la tasa de desocupación provincial fue de 8,9%, experimentando un alza de 0,9 puntos porcentuales (pp.) en doce meses, y subió 0,1 pp. en la comparación trimestral. La Tasa de desocupación de la ciudad de Chillán se situó en 8,6% en el trimestre julio-septiembre de 2017, aumentando en 1,0 pp. en el análisis interanual, y fue 0,6 pp. más bajo que lo observado en el trimestre anterior.

Factores Político-Legales:

Larenas, P. (2015), señala que Chile es un país con una alta estabilidad política, la que ha sido posible mantener desde los años 90, permitiéndole ser un lugar muy interesante donde invertir, estabilidad que es consecuencia del fortalecimiento de la democracia, un poder judicial y legislativo bien formado, e incentivos a la inversión por medio de propuestas económicas. Situación que se ve reflejada en los rankings internacionales que posicionan a Chile como uno de los países más estables políticamente, donde la inversión es segura y con un bajos índice de corrupción.

Por otra parte, La Discusión (2017), informa que un incremento de 193,3% exhibieron en junio los permisos de edificación entregados en la Provincia de Ñuble, en comparación con igual mes del año pasado, según informó el INE.

Si bien las cuatro provincias de la región registraron un alza en los permisos durante junio, el de Ñuble fue el mayor crecimiento, seguido muy de lejos por la Provincia de Concepción, que anotó un aumento de 46,8%. En esa línea, el promedio regional alcanzó una variación interanual de 61,8%.

La comuna con mayor participación fue Chillán, con 40.329 metros cuadrados, lo que representó un alza interanual de 486,4% (en junio de 2016 alcanzó a 6.877 metros cuadrados). En cuanto a las edificaciones no habitacionales, la superficie autorizada en junio pasado alcanzó a 29.666 m², lo que representa un alza interanual de 191,3%.

Según expresó la presidenta de la Cámara Chilena de la Construcción sede Chillán, Claudia Rigall, “las cifras del INE se condicen con los resultados presentados en el último Informe de Permisos de Edificación elaborado por nuestro gremio, ya que se observa una fuerte alza de permisos asociados, principalmente, a proyectos habitacionales”.

Consultada sobre una eventual recuperación del sector, después de una prolongada desaceleración, la dirigente gremial sostuvo que “es importante considerar estos números con prudencia, ya que los permisos de edificación no implican la ejecución de obras inmediatas, sin embargo, siempre es importante observar que se contemplan inversiones en la zona, sobre todo, tomando en cuenta los significativos desafíos que se avecinan con la nueva Región de Ñuble que acaba de ser aprobada por el Tribunal Constitucional”.

Factores Sociales:

Los chilenos están poco a poco enfocando sus inversiones en proyectos que beneficien en cierta medida su economía; el gran nivel de competitividad inmobiliaria ha impulsado un aumento en las ventas de viviendas y departamentos no sólo en “verde” sino que ahora también en “blanco”, es decir, proyectos que aún no están en ejecución ni tienen piloto o sala de ventas.

La construcción de un nuevo espacio comercial beneficiará de manera primordial y directa a los habitantes de la ciudad de Chillán, esto debido a que el gran crecimiento demográfico en la ciudad, trae consigo una necesidad de espacios destinados al consumo, recreación, esparcimiento u otros. Según cifras publicadas por el Instituto Nacional de Estadísticas Biobío (2017), Chillán presenta la mayor cantidad de población neta con 181.008 habitantes, correspondiente a un 37,12% del total de la población provincial.

Factores Tecnológicos:

Las tendencias tecnológicas dentro de la industria cobran importancia ya que poco a poco comienzan a perfilarse como una forma de agregar valor al producto final, y generar una propuesta más atractiva. En cuanto a esto, las tendencias que comienzan a sobresalir dentro del sector están relacionadas con: eficiencia energética, por el ahorro que significa en los costos de operación para una vivienda o estructura dado los actuales costos de la energía; la construcción sustentable, como forma de generar el menor impacto posible al medio ambiente; y la protección sísmica, en el ámbito de la seguridad.

Conclusiones Análisis del Entorno General PEST:

Del análisis de los factores del entorno, podemos concluir que la región del Biobío, especialmente Chillán, está avanzando en relación a convertirse en un lugar atractivo para los inversionistas, tomando en cuenta los beneficios que trae consigo la promulgación de la nueva Región de Ñuble. Si bien, la tasa de desempleo de la ciudad de Chillán aumentó en 1,0 puntos porcentuales en el mismo trimestre (julio-septiembre) del año 2016, presentó una baja de 0.6 puntos porcentuales con respecto al trimestre abril-junio de 2017. Con respecto al Producto Interno Bruto e inflación, estos indicadores se han mantenido

relativamente estables en los últimos períodos, lo que favorece la realización de proyectos de inversión.

Los aspectos más importantes a tener en cuenta, ya que podrían afectar drásticamente al sector, son los relacionados con el ciclo de la economía general, el acceso al financiamiento, los cambios en la legislación, el aumento del precio de los insumos del sector.

Análisis del Microentorno

Clientes

Es toda persona natural o jurídica que desempeña o quiera desempeñar una actividad comercial relacionada con el sector retail. De acuerdo a los distintos formatos o canales de venta que existen, estos podrían ser: i) supermercados; ii) grandes tiendas; iii) ferreterías; iv) farmacias y perfumerías; v) comercio tradicional; vi) consumo local y vii) otros formatos.

Proveedores

Son aquellas empresas que abastecen a la industria de la construcción de todos los materiales necesarios para que éstas puedan llevar a cabo sus proyectos.

Dentro de los proveedores más importantes que abastecen este sector en la ciudad de Chillán son: Sodimac Homecenter, Easy, Construmart, Ferretería Madrid, Vidrios y aluminios Vival, entre otros.

Sodimac Homecenter, (Sociedad Distribuidora de Materiales de Construcción) es una cadena chilena de comercios de la construcción, ferretería y mejoramiento del hogar, perteneciente al holding Falabella.

Easy, es una cadena de venta de artículos para la construcción y equipamiento para hogar y jardín. Es propiedad del holding chileno Cencosud.

Construmart, es una empresa dedicada a la distribución y comercialización de materiales para la Construcción, terminaciones y artículos de ferretería.

Ferretería Madrid, establecimiento local comercial dedicado a la venta de útiles para la construcción y las necesidades del hogar.

Vidrios y aluminios Vival, empresa que ofrece vidrios y espejos en todas las medidas, aluminios, ventanas, termo panel, enmarcaciones e instalaciones a domicilio.

Competidores

Son aquellos que entregan el mismo producto o servicio y satisfacen la misma necesidad. Para el caso de arriendo de locales comerciales en Chillán, los principales competidores directos son:

- Inmobiliaria Andalen SpA, Rut 76.091.058-9
- Inmobiliaria Santo Domingo SpA, Rut 76.259.200-2
- Inmobiliaria Altas Cumbres SpA, Rut 76.519.846-1
- Inmobiliaria Los Abedules SpA, Rut 76.091.046-5
- Inmobiliaria Don Demetrio SpA, Rut 76.519.848-8
- Inmobiliaria de la Familia Lashen
- Inmobiliaria de la Familia Yanine
- Inmobiliaria de la Familia González

Estas Inmobiliarias se dedican a la búsqueda y compra de propiedades atractivas en el sector céntrico de Chillán, evalúan el terreno y realizan la preparación de la propiedad para su posterior arriendo.

Grupos de interés

Los grupos de interés son aquellas personas naturales o jurídicas que tienen interacción positiva o negativa con la acción de la empresa.

Forman parte de los grupos de interés de la inmobiliaria: La Ilustre Municipalidad de Chillán, Servicio de Impuestos Internos, Compañía General de Electricidad, Essbio, Servicios de internet y telefonía, los competidores, los clientes, los proveedores, los colaboradores.

2.4 Análisis del sector industrial y la cadena de valor.

Análisis del sector industrial

El sector industrial del proyecto corresponde al de inmobiliarias que desarrollan proyectos de construcción de locales comerciales en Chillán. Este sector industrial es bastante amplio ya que en la ciudad hay muchas empresas de este tipo, además de personas naturales que transforman sus casas en locales comerciales.

Análisis de las fuerzas competitivas

Para realizar el análisis del sector industrial de inmobiliarias que desarrollan proyectos de construcción de locales comerciales para arriendo de la ciudad de Chillán, se utilizará el modelo de las cinco fuerzas competitivas de Porter. Para obtener información relacionada a estas fuerzas competitivas, se procedió a entrevistar a distintos actores relevantes del sector, de acuerdo a lo que se expone a continuación:

A) Descripción de la cantidad de personas a quienes se realizó la entrevista semi-estructurada.

Se entrevistó a empresas inmobiliarias que desarrollan proyectos de inversión relacionados al arriendo de locales comerciales, las cuales aportaron información relacionada al entorno de la empresa, arrendatarios, competidores, rivalidad existente, panorama futuro del sector inmobiliario, entre otros.

También se entrevistó a distintos profesionales del sector inmobiliario, como: corredores de propiedades y arquitectos, y su importancia radica en la experiencia que poseen en la gestión inmobiliaria de propiedades. Por su parte, la información entregada por los arquitectos es fundamental, ya que son profesionales que se encargan del diseño y dirección de construcciones y además, prestan servicios a distintas inmobiliarias.

Por último, se entrevistó a representantes del sector inmobiliario, como el Presidente de la Cámara de Comercio de Chillán, por su nivel de conocimiento sectorial y al Presidente de la Corporación de Adelanto y Desarrollo de Ñuble (CORÑUBLE), por su contribución al desarrollo de la Región de Ñuble.

Cuadro 1: Técnicas de recolección de información utilizadas.

Técnica a utilizar	Segmento muestral	Descripción
Entrevista semi-estructurada	- Empresas inmobiliarias (3)	Este instrumento se utilizó para generar información actual del funcionamiento del sector inmobiliario de Chillán. La entrevista se desarrolló principalmente mediante correo electrónico y conversación en el lugar (u otro lugar) de los entrevistados.
	- Profesionales del sector inmobiliario (5).	
	- Representante sectorial del sector inmobiliario (2)	

Fuente: Elaboración propia.

B) Actores entrevistados:

- Empresas inmobiliarias que han desarrollado proyectos en esta ubicación, las que detallamos a continuación:
 - Inmobiliaria Altas Cumbres SpA.
 - Inmobiliaria Santo Domingo SpA.
 - Inmobiliaria Andalen SpA.

- Profesionales del sector inmobiliario:
 - Arquitectos:
 - Víctor Palavecino Guzmán
 - Claudio González Oisel

 - Corredores de Propiedades:
 - Rolando Sanhueza Larrañaga.
 - María Luisa Solar Vila.
 - Paula Huichalaf Villa.

- Representantes sectoriales del sector inmobiliario:

- Presidente de la Corporación de Adelanto y Desarrollo de Ñuble (CORÑUBLE), Juan Ramírez Rodríguez.
- Presidente de la Cámara de Comercio de Chillán, Alejandro Lama Lama.

C) Preguntas realizadas a cada uno de los actores del sector inmobiliario:

1. ¿Cuáles son las principales empresas inmobiliarias que se dedican a desarrollar proyectos de construcción de locales para arriendos en el centro de Chillán?
2. ¿Piensa usted que pueden llegar inversionistas con la intención de desarrollar proyectos inmobiliarios destinados a la construcción de locales comerciales específicamente en el centro de la ciudad de Chillán?
3. ¿Sabe usted si hay propiedades a la venta en el centro de Chillán en los cuales se pueda desarrollar proyectos de construcción de locales comerciales?
4. ¿Sabe el valor de venta si es que las hubiera?
5. ¿Qué puede decir usted de la rivalidad entre inmobiliarias que tienen inversiones en el centro de Chillán?
6. ¿Qué puede decir usted con respecto al poder de negociación de los arrendatarios de locales comerciales en el centro de Chillán?
7. ¿Cómo ve el panorama futuro de sector inmobiliario en Chillán?
8. ¿Cuáles podrían ser las dificultades futuras del sector inmobiliario en Chillán?
9. ¿Qué impacto tendrá Ñuble región en el sector inmobiliario de Chillán?

D) Análisis de respuestas a cada una de las preguntas realizadas a los entrevistados.

Análisis pregunta 1:

Las principales empresas que se dedican a este tipo de proyectos son empresas familiares en las que los propietarios son de la ciudad de Chillán, las empresas de mayor envergadura se dedican a otro tipo de proyectos, como construcciones de edificios y villas, la mayoría inversionistas que vienen de otras ciudades.

Análisis pregunta 2:

Para algunos actores, la respuesta es que es muy difícil que lleguen nuevos actores a desarrollar este tipo de proyectos, debido al alto valor que tienen los terrenos hoy en día; otros actores dicen que siempre está abierta la posibilidad de nuevos actores, sobre todo hoy con la creación de la nueva región de Ñuble, que se traduce en un mayor requerimiento de instalaciones.

Análisis pregunta 3:

Si, existen propiedades a la venta para desarrollar este tipo de proyectos, pero la oferta es muy escasa.

Análisis pregunta 4:

En este caso, la respuesta de los entrevistados abarcó diversos valores, estos van desde las 75 UF a las 30 UF, valores dependen de la ubicación exacta del terreno.

Análisis pregunta 5:

Para la mayoría de los actores la rivalidad es parte de la competencia, pero en este caso la rivalidad se produce al tratar de adquirir una bien raíz para desarrollar un proyecto, no al momento de ofrecer el producto, ya que la oferta es muy escasa.

Análisis pregunta 6:

Todos los entrevistados coinciden en que los arrendatarios no tienen poder de negociación, debido a la poca oferta de locales comerciales en el centro de la ciudad de Chillán, los precios no se mueven hacia abajo.

Análisis pregunta 7:

El panorama del sector inmobiliario para la ciudad de Chillán se ve bueno, sobre todo en el sector céntrico de la ciudad, donde se avizora una expansión.

Análisis pregunta 8:

Para muchos de los entrevistados la mayor dificultad es la entrada en vigencia del nuevo plan regulador, se debe contar con señales claras y reales sobre la normativa que rige las construcciones.

Análisis pregunta 9:

Los actores entrevistados coinciden en que el impacto que tendrá en el sector inmobiliario la creación de la región de Ñuble, es un impacto positivo, que se traduce en un aumento de la demanda en habitación, comercio y servicios.

De acuerdo a lo expuesto anteriormente y a las respuestas obtenidas de los entrevistados, las cuales se encuentran detalladas en el Anexo N° 1, podemos concluir lo siguiente:

Amenazas de nuevos entrantes

En la industria inmobiliaria las barreras de entrada son altas. Las altas barreras de entrada tienen su base en las economías de escala necesarias para la rentabilidad de los proyectos, la diferenciación de producto (esto se traduce en que las empresas establecidas tienen identificación de marca y lealtad de cliente), las altas necesidades de capital, la curva de aprendizaje o experiencia. De acuerdo a lo indicado por el Gerente de Inmobiliaria Altas Cumbres SpA: *“Pueden aparecer nuevos inversionistas, siempre y cuando tengan el capital para comprar y edificar o modificar la propiedad”*.

En el centro de Chillán, prácticamente no hay propiedades a la venta y las pocas existentes tienen un valor exageradamente alto, de acuerdo a las respuestas obtenidas de los actores entrevistados, como el Arquitecto N°1, quien afirma: *“Existe poca disponibilidad de propiedades, lo que trae consigo una alta renta”*. Además, concurrimos a hablar con los propietarios o representantes de algunas propiedades que se encuentran actualmente a la venta para conocer el valor de las propiedades. Se obtuvo la siguiente información:

- Propiedad de la Familia Carrasco ubicada en Arauco N° 760, se conversó con el Sr. Pedro Arias, quien nos indicó que el valor por metro cuadrado es de 85 UF para un sitio de 1000 metros cuadrados.

- Propiedad de la Familia Sallorenzo, ubicado en Isabel Riquelme N°648, se conversó con el Sr. Gustavo Sallorenzo, el valor por metro cuadrado es de 100 UF para un sitio de 562,5 metros cuadrados.
- Propiedad a la venta en Constitución 654, donde funciona actualmente el Banco Scotiabank, el valor por metro cuadrado es de 91,76 UF para un sitio de 425 metros cuadrados, con 856 metros cuadrados construidos, propiedad ofrecida por la corredora de propiedades Paula Huichalaf.

Con estos valores de terreno, se hace inviable la realización de cualquier proyecto de locales comerciales para arriendo. Con todo lo anterior, se puede concluir que la amenaza de nuevos entrantes es baja.

Rivalidad entre competidores

De acuerdo a las respuestas de la mayoría de los entrevistados, se puede concluir que el sector actualmente está compuesto por varios competidores: Inmobiliaria Andalen SpA, Inmobiliaria Santo Domingo SpA, Inmobiliaria Altas Cumbres SpA, Inmobiliaria Los Abedules SpA, Inmobiliaria Don Demetrio SpA, Inmobiliaria de la Familia Lashen, Inmobiliaria de la Familia Yanine, Inmobiliaria de la Familia González. Estos competidores se enfrentan fuertemente al momento de tratar de adquirir un bien raíz en el centro de Chillán para desarrollar un proyecto inmobiliario, lo que hace subir considerablemente los valores de los terrenos. No ocurre lo mismo al momento de ofrecer el servicio de arriendo de locales comerciales, debido a la escasa oferta de éstos. Según lo indicado por el Gerente de Inmobiliaria Santo Domingo SpA, reafirma lo anterior al señalar lo siguiente: *“Se produce rivalidad al momento de comprar”*. Otro entrevistado, el Presidente de la Cámara de Comercio, señala que: *“la rivalidad es parte de la libre competencia que existe en todo campo comercial, especialmente en los inversionistas que ven en el valor de los arriendos de locales comerciales, un retorno muy superior a lo que puede ser la inversión en departamentos o casas habitaciones”*.

Con lo expuesto anteriormente, podemos concluir que la rivalidad entre competidores es media.

Amenazas de sustitutos

Tanto para el negocio de creación de infraestructuras como de edificios y locales comerciales, no existen sustitutivos destacables que faciliten los mismos servicios. Por lo tanto, esta amenaza es baja.

Poder de negociación de los proveedores

El poder de negociación de los proveedores para la industria inmobiliaria es bajo, porque si bien la demanda de materiales en este mercado es relativamente alta, también lo es la cantidad de proveedores disponibles para poder surtir de lo necesario a las inmobiliarias y constructoras existentes.

En Chillán existen varias empresas proveedoras, ya sean locales o cadenas nacionales, cuya competencia ha hecho que existan muchas alternativas para adquirir los materiales necesarios para el proceso productivo. Por lo tanto, el poder de negociación de los proveedores es bajo.

Poder de negociación de los clientes

En base a las respuestas de los entrevistados, podemos decir que los clientes de la industria inmobiliaria de locales comerciales para arriendo en el centro de Chillán, tienen un nivel de negociación bajo, esto debido a que existe una escasa oferta en el mercado y los clientes tienen pocas opciones para poder negociar precios y condiciones de los arriendos. Esta información es reafirmada por el Gerente de la Inmobiliaria Santo Domingo SpA, al indicar lo siguiente: *“Los arrendatarios tienen poco poder de negociación por la poca oferta de locales comerciales”*. El Gerente de la Inmobiliaria Andalen SpA, indica también lo siguiente: *“No tienen poder de negociación porque no hay disponibilidad de locales comerciales en el centro de Chillán y mucha gente anda en busca de ellos”*.

Matriz resumen

Cuadro 2: Matriz resumen de las cinco fuerzas de Porter.

Matriz Resumen	Amenazas			Oportunidades	
	Alta	Media	Neutral	Media	Alta
Amenaza de Nuevos entrantes	Harta				X Poca
Rivalidad Competitiva	Intensa		X		Baja
Poder Negociador de los Proveedores	Alto			X	Bajo
Poder Negociador de los Consumidores	Alto			X	Bajo
Amenaza de Productos Sustitutos	Alta			X	Baja

Fuente: Elaboración propia.

En base al análisis de las cinco fuerzas de Porter se puede concluir que el sector industrial inmobiliario de locales comerciales para arriendo en el centro de Chillán es atractivo, debido a que la amenaza de nuevos entrantes es baja, la rivalidad entre los competidores es media, no existen productos sustitutos, el poder negociador de los proveedores y clientes es bajo.

Diagnóstico externo e interno

Oportunidades

- Escasa oferta de locales comerciales para arriendo en el centro de Chillán.
- La promulgación de la región de Ñuble tendrá un impacto positivo, ya que aumentará la demanda de instalaciones para los nuevos servicios públicos que llegarán a Chillán.
- Tendencia a la baja de la inflación, lo que abre las puertas para una política monetaria más expansiva, que podría impulsar una mayor reactivación de la economía.

Amenazas

- Eventuales modificaciones legales que afecten el proyecto.
- Cambios de hábitos de compra del consumidor, con la aparición de centros comerciales en otro lugar de Chillán.
- Aumento de la tasa de interés que perjudique el financiamiento del proyecto.
- Posible eliminación de paradero de locomoción colectiva en calle Isabel Riquelme, donde se encuentra emplazado el proyecto.

Fortalezas

- La empresa cuenta con un terreno para desarrollar el proyecto.
- El terreno posee una ubicación estratégica que le permite tener conectividad, accesibilidad y cercanía con edificios de oficinas, restaurantes, centros comerciales, bancos, etc.
- El espacio físico de 630 mts. entrega la posibilidad de decidir entre múltiples formas de construir el inmueble y ser arrendado.
- La empresa cuenta con años de experiencia en el mercado inmobiliario de locales comerciales para arriendo en el centro de Chillán.
- La empresa cuenta con la amplia red de contactos de distintos corredores de propiedades locales.

Debilidades

- Empresa familiar, con una pequeña estructura organizacional.
- Empresa de tamaño pequeño, lo que limita el desarrollo de proyectos de mayor envergadura.

Mediante el análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas), se observa principalmente que la empresa al tener cierto posicionamiento en el mercado, y contar con un terreno apropiado para la construcción de un local comercial, puede desarrollar el proyecto inmobiliario enfocado al arriendo de locales comerciales, aprovechando la oportunidad que constituye la escasa oferta de éstos en el centro de Chillán.

Cadena de valor de la empresa

El siguiente modelo se utilizará para analizar las actividades del negocio actual de la empresa, compra de inmuebles, remodelaciones y refacciones de éstos para fines de arrendamiento, que pudiesen constituir una fuente de ventaja para la empresa en general y para la estructuración de la nueva propuesta de negocio. Siendo más específicos, Porter (2000) establece que la cadena de valor disgrega a la empresa en sus actividades

estratégicas relevantes para comprender el comportamiento de los costos y las fuentes de diferenciación, existentes y potenciales.

Por lo tanto, se analizarán las actividades primarias y de apoyo que aparezcan como relevantes para la creación de ventajas competitivas a un nivel general.

Tabla N° 1 Cadena de Valor Inversiones El Porvenir SpA

Actividades de Apoyo	Infraestructura Administración general, responsable del negocio. Actividades de planificación, seguimiento y control de los proyectos. Actividades de finanzas, contabilidad y apoyo jurídico.				
	Recursos Humanos Entrenamiento de personal.				
	Desarrollo Tecnológico No cuenta con un desarrollo tecnológico avanzado.				
	Abastecimiento Servicios de internet. Servicios de abogados. Servicios de construcción. Servicios de arquitectos. Servicios de proveedores.				
	Logística interna	Operaciones	Logística externa	Marketing y ventas	Servicio
Búsqueda de propiedades.	Selección de las propiedades atractivas.	La empresa carece de una logística externa propiamente tal.	El contacto directo con los Clientes.	Entrega al cliente final de una propiedad que operativamente no presente problemas Mantiene un contacto permanente con los arrendatarios.	
Servicios de Abogados (tramitación, permisos, tasaciones, contratos, etc.)	Negociación de contratos. Búsqueda de arrendatarios (cliente final)				
Diseño de Construcción (mantención, adecuación y reparación de propiedades).	Preparación de la propiedad para arriendo (realización de obras civiles, saneamiento, trámites legales y de permisos, etc.).				
Servicios de Arquitectos.	Análisis legal (Servicio de Abogados).				
Actividades Primarias					

Fuente: Elaboración propia.

Definición de objetivo estratégico

Entregar un servicio de arriendo de local comercial o de varios locales que formen parte de una galería, en el centro de Chillán de óptimas condiciones, excelente ubicación y amplias dimensiones.

Determinación de la estrategia competitiva.

La estrategia competitiva a ocupar es de segmentación, que puede definirse como la división de un universo heterogéneo en grupos con al menos una característica homogénea.

De acuerdo al proyecto en estudio, la segmentación se enfoca en aquellas personas naturales o jurídicas de un nivel socioeconómico medio-alto, que desarrollen actividades relacionadas al comercio, y que necesiten tomar en arriendo espacio físico en el centro de la ciudad de Chillán.

2.5 Estudio de Mercado.

Definición de la construcción

Para determinar la viabilidad técnica de realizar el proyecto en el terreno, se entrevistó a dos expertos del área de arquitectura, quienes hicieron un análisis técnico detallado del terreno, el cual se encuentra en el Anexo N° 2. De acuerdo al análisis hecho por los expertos, se recomienda realizar la construcción de un edificio de tipo comercial ocupando la mayor superficie posible que permite el Plan Regulador de la ciudad de Chillán.

El estudio de mercado busca determinar cuáles son los competidores y la demanda potencial del servicio a ofrecer, y se basa en un análisis de los principales ofertantes del servicio en la ciudad de Chillán, de acuerdo a la ubicación. A continuación se hace un análisis de la demanda, específicamente a nivel local, en donde se establecen los principales clientes potenciales. Con estos dos análisis de oferta y demanda se procede a establecer la demanda potencial del local comercial.

Situación actual de los locales comerciales de la ciudad

La ciudad de Chillán recibe diariamente alrededor de veinte mil personas que provienen de distintas comunas aledañas, de acuerdo a información entregada por el administrador del Terminal de Buses Paseo La Merced. A esto se suma, la gran concentración de las

actividades comerciales existente en la ciudad, ya que la mayoría de éstas está circunscrita al centro de Chillán, provocando que los locales comerciales presenten una gran demanda debido al alto flujo de público. Los principales ofertantes son pequeños locales comerciales, galerías y algunos locales de mayores dimensiones que se encuentran ocupados por cadenas nacionales del sector retail, ya sea farmacias, equipamiento del hogar, perfumerías, tiendas de artículos chinos.

Análisis de la demanda y oferta

Para el desarrollo del estudio de mercado se comenzó con la primera actividad, análisis de la demanda y oferta que a continuación se detalla:

Para determinar la demanda y oferta de locales comerciales en la ciudad de Chillán se procedió a entrevistar a diferentes actores relevantes del sector, de acuerdo a la siguiente estructura:

A) Descripción de la cantidad de personas a quienes se realizó la entrevista semi-estructurada.

Se entrevistó a empresas inmobiliarias que desarrollan proyectos de inversión relacionados al arriendo de locales comerciales, las cuales aportaron información relacionada con la demanda, oferta, ubicación del proyecto, posibilidad de arriendo, valores de arriendo, entre otros.

También se entrevistó a distintos profesionales del sector inmobiliario, como: corredores de propiedades, arquitectos, y la importancia de entrevistar a corredores de propiedades radica en la experiencia que poseen en la gestión inmobiliaria de propiedades. Por su parte, la información entregada por los arquitectos es fundamental, ya que son profesionales que se encargan del diseño y dirección de construcciones y además, prestan servicios a distintas inmobiliarias.

Por último, se entrevistó a representantes del sector inmobiliario, como el Presidente de la Cámara de Comercio de Chillán, por su nivel de conocimiento sectorial y al Presidente de la Corporación de Adelanto y Desarrollo de Ñuble (CORÑUBLE), por su contribución al desarrollo de la Región de Ñuble.

Cuadro 3: Técnicas de recolección de información utilizadas.

Técnica a utilizar	Segmento muestral	Descripción
Entrevista semi-estructurada	- Empresas inmobiliarias (3)	Este instrumento se utilizó para generar información actual del funcionamiento del sector inmobiliario de Chillán. La entrevista se desarrolló principalmente mediante correo electrónico y conversación en el lugar (u otro lugar) de los entrevistados.
	- Profesionales del sector inmobiliario (5).	
	- Representante sectorial del sector inmobiliario (2)	

Fuente: Elaboración propia.

B) Actores entrevistados:

- Empresas inmobiliarias que han desarrollado proyectos en esta ubicación, las que detallamos a continuación:
 - Inmobiliaria Altas Cumbres SpA.
 - Inmobiliaria Santo Domingo SpA.
 - Inmobiliaria Andalen SpA.

- Profesionales del sector inmobiliario:
 - Arquitectos:
 - Víctor Palavecino Guzmán
 - Claudio González Oisel

 - Corredores de Propiedades:
 - Rolando Sanhueza Larrañaga.
 - María Luisa Solar Vila.
 - Paula Huichalaf Villa.

- Representantes sectoriales del sector inmobiliario:

- Presidente de la Corporación de Adelanto y Desarrollo de Ñuble (CORÑUBLE), Juan Ramírez Rodríguez.
- Presidente de la Cámara de Comercio de Chillán, Alejandro Lama Lama.

C) Preguntas realizadas a cada uno de los actores del sector inmobiliario:

1. ¿Existe demanda de locales comerciales sobre los 600 metros cuadrados para tiendas de retail en el centro de Chillán?
2. ¿Qué opina de la ubicación de un local comercial en calle Isabel Riquelme N°652, a 50 metros del Mall?
3. ¿Existe la posibilidad de arrendar un local de 630 metros cuadrados en un nivel?
4. ¿Quiénes serían los posibles arrendatarios para la ubicación del local comercial en estudio?
5. ¿Existe oferta de locales comerciales sobre los 600 metros cuadrados en el centro de Chillán?
6. ¿Cuál considera usted que es el mejor uso que se puede dar a una propiedad ubicada en Isabel Riquelme N°652 a 50 del Mall?, ¿Cuál sería el valor de arriendo?(un valor máximo y mínimo de referencia)
7. ¿Cuál es la tasa de aumento del canon de arriendo de forma anual en los últimos 10 años?

D) Análisis de respuestas a cada una de las preguntas realizadas a los entrevistados.

Análisis pregunta 1:

Para la mayoría de los entrevistados la respuesta es sí, los posibles arrendatarios podrían ser empresas orientadas al sector retail.

Análisis pregunta 2:

Todos los actores entrevistados coinciden en que la ubicación es muy buena, por el gran movimiento de público, cercanía al Mall, llegada de locomoción colectiva y cercanía a otros tipos de comercio.

Análisis pregunta 3:

La respuesta es sí, para todos los entrevistados, las razones son variadas, ubicación, dimensiones del local, no hay oferta disponible de este tipo de locales comerciales.

Análisis pregunta 4:

Para los distintos entrevistados, los posibles arrendatarios podrían ser empresas o personas naturales, que se dedican a los siguientes rubros: Importadoras, farmacias, artículos para el hogar, vestuario, zapaterías, perfumerías, locales de propietarios chinos.

Análisis pregunta 5:

Para la mayoría de los actores, no hay oferta disponible o es muy escasa, todos los locales se encuentran ocupados, la oferta disponible se encuentra alejada.

Análisis pregunta 6:

Las respuestas a esta pregunta varían mucho con respecto a los valores, pero varios actores responden que el valor mínimo de arriendo podría ser superior a las 200 UF y el máximo cercano a las 350 UF.

Análisis pregunta 7:

Según la mayoría de los actores entrevistados, los cánones de arriendo han ido en aumento con el paso del tiempo, esta variación va desde el 5% hasta un 80% en casos excepcionales, lo normal es un aumento entre un 5% y un 10% anual.

De acuerdo a lo expuesto anteriormente y a las respuestas obtenidas de los entrevistados, las cuales se encuentran detalladas en el Anexo N°1, podemos concluir lo siguiente:

Análisis de la demanda

En base a las respuestas obtenidas de las entrevistas a los distintos actores del sector, se puede concluir lo siguiente:

La totalidad de los entrevistados coinciden en que la ubicación en la que se pretende desarrollar el proyecto es muy buena, debido a la cercanía al Mall y otros tipos de comercio, flujo constante del peatón y locomoción colectiva. El Gerente de Inmobiliaria Andalen SpA señala lo siguiente: *“Creo que esta propiedad cuenta con una muy buena ubicación, como lo indica la pregunta, a 50 metros del Mall, donde se concentra el mayor flujo de personas”*. La corredora de propiedades N° 1, aporta lo siguiente: *“Buena ubicación, ya que además existe la locomoción a la puerta”*. También la corredora de propiedades N° 2, responde: *“Es una excelente ubicación que despertará interés en más de algún empresario de comercio, gran parte del tiempo piden locales comerciales grandes y esos no existen en el centro de Chillán y los que existen está ocupados”*. El Presidente de la Corporación de Adelanto y Desarrollo de Ñuble (CORÑUBLE), indica lo siguiente: *“Es una de las ubicaciones de mayor desarrollo comercial de Chillán, es un lugar donde transitan miles de personas diariamente”*. Otro de los entrevistados, el Presidente de la Cámara de Comercio de Chillán, aporta lo siguiente: *“Muy buena ubicación, no tan sólo por la cercanía al Mall, sino por el paso de la locomoción colectiva, que se torna en un factor muy importante”*.

Todos los actores entrevistados coinciden en que es posible arrendar el local comercial que se pretende construir. Los posibles arrendatarios serían: farmacias, restaurantes, locales de artículos chinos, locales de artículos del hogar, locales de artículos deportivos, locales de muebles de casa, supermercados. Esto es reafirmado por el Gerente de Inmobiliaria Altas Cumbres SpA, al responder sobre la posibilidad de arrendar un local de 630 metros cuadrados en un nivel: *“Existen locales de esa magnitud, pero actualmente ninguno con posibilidad de ser arrendado debido a que están ocupados por sus arrendatarios y/o dueños”*. En relación a la misma pregunta, el Gerente de Inmobiliaria Andalen SpA coincide en su respuesta al señalar: *“Sí, porque los locales de esa dimensión se encuentran actualmente arrendados y los locales que se están construyendo actualmente son de menores dimensiones”*. Las corredoras de propiedades N° 1 y N° 2, afirman lo siguiente

respectivamente: *“Si, pero donde exista flujo peatonal”* y *“Si existe posibilidad, porque como corredora en más de una oportunidad han solicitado locales comerciales grandes y buena ubicación en el centro”*. Por último, el Presidente de la Cámara de Comercio de Chillán, aporta lo siguiente: *“Siempre habrán interesados para ese tamaño de local”*. Sobre la pregunta de quiénes serían los posibles arrendatarios, el Gerente de Inmobiliaria Santo Domingo SpA, indica; *“Importadora, farmacia, restaurant”*; el Gerente de Inmobiliaria Andalen SpA señala: *“Por la dimensión del local comercial, tendría que ser una empresa del retail o una empresa con trayectoria ya establecida”*; el Arquitecto N° 1 indica: *“Tiendas de retail, de vestuario, de artículos para el hogar (muebles), de comida, etc.”*; la corredora de propiedades N° 1, aporta lo siguiente: *“Chinos, supermercados, restaurantes e instituciones que buscan hasta 700 metros cuadrados de oficina”*; la corredora de propiedades N° 2 señala: *“locales comerciales ya sea de zapaterías, retail, sucursal de los que ya existen, congelados, panaderías, etc., opciones hay muchas”*; por último, el Presidente de la Cámara de Comercio de Chillán, indica: *“Puede ser un departamento del retail, tales como muebles, artículos deportivos, muebles de casa y finalmente, los locales de propietarios chinos”*.

Análisis de la oferta

En base a las respuestas obtenidas de las entrevistas a los distintos actores del sector y la inspección visual realizada, se concluye lo siguiente: Actualmente no existe oferta disponible de locales comerciales de las características de este proyecto para arrendar en el centro de Chillán. Se puede encontrar locales, pero alejados del centro. Al ser consultados sobre la oferta de locales comerciales sobre los 600 metros cuadrados en el centro de Chillán, el Gerente de Inmobiliaria Santo Domingo SpA, es tajante: *“No hay locales comerciales con esa dimensión”*; la corredora de propiedades N° 1, aporta lo siguiente: *“Central no, sí a ocho cuadras del centro”*; la corredora de propiedades N° 2 señala: *“En arriendo por el momento a parte de uno que está en Paseo Arauco, desconozco si existe otro disponible”*; el Presidente de la Cámara de Comercio de Chillán, indica: *“Actualmente no”*.

Además, para profundizar el análisis de la oferta se realizó una inspección visual que comprende los locales comerciales en el centro de la ciudad de Chillán, así determinar la

cantidad de propuestas de rentas inmobiliarias existentes en la ciudad. Con respecto a la inspección visual, se puede señalar que se recorrió el centro de Chillán, específicamente entre las siguientes calles: Libertad, Maipón, Isabel Riquelme y 18 de Septiembre, que es donde se concentra la mayor actividad comercial de la ciudad y se pudo comprobar que no hay oferta disponible de locales comerciales para arriendo.

Análisis de Precios

A través de las entrevistas realizadas a los distintos actores, se logró obtener un rango de precios mínimos y máximos de arriendo estimado para el proyecto en estudio.

Tabla N° 2: Valores mínimos y máximos de arriendos.

Actores	Precio Mínimo de Arriendo en UF mensual	Precio Máximo de Arriendo en UF mensual
Actor 1	200	250
Actor 2	No informa	No informa
Actor 3	262	375
Actor 4	225	375
Actor 5	260	300
Actor 6	187	375
Actor 7	No informa	No informa

Fuente: Elaboración propia en base a entrevista con actores.

Además de esto, se consultaron los valores a distintas inmobiliarias que poseen locales comerciales en arriendo, cercanos a donde se está evaluando el proyecto. Estas empresas son:

- Inmobiliaria Los Abedules SpA Rut 76.091.046-5
- Inmobiliaria Altas Cumbres SpA Rut 76.519.846-1
- Inmobiliaria e Inversiones Santo Domingo Spa. Rut 76.259.200-2
- Inmobiliaria Gustavo Quezada E.I.R.L 76.002.463-5
- Inmobiliaria Andalen SpA Rut 76.091.058-9
- Inversiones El Porvenir SpA Rut 76.091.038-4
- Inmobiliaria e Inversiones Don Demetrio SpA 76.519.848-8

En base a información de las empresas antes mencionadas, se obtienen los siguientes valores de arriendo:

Tabla N° 3: Valores de arriendo de locales comerciales cercanos al proyecto en estudio.

Empresa Inmobiliaria N° 1					
Calle	N°	Comuna	Mts 2	Valor Arriendo en UF mensual	Arrendatario
Isabel Riquelme	629	Chillán	100	57,258	Soc. Arretx y Cía. Ltda. (Entel)
Isabel Riquelme	631	Chillán	120	47,62	Com. WMW Ltda.
Empresa Inmobiliaria N° 2					
Calle	N°	Comuna	Mts 2	Valor Arriendo en UF mensual	Arrendatario
El Roble	548-540	Chillán	787	250	Casa García
Isabel Riquelme	881	Chillán	134	75,95	Panadería La Vega
Empresa Inmobiliaria N° 3					
Calle	N°	Comuna	Mts 2	Valor Arriendo en UF mensual	Arrendatario
5 de Abril	975	Chillán	152	30,04	Mirta Roa
Empresa Inmobiliaria N° 4					
Calle	N°	Comuna	Mts 2	Valor Arriendo en UF mensual	Arrendatario
5 de Abril Local 1	506	Chillán	27,8	39,22	Óptica Reinoso
Avda. Libertad	692	Chillán	20	9,54	Alejandra Villaman Inversiones Yáñez Lee
Avda. Libertad	698	Chillán	36	37,06	Spa
Constitución	818-A	Chillán	32	20	Chillanten
Constitución	818-B	Chillán	32	20	Sitari
Constitución	818-C	Chillán	32	20	Patricio Vásquez
Constitución	818	Chillán	32	20	Verónica Feres
Avda. Libertad	684	Chillán	46,75	26,72	Carolina Espinoza
Avda. Libertad	678	Chillán	33,1	23,05	Féminas SpA
Empresa Inmobiliaria N° 5					
Calle	N°	Comuna	Mts 2	Valor Arriendo en UF mensual	Arrendatario
Arturo Prat	876	Chillán	157	18,76	Bernarda Villagrán
Isabel Riquelme	635	Chillán	90	39,01	Alejandra Abadia

Isabel Riquelme	637	Chillán	137	51	Detacoop Ltda.
Isabel Riquelme	639	Chillán	157	60	Audiomundo SpA

Empresa Inmobiliaria N° 6

Calle	N°	Comuna	Mts 2	Valor Arriendo en UF mensual	Arrendatario
Isabel Riquelme	652	Chillán	100	81,25	Álvaro Ganga Fuentes Quiroga y Quiroga Ltda.
Isabel Riquelme local 5	602	Chillán	53,59	60	Francisco Salman
Isabel Riquelme local 4	602	Chillán	49,05	60	Pc Full Sur Spa
Isabel Riquelme local 3	602	Chillán	51,53	60	Com. Quinto Centro Spa
Isabel Riquelme local 1 y 2	602	Chillán	110,49	120	

Empresa Inmobiliaria N° 7

Calle	N°	Comuna	Mts 2	Valor Arriendo en UF mensual	Arrendatario
Sargento Aldea	882 A	Chillán	525	264,24	Súper 10 S.A.

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de las Inmobiliarias.

En relación al aumento del canon de arriendo anual, varios de los entrevistados concuerdan en que ha habido un alza real de los arriendos, aunque difieren en los porcentajes de estas alzas.

Con todo lo anteriormente mencionado, se puede señalar que de acuerdo a los valores de arriendo que se cobran actualmente, el promedio por metro cuadrado es de 0,58 UF. Por lo tanto, el valor de arriendo del local comercial para el proyecto en estudio debiera ser de 365 UF.

Además, de acuerdo a los valores mínimos y máximos de arriendos obtenidos de las entrevistas realizadas a los distintos actores, que van desde 187 UF el mínimo, a 375 UF el máximo, el valor promedio de arriendo para el proyecto en estudio es de 281 UF.

En base a los dos valores promedio de arriendo obtenidos, se puede estimar un valor de arriendo de 323 UF, que corresponde al promedio de lo que actualmente se cobra y la estimación de lo que se podría cobrar.

2.6 Estudio Técnico.

El estudio técnico pretende resolver las preguntas referentes a dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué producir lo que se desea. Se procedió al estudio técnico del proyecto, el cual comprende el estudio de usos de suelo y normas específicas, la localización para el desarrollo del proyecto, o bien, la factibilidad técnica.

Verificación de construcción

En primera instancia se solicitó el Certificado de Informes Previos en la Dirección de Obras Municipales, donde se rellena con los datos necesarios para su ejecución (ver Anexo N° 3), donde se establece que el terreno se emplaza en una zona residencial y el uso de suelos está permitido para lo siguiente: Residencial: Vivienda y Hospedaje; Equipamiento: Científico, Comercio, Culto y cultura, Deporte, Educación, Salud, excepto cementerios y crematorios, Seguridad, excepto cárceles y centros de detención, Servicios, Social.

Por ende, está permitida la edificación de un local comercial en el sector.

Revisión de Leyes

Los aspectos legales a revisar serán la Ley General de Urbanismo y Construcción, Ordenanza General de Urbanismo y Construcción el Plan Regulador Comunal. Los cuales son revisados en conjunto en el certificado de informaciones previas donde se hace el resumen de cada una de ellas, de lo que se concluye lo siguiente, para el estudio de usos de suelo y normas específicas, se recopiló información del Plano Regulador Comunal de la comuna de Chillán sobre coeficiente de constructibilidad, coeficiente de ocupación del suelo, altura máxima, cantidad de estacionamientos, áreas verdes, etc., del terreno que mantiene la empresa para la construcción de este inmueble.

Los factores del plano regulador que interesan para este tipo de proyectos son el coeficiente de constructibilidad y el coeficiente de ocupación de suelo, las cuales están correlacionadas entre sí. El coeficiente de constructibilidad es definido en la Ordenanza General de Urbanismo y Construcciones de la siguiente manera: número que multiplicado por la superficie total del predio, descontadas de esta última las áreas declaradas de utilidad pública, fija el máximo de metros cuadrados posibles de construir sobre el terreno". El

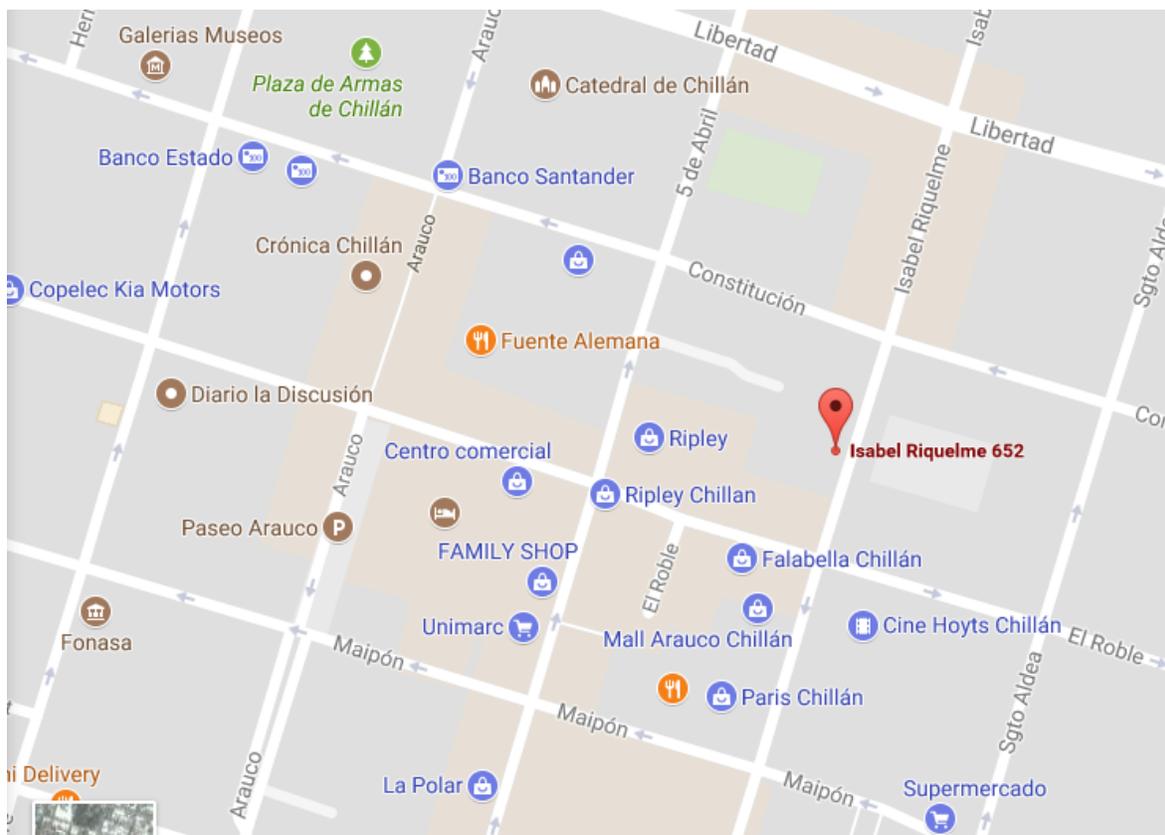
coeficiente de ocupación de suelo corresponde al número que multiplicado por la superficie total del predio, descontadas de esta última las áreas declaradas de utilidad pública, fija el máximo de metros cuadrados posibles de construir en el nivel del primer piso. Dadas las características generales del proyecto de renta de inmobiliario que se pretende construir, se obtuvo estos datos a través del certificado de informaciones previas donde el coeficiente de ocupación de suelo es 1,0, lo que nos indica que el límite de construcción en el primer nivel es el 100% de los metros cuadrados del terreno, y el coeficiente de constructibilidad es de 8, que nos señala que el máximo que se puede construir sobre el terreno es 8 veces la superficie total del predio.

Determinación del tamaño del proyecto

a) Localización de construcción

Este proyecto se pretende emplazar en calle Isabel Riquelme N°652 de la ciudad de Chillán, ya que la empresa Inversiones El Porvenir SpA mantiene este terreno y quiere invertir en él.

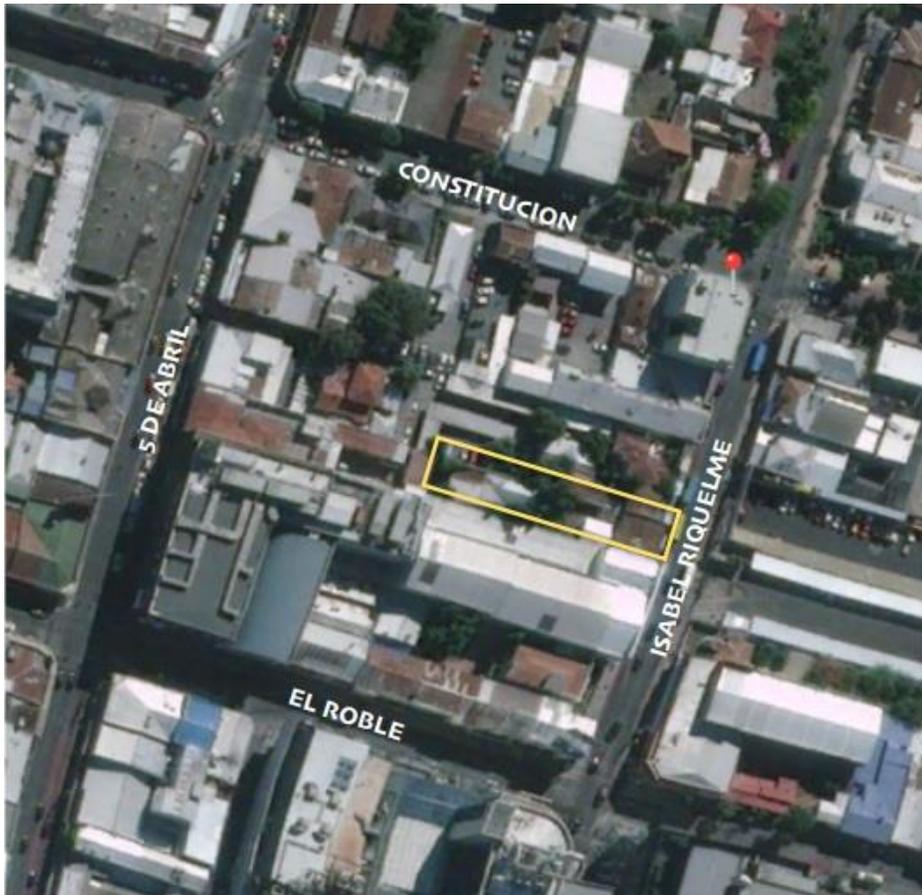
Figura 1 Localización construcción local comercial



Fuente: Google Maps

El lugar donde se pretende construir el local, se encuentra situado en una calle de alto flujo vehicular, por lo tanto, esto permite la circulación de una gran cantidad de personas. Se encuentra ubicado a 50 metros del Mall Arauco Chillán. Supermercado Unimarc se ubica muy cerca, aproximadamente a dos cuadras del sector, al igual que farmacias Cruz Verde, Ahumada y Salco Brand. Diferentes locales de distintos rubros, ópticas, restaurant, zapaterías, tiendas de artículos de aseo, al igual que Bancos y Centros Comerciales, se sitúan próximos al terreno en estudio. Tiendas Ripley y AbcDin se ubican a una cuadra y media del terreno donde se evalúa el proyecto.

Figura 2 Micro localización construcción local comercial



Fuente: Google Maps

b) Determinación de la capacidad del Local Comercial

Esta es una determinación clave para el diseño de la construcción; existen algunos factores que limitan su tamaño. Para definir la capacidad ideal del local comercial, se tomará en cuenta lo recomendado por los dos expertos en arquitectura que realizaron un estudio del terreno, ambos coinciden en que debe construirse un local comercial con las dimensiones máximas que permite el Plan Regulador de la ciudad de Chillán.

De acuerdo al Plan Regulador para este sector, el coeficiente de ocupación de suelo es de 1,0, lo que significa que se puede construir el 100% de la superficie del terreno. El área del terreno son 630 metros cuadrados, por lo tanto el proyecto se evaluará considerando construir la totalidad de los metros cuadrados que tiene este sitio.

c) Definición del Producto

De acuerdo a la investigación y estudios del proyecto, se procede a la definición del producto a ofrecer, en base a la evaluación de tres posibilidades:

- 1) Situación actual de la propiedad
- 2) Locales comerciales tipo galería con 12 locales comerciales.
- 3) Local comercial planta libre de superficie 630 metros cuadrados.

Ingeniería del proyecto

Proveedores

Para la materialización del proyecto inmobiliario en la ciudad de Chillán, la empresa dueña del bien raíz, Inversiones El Porvenir Spa, contratará los servicios de un proveedor habitual para este tipo de proyectos.

La empresa ha escogido trabajar con la Constructora De Iza y Cía. Ltda., ya que ofrece un servicio integral, desde los movimientos de tierra (extracción y retiro de material), venta y transporte de hormigones y servicios en obras de edificación. Además que Inversiones El Porvenir Spa ya ha trabajado con esta empresa y mantienen lazos de confianza.

Para este tipo de proyecto el plan de operaciones comienza con la adquisición del terreno que en este caso, la empresa ya cuenta con uno propio. Se procede al inicio de obras que tiene una duración de doce meses en la cual se incluyen las actividades de faenas preliminares, las que corresponden a las etapas en que se demuele la construcción existente, se prepara el terreno e instala la infraestructura necesaria para comenzar con la construcción del inmueble.

La primera etapa de las faenas preliminares es la demolición de la construcción existente, además del cierre provisorio, que corresponde al cercamiento del perímetro del terreno. La segunda etapa es la limpieza del terreno cuya principal actividad es el aplanamiento del terreno, donde se van a retirar cerca de 30 centímetros de tierra en todo el terreno, de manera de que quede pareja toda la superficie. Luego de que se ha demolido la tierra del terreno, esta debe ser extraída o retirada del terreno por camiones, lo que corresponde a la extracción de escombros que pertenece a la etapa tres. La cuarta y quinta etapa tienen que

ver con la instalación provisoria de lo que se necesita en el lugar de trabajo como comedores, baños, bodegas, agua, luz y alcantarillado. Una vez que las faenas preliminares han sido concluidas con éxito, la siguiente fase es la construcción del edificio.

El período de construcción para este tipo de edificación es de doce meses y cuatro para construcción de proyecto y permisos. La fase de construcción comienza con la obra gruesa que son todos los trabajos propios de la obra de construcción, y que son parte del esqueleto o estructura portante de la obra. Son aquellos trabajos mayoristas de la obra, la parte que sostiene la obra. La primera etapa es el trazado y nivelación que corresponden al primer paso necesario para llevar a cabo la construcción y consiste en marcar sobre el terreno las medidas que se han determinado, para luego fijar los niveles de los pisos. La segunda etapa es la excavación y extracción de tierra para las fundaciones. La etapa tres corresponde justamente a las fundaciones que son los cimientos de la edificación. La cuarta etapa consiste en la producción y colocación de las estructuras de hormigón, donde se incluye el moldaje, los estucos, la estructura de techumbre (conjunto de elementos que conforman la parte superior de una edificación, que la cubre y cierra) y la cubierta (son estructuras de cierre superior, que sirven como cerramientos exteriores, cuya función fundamental es ofrecer protección a la edificación contra los agentes climáticos).

Finalizada la obra de construcción, la siguiente fase corresponde a la de las terminaciones, que son todas aquellas partidas, trabajos y materiales destinados a complementar o dar un acabado a la obra gruesa. La primera etapa de esta fase consiste en la instalación y/o colocación de cortinas metálicas en la fachada de la edificación. La segunda etapa corresponde a los pavimentos y se refiere al piso que se le va a colocar a las superficies interiores del local comercial. La tercera etapa es la instalación de los cielos falsos, que el techo secundario construido a cierta distancia del forjado o cubierta para tapar las canalizaciones que discurren a la vista. Las siguientes etapas corresponden a las instalaciones de las mamparas, puertas, marcos de puertas, quincallerías (bisagras y chapas) y por último la pintura. La cuarta fase corresponde a la instalación de artefactos y griferías como inodoro y lavatorios. La quinta fase tiene que ver con la instalación de alcantarillados, agua, electricidad, corrientes débiles.

III. CUANTIFICACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN ESTRÁTEGICO

3.1 Análisis de Alternativas y costo de capital

Este estudio tiene como objetivo analizar todos los hallazgos encontrados en los estudios anteriores, para evaluar finalmente si el proyecto es viable o no. Se procede a calcular los flujos de caja del proyecto en base a tres alternativas: 1) Situación actual de la empresa; 2) Locales comerciales tipo galería y 3) Local comercial planta libre, además de los indicadores financieros TIR, VAN, PRI e IR, para determinar si el proyecto es o no conveniente para el inversionista mediante la construcción de un árbol de decisiones que ayudará a representar y analizar una serie de decisiones en base a los tres escenarios que se pretenden evaluar. Finalmente, para el cálculo de la conveniencia de cada una de las opciones fue necesario calcular el costo de capital del inversionista que describe a continuación.

Costo de capital del inversionista

El costo de capital corresponde a una tasa que se utiliza para determinar el valor presente de los flujos de caja futuros que genera un proyecto y representa la rentabilidad que se debe exigir a la inversión, ya que se debe renunciar al uso alternativo de los recursos invertidos en el proyecto.

Como usualmente el inversionista tendrá varias alternativas de inversión simultáneas a través de diferentes instrumentos de inversión (depósitos con cero riesgo en bonos de del banco central, depósitos en el mercado financiero con cierto grado de riesgo, compra de fondos mutuos con mayor riesgo o invertir en otras actividades productivas), se optará obviamente por tomar como costo de oportunidad de la inversión la mejor rentabilidad de estos instrumentos financieros para el mismo nivel de riesgo.

Como un proyecto es una inversión que tiene riesgo, la tasa que debe utilizar el inversionista para evaluarlo debe ser la tasa libre de riesgo (generalmente la tasa de los instrumentos del banco central de Chile) más un premio por riesgo que corresponde a una exigencia mayor que hace el inversionista por tener que asumir un riesgo al optar por un proyecto.

Esto es:

$$K_p = \text{rentabilidad libre de riesgo} + \text{premio por riesgo}$$

William Sharpe (1963), a partir de los aportes realizados de Harry Markowitz (1952), desarrolló un modelo de valoración de activos de capital (CAPM - Capital Asset Pricing Model) que tiene como base que la única fuente de riesgo que afecta la rentabilidad de las inversiones es el riesgo de mercado, el cual es medido mediante beta, que relaciona el riesgo de un proyecto con el riesgo de mercado, y mide la sensibilidad de un cambio de la rentabilidad de una inversión individual al cambio de la rentabilidad del mercado en general.

Un método para estimar el costo del capital del inversionista es el modelo de valoración de activos de capital (CAPM), que está dado por:

$$K_p = R_F + \beta(R_m - R_F)$$

Dónde:

- **R_m** es la rentabilidad esperada del mercado accionario local.
- **R_f** es la rentabilidad libre de riesgo.
- **β** es una medida de sensibilidad de la rentabilidad de una inversión en un activo en particular y la rentabilidad del mercado.

Cálculo de la rentabilidad del mercado

El parámetro más adecuado para la estimación de la rentabilidad del mercado de un país específico está determinado por el rendimiento accionario de la bolsa de valores local. Por ejemplo, para Chile el Índice de Precio Selectivo de Acciones (IPSA) indica la rentabilidad promedio que tienen las acciones de las 40 empresas más demandada en la Bolsa de Comercio de Santiago.

Para estimar la rentabilidad esperada del mercado, se consideró la rentabilidad promedio anual de los puntos del IPSA desde 2008 a 2016.

Tabla N° 4: Puntos del IPSA ajustado por inflación, 2008-2016

Año	Puntos IPSA	Rentabilidad del IPSA
2008	3089.2	-
2009	4720.8	52.8%
2010	6251.1	32.4%
2011	5074.3	-18.8%
2012	5148.2	1.5%
2013	4298.1	-16.5%
2014	4212.4	-2.0%
2015	3856.8	-8.4%
2016	4235.6	9.8%
Rentabilidad promedio anual		7,68%

Fuente: Elaboración Propia conforme a la Bolsa de Comercio de Santiago

La rentabilidad promedio anual del IPSA es 7,68%. Entonces, **Rm = 7,68%**

Cálculo de rentabilidad libre de riesgo

La tasa libre de riesgo de largo plazo corresponde a la rentabilidad que se podría obtener a partir de un instrumento libre de riesgo, usualmente se basa en la rentabilidad de los instrumentos emitidos por el Banco Central de Chile, y los más representativos para el cálculo de la tasa de libre riesgo en Chile son los bonos del Banco Central de Chile en UF o en pesos a diez años de plazo.

En la siguiente tabla se presentan la rentabilidad de los bonos en UF con duración de 10 años de los últimos 9 años.

Tabla N° 5: Rentabilidad anual de los Bonos del Banco Central en UF a 10 años, 2008-2016

Año	Bonos en UF a 10 años (BCU-10)
2008	3.14%
2009	2.87%
2010	2.99%
2011	2.78%
2012	2.45%
2013	2.36%
2014	1.75%
2015	1.46%
2016	1.42%

Fuente: Elaboración Propia conforme al Banco Central de Chile

A partir de la tabla anterior, el valor promedio de la rentabilidad de los bonos del Banco Central de los últimos 9 años es un 2.36%. Entonces, **Rf = 2.36%**

Cálculo de beta

La relación que existe entre el riesgo del proyecto respecto al riesgo del mercado se conoce como Beta, y es por ello que el riesgo de mercado siempre será igual a 1. Las instituciones financieras, por ejemplo, al participar en la mayoría de los sectores de la economía, tienen un beta cercano a 1. Betas mayores a 1 simbolizan que una inversión tiene un riesgo mayor al promedio de todo el mercado; betas debajo de 1 indican un riesgo menor. Por lo tanto, una inversión con un beta alto debe ser descontada a una mayor tasa, como medio para recompensar al inversionista por asumir el riesgo que la inversión posee. Esto se basa en el principio que dice que los inversionistas, entre más riesgosa sea la inversión, requieren mayores rentabilidades.

Uno de los problemas comunes en la evaluación de proyectos es estimar una tasa de costo de capital para un proyecto en particular cuando no existe ninguna empresa del rubro que se transe en la bolsa local. En este caso se recomienda considerar como referencia un conjunto

de empresa que realizan la misma actividad en otros países y que sus acciones se transen en la bolsa de valores de ese país. Así, la posibilidad de encontrar empresas del sector en estudio es bastante mayor. Si éste es el caso, el profesor de la Universidad de New York Aswath Damodaran hace estudios regularmente sobre los betas de cada actividad en la economía y los hace públicos en su página web (<http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>), considerándose como un valor proxy del beta del proyecto.

En el caso de la actividad de “**Engineering/Construction**”, el Profesor Aswath Damodaran en su página web (<http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/pc/datasets/betas.xls>) publica que el Beta con deuda es 1,18 en base a 48 empresas dedicadas a la actividad de “**Engineering/Construction**” en diversos países. Estas empresas en su conjunto presentan una relación deuda/patrimonio de 0,3245 y una tasa de impuesto promedio de 15,15% anual, y a partir de ello, el beta sin deuda de acuerdo a Robert Hamada $1,18 = \beta_{sd} * (1 + (1 - 0,1515) * 0,3245)$ es **0,93**. Entre las empresas que se pueden destacar dentro de esta actividad económica están Ingevec S.A., Besalco S.A., Salfacorp S.A., Echeverría Izquierdo S.A., etc. (listado: <http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/pc/datasets/indname.xls>)

Por lo tanto, la metodología utilizada es agrupar un conjunto de empresas de una actividad similar (48 empresas en total) y calcular el beta de esa empresa y considerarla como un valor *proxy* del beta sin deuda de nuestro proyecto. **Beta = 0.93**

Entonces, el costo de capital exigido por el inversionista para el proyecto en caso de ser financiado solo con recursos propios mediante el CAPM es:

$$K_p = 2.36\% + 0.93 * (7.68\% - 2.36\%) = 7.31\%$$

Por lo tanto, la tasa de costo de capital de inversionista al evaluar un proyecto relacionado con el sector inmobiliario cuando el proyecto solo se financia con recursos propios es de un **7.31%** anual.

Cuando un proyecto se financia de forma parcial con recursos propios y una parte deuda, el proyecto distribuye el riesgo entre el acreedor y el inversionista. Siendo el inversionista quien asume el mayor riesgo al entregar al acreedor la primera preferencia ante los activos en situación de insolvencia financiera.

En este caso, el beta sin deuda debe integrar el riesgo financiero adicional que genera el proyecto mediante un préstamo equivalente al 50% del valor del proyecto. La integración del riesgo financiero al beta sin deuda, se denomina beta con deuda y de acuerdo a Robert Hamada es la siguiente:

$$\beta_{cd} = 0.93 * (1 + (1 - 0.25) * 1) = 1.6275$$

Entonces, el costo de capital exigido por el inversionista para el proyecto en caso de ser financiado con un 50% con deuda mediante el CAPM es:

$$K_p = 2.36\% + 1.6275 * (7.68\% - 2.36\%) = 11.02\%$$

Por lo tanto, la tasa de costo de capital de inversionista al evaluar un proyecto relacionado con el sector inmobiliario cuando el proyecto solo se financia con un 50% con recursos propios es de un **11.02%** anual.

La validez del modelo CAPM para calcular el costo de capital de un inversionista se basa en un estudio realizado por Graham, C. (2001) y la Escuela de Negocios de la Universidad de Chicago determinaron que el 42% de los analistas y académicos utilizan modelos lineales basados en el CAPM (Modelo de Valorización de Activos de Capital) para la estimación del costo de capital, el 14% utiliza modelos multifactoriales, el 10% utiliza tasas de costo de capital basadas en políticas corporativas y el 34% restante en lo que llaman “olfato”, Sapag, N. (2007).

Indicadores de rentabilidad

Los principales métodos que se utilizan son el valor actual neto, la tasa interna de retorno, índice de rentabilidad y el período de recuperación de la inversión.

a) Valor actual neto

El valor actual neto (VAN) es el método más conocido, mide el excedente resultante después de obtener la rentabilidad deseada o exigida y después de recuperar toda la inversión (Sapag, N. 2011)

Según Córdoba, M. (2011), se calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja proyectados a partir del primer período de operación y le resta la inversión total expresada en el momento cero.

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^N \frac{FC_t}{(1+r)^t}$$

Dónde:

FC_t = Flujo de caja en el período t.

I_0 = Inversión inicial en el momento cero de la evaluación.

r = Tasa de descuento o costo de capital del inversionista.

t = Período.

b) Tasa Interna de Retorno

Un segundo criterio de evaluación lo constituye la tasa interna de retorno, conocida como TIR, refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará al período durante toda su vida útil (Córdoba, M. 2011).

Según manifiesta Besley, S. y Brigham, E. (2009) la TIR se define como la tasa de descuento que hace que el valor presente de los flujos de efectivo esperados de un proyecto sea igual que el monto inicial invertido. En tanto que la TIR del proyecto, que es su rendimiento esperado, sea mayor que la tasa de rendimiento requerida por la empresa para dicha inversión, el proyecto es aceptable.

Podemos usar la siguiente ecuación para despejar la TIR de un proyecto:

$$I_0 = \sum_{t=1}^N \frac{FC_t}{(1+tir)^t}$$

Dónde:

FC_t = Flujo de caja en el período t.

I_0 = Inversión inicial en el momento cero de la evaluación.

r = Aquella tasa de descuento que hace que el VAN de los flujos sea igual a la inversión inicial. Se llama TIR

c) Índice de rentabilidad

El método del índice de rentabilidad, también conocido como razón beneficio/costo, mide el valor presente de los beneficios por unidad de inversión.

$$IR = \sum_{t=1}^N \frac{FC_t}{(1+r)^t} / I_0$$

Dónde:

FC_t = Flujo de caja en el período t .

I_0 = Inversión inicial en el momento cero de la evaluación.

r = Tasa de descuento

d) Período de recuperación de la inversión

El período de recuperación de la inversión (PRI) es uno de los criterios más usado para evaluar un proyecto y tiene por objeto medir en cuanto tiempo se recupera la inversión, incluyendo el costo de capital involucrado (Sapag, N. 2011).

$$I_0 \leq \sum_{t=1}^N \frac{FC_t}{(1+r)^t}$$

Dónde:

FC_t = Flujo de caja en el período t .

I_0 = Inversión inicial en el momento cero de la evaluación.

r = tasa de descuento

N = Representa el periodo de recuperación de la inversión.

3.2 Evaluación económica alternativa 1: Situación Actual.

La empresa Inversiones El Porvenir Spa adquirió el terreno en el año 2011, de acuerdo a escritura pública inscrita en el Conservador de Bienes Raíces de Chillán, Fojas 3.931, N°2.727, año 2012, en un valor 16.600 UF, y actualmente se encuentra arrendado en 81,25 UF. Para hacer la evaluación económica, se considerará el valor de compra del terreno, los gastos fijos, depreciación, valor de desecho y los ingresos.

Depreciación

La depreciación del activo es de acuerdo al método de depreciación lineal, y en base a información entregada por la empresa Inversiones El Porvenir SpA, el valor asignado a las construcciones de dicha propiedad al momento de su adquisición, fue de 4.681,61 UF, quedando 29 años por depreciar, lo que significa que la depreciación anual es de 161,43 UF.

Valor de desecho

Para calcular el valor de desecho y considerando que generará ingresos perpetuos, se estima que el mejor método para el cálculo del valor de desecho es el método económico. Para determinar este valor, se calculó el cociente entre el flujo de caja del último año, menos la depreciación anual y el costo de capital del inversionista.

Flujo de caja

Para calcular los flujos de caja de la situación actual, utilizaremos información entregada por la empresa Inversiones El Porvenir Spa, que es una tabla con los gastos fijos anuales que incluye el pago de contribuciones que le corresponde al bien raíz. Además, nos proporcionaron información referente al valor de arriendo que se recibe actualmente por la propiedad.

Es importante mencionar que la empresa Inversiones El Porvenir Spa no tiene costos variables.

Gastos fijos

Inversiones El Porvenir SpA es propietaria de varios inmuebles y en la actualidad tiene una cartera de clientes de 52 arrendatarios, la administración de esta cartera de clientes genera los gastos fijos que se detallan a continuación:

Tabla N° 6: Gastos fijos mensuales y anuales empresa Inversiones El Porvenir Spa

	Mensual UF	Anual UF
Movistar S.A.	1,70	20,43
Essbio S.A.	0,06	0,70
CGE distribución S.A.	1,74	20,88
Halcón (alarma)	0,97	11,68
Ambiente Seguro (control de plagas)	1,42	17,02
Telefónica del sur	0,75	8,99
Materiales de Oficina	0,38	4,55
Asesoría Tributaria y contable S.A.	5,55	66,55
Imposiciones	14,56	174,73
Andalen SpA (arriendo OF)	1,00	11,99
Sueldos	45,00	539,94
Contribuciones		104,24
	Gastos	981,70

Fuente: Elaboración propia en base a información de Inversiones El Porvenir SpA.

De acuerdo a lo anterior, para determinar el gasto fijo que le corresponde al bien raíz en evaluación, se consideró dividir el total de gastos fijos (sin considerar las contribuciones, ya que éstas son exclusivas del bien), por el número de arrendatarios totales con que cuenta la sociedad, ya que cada arrendatario, independiente del canon de arrendamiento que pague, genera el mismo gasto de tiempo administrativo. Los arrendatarios son 52, dando un costo fijo para esta propiedad de 16,87 UF más 104,24 UF de contribuciones, lo que da un costo fijo total anual de 121,11 UF.

Ingresos

Tabla N° 7: Ingreso por arriendos del bien raíz ubicado en Isabel Riquelme 652.

Bien Raíz	Canon de Arrendamiento Mensual UF	Canon de Arrendamiento Anual UF
Rol 00128-00023	81,25	975

Fuente: Elaboración propia en base a información de Inversiones El Porvenir SpA.

Aumento del canon de arriendo

En base a información obtenida de los distintos actores entrevistados, donde todos coinciden que en los últimos años, se ha producido un alza real de los arriendos, se considerará que éstos sufrirán un aumento del 5% cada 2 años.

Flujo de caja económico

Para la construcción del flujo de caja, la unidad que se utilizó es la unidad de fomento (UF), ya que el valor de los arriendos se pacta en esta unidad. Se consideraron ingresos en el año 0, debido a que el bien raíz se encuentra arrendado actualmente. Además, la inversión en el año 0, es el valor de adquisición del terreno. El flujo de caja proyectado para los próximos 10 años, de acuerdo al escenario actual es el siguiente:

Tabla N° 8: Flujo de caja proyectado en UF para los siguientes 10 años, alternativa 1 situación actual.

FLUJO DE CAJA	AÑO					AÑO					
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos por ventas	975,00	975,00	1.023,75	1.023,75	1.074,94	1.074,94	1.128,68	1.128,68	1.185,12	1.185,12	1.244,37
Costos fijos	16,87	16,87	16,87	16,87	16,87	16,87	16,87	16,87	16,87	16,87	16,87
Contribuciones	104,24	104,24	104,24	104,24	104,24	104,24	104,24	104,24	104,24	104,24	104,24
Gastos financieros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Depreciación	161,43	161,43	161,43	161,43	161,43	161,43	161,43	161,43	161,43	161,43	161,43
Utilidad Antes de Impuestos	692,46	692,46	741,21	741,21	792,39	792,39	846,14	846,14	902,57	902,57	961,83
Impuesto a la Renta 25%	173,11	173,11	185,30	185,30	198,10	198,10	211,53	211,53	225,64	225,64	240,46
Utilidad Después de Impuestos	519,34	519,34	555,90	555,90	594,29	594,29	634,60	634,60	676,93	676,93	721,37
Depreciación	161,43	161,43	161,43	161,43	161,43	161,43	161,43	161,43	161,43	161,43	161,43
Inversión (Activo Fijo)	-16.600	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Valor de desecho	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9.868
Préstamos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortizaciones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flujo de Caja	-15.919,23	680,77	717,33	717,33	755,72	755,72	796,03	796,03	838,36	838,36	10.751,10

Fuente: Elaboración propia.

TASA	7,31%
VAN	-5.743
TIR	1,29%
IR	0,64

3.3 Evaluación económica y financiera alternativa 2: Locales comerciales tipo galería.

Para la evaluación de la alternativa de locales comerciales tipo galería, fue necesario entrevistar a distintos actores del área, de acuerdo a lo siguiente:

A) Descripción de la cantidad de personas a quienes se realizó la entrevista semi-estructurada.

Las empresas inmobiliarias entrevistadas aportaron información importante con respecto a la situación de los locales tipo galería. Los corredores de propiedades y arquitectos, entregaron información relevante para este análisis, debido al nivel de conocimiento del sector que ambos profesionales tienen.

Cuadro 4: Técnicas de recolección de información utilizadas.

Técnica a utilizar	Segmento muestral	Descripción
Entrevista semi-estructurada	- Empresas inmobiliarias (3)	Este instrumento se utilizó para generar información actual sobre el funcionamiento del arriendo de locales comerciales tipo galería en Chillán. La entrevista se desarrolló principalmente mediante correo electrónico y conversación en el lugar (u otro lugar) de los entrevistados.
	- Profesionales del sector inmobiliario (4).	

Fuente: Elaboración propia.

B) Actores entrevistados:

- Inmobiliaria Altas Cumbres SpA.
- Inmobiliaria Santo Domingo SpA.
- Inmobiliaria Andalen SpA.
- Arquitecto Sr. Víctor Palavecino Guzmán
- Arquitecto Claudio González Oisel
- Corredora de Propiedades Sra. María Luisa Solar Vila.
- Corredora de Propiedades Sra. Paula Huichalaf Villa.

C) Preguntas realizadas a cada uno de los actores del sector inmobiliario:

1. ¿Qué opina respecto de la construcción de una galería con una vía de acceso ubicada en Calle Isabel Riquelme N° 652, en la ciudad de Chillán con locales comerciales de 30 mts² aproximadamente?
2. ¿Existe demanda de locales comerciales de 30 mts² aproximadamente ubicados al interior de una galería con una vía de acceso?
3. ¿En qué valor se podría llegar a arrendar un local de 30 mts² aproximadamente al interior de una galería con una vía de acceso?
4. ¿Qué personas o empresas estarían interesadas en arrendar este tipo de local comercial?

D) Análisis de respuestas a cada una de las preguntas realizadas a los entrevistados.

Análisis pregunta 1:

La mayoría de los actores entrevistados coinciden en que el hecho de tener un solo acceso podría ser desventajoso, lo que se podría traducir en una dificultad para el ingreso de público, ya que esto significa ingresar y devolverse por el mismo lugar.

Análisis pregunta 2:

La respuesta es sí, para la mayoría de los actores entrevistados, a excepción de uno de éstos. Según las respuestas recibidas, existe una creciente demanda de locales comerciales de este tipo para desarrollar pequeños emprendimientos sin mucha inversión.

Análisis pregunta 3:

De acuerdo a las respuestas obtenidas, los precios podrían ir desde las 10 UF hasta las 20 UF.

Análisis pregunta 4:

Los posibles arrendatarios podrían ser personas naturales o pequeñas empresas que se dedican a variados rubros como peluquerías, zapaterías, venta de vestuario, electrónica, librerías, comida.

Las respuestas de cada uno de los entrevistados, se encuentran detalladas en el Anexo N° 4.

De acuerdo a información obtenida de especialistas en el área de arquitectura, el proyecto tipo galería debería consistir en la construcción de doce locales comerciales, dos que dan a la calle Isabel Riquelme y diez locales interiores, de acuerdo al siguiente plano:

Figura 3 Plano locales comerciales tipo galerías.



Fuente: Informe de Arquitecto.

Inversión del Proyecto

La construcción de locales comerciales tipo galería, abarca desde el movimiento de tierra, hasta la iluminación de ella. Este proceso será llevado a cabo por la empresa mencionada. A continuación, se detallan los costos involucrados para su construcción.

Tabla N° 9: Desglose de costos alternativa 2

N°	PARTIDAS	UNID.	CANT.	\$ UNIT	\$ TOTAL	UF TOTAL
1	PROYECTOS Y DERECHOS					
2	Arquitectura	GL	1	4.000.000	4.000.000	150
3	Ingeniería	GL	1	210.000	210.000	8
4	Electricidad	GL	1	600.000	600.000	23
5	Agua potable	GL	1	500.000	500.000	19

6	Alcantarillado	GL	1	500.000	500.000	19
7	Mecánica de suelos	GL	1	3.000.000	3.000.000	113
8	Revisor ingeniería	GL	1	800.000	800.000	30
9	Derechos municipales	GL	1	1.800.000	1.800.000	68
10	Derechos sanitarios	GL	1	1.000.000	1.000.000	38
<hr/>						
11	OBRA GRUESA					
<hr/>						
12	Demoliciones	M2	400	15.000	6.000.000	225
13	Instalación faenas	GL	1	700.000	700.000	26
14	Trazado	GL	1	150.000	150.000	6
15	Excavaciones	M3	80	6.500	520.000	20
16	Cimientos	M3	72	95.000	6.840.000	257
17	Sobrecimientos	M3	42	135.000	5.670.000	213
18	Moldaje fundaciones	M2	150	5.000	750.000	28
19	Pilares	M3	9	135.000	1.215.000	46
20	Vigas y cadenas	M3	120	135.000	16.200.000	608
21	Relleno	M3	200	12.000	2.400.000	90
22	Compactación radier	M2	675	1.200	810.000	30
23	Radier cemento	M3	80	95.000	7.600.000	285
24	Albañilerías	M2	545	9.500	5.177.500	194
25	Moldajes pilares y vigas	M2	180	5.000	900.000	34
26	Estructura techumbre	M2	675	12.000	8.100.000	304
<hr/>						
27	TERMINACIONES					
<hr/>						
28	Cubierta	M2	675	7.500	5.062.500	190
29	Estucos	M2	1200	4.200	5.040.000	189
30	Afinado radier	M2	675	2.500	1.687.500	63
31	Piso cerámica	M2	675	16.000	10.800.000	406
32	Tabiques baños	M2	310	12.000	3.720.000	140
33	Puerta baños	UNID	12	30.000	360.000	14
34	Cerámica tabiques	M2	18	14.000	252.000	9
35	Mamparas de aluminio	M2	390	95.000	37.050.000	1392
<hr/>						
N°	PARTIDAS	UNID.	CANT.	\$ UNIT	\$ TOTAL	UF TOTAL
<hr/>						

36	Empaste muros	M2	600	1.500	900.000	34
37	Pintura	M2	1200	3.500	4.200.000	158
38	Cortina rollo exterior	UNID	2	800.000	1.600.000	60
39	Cielo americano	M2	675	9.000	6.075.000	228
40	Aislación térmica	M2	675	1.500	1.012.500	38
41	Aislación hídrica	M2	675	800	540.000	20
42	INSTALACIONES					
43	Eléctricas	GL	13	1.500.000	19.500.000	732
44	Agua potable	GL	1	3.500.000	3.500.000	131
45	Alcantarillado	GL	1	2.500.000	2.500.000	94
46	Instalaciones sanitarias	GL	12	650.000	7.800.000	293
47	ENTREGA					
48	Aseo General	GL	1	250.000	250.000	9
Total General				\$	187.292.000	7.035
20% Gastos Generales y Utilidades				\$	37.458.400	1.407
19% IVA				\$	42.702.576	1.604
TOTAL FINAL				\$	267.452.976	10.046

Fuente: Elaboración propia a partir de información entregada por Inversiones El Porvenir SpA.

Esta tabla incluye todos los costos en que se incurriría al realizar el proyecto, permiso de edificación, arquitectura, obra gruesa, electricidad, agua potable, alcantarillado, cortinas metálicas y terminaciones, además de la utilidad para la constructora.

Depreciación

La depreciación del activo se aplicó mediante el método de depreciación lineal y considerando la vida útil y depreciación planteada por el Servicio de Impuestos Internos de Chile (SII), el cual establece que la vida útil de las edificaciones de hormigón es de cincuenta años. De esta manera, se obtiene una depreciación anual de 200,92 UF, al dividir 10.046 UF en 50 años.

Valor de desecho

Como el proyecto en evaluación generará ingresos perpetuos, se considera que el mejor método para el cálculo del valor de desecho es el método económico. Para determinar este valor, se calculó el cociente entre el flujo de caja del último año, menos la depreciación anual y el costo de capital del inversionista.

Flujo de caja

Para el cálculo del flujo de caja proyectado de locales comerciales tipo galería, fue necesario determinar el valor de las contribuciones a pagar, para esto, se tomó el avalúo del terreno hecho por el Servicio de Impuestos Internos que es de 7.706,57 UF, \$205.171.020 (Ver Anexo N° 5 Certificado de Avalúo Fiscal) y además, se determinó el avalúo fiscal de la construcción, en base a avalúos fiscales de otros locales comerciales de características similares al proyecto en evaluación, lo que arrojó un valor de 16,71 UF, \$444.963 por metro cuadrado. Con estos antecedentes podríamos deducir que el avalúo fiscal del bien raíz sería:

Tabla N° 10: Determinación del avalúo fiscal del bien raíz

	Tasación fiscal por metro cuadrado UF	Metros cuadrados del terreno	Total UF
Valor del terreno	12,23	630	7.706,57
Valor construcciones	16,71	630	10,527,30
Valor avalúo fiscal total			18.233,87

Fuente: Elaboración propia

Según el Servicio de Impuestos Internos, la tasa anual del impuesto para los bienes raíces con destino no habitacional es de 1,2%, más una sobretasa de beneficio fiscal de 0,025%, por lo tanto, el valor anual de las contribuciones sería 223.36 UF.

Gastos

Inversiones El Porvenir SpA es propietaria de varios inmuebles y en la actualidad tiene una cartera de clientes de 52 arrendatarios, la administración de esta cartera de clientes genera los gastos fijos que se detallan a continuación:

Tabla N° 11: Gastos fijos mensuales y anuales empresa Inversiones El Porvenir Spa para alternativa 2.

	Mensual UF	Anual UF
Movistar S.A.	1,70	20,43
Essbio S.A.	0,06	0,70
CGE distribución S.A.	1,74	20,88
Halcón (alarma)	0,97	11,68
Ambiente Seguro (control de plagas)	1,42	17,02
Telefónica del sur	0,75	8,99
Materiales de Oficina	0,38	4,55
Asesoría Tributaria y contable S.A.	5,55	66,55
Imposiciones	14,56	174,73
Andalen SPA (arriendo OF)	1,00	11,99
Sueldos	45,00	539,94
Contribuciones		223,36
	Gastos	1.101,77

Fuente: Elaboración propia

En base a lo expuesto, para determinar el gasto fijo que le corresponde al bien raíz en evaluación, consideramos dividir el total de gastos fijos (sin considerar las contribuciones, ya que éstas son exclusivas del bien), por el número de arrendatarios, ya que cada arrendatario, independiente del canon de arrendamiento que pague, genera el mismo gasto de tiempo administrativo. Los arrendatarios actuales en esta alternativa son 51, uno menos que en la Alternativa 1, debido a que la propiedad en estudio ya no se encontraría arrendada, más los 12 nuevos arrendatarios, da un total de 63 arriendos, y como serán 12 los arrendatarios del proyecto en estudio, multiplicamos este valor por 12, dando un costo fijo para esta propiedad de 167,32 UF más 223,36 UF de contribuciones, lo que da un costo fijo total anual de 390,68 UF.

Ingresos

Para determinar los ingresos que podría generar la alternativa 2, recurrimos a consultar sobre el valor de arriendo, a arrendatarios de las siguientes Galerías en Chillán:

- Galería Diego Portales
- Galería Internacional

- Galería Shopping Center
- Galería Radio Ñuble

El resultado obtenido es el siguiente:

Tabla N° 12: Arriendos Galerías comerciales en Chillán.

SUPERFICIE	VALOR ARRIENDO UF MENSUAL	RUBRO	GALERIA
25 mts ²	10,89	Zapatería	Diego Portales
24 mts ²	6,76	Peluquería Flor	Internacional 3° piso
40 mts ²	7,51	Serv. Computacionales	shopping center
30 mts ²	13,15	Peluquería Carla Antonia	Radio Ñuble
20 mts ²	10,89	Fotocopiadora	Radio Ñuble
18 mts ²	11,16	Audio Planet Center	Radio Ñuble

Fuente: Elaboración propia

Considerando los metros cuadrados y el valor de arriendo que se cobra, se obtiene un promedio por metro cuadrado de 0,38 UF mensual.

De acuerdo a la entrevista realizada a los distintos actores, el precio por local comercial de 30 metros cuadrados en una galería, fluctúa entre 10 y 13 UF mensual. En el caso de los locales comerciales que dan a calle Isabel Riquelme, el valor de arriendo fluctúa entre 35 y 45 UF mensual, este dato fue obtenido en la entrevista a las distintas inmobiliarias. De acuerdo a lo anterior, los ingresos por arriendo serían los siguientes:

Tabla N° 13: Ingreso por arriendos del bien raíz ubicado en Isabel Riquelme 652 para alternativa 2.

Local	Canon de Arrendamiento Mensual UF	Canon de Arrendamiento Anual UF
1	40	480
2	13	156
3	12	144
4	10	120
5	10	120
6	10	120
7	10	120
8	10	120
9	10	120
10	12	144
11	13	156
12	40	480
Total	190	2.280

Fuente: Elaboración propia

Aumento del canon de arriendo

En base a información obtenida de los distintos actores entrevistados, donde todos coinciden que en los últimos años, se ha producido un alza real de los arriendos, se considerará que éstos sufrirán un aumento del 5% cada 2 años.

Flujo de caja económico

Para la construcción del flujo de caja, la unidad que se utilizó es la unidad de fomento (UF), ya que el valor de los arriendos se pacta en esta unidad. La inversión en el año 0, corresponde al valor de adquisición del terreno (16.600 UF) más el costo de la construcción (10.046 UF), resultando un valor de 26.646 UF.

Inversiones El Porvenir SpA arrienda oficinas y locales comerciales que no se encuentran amoblados, por lo que no está obligado a emitir facturas con debito fiscal. Los que están obligados, según lo indica el artículo 8° Letra G, D.L. 825 de la ley del IVA, sobre hechos grabados, son los arriendos de inmuebles con muebles, instalaciones o herramientas. Como una manera de mantener la condición de no estar obligado a emitir facturas con debito

fiscal, la empresa Inversiones El Porvenir SpA tomó la opción de no utilizar el crédito fiscal.

Ante esta situación el crédito fiscal soportado en las facturas de compra de Inversiones El Porvenir SpA pasa a ser costo. Debido a esto, el costo de construcción considera el valor total, incluido el IVA, debido a que la empresa Inversiones El Porvenir SpA no recupera IVA, emite facturas de arriendo exentas de IVA. El flujo de caja proyectado para los próximos 10 años, de acuerdo a esta alternativa es el siguiente:

Tabla N° 14: Flujo de caja proyectado en UF para los siguientes 10 años, alternativa 2 locales comerciales tipo galería, con financiamiento propio.

FLUJO DE CAJA	AÑO										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos por ventas		2.280,00	2.280,00	2.394,00	2.394,00	2.513,70	2.513,70	2.639,39	2.639,39	2.771,35	2.771,35
Costos fijos		167,32	167,32	167,32	167,32	167,32	167,32	167,32	167,32	167,32	167,32
Contribuciones		223,36	223,36	223,36	223,36	223,36	223,36	223,36	223,36	223,36	223,36
Gastos financieros		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Depreciación		200,92	200,92	200,92	200,92	200,92	200,92	200,92	200,92	200,92	200,92
Utilidad Antes de Impuestos		1.688,40	1.688,40	1.802,40	1.802,40	1.922,10	1.922,10	2.047,79	2.047,79	2.179,76	2.179,76
Impuesto a la Renta 25%		422,10	422,10	450,60	450,60	480,53	480,53	511,95	511,95	544,94	544,94
Utilidad Después de Impuestos		1.266,30	1.266,30	1.351,80	1.351,80	1.441,58	1.441,58	1.535,84	1.535,84	1.634,82	1.634,82
Depreciación		200,92	200,92	200,92	200,92	200,92	200,92	200,92	200,92	200,92	200,92
Inversión (Activo Fijo)	-26.646	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Valor de desecho		0	0	0	0	0	0	0	0	0	22.364,14
Préstamos		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortizaciones		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flujo de Caja	-26.646	1.467,22	1.467,22	1.552,72	1.552,72	1.642,50	1.642,50	1.736,76	1.736,76	1.835,74	24.199,88

Fuente: Elaboración propia.

TASA	7,31%
VAN	-4.376
TIR	4,83%
IR	0,84

Flujo de caja financiero

De acuerdo al costo de construcción que requiere esta alternativa (10.046 UF), se detalla a continuación un crédito por el 50% del costo total del proyecto, a una tasa de interés anual de 4,24%, Plazo 10 años, valor cuota anual vencida 626,71 UF (ver anexo n° 6).

Tabla N° 15: Cálculo de cuotas a pagar en UF.

Saldo inicial	Amortización	Intereses	Cuota	Saldo final
5.023,00	413,74	212,98	626,71	4.609,26
4.609,26	431,28	195,43	626,71	4.177,98
4.177,98	449,56	177,15	626,71	3.728,42
3.728,42	468,63	158,09	626,71	3.259,79
3.259,79	488,50	138,22	626,71	2.771,30
2.771,30	509,21	117,50	626,71	2.262,09
2.262,09	530,80	95,91	626,71	1.731,29
1.731,29	553,30	73,41	626,71	1.177,98
1.177,98	576,76	49,95	626,71	601,22
601,22	601,22	25,49	626,71	0,00

Fuente: Elaboración propia.

Para la construcción del flujo de caja, la unidad que se utilizó es la unidad de fomento (UF), ya que el valor de los arriendos se pacta en esta unidad. La inversión en el año 0, corresponde al valor de adquisición del terreno (16.600 UF) más el costo de la construcción (10.046 UF), resultando un valor de 26.646 UF. Se consideró tomar un crédito por 5.023 UF. El flujo de caja proyectado para los siguientes 10 años, con 50% de deuda del costo de construcción, de acuerdo a la alternativa de locales comerciales tipo galería, es el siguiente:

Tabla N° 16: Flujo de caja proyectado para los siguientes 10 años, alternativa 2 locales comerciales tipo galería, con 50% de deuda.

FLUJO DE CAJA	AÑO										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos por ventas		2.280,00	2.280,00	2.394,00	2.394,00	2.513,70	2.513,70	2.639,39	2.639,39	2.771,35	2.771,35
Costos fijos		167,32	167,32	167,32	167,32	167,32	167,32	167,32	167,32	167,32	167,32
Contribuciones		223,36	223,36	223,36	223,36	223,36	223,36	223,36	223,36	223,36	223,36
Gastos financieros		212,98	195,43	177,15	158,09	138,22	117,50	95,91	73,41	49,95	25,49
Depreciación		200,92	200,92	200,92	200,92	200,92	200,92	200,92	200,92	200,92	200,92
Utilidad Antes de Impuestos		1.475,43	1.492,97	1.625,26	1.644,32	1.783,89	1.804,60	1.951,88	1.974,38	2.129,81	2.154,27
Impuesto a la Renta 25%		368,86	373,24	406,31	411,08	445,97	451,15	487,97	493,60	532,45	538,57
Utilidad Después de Impuestos		1.106,57	1.119,73	1.218,94	1.233,24	1.337,92	1.353,45	1.463,91	1.480,79	1.597,36	1.615,70
Depreciación		200,92	200,92	200,92	200,92	200,92	200,92	200,92	200,92	200,92	200,92
Inversión (Activo Fijo)	-26.646	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Valor de desecho		0	0	0	0	0	0	0	0	0	14.661,52
Préstamos	5.023	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortizaciones		413,74	431,28	449,56	468,63	488,50	509,21	530,80	553,30	576,76	601,22
Flujo de Caja	-21.623	893,76	889,37	970,30	965,53	1.050,34	1.045,16	1.134,03	1.128,40	1.221,51	15.876,92

Fuente: Elaboración propia.

TASA 11,02%

VAN -10.478

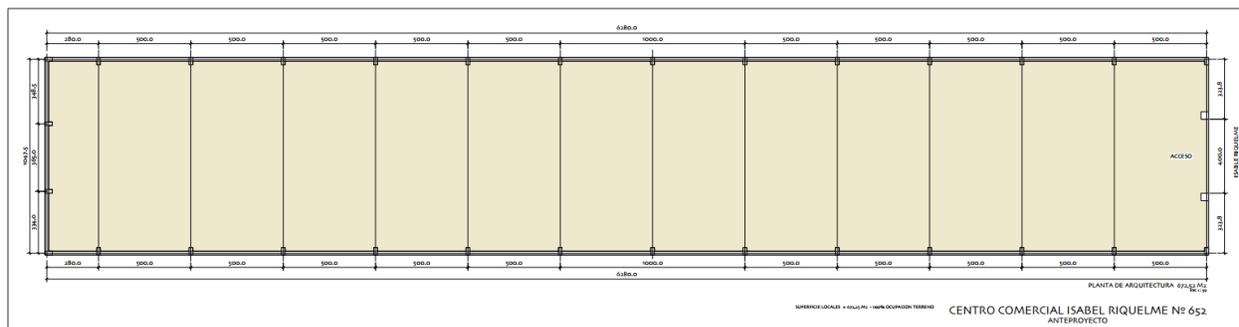
TIR 1,88%

IR 0,52

3.4 Evaluación económica y financiera alternativa 3: Local comercial planta libre.

En esta alternativa se considera la construcción de un único local 630 metros cuadrados, con la planta totalmente libre, según el siguiente plano:

Figura 4 Plano local comercial planta libre.



Fuente: Informe de Arquitecto.

Inversión del proyecto

La construcción de un local comercial abarca desde el movimiento de tierra, hasta la iluminación de ella y lo llevará a cabo la empresa mencionada. En continuidad se detalla los costos paso a paso de su construcción.

Tabla N° 17: Desglose de costos alternativa 3

N°	PARTIDAS	UNID.	CANT.	\$ UNIT	\$ TOTAL	UF TOTAL
1	PROYECTOS Y DERECHOS					
2	Arquitectura	GL	1	4.000.000	4.000.000	150
3	Ingeniería	GL	1	210.000	210.000	8
4	Electricidad	GL	1	600.000	600.000	23
5	Agua potable	GL	1	500.000	500.000	19
6	Alcantarillado	GL	1	500.000	500.000	19
7	Mecánica de suelos	GL	1	3.000.000	3.000.000	113
8	Revisor ingeniería	GL	1	800.000	800.000	30
9	Derechos municipales	GL	1	1.800.000	1.800.000	68
10	Derechos sanitarios	GL	1	1.000.000	1.000.000	38
11	OBRA GRUESA					
12	Demoliciones	M2	400	15.000	6.000.000	225

13	Instalación faenas	GL	1	700.000	700.000	26
14	Trazado	GL	1	150.000	150.000	6
15	Excavaciones	M3	80	6.500	520.000	20
16	Cimientos	M3	72	95.000	6.840.000	257
17	Sobrecimientos	M3	42	135.000	5.670.000	213
18	Moldaje fundaciones	M2	150	5.000	750.000	28
19	Pilares	M3	9	135.000	1.215.000	46
20	Vigas y cadenas	M3	120	135.000	16.200.000	608
21	Relleno	M3	200	12.000	2.400.000	90
22	Compactación radier	M2	675	1.200	810.000	30
23	Radier cemento	M3	80	95.000	7.600.000	285
24	Albañilerías	M2	545	9.500	5.177.500	194
25	Moldajes pilares y vigas	M2	180	5.000	900.000	34
26	Estructura techumbre	M2	675	12.000	8.100.000	304
27	TERMINACIONES					
28	Cubierta	M2	675	7.500	5.062.500	190
29	Estucos	M2	1200	4.200	5.040.000	189
30	Afinado radier	M2	675	2.500	1.687.500	63
31	Piso cerámica	M2	675	16.000	10.800.000	406
32	Tabiques baños	M2	25	12.000	300.000	11
33	Puerta baños	UNID	2	30.000	60.000	2
34	Cerámica tabiques	M2	18	14.000	252.000	9
N°	PARTIDAS	UNID.	CANT.	\$ UNIT	\$ TOTAL	UF TOTAL
35	Empaste muros	M2	600	1.500	900.000	34
36	Pintura	M2	1200	3.500	4.200.000	158
37	Cortina rollo exterior	UNID	2	800.000	1.600.000	60
38	Cielo americano	M2	675	9.000	6.075.000	228
39	Aislación térmica	M2	675	1.500	1.012.500	38
40	Aislación hídrica	M2	675	800	540.000	20
41	INSTALACIONES					
42	Eléctricas	GL	1	12.000.000	12.000.000	451

43	Agua potable	GL	1	3.500.000	3.500.000	131
44	Alcantarillado	GL	1	2.500.000	2.500.000	94
45	ENTREGA					
46	Aseo general	GL	1	250.000	250.000	9
				Total General	\$ 131.222.000	4.929
				20% Gastos Generales y Utilidades	\$ 26.244.400	986
				19% IVA	\$ 29.918.616	1.124
				TOTAL FINAL	\$ 187.385.016	7.039

Fuente: Elaboración propia a partir de información entregada por Inversiones El Porvenir SpA.

Esta tabla incluye todos los costos en que se incurriría al realizar el proyecto, permiso de edificación, arquitectura, obra gruesa, electricidad, agua potable, alcantarillado, cortinas metálicas y terminaciones, además de la utilidad para la constructora.

Depreciación

La depreciación del activo se aplicó mediante el método de depreciación lineal y considerando la vida útil y depreciación planteada por el Servicio de Impuestos Internos de Chile (SII). El cual establece que la vida útil de las edificaciones de hormigón es de cincuenta años. De esta manera, se obtiene una depreciación anual de 140,77 UF, al dividir 7.039 UF en 50 años.

Valor de desecho

Como el proyecto en evaluación generará ingresos perpetuos, se considera que el mejor método para el cálculo del valor de desecho es el método económico. Para determinar este valor, se calculó el cociente entre el flujo de caja del último año, menos la depreciación anual y el costo de capital del inversionista.

Flujo de caja

Para el cálculo del flujo de caja proyectado para un local comercial planta libre fue necesario determinar el valor de las contribuciones a pagar, para esto, se tomó el avalúo del terreno hecho por el Servicio de Impuestos Internos que es de 7.706,57 UF, \$205.171.020

(Ver Anexo N° 5 Certificado de Avalúo Fiscal) y además, se determinó el avalúo fiscal de la construcción, en base a avalúos fiscales de otros locales comerciales de características similares al proyecto en evaluación, lo que arrojó un valor de 11,08 UF, \$295.023 por metro cuadrado. Con estos antecedentes podríamos deducir que el avalúo fiscal del bien raíz sería:

Tabla N° 18: Determinación del avalúo fiscal del bien raíz

	Tasación fiscal por metro cuadrado UF	Metros cuadrados del terreno	Total UF
Valor del terreno	12,23	630	7.706,57
Valor construcciones	11,08	630	6.981,39
Valor avalúo fiscal total			14.687,96

Fuente: Elaboración propia

Según el Servicio de Impuestos Internos, la tasa anual del impuesto para los bienes raíces con destino no habitacional es de 1,2%, más una sobretasa de beneficio fiscal de 0,025%, por lo tanto, el valor anual de las contribuciones sería 179,93 UF.

Gastos

Inversiones El Porvenir SpA es propietaria de varios inmuebles y en la actualidad tiene una cartera de clientes de 52 arrendatarios, la administración de esta cartera de clientes genera los gastos fijos que se detallan a continuación:

Tabla N° 19: Gastos fijos mensuales y anuales empresa Inversiones El Porvenir Spa para alternativa 3.

	Mensual UF	Anual UF
Movistar S.A.	1,70	20,43
Essbio S.A.	0,06	0,70
CGE distribución S.A.	1,74	20,88
Halcón (alarma)	0,97	11,68
Ambiente Seguro (control de plagas)	1,42	17,02
Telefónica del sur	0,75	8,99
Materiales de Oficina	0,38	4,55
Asesoría Tributaria y contable S.A.	5,55	66,55
Imposiciones	14,56	174,73
Andalen SPA (arriendo OF)	1,00	11,99

Sueldos	45,00	539,94
Contribuciones		179,93
Gastos		1.057,40

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a lo anterior, para determinar el gasto fijo que le corresponde al bien raíz en evaluación, consideramos dividir el total de gastos fijos (sin considerar las contribuciones, ya que éstas son exclusivas del bien), por el número de arrendatarios, ya que cada arrendatario, independiente del canon de arrendamiento que pague, genera el mismo gasto de tiempo administrativo. Los arrendatarios son 52, dando un costo fijo para esta propiedad de 16,87 UF más 179.93 UF de contribuciones, lo que da un costo fijo total anual de 196,80 UF.

Ingresos

Tabla N° 20: Ingreso por arriendos del bien raíz ubicado en Isabel Riquelme 652 para alternativa 3.

Bien Raíz	Canon de Arrendamiento Mensual UF	Canon de Arrendamiento Anual UF
Rol 00128-00023	323	3.876

Fuente: Elaboración propia

Aumento del canon de arriendo

En base a información obtenida de los distintos actores entrevistados, donde todos coinciden que en los últimos años, se ha producido un alza real de los arriendos, además se considera que para este tipo de local, se firmará contrato de arriendo a 5 años plazo. Por estas condiciones, se considera que el canon de arriendo aumentará un 10% cada 5 años.

Flujo de caja económico

Para la construcción del flujo de caja, la unidad que se utilizó es la unidad de fomento (UF), ya que el valor de los arriendos se pacta en esta unidad. La inversión en el año 0, corresponde al valor de adquisición del terreno (16.600 UF) más el costo de la construcción (10.046 UF), resultando un valor de 26.646 UF.

Inversiones El Porvenir SpA arrienda oficinas y locales comerciales que no se encuentran amoblados, por lo que no está obligado a emitir facturas con debito fiscal. Los que están

obligados, según lo indica el artículo 8° Letra G, D.L. 825 de la ley del IVA, sobre hechos grabados, son los arriendos de inmuebles con muebles, instalaciones o herramientas. Como una manera de mantener la condición de no estar obligado a emitir facturas con debito fiscal, en este caso se considera que la empresa Inversiones El Porvenir SpA no utiliza el crédito fiscal.

Ante esta situación el crédito fiscal soportado en las facturas de compra de Inversiones El Porvenir SpA pasa a ser costo. Debido a esto el costo de construcción considera el valor total, incluido el IVA, debido a que la empresa Inversiones El Porvenir SpA no recupera IVA, emite facturas de arriendo exentas de IVA. El flujo de caja proyectado para los próximos 10 años, de acuerdo a esta alternativa es el siguiente:

Tabla N° 21: Flujo de caja proyectado en UF para los siguientes 10 años, alternativa 3 local comercial planta libre, con financiamiento propio.

FLUJO DE CAJA	AÑO										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos por ventas		3.876,00	3.876,00	3.876,00	3.876,00	3.876,00	4.263,60	4.263,60	4.263,60	4.263,60	4.263,60
Costos fijos		16,87	16,87	16,87	16,87	16,87	16,87	16,87	16,87	16,87	16,87
Contribuciones		179,93	179,93	179,93	179,93	179,93	179,93	179,93	179,93	179,93	179,93
Gastos financieros		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Depreciación		140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77
Utilidad Antes de Impuestos		3.538,43	3.538,43	3.538,43	3.538,43	3.538,43	3.926,03	3.926,03	3.926,03	3.926,03	3.926,03
Impuesto a la Renta 25%		884,61	884,61	884,61	884,61	884,61	981,51	981,51	981,51	981,51	981,51
Utilidad Después de Impuestos		2.653,82	2.653,82	2.653,82	2.653,82	2.653,82	2.944,52	2.944,52	2.944,52	2.944,52	2.944,52
Depreciación		140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77
Inversión (Activo Fijo)	-23.639,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Valor de desecho		0	0	0	0	0	0	0	0	0	40.280,70
Préstamos		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortizaciones		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flujo de Caja	-23.639,00	2.794,59	2.794,59	2.794,59	2.794,59	2.794,59	3.085,29	3.085,29	3.085,29	3.085,29	43.365,99

Fuente: Elaboración propia.

TASA 7,31%

VAN 16.434

TIR 15,59%

IR 1,70

Flujo de caja financiero

De acuerdo al costo de construcción que requiere esta alternativa (7.039 UF), se detalla a continuación un crédito por el 50% del costo total del proyecto, a una tasa de interés anual de 4,49%, ver Anexo N° 6: Plazo 10 años, valor cuota anual vencida 444,57 UF

Tabla N° 22: Cálculo de cuotas a pagar en UF.

Saldo inicial	Amortización	Intereses	Cuota	Saldo final
3.519,50	286,55	158,03	444,57	3.232,95
3.232,95	299,41	145,16	444,57	2.933,54
2.933,54	312,86	131,72	444,57	2.620,69
2.620,69	326,90	117,67	444,57	2.293,78
2.293,78	341,58	102,99	444,57	1.952,20
1.952,20	356,92	87,65	444,57	1.595,29
1.595,29	372,94	71,63	444,57	1.222,34
1.222,34	389,69	54,88	444,57	832,65
832,65	407,19	37,39	444,57	425,47
425,47	425,47	19,10	444,57	0,00

Fuente: Elaboración propia.

Para la construcción del flujo de caja, la unidad que se utilizó es la unidad de fomento (UF), ya que el valor de los arriendos se pacta en esta unidad. La inversión en el año 0, corresponde al valor de adquisición del terreno (16.600 UF) más el costo de la construcción (7.039 UF), resultando un valor de 23.639 UF. La inversión se financió con un 50% de deuda que corresponde a 3.519,50 UF. El flujo de caja proyectado para los siguientes 10 años, con 50% de deuda del costo de construcción, de acuerdo a la alternativa de local comercial planta libre, es el siguiente:

Tabla N° 23: Flujo de caja proyectado para los siguientes 10 años, alternativa 3 local comercial planta libre, con 50% de deuda.

FLUJO DE CAJA	AÑO										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos por ventas		3.876,00	3.876,00	3.876,00	3.876,00	3.876,00	4.263,60	4.263,60	4.263,60	4.263,60	4.263,60
Costos fijos		16,87	16,87	16,87	16,87	16,87	16,87	16,87	16,87	16,87	16,87
Contribuciones		179,93	179,93	179,93	179,93	179,93	179,93	179,93	179,93	179,93	179,93
Gastos financieros		158,03	145,16	131,72	117,67	102,99	87,65	71,63	54,88	37,39	19,10
Depreciación		140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77
Utilidad Antes de Impuestos		3.380,40	3.393,27	3.406,71	3.420,76	3.435,43	3.838,37	3.854,40	3.871,14	3.888,64	3.906,92
Impuesto a la Renta 25%		845,10	848,32	851,68	855,19	858,86	959,59	963,60	967,79	972,16	976,73
Utilidad Después de Impuestos		2.535,30	2.544,95	2.555,03	2.565,57	2.576,58	2.878,78	2.890,80	2.903,36	2.916,48	2.930,19
Depreciación		140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77
Inversión (Activo Fijo)	-23.639,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Valor de desecho		0	0	0	0	0	0	0	0	0	26.589,76
Préstamos	3.519,50	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortizaciones		286,55	299,41	312,86	326,90	341,58	356,92	372,94	389,69	407,19	425,47
Flujo de Caja	-20.119,50	2.389,52	2.386,31	2.382,95	2.379,43	2.375,77	2.662,63	2.658,62	2.654,44	2.650,06	29.235,25

Fuente: Elaboración propia.

TASA	11,02%
VAN	3.848
TIR	13,97%
IR	1,19

3.5 Análisis de los resultados de las Alternativas.

Una vez realizado el cálculo de los indicadores para las distintas alternativas, se procedió a un análisis detallado con los resultados obtenidos.

Cuadro Comparativo

Tabla N° 24: Comparación de indicadores de las 3 alternativas de estudio.

Alternativas	Escenarios	VAN (UF)	TIR	IR	PRI
1	Situación Actual	-5.743	1,29%	0,64	La inversión no se alcanza a recuperar en el período en evaluación
	Loc. comerciales tipo galería Financiamiento propio	-4.376	4,83%	0,84	La inversión no se alcanza a recuperar en el período en evaluación
2	Loc. comerciales tipo galería con 50% de deuda	-10.478	1,88%	0,52	La inversión no se alcanza a recuperar en el período en evaluación
	Loc. Comercial planta libre Financiamiento propio	16.434	15,59%	1,70	La inversión se recupera en el año 10.
3	Loc. Comercial planta libre con 50% de deuda	3.848	13,97%	1,19	La inversión se recupera en el año 10.

Fuente: Elaboración propia.

Claramente puede observarse que la alternativa 3 con financiamiento propio es la mejor opción que cumple con el rendimiento deseado de todos los indicadores, VAN positivo, TIR superior a la tasa de descuento, IR superior a 1 y PRI dentro del horizonte de evaluación. Sin embargo, la alternativa 3 con 50% de deuda también entrega indicadores muy favorables para el proyecto.

3.6 Estados financieros básicos proyectados.

Estados de Resultados proyectados a 10 años										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos por ventas	3.876,00	3.876,00	3.876,00	3.876,00	3.876,00	4.263,60	4.263,60	4.263,60	4.263,60	4.263,60
Costos por ventas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Margen de Contribución	3.876,00	3.876,00	3.876,00	3.876,00	3.876,00	4.263,60	4.263,60	4.263,60	4.263,60	4.263,60
Gastos de adm. y ventas	196,80	196,80	196,80	196,80	196,80	196,80	196,80	196,80	196,80	196,80
Ebitda	3.679,20	3.679,20	3.679,20	3.679,20	3.679,20	4.066,80	4.066,80	4.066,80	4.066,80	4.066,80
Depreciación	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77	140,77
Resultado Operacional	3.538,43	3.538,43	3.538,43	3.538,43	3.538,43	3.926,03	3.926,03	3.926,03	3.926,03	3.926,03
Gastos No operacionales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Intereses Préstamo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad o Pérdida del Ejercicio A/I	3.538,43	3.538,43	3.538,43	3.538,43	3.538,43	3.926,03	3.926,03	3.926,03	3.926,03	3.926,03
Impuesto a la Renta 25%	884,61	884,61	884,61	884,61	884,61	981,51	981,51	981,51	981,51	981,51
Utilidad o Pérdida del Ejercicio D/I	2.653,82	2.653,82	2.653,82	2.653,82	2.653,82	2.944,52	2.944,52	2.944,52	2.944,52	2.944,52

Fuente: Elaboración propia

3.7 Análisis de árbol de decisión, sensibilidad y simulación.

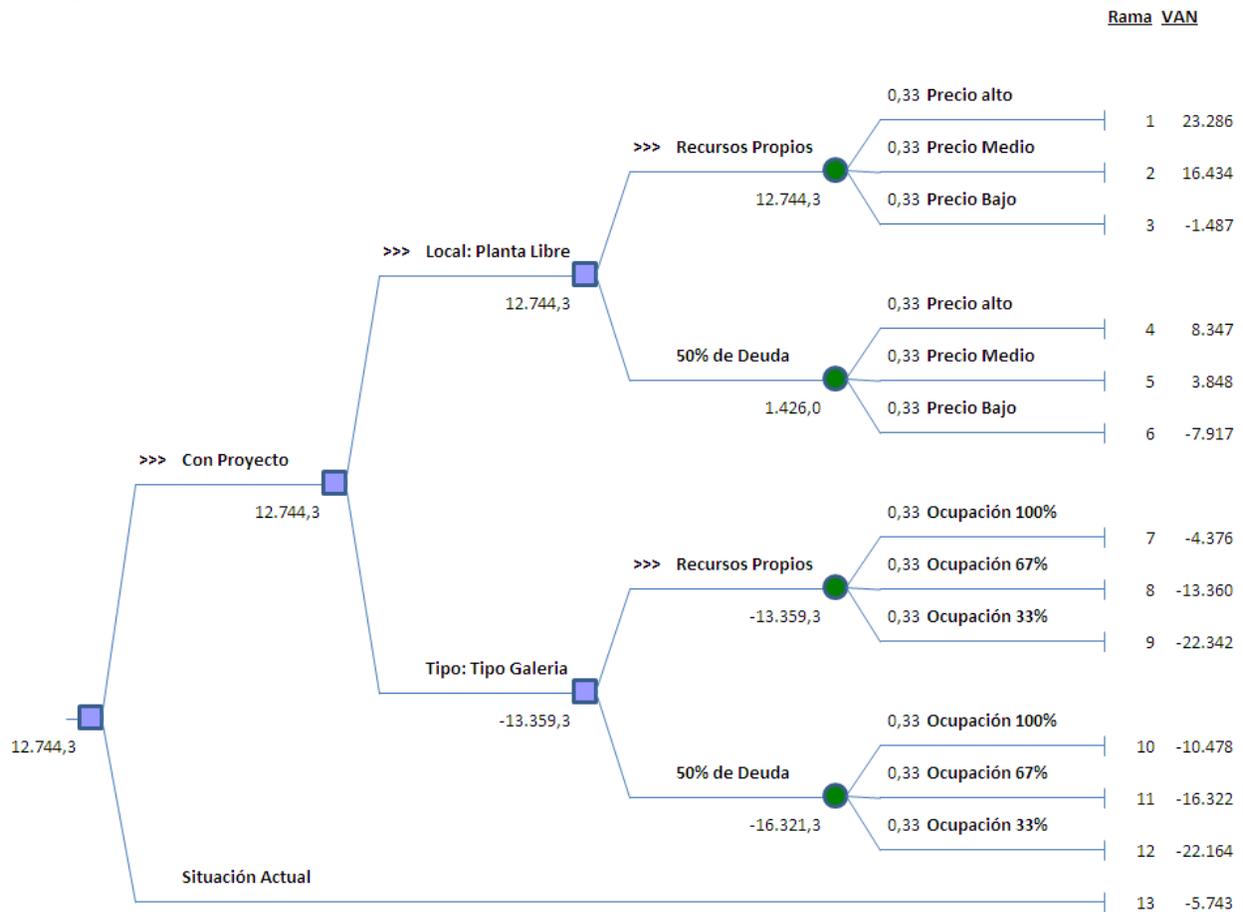
De acuerdo a Sapag, N. (2008), el árbol de decisión es una técnica gráfica que permite representar y analizar una serie de decisiones futuras de carácter secuencial a través del tiempo.

Cada decisión se representa gráficamente por un cuadrado con un número dispuesto en una bifurcación del árbol de decisión. Cada rama que se origina en este punto representa una alternativa de acción. Además de los puntos de decisión, en este árbol se expresan, mediante círculos, los sucesos aleatorios que influyen en los resultados. A cada rama que parte de estos sucesos se le asigna una probabilidad de ocurrencia. Así, el árbol representa todas las combinaciones posibles de decisiones y sucesos, permitiendo estimar un valor esperado del resultado final, como un valor actual neto, utilidad u otro. Para este caso, a cada rama, se le asignó la misma probabilidad de ocurrencia, Sapag, N. (2008).

El árbol de decisión se resuelve desde las ramas hasta el tronco. En cada nodo de decisión, se debe elegir aquel que presente el valor esperado de cada nodo de incertidumbre y así continuar desde las ramas hasta el tronco.

El árbol de decisión está formado por un nodo de decisión entre la situación actual y una situación con proyecto. En el caso de la situación con proyecto, existen dos alternativas, una, que consiste en un local planta libre y otra alternativa de locales comerciales tipo galería, además cada una de estas opciones se evalúa con y sin financiamiento. Finalmente, en cada nodo de decisión existen 3 nodos de incertidumbre con igual probabilidad de ocurrencia sobre el precio del arriendo y la tasa de ocupación en el caso del local tipo planta libre y tipo galería respectivamente.

Figura 5 Árbol de decisión



Fuente: Elaboración propia.

Se reconoce que la opción que tiene mayor valor para la empresa es la opción con proyecto, local planta libre, con financiamiento propio.

Considerando la información entregada por los distintos indicadores, VAN, TIR, IR y PRI, además, la proporcionada por el árbol de decisión, es posible concluir que la mejor alternativa es la alternativa 3 local comercial planta libre financiado con recursos propios.

Este método, así tratado, no incluye el efecto total del riesgo, puesto que no considera la posible dispersión de los resultados ni las posibilidades de las desviaciones.

Una manera de obviar este problema es medir los árboles de decisión probabilísticos que, permiten que todas las cantidades, variables y sucesos puedan representarse por distribuciones continuas de probabilidad. Siendo esto desarrollado mediante un análisis de riesgo e incertidumbre.

Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad incluye el estudio del comportamiento controlado de las diferentes variables que pueden incidir en la decisión; estos métodos tratan de identificar una función de probabilidad para cada una de las variables relevantes, o se puede deducir el nivel de probabilidad de ocurrencia de un hecho para cada punto de un rango establecido.

A continuación, se realizó un análisis de sensibilidad con las 2 variables que influyen directamente en los resultados económicos, estos son: ingresos por rentas y costos de la construcción.

Tabla N° 25: Análisis de sensibilidad costos de construcción e ingresos por rentas.

	Ingresos por rentas											
	-25%	-20%	-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%	20%	25%	
Costos de construcción	-25%	7.554	9.682	11.810	13.938	16.066	18.194	20.322	22.450	24.578	26.706	28.835
	-20%	7.202	9.330	11.458	13.586	15.714	17.842	19.970	22.098	24.226	26.355	28.483
	-15%	6.850	8.998	11.106	13.234	15.362	17.490	19.618	21.746	23.874	26.003	28.131
	-10%	6.498	8.626	10.754	12.882	15.010	17.138	19.266	21.394	23.523	25.651	27.779
	-5%	6.146	8.274	10.402	12.530	14.658	17.786	18.914	21.042	23.171	25.299	27.427
	0%	5.794	7.922	10.050	12.178	14.306	16.434	18.562	20.691	22.819	24.947	27.088
	5%	5.443	7.571	9.699	11.827	13.955	16.083	18.211	20.339	22.467	24.595	26.724
	10%	5.090	7.218	9.346	11.474	13.602	15.730	17.859	19.987	22.115	24.243	26.371
	15%	4.738	6.866	8.994	11.122	13.250	15.378	17.507	19.635	21.763	23.891	26.019
	20%	4.386	6.514	8.642	10.770	12.898	15.026	17.155	19.283	21.411	23.539	25.667
	25%	4.034	6.162	8.290	10.418	12.546	14.675	16.803	18.931	21.059	23.187	25.315

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados de la tabla 25 muestran cómo varía el VAN ante cambios en el costo de construcción y los ingresos por arriendo. Se simuló aumentos y disminuciones de estas variables hasta un 25%. Se puede concluir que aunque los ingresos por rentas bajen un 25% y los costos de construcción aumenten un 25%, el VAN sigue siendo positivo, alcanzando un valor de 4.034 UF.

Análisis de riesgo e incertidumbre

Miranda, J. (2004) comenta que de los flujos de caja que se derivan de la formulación de un proyecto son en la mayoría de casos la resultante del juego e interacción de una serie de variables internas y externas que determinan una conducta previsible pero de todos modos, con algún grado de incertidumbre, lo que significa que no existe completa certeza en los

resultados esperados. En efecto, la ausencia de certidumbre tiene dos ámbitos analíticos: el de riesgo y el de incertidumbre.

@RISK es un programa que realiza análisis de riesgo utilizando la simulación para mostrar múltiples resultados posibles en un modelo de hoja de cálculo, e indica qué probabilidad hay de que se produzcan. Computa y controla matemática y objetivamente gran número de escenarios futuros posibles, y luego indica las probabilidades y riesgos asociados con cada uno. Esto quiere decir que se podrá decidir qué riesgos se desea tomar y cuáles se prefiere evitar, tomando la mejor decisión en situaciones de incertidumbre.

En base a lo anterior, se utilizó este programa para hacer un análisis de riesgo e incertidumbre, considerando tres variables críticas del proyecto: Valor de arriendo mensual, valor de la construcción y tasa de aumento de arriendo.

Los parámetros utilizados para cada una de las variables son los siguientes:

Valor de arriendo mensual

Promedio: Este valor es el que se ocupó para el cálculo del flujo de caja (323 UF)

Mínimo: Este valor es el mínimo obtenido en las entrevistas realizadas (187 UF)

Máximo: Este valor es el máximo obtenido en las entrevistas realizadas (375 UF)

Valor de la construcción

Promedio: Este valor es el que se ocupó para el cálculo del flujo de caja (7.039 UF)

Mínimo: Este valor se obtuvo de información entregada por la empresa Inversiones El Provenir SpA, y está en base a la experiencia que tienen en la ejecución de proyectos de este tipo. Según lo informado por la empresa, es muy difícil que este valor disminuya más allá de un 5% (6.687 UF)

Máximo: Este valor se obtuvo de información entregada por la empresa Inversiones El Provenir SpA, y está en base a la experiencia que tienen en la ejecución de proyectos de este tipo. Según lo informado por la empresa, es probable que este valor aumente como máximo en un 20% (8.447 UF)

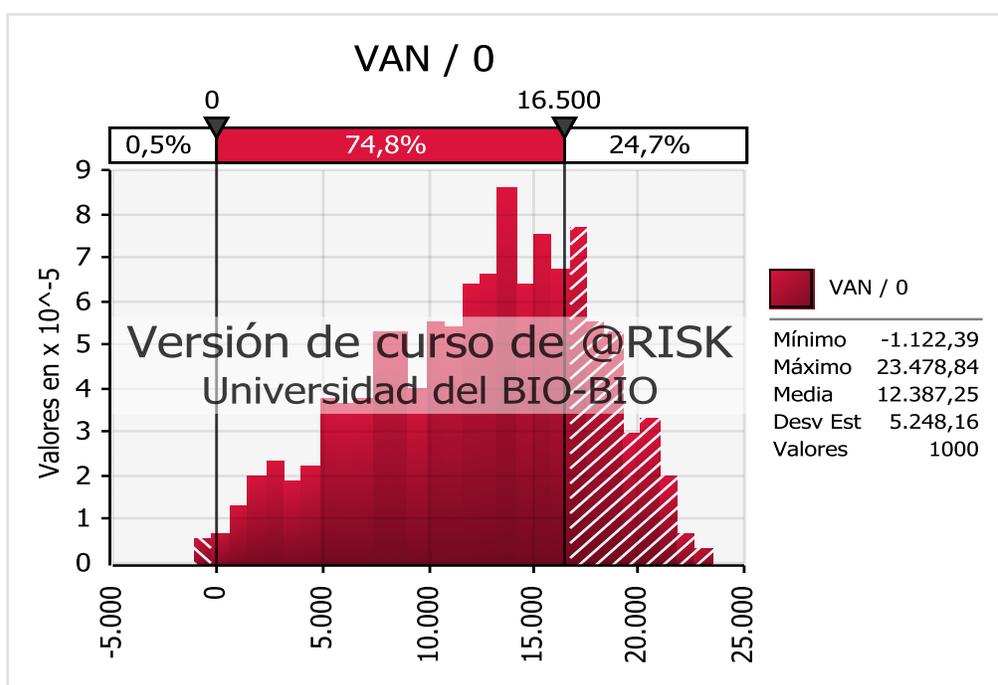
Tasa de aumento de arriendo

Promedio: Este porcentaje es el que se ocupó para el cálculo del flujo de caja (10%)

Mínimo: Este porcentaje es la tasa máxima que podría bajar el arriendo mensual, si es que se produjera una baja, producto de la alta demanda existente (5%)

Máximo: Este porcentaje es el máximo que se estima podría aumentar el arriendo, en base a las entrevistas realizadas (15%)

Figura 6 Análisis de múltiples VAN

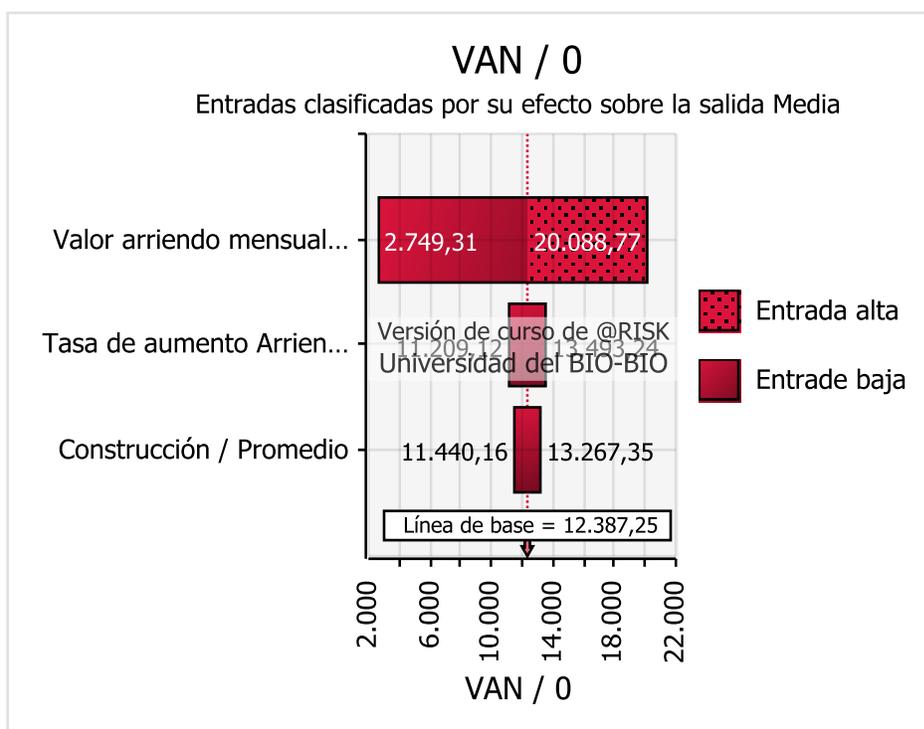


Información de resumen de simulación	
Nombre de libro de trabajo	FLUJOS DE CAJA (REVISION) Risk.xlsx
Número de simulaciones	1
Número de iteraciones	1000
Número de entradas	3
Número de salidas	1
Tipo de muestreo	Latino Hipercúbico
Tiempo de inicio de simulación	13-12-2017 13:22
Duración de simulación	00:00:02
Generador de # aleatorio	MersenneTwister
Semilla aleatoria	1392675702

Fuente: Informe Rápido de @Risk.

De la figura anterior se concluye que la probabilidad de que exista un VAN inferior a 0 UF, es de un 0,5%. La probabilidad de que exista un VAN superior a 16.500 UF es de un 24,7%. Esta gráfica muestra que existe una alta probabilidad (74,8%) de que el VAN de este proyecto fluctúe entre 0 UF y 16.500 UF.

Figura 7 Análisis del nivel de incidencia de las distintas variables en el VAN.



Cambio en la estadística de salida de VAN / 0			
Jerarquía	Nombre	Inferior	Superior
1	Valor arriendo mensual Uf / Promedio	2.749	20.089
2	Tasa de aumento Arriendo / Promedio	11.209	13.493
3	Construcción / Promedio	11.440	13.267

Fuente: Informe Rápido de @Risk.

De esta figura, se concluye que 2 de las 3 variables, tasa de aumento de arriendo y valor de la construcción, tienen muy poca incidencia en el resultado del VAN. La variable valor de arriendo mensual, tiene una gran importancia para el resultado positivo de este proyecto.

Análisis del Punto de Equilibrio

Con este análisis se busca determinar el valor mínimo que pueden tener los ingresos por renta para que el VAN sea 0, sin que el costo de la construcción varíe. En este caso, el VAN es 0, cuando el ingreso anual por renta es de 2.379,38 UF los primeros 5 años y de

2.617,32 UF, los siguientes 5 años al considerar un aumento de la renta en un 10% al sexto año. Estos valores representan el 61,4% del valor estimado de renta, lo que significa que la propiedad en estudio podría estar sin arrendarse por un periodo de 4.6 meses anualmente. Este es el punto del equilibrio con respecto a la variable ingreso por renta.

Por otra parte, el segundo análisis de punto de equilibrio, busca determinar el valor máximo que pueden tener los costos de construcción para que el VAN sea 0. En este caso, el VAN es 0 cuando el costo de construcción es de 23.473,3 UF y el valor del terreno es de 16.600 UF. Este valor de construcción representa un 333,5% del valor estimado para la inversión, lo que es imposible que se produzca en el proyecto.

Flujo de caja incremental

Tabla N° 25: Diferencia Alternativa 3 con financiamiento propio y Alternativa 1 situación actual.

FLUJO DE CAJA	AÑO										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Flujo de Caja	-7.720	2.114	2.077	2.077	2.039	2.039	2.289	2.289	2.247	2.247	32.615

Fuente: Elaboración propia.

TASA	7,31%
VAN	22.177
TIR	33,27%
IR	3,87
PRI	Año 5

El resultado obtenido de los indicadores en este flujo de caja incremental muestra la importancia de llevar a cabo este proyecto, por el gran beneficio que entregaría a la empresa, un aumento de riqueza de 22.177 UF, una tasa interna de retorno de 33,27%, un índice de rentabilidad de 3,87 y una recuperación de la inversión en el año 5.

3.8 Estructura Organizacional.

La estructura organizacional de la empresa Inversiones El Porvenir SpA se representa a través del organigrama y la descripción de cada uno de los cargos que lo integran.

Figura 8 Organigrama empresa Inversiones El Porvenir SpA



Fuente: Elaboración propia.

Descripción de los cargos

Gerente:

- Realiza pagos a proveedores
- Evalúa inversiones
- Administra y controla cuenta corriente de la empresa
- Asegura que se cumpla con todos los aspectos legales que involucren el correcto desarrollo de la empresa

Administrador:

- Realización de trámites bancarios
- Redacción de contratos de arriendo
- Cotizaciones de materiales de construcción
- Emisión de liquidaciones de sueldo
- Pagos previsionales
- Realización de inspecciones en obras
- Realiza contactos con los arrendatarios
- Administración de caja chica

- Realiza nómina para pago a proveedores

Secretaria:

- Atender llamados telefónicos
- Orden de documentación
- Emisión de documentos tributarios
- Agendar reuniones
- Pago de cuentas de la empresa

3.9 Recomendaciones.

Con toda la información obtenida de la evaluación de este proyecto, es posible realizar el siguiente análisis de los factores claves y críticos, partiendo por el diagnóstico externo el que muestra muy buenas oportunidades. Las amenazas, si bien es cierto, no están presentes en este momento, son cambios que se podrían producir en el futuro, pero que son imposibles de medir, como por ejemplo la posible eliminación de paradero de locomoción colectiva en calle Isabel Riquelme, donde se encuentra emplazado el proyecto, o la creación de un centro comercial en otro lugar de la ciudad, por lo tanto es importante llevar un seguimiento a las tendencias del mercado y de las variaciones que éste pueda presentar durante los períodos próximos.

Del diagnóstico interno, las fortalezas de que el terreno para desarrollar el proyecto se haya adquirido con anterioridad, además de su excelente ubicación, hacen que este proyecto sea posible, porque pensar en comprar un terreno para desarrollarlo lo hace inviable debido a los altos valores que tienen hoy.

Con respecto al estudio de mercado, éste muestra que existe escasa oferta de arriendos de locales comerciales, además de una creciente necesidad de estos. Desde el punto de vista técnico, es posible construir un local comercial que ocupe todo el terreno disponible. Del análisis de las tres alternativas, la más rentable es la alternativa 3, que es la construcción de una local planta libre.

Con todo lo expuesto anteriormente, la recomendación es que se realice el proyecto de construcción de un local comercial planta libre que ocupe la totalidad del terreno, financiado con recursos propios.

Sin embargo, en el caso de que la empresa no posea los recursos para poder desarrollar el proyecto sin financiamiento, es una buena posibilidad realizar el proyecto con 50% de financiamiento, según lo muestra el flujo de caja incremental alternativa 3 y situación actual, que nos entrega como resultado lo siguiente: VAN 11.825, TIR 43,92%, IR 3,82, PRI año 3.

IV. CONCLUSION

En la decisión de inversión de un proyecto inmobiliario de construcción de un local comercial planta libre con financiamiento propio, hay tres factores que son fundamentales. Estos factores corresponden a la existencia de un mercado al cual ofrecer el producto, que haya demanda insatisfecha, que se posea una ubicación atractiva del terreno, que sea técnicamente factible la construcción y por último, los indicadores económicos que demuestren que es financieramente conveniente el desarrollo del proyecto dado los flujos esperados.

En este informe se muestran las actividades que se deben realizar en un proyecto inmobiliario, específicamente de local comercial, y así facilitarle a la empresa Inversiones El Porvenir SpA la decisión de invertir o no en el proyecto. Se hizo una investigación de mercado que incluyó distintos actores del sector inmobiliario, que permitió obtener importantes conclusiones acerca de este proyecto.

Primero, del estudio del mercado general de locales comerciales, se pudo concluir que en el sub-mercado del centro de Chillán hay una alta probabilidad de arrendar el espacio físico, debido a la alta demanda existente y a la escasa o casi nula oferta de locales comerciales, además de la excelente ubicación que posee.

Del estudio técnico, se concluyó que lo más conveniente es la construcción de un local de tipo comercial, ocupando la totalidad del terreno a partir de información del Plano Regulador Comunal, centrándose principalmente en los coeficientes de constructibilidad y de uso de suelo.

De la evaluación financiera, se concluye que es preferible financiar el proyecto con recursos propios, puesto que el VAN entrega un aumento de riqueza mayor, que en caso que se financie con deuda. También se concluye que dado el riesgo del proyecto, la tasa interna de retorno TIR, la cual nos entrega una rentabilidad promedio del proyecto, debe ser mayor a la tasa de descuento, esto se cumple con una TIR de 15,59% versus 7,31% de tasa exigida por los inversionistas. Por su parte, el índice de rentabilidad IR, que mide el valor presente de los beneficios por unidad de inversión, entrega un valor de 1,70. Finalmente, el

período de recuperación de la inversión PRI, que consiste en calcular el período de tiempo en el cual se recuperará la inversión inicial mediante los flujos descontados, según el estudio corresponde al décimo año.

Por último, al analizar el resultado de los indicadores que nos entrega el flujo de caja incremental, se puede visualizar la importancia de los beneficios que lograría la empresa Inversiones El Porvenir SpA si decide invertir en el proyecto. De acuerdo a este flujo de caja incremental, además de recuperar la inversión inicial, se aumenta la riqueza del inversionista en 22.177 UF; de acuerdo a la tasa interna de retorno TIR, la rentabilidad máxima que se le podría exigir a este proyecto es de 33,27%; el período de recuperación de la inversión PRI, se estima en cinco años; además, por cada UF que se invierte, se genera un flujo de 3,87 UF.

La recomendación es que el proyecto se lleve a cabo en las condiciones señaladas, ya que esto significa una excelente oportunidad de negocio para el inversionista.

V. REFERENCIAS

- Antúnez, C. (16 de marzo de 2013). Ejes Apoquindo y Providencia se revitalizan como polos de oficinas. *El Mercurio*. Recuperado de <http://www.cbre.cl/wp-content/uploads/2013/03/El-Mercurio-Reportaje-Polos-de-Oficinas.pdf>
- Banco Central de Chile. (2017). *Informe de Política Monetaria*. Recuperado de http://www.bcentral.cl/es/DownloadBinaryServlet;jsessionid=2ZqD8xjXX5soqcxF6vrHpN8RF8D6lwJDEGajt3nNanTCQQfeLUz!-1497074538!NONE?nodeId=%2FUCM%2FBCCH_PRESENTAC_172463_ES&propertyId=%2FUCM%2FBCCH_PRESENTAC_172463_ES%2Fprimary&fileName=rcc07062017.pdf
- Besley S. y Brigham, E. (2009). *Fundamentos de administración financiera*. Cengage Learning.
- Biobío Chile. (2017). *Inversión en sector inmobiliario se mantiene a pesar de desaceleración económica del país*. Recuperado de <http://www.biobiochile.cl/noticias/economia/negocios-y-empresas/2017/05/23/inversion-en-sector-inmobiliario-se-mantiene-a-pesar-de-desaceleracion-economica-del-pais.shtml>
- Cámara Chilena de la Construcción. (2016). *Escenario económico y perspectivas para el sector construcción*. Recuperado de <http://web.sofofa.cl/wp-content/uploads/2015/07/Jorge-Mas-CChC.pdf>
- Córdoba, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. Segunda edición. Ecoe Ediciones.
- El Mostrador Mercados. (13 de octubre de 2017). *Baja inflación: Marcel abre las puertas a relajar política monetaria e Eyzaguirre dice que da espacio para mayor reactivación de la economía*. Recuperado de <http://www.elmostrador.cl/mercados/2017/10/13/baja-inflacion-marcel-abre-las-puertas-a-relajar-politica-monetaria-e-eyzaguirre-dice-que-da-espacio-para-mayor-reactivacion-de-la-economia/>

- Graham J. Harvey, C. (2001) The theory and practice of corporate: evidence from the field. *Journal of Financial Economics* 60 (2001) 187-243
- Instituto Nacional de Estadísticas Biobío. (2017). *Banco de datos: Proyecciones de población total, región del Biobío, según provincias y comunas, años 2002-2020*. Recuperado de http://www.inebiobio.cl/contenido.aspx?id_contenido=311
- Instituto Nacional de Estadísticas Biobío. (2017). *Empleo Trimestral Provincia de Ñuble*. Recuperado de http://www.inebiobio.cl/archivos/files/NENE/Boletin%20Prov%20%20C3%91uble/2017/Empleo%20%20C3%91uble_JAS%202017.pdf
- La Discusión. (03 de Agosto de 2017). *Permisos de Edificación crecieron 193 por ciento en junio*. Recuperado de <http://www.ladiscusion.cl/detalle/15313/Permisos-de-edificaci%C3%B3n-crecieron-193-por-ciento-en-junio#sthash.Xy8FO4Os.dpbs>
- Larenas, P. (2015). *Construcción de un modelo y plan de negocio con una propuesta comercial y estratégica para la venta de kits domóticos*. (Tesis de Pregrado). Universidad de Chile, Santiago, Chile.
- Miranda, J. (2004). *Gestión de proyectos: identificación, formulación, evaluación financiera, económica social ambiental*. Bogotá. 35p.
- Sapag N. Sapag, R. (2007). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá, Colombia, McGraw-Hill.
- Sapag, N. (2008). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Quinta Edición. Bogotá, Colombia, McGraw-Hill.
- Sapag, N. (2011). *Proyectos de inversión, Formulación y evaluación*. 2° edición. Pearson Educación, Chile. 250-254p.
- Sayegh, K. (2010). *El centro comercial como alternativa al espacio público de las ciudades* (tesis de pregrado). Universidad Simón Bolívar, Coordinación de Arquitectura, Caracas, Venezuela.

VI. ANEXOS

ANEXO N° 1: ENTREVISTA N° 1

Nombre entrevistado/a:
Cargo:
Empresa:
Sector económico:
Tipo de actor en sector económico:

<p>Análisis del entorno y el sector industrial.</p>	<p>1.- ¿Cuáles son las principales empresas inmobiliarias que se dedican a desarrollar proyectos de construcción de locales para arriendos en el centro de Chillán?</p> <p>2.- ¿Piensa usted que pueden llegar inversionistas con la intención de desarrollar proyectos inmobiliarios destinados a la construcción de locales comerciales específicamente en el centro de la ciudad de Chillán?</p> <p>3.- ¿Sabe usted si hay propiedades a la venta en el centro de Chillán en los cuales se pueda desarrollar proyectos de construcción de locales comerciales?</p> <p>4.- ¿Sabe el valor de venta si es que las hubiera?</p> <p>5.- ¿Qué puede decir usted de la rivalidad entre inmobiliarias que tienen inversiones en el centro de Chillán?</p> <p>6.- ¿Qué puede decir usted con respecto al poder de negociación de los arrendatarios de locales comerciales en el centro de Chillán?</p> <p>7.- ¿Cómo ve el panorama futuro de sector inmobiliario en Chillán?</p> <p>8.- ¿Cuáles podrían ser las dificultades futuras del sector inmobiliario en Chillán?</p> <p>9.- ¿Qué impacto tendrá Ñuble región en el sector inmobiliario de Chillán?</p>
<p>Análisis de la oferta, demanda y precios.</p>	<p>1.- ¿Existe demanda de locales comerciales sobre los 600 metros cuadrados para tiendas de retail en el centro de Chillán?</p> <p>2.- ¿Qué opina de la ubicación de un local comercial en calle Isabel Riquelme N°652, a 50 metros del Mall?</p> <p>3.- ¿Existe la posibilidad de arrendar un local de 630 metros cuadrados en un nivel?</p> <p>4.- ¿Quiénes serían los posibles arrendatarios para la ubicación del local comercial en estudio?</p> <p>5.- ¿Existe oferta de locales comerciales sobre los 600 metros cuadrados en el centro de Chillán?</p> <p>6.- ¿Cuál considera usted que es el mejor uso que se puede dar a una propiedad ubicada en Isabel Riquelme N°652 a 50 del Mall?, ¿Cuál sería el valor de arriendo? (un valor máximo y mínimo de referencia)</p> <p>7.- ¿Cuál es la tasa de aumento del canon de arriendo de forma anual en los últimos 10 años?</p>

1. Resultados de la recolección de información.

Primera parte: Análisis del entorno

Análisis pregunta 1:

Las principales empresas que se dedican a este tipo de proyectos son empresas familiares en las que los propietarios son de la ciudad de Chillán, las empresas de mayor envergadura se dedican a otro tipo de proyectos, como construcciones de edificios y villas, la mayoría inversionistas que vienen de otras ciudades.

Respuestas entregadas por los entrevistados:

“(...) Principalmente son empresas, familias y holdings de la localidad los que realizan proyectos inmobiliarios para el centro de Chillán (...)” (E- 1)

“(...) La constructora de la familia Yanine, constructora de Jorge González, Inversiones El Porvenir SpA, Inmobiliaria Los Abedules SpA (...)” (E- 2)

“(...) Inmobiliaria Santo Domingo SpA, Inversiones El Porvenir SpA, Inmobiliaria Los Abedules SpA (...)” (E- 3)

“(...) No existen inmobiliarias que se dediquen exclusivamente a este rubro. El mercado de la construcción es reducido en nuestra ciudad, por lo que todas las inmobiliarias realizan todo tipo de trabajo en la medida que sean rentables para sus intereses (...)” (P-1)

“(...) En general las empresas que llegan a desarrollar proyectos de construcción están ligadas a los locales comerciales que es su mayoría son cadenas de tiendas de otras ciudades (...)” (P-2)

“(...) Desde que existe MyM Propiedades hace más de 30 años, las inmobiliarias constructoras Chillanejas y otras nacionales construyen edificios departamentos, sin desarrollar los primeros pisos en locales comerciales u oficinas, existen 2 centrales, Don Alfonso en Avenida Libertad y en Avenida O’higgins – Parque Los Encinos y existió Los Héroes, que tenían comercio en el primer piso. Solo existe una inmobiliaria en Chillán de

los hermanos Quezada que transforman casas o construyen locales centrales y mini Strip Center (...)” **(P-3)**

*“(...) Constructora Valmart, Constructora Santa Isidora SpA, Constructora Alcorp. Desconozco que otras empresas se dedican a construcción edificios comerciales en la zona, al menos en la esquina de la plaza construirá una Empresa de Temuco.[**\(P-4\)**](http://www.ladiscusion.cl/detalle/16435/Despunta-un-nuevo-%E2%80%9Cboom%E2%80%9D-inmobiliario-en-la-ciudad#sthash.htLLF70u.dpbs(...)”</i></p></div><div data-bbox=)*

“(...) Sé que existen, pero desconozco sus nombres (...)” **(R-1)**

“(...) No tengo esta información (...)”**(R-2)**

Análisis pregunta 2:

Para algunos actores, la respuesta es que es muy difícil que lleguen nuevos actores a desarrollar este tipo de proyectos, debido al alto valor que tienen los terrenos hoy en día; otros actores dicen que siempre está abierta la posibilidad de nuevos actores, sobre todo hoy con la creación de la nueva región de Ñuble, que se traduce en un mayor requerimiento de instalaciones.

Respuestas entregadas por los entrevistados:

“(...)En todo mercado “normal” siempre existe la posibilidad de que lleguen nuevos inversionistas y/o competidores, en este caso pueden aparecer nuevos inversionistas, siempre y cuando tengan el capital para comprar y edificar o modificar una propiedad. Además que el ser dueño de un local comercial en el centro neurálgico de cualquier ciudad es tener una buena inversión entre manos (por lo que es muy atractivo (...))” **(E-1)**

“(...) Si (...)” **(E-2)**

“(...) Si creo que siempre está esa posibilidad (...)” **(E-3)**

“(...) Si. En los últimos años, y debido a muchos factores tanto nacionales como locales, se ha visto una creciente demanda en la compra de propiedades para transformarlas o construir locales comerciales de los más diversos formatos. Lo anterior tanto en el radio central de la ciudad como de la periferia (...)” (P-1)

“(...) Chillán está en un proceso de cambio administrativo de comuna a cabecera de región, lo cual atraerá un gran grupo de gente y por lo tanto el comercio se torna más dinámico y diverso para atraer y atender la población creciente de Chillán (...)” (P-2)

“(...) Difícil que lleguen inversionistas para desarrollar proyectos comerciales centrales ya que el m² de lo que se vende cercano al centro está sobre UF 10 el m² (...)” (P-3)

“(...) Chillán su centro no es muy grande y los precios de los terrenos centrales son excesivamente caros, efectivamente está el último tiempo creciendo en altura y desarrollando nuevos proyectos pero el plan regulador comunal no es el más adecuado para aprovechar bien los terrenos y la altura, pese a ello Chillán ha crecido y si pueden existir interesados en que el comercio también crezca (...)” (P-4)

“(...) Es bastante probable, debido a la necesidad que existe hoy (...)” (R-1)

“(...) Si, es muy importante la llegada de inversionistas en el tema inmobiliario, esto porque al ser Chillán la capital regional, requerirá de instalaciones apropiadas para satisfacer las oficinas públicas de la nueva Región y también en el tema habitacional, las facilidades para los nuevos funcionarios que cubrirán estos cargos (...)” (R-2)

Análisis pregunta 3:

Si, existen propiedades a la venta para desarrollar este tipo de proyectos, pero la oferta es muy escasa.

Respuestas entregadas por los entrevistados:

“(…) Existen algunos propietarios interesados en vender sus propiedades debido a la falta de recursos para poder realizar una gran inversión y convertirlos en locales comerciales (…)” (E-1)

“(…) Si, por ejemplo una propiedad que está ubicada en calle Isabel Riquelme.”(E-2)

“(…) Si he visto propiedades en venta en el centro de Chillán (…)” (E-3)

“(…) Si. Constantemente se están observando a través de la prensa avisos en donde se ofrecen propiedades tanto para la venta como para arriendo. Sin embargo, existe poca disponibilidad de propiedades, lo que trae consigo una alta renta. Existe una buena demanda en arriendo y en compra, pero una mediana oferta (…)” (P-1)

“(…) Hay variados terrenos y locales interesantes que al momento de desocuparse se van nuevamente ocupando, así que el mercado y los valores de renta accesible permiten la renovación del comercio (…)” (P-2)

“(…) Sí, pero lo que no existe en Chillán y hace falta, es Outlet o Strip Center, ya que el Chillanejo no paga marcas, busca productos económicos y de liquidación, pero lo existente dentro de las 4 avenidas de gran superficie está sobre las UF10. Existe en el Nor Oriente sector de alto desarrollo habitacional 2,3 hectáreas aptas para lo que indico Outlet y Strip Center (…)” (P-3)

“(…) Si existen propiedades en venta centrales zona (Zc-2) y (Zc1) (…)” (P-4)

“(…) Siempre hay propiedades a la venta dentro de las cuatro avenidas y se da fundamentalmente, por la expansión de las diversas actividades comerciales (…)”(R-1)

“(…) Normalmente este tipo de propiedades son muy escasos, sin embargo es posible encontrar en las inmediaciones de las calles más comerciales propiedades que pueden ser transformadas en locales de uso comercial (…)”(R-2)

Análisis pregunta 4:

En este caso, la respuesta de los entrevistados abarcó diversos valores, estos van desde las 75 UF a las 30UF, valores dependen de la ubicación exacta del terreno.

Respuestas entregadas por los entrevistados:

“(...) Desconozco los precios (...)” (E-1)

“(...) Tratamos de comprar una propiedad ubicada en calle Constitución con esquina Isabel Riquelme el precio de venta era \$ 800.000.000.- y otra propiedad ubicada en Constitución la cual tenía un valor de \$ 400.000.000 (...)” (E-2)

“(...) Lo desconozco (...)” (E-3)

“(...) Si. A pesar de que es una situación fluctuante, se puede indicar que el valor de los terrenos en el radio central, en torno al centro comercial de la ciudad, fluctúa entre las 30 y 45 UF el m². Hacia el borde de las cuatro avenidas, (sector nor-oriental) fluctúa entre las 8 y 12 UF el m² (...)” (P-1)

“(...) En el centro de Chillán varía entre las 15 a 25 UF/m (...)” (P-2)

“(...) Si, los sé (...)” (P-3)

“(...) Precio desde 12 uf m² (zc-2), 30 uf m² a 50 uf m² (zc-1) (...)” (P-4)

“(...) Es variable el precio de venta del metro cuadrado de terreno, todo depende del valor que cada propietario le asigne (...)” (R-1)

“(...) El valor del metro cuadrado va directamente relacionado con la ubicación, siendo la esquina más valorado hoy en día, la de El Roble con 5 de Abril (...)” (R-2)

Análisis pregunta 5:

Para la mayoría de los actores la rivalidad es parte de la competencia, pero en este caso la rivalidad se produce al tratar de adquirir una bien raíz para desarrollar un proyecto, no al momento de ofrecer el producto, ya que la oferta es muy escasa.

Respuestas entregadas por los entrevistados:

“(...) Desconozco si existe una rivalidad al momento de ofertar una propiedad pero si existe al momento de adquirir una propiedad para posteriormente transformarla en local comercial. Pero si es cierto que en todo mercado existe una rivalidad entre competidores, ya sean directos o no. En este caso, las inmobiliarias tratan de invertir en propiedades que exijan una menor cantidad de inversión y gasto, tengan la mejor ubicación y donde el espacio pueda ser ocupado de la mejor manera posible, lo que conlleva a que varias inmobiliarias quieran adquirir una misma propiedad ofertada (...)”(E-1)

“(...) Se produce rivalidad al momento de comprar (...)” (E-2)

“(...) Cuando se trata de negocios siempre hay rivalidad (...)” (E-3)

“(...) El rubro de las inmobiliarias es hacer negocios optimizando todas sus variables, por lo que este rubro se rige exclusivamente por el sistema neoliberal en que estamos inmersos (...)” (P-1)

“(...) No es posible determinar una rivalidad sino un trabajo en común para lograr los objetivos comerciales que se van dando a medida que se van creando necesidades (...)” (P-2)

“(...) No existe rivalidad, la mayoría son empresarios – rentistas de otros rubros que invierten en lo que existe (locales no construyen) (...)” (P-3)

“(...) Desconozco esa rivalidad (...)” (P-4)

“(...) Hoy por hoy, yo diría que no existe la rivalidad de tiempos pasados, todo lo contrario, se ponen de acuerdo para ofertar una propiedad (...)”(R-1)

“(...) Es parte de la libre competencia que existe en todo campo comercial, especialmente en los inversionistas que ven en el valor de los arriendo de locales comerciales un retorno muy superior a lo que puede ser la inversión en departamentos o casa habitaciones (...)”(R-2)

Análisis pregunta 6:

Todos los entrevistados coinciden en que los arrendatarios no tienen poder de negociación, debido a la poca oferta de locales comerciales en el centro de la ciudad de Chillán, los precios no se mueven hacia abajo.

Respuestas entregadas por los entrevistados:

“(...) Dependiendo de la oferta y la demanda varía el poder de negociación. A mayor cantidad de clientes y menor cantidad de locales aumenta el precio del local y disminuye el poder de negociación de los arrendatarios. A menor cantidad de clientes y mayor cantidad de locales disminuye el precio del local y aumenta el poder de negociación de los arrendatarios (...)” (E-1)

“(...) Los arrendatarios tienen poco poder de negociación por la poca oferta de locales comerciales (...)” (E-2)

“(...) No tienen poder de negociación porque no hay disponibilidad de locales comerciales en el centro de Chillán y mucha gente anda en busca de ellos (...)” (E-3)

“(...) Sencillamente un arrendatario no tiene poder de negociación (...)” (P-1)

“(...) El comercio es como toda actividad comercial de oferta y demanda, pero en general los precios no se mueven hacia abajo así que quien arrienda debe considerarlo como parte de la inversión (...)” (P-2)

“(...) Casi nula, los arrendatarios existentes y los que buscan arriendos no tienen mucho donde elegir, por lo tanto si logran alguna rebaja es mínima (...)” (P-3)

“(...) Los locales comerciales tienen canon de arriendo por sobre las ciudades grandes, son elevados (...)” (P-4)

“(...) Estos últimos años no ha sido difícil poner en arriendo una propiedad, debido a la expansión y llegada de las cadenas comerciales (...)” (R-1)

“(...) Los propietarios de locales comerciales tiene hoy en día la posibilidad de solicitar unilateralmente el valor del canon de arriendo atendido a la demanda que existe hoy (...)”(R-2)

Análisis pregunta 7:

El panorama del sector inmobiliario para la ciudad de Chillán se ve bueno, sobre todo en el sector céntrico de la ciudad, donde se avizora una expansión.

Respuestas entregadas por los entrevistados:

“(...)A medida que transcurre el tiempo, el centro de Chillán ha sido expandido a calles donde antes eran barrios simplemente domiciliarios, por lo que no sería raro que en unos cinco o diez años las inmobiliarias hayan poblado completamente de locales comerciales el espacio disponible dentro de las cuatro avenidas principales de la ciudad de Chillán(...)”(E-1)

“(...)El futuro inmobiliario es bueno porque están todos los locales arrendados, respecto a la construcción de nuevos locales comerciales es un poco complicado porque hay pocos terrenos a la venta y el valor es muy elevado en el centro de Chillán (...)”(E-2)

“(...) Creo que la mejor inversión está en el área Inmobiliaria sobre todo en el sector comercial (...)” (E-1)

“(...) Creciente, pero siempre más lento que otras ciudades del país (...)” (P-1)

“(...) Instalada Ñuble región el panorama es bueno, porque llegando más gente se incentiva el comercio local (...)” (P-2)

“(...) El futuro inmobiliario es y será lento por el actual plano regulador, no permite gran altura, las zonas de extensión de Villas están saturadas por el acceso automotriz en las horas pick. Por ser la capital de Ñuble Región, necesitará 48 mil m2 de oficinas y solo ofrece el 10% (...)” (P-3)

“(...) Se ve crecimiento en altura (edificios) no solo con destino habitacional, sino más oficinas, más comercio (...)” (P-4)

“(...) Se ve un panorama expectante, ya que, al constituirnos en Región habrá un sin número de empresa que van a querer instalarse en la capital Regional (...)” (R-1)

“(...) Muy bueno, por la condición de Capital Regional (...)” (R-2)

Análisis pregunta 8:

Para muchos de los entrevistados la mayor dificultad es la entrada en vigencia del nuevo plan regulador, se debe contar con señales claras y reales sobre la normativa que rige las construcciones.

Respuestas entregadas por los entrevistados:

“(...) Creo que las dos principales dificultades que se podrían presentar en un futuro serian la disponibilidad de terrenos o propiedades para la inversión y algunas leyes que podrían promulgarse respecto a la construcción, edificación, remodelación, etc. (...)” (E-1)

“(...) La entrada en vigencia del nuevo plan regulador de la ordenanza Municipal (...)” (E-2)

“(...) No responde (...)”. (E-3)

“(...) Se observa como uno de los puntos principales de dificultad en el ámbito inmobiliario a la pésima gestión de la municipalidad en cuanto a entregar señales claras y reales sobre la normativa que rige a las construcciones, específicamente, el Plan Regulador actualmente vigente es la principal limitante para el crecimiento del sector inmobiliario y por ende del desarrollo de la ciudad debido a la gran cantidad y diversidad de recursos que moviliza este tipo de inversiones (...)” (P-1)

“(...) Si no se solucionan problemas como conectividad entre los distintos sectores de la ciudad, estacionamientos suficientes, locomoción colectiva moderna y aseada y seguridad vial y social es posible que estas actividades se vean complicadas (...)” (P-2)

“(...) Que no cambien en algunos puntos el plano regulador (...)” (P-3)

“(...) Las dificultades el Plan Regulador y por lo mismo ventas de unidades de vivienda o departamentos con precios más elevados y ventas más lentas (...)” (P-4)

“(...) La mayor dificultad es la conectividad vial. Por ello, ya nuestras autoridades se están preocupando (...)” (R-1)

“(...) El plano regulador en que limita las construcciones en altura (...)” (R-2)

Análisis pregunta 9:

Los actores entrevistados coinciden en que el impacto que tendrá en el sector inmobiliario la creación de la región de Ñuble, es un impacto positivo, que se traduce en un aumento de la demanda en habitación, comercio y servicios.

Respuestas entregadas por los entrevistados:

“(...) Principalmente el aumento de empresas, personas naturales y/u organismos en busca de propiedades. Habrá mucho requerimiento de oficinas y locales comerciales en el sector de Chillán (...)” (E-1)

“(...) Creemos que va haber más demanda de oficinas y viviendas en general (...)” (E-2)

“(...) Debiera aumentar la demanda en arriendo de oficinas administrativas (...)” (E-3)

“(...) Debiera provocar una creciente demanda por la construcción de habitación, comercio y servicios. Desafortunadamente si el municipio no se actualiza en su gestión, lo que se construya será de baja inversión y mala calidad (...)” (P-1)

“(...) Un alto impacto por cuanto la cantidad de residentes permanentes y transitorios aumentaran y es necesario dotar de más viviendas o departamentos a la ciudad (...)” (P-2)

“(...) Exigencias de oficinas, exigencia en mejorar la administración de Alcaldía (...)” (P-3)

“(...) La llegada de más funcionarios a la ciudad hará que los arriendos aumenten y así la inversión también en el sector (...)” (P-4)

“(...) Como lo mencione anteriormente, se ve un impacto positivo y en alguna medida se está percibiendo, con la necesidad de ubicar e instalar oficinas para los nuevos servicios Públicos que llegaran a Chillán (...)”(R-1)

“(...) Mucho, la nueva región requiere de infraestructura inmobiliaria (...)”(R-2)

Segunda parte: Análisis de la oferta, demanda y precios.

Análisis pregunta 1:

Para la mayoría de los entrevistados la respuesta es sí, los posibles arrendatarios podrían ser empresas orientadas al sector retail.

Respuestas entregadas por los entrevistados:

“(...) Actualmente existen pocas propiedades, terrenos y locales comerciales con tal dimensión, por lo que la demanda de metros cuadrados siempre fluctúa entre 60 y 120 mts. Cuadrados aproximadamente. No obstante, una vez se comienza a realizar un proyecto de tal magnitud aparecen inversionistas dispuestos a arrendar un local así. Y también existe la posibilidad de que el demandante influya en la decisión de construcción firmando un contrato de arrendamiento previo (...)” (E-1)

“(...) Siempre hay demanda de locales comerciales (...)” (E-2)

“(...) Lo desconozco (...)” (E-3)

“(...) Si (...)” (P-1)

“(...) Generalmente los locales más grandes los ocupan comercio del retail o importadoras, así que demanda hay (...)” (P-2)

“(...) Si para Chinos y Supermercados (...)” (P-3)

“(...)Existe demanda efectivamente para locales de más de 400m2 principales clientes los chinos ellos siempre piden locales grandes y bien ubicados, no temen a la competencia y siempre quieren el local más grande y más central. Respecto al retail está todo concentrado en el Mall, no imagino otras tiendas fuera de este aparte de Ripley, Dijon, Fashion’s Park (...)” (P-4)

“(...) Si existe demanda, hoy la capital Regional de Ñuble es muy apetecida por el Retail (...)”(R-1)

“(...) Hoy ya están instalados los grandes operadores del retail y creo que por ahora no existe una demanda importante, salvo para negocios de propietarios chino (...)”(R-2)

Análisis pregunta 2:

Todos los actores entrevistados coinciden en que la ubicación es muy buena, por el gran movimiento de público, cercanía al Mall, llegada de locomoción colectiva y cercanía a otros tipos de comercio.

Respuestas entregadas por los entrevistados:

“(...) El Mall es un gran atrayente de público en masa, por lo que cualquier negocio bien conformado puede aprovechar de una manera increíble el movimiento de público que provoca todo el comercio al interior de este (...)” (E-1)

“(...) Que es una excelente ubicación, propicio para instalarse con cualquier giro comercial debido al gran flujo de personas (...)” (E-2)

“(...) Creo que ésta propiedad cuenta con una muy buena ubicación, cómo lo indica la pregunta a 50 metros del Mall donde se concentra el mayor flujo de personas (...)” (E-3)

“(...) Se presenta como una muy buena posibilidad de inversión. Aprovecha el flujo constante del peatón y de locomoción colectiva y particular, y la cercanía con otros tipos de comercio (...)” (P-1)

“(...) Más que competir, promueve otro tipo de comercio que da variedad al existente (...)” (P-2)

“(...) Buena ubicación ya que además existe la locomoción a la puerta (...)” (P-3)

“(...) Es una excelente ubicación que despertara interés en más de algún empresario de comercio gran parte del tiempo piden locales comerciales grandes y esos no existen en el centro de Chillán y los que existen están ocupados (...)” (P-4)

“(...) Es una de las ubicaciones de mayor desarrollo comercial de Chillán, es un lugar donde transitan miles de personas diariamente (...)” (R-1)

“(...) Muy buena ubicación, no tan solo por la cercanía al Mall, sino por el paso de la locomoción colectiva, que se torna en un factor muy importante (...)” (R-2)

Análisis pregunta 3:

La respuesta es sí, para todos los entrevistados, las razones son variadas, ubicación, dimensiones del local, no hay oferta disponible de este tipo de locales comerciales.

Respuestas entregadas por los entrevistados:

“(...) Existen locales comerciales de esa magnitud, pero actualmente ninguno con posibilidad de ser arrendado debido a que están ocupados por sus arrendatarios y/o dueños (...)” (E-1)

“(...) Si existe esa posibilidad (...)” (E-2)

“(...) Si, porque los locales de esa dimensión se encuentran actualmente arrendados y los locales que se están construyendo actualmente son de menores dimensiones (...)” (E-3)

“(...) Si (...)” (P-1)

“(...) Debe existir algún tipo de negocio que requiera superficies como esta, por lo tanto si se puede arrendar (...)” (P-2)

“(...) Si, pero donde exista flujo peatonal (...)” (P-3)

“(...) Si existe porque como corredora en más de una oportunidad han solicitado locales comerciales grandes y buena ubicación en el centro (...)” (P-4)

“(...) De todas maneras, es cosa de ver el éxito que han tenidos las Galerías Comerciales los últimos 10 años (...)”(R-1)

“(...) Siempre habrán interesados para ese tamaño de local (...)”(R-2)

Análisis pregunta 4:

Para los distintos entrevistados, los posibles arrendatarios podrían ser empresas o personas naturales, que se dedican a los siguientes rubros: Importadoras, farmacias, artículos para el hogar, vestuario, zapaterías, perfumerías, locales de propietarios chinos.

Respuestas entregadas por los entrevistados:

“(...) Es indispensable arrendar el bien a una empresa de trayectoria y con un buen posicionamiento en el mercado. Actualmente, los potenciales clientes requieren de locales o tiendas mixtas, ósea encontrar la mayor cantidad de productos en un solo lugar (...)” (E-

1)

“(...) Importadora, farmacia, restaurant (...)” (E-2)

“(...) Por la dimensión del local comercial tendría que ser una empresa del retail o una empresa con trayectoria ya establecida (...)” (E-3)

“(...) Tiendas de retail, de vestuario, de artículos para el hogar (muebles), de comida, etc. (...)” (P-1)

“(...) Hogar, vestuario, automotora, repuestos (...)” (P-2)

“(...) Chino, supermercados, restaurante e instituciones que buscan hasta 700 m2 de oficina (...)” (P-3)

“(...) Locales comerciales ya sea zapaterías, retail, sucursal de los que ya existen, congelados, panaderías, etc., opciones hay muchas (...)” (P-4)

“(...) Hay muchas personas y PYME en esta zona que están en vía de desarrollar su propio proyecto comercial. Por lo que, se facilita para instalación pequeñas Tiendas, Zapatería, Café, Servicios de Oftalmología, Salones de Belleza, etc. (...)” (R-1)

“(...) Puede ser un departamento del Retail, tales como muebles, artículos deportivos, muebles de casa y finalmente el de los locales de propietarios chinos (...)” (R-2)

Análisis pregunta 5:

Para la mayoría de los actores, no hay oferta disponible o es muy escasa, todos los locales se encuentran ocupados, la oferta disponible se encuentra alejada.

Respuestas entregadas por los entrevistados:

“(...) Existen locales comerciales de esa magnitud, pero actualmente ninguno con posibilidad de ser arrendado debido a que están ocupados por sus arrendatarios y/o dueños (...)” (E-1)

“(...) No hay locales comerciales con esa dimensión (...)” (E-2)

“(...) “No hay locales comerciales con esa dimensión (...)” (E-3)

“(...) Muy escasa y alejada de esta importante ubicación (...)” (P-1)

“(...) Si los hay, pareciera que ya están ocupados (...)” (P-2)

“(...) Central no, sí a ocho cuadras del centro (...)” (P-3)

“(...) En arriendo por el momento parte de uno que está en paseo Arauco desconozco si existe otro disponible (...)” (P-4)

“(...) Si hay, pero quedan muy pocos terrenos para proyectar en 600 metros cuadrado (...)”(R-1)

(...) “Actualmente no (...)”(R-2)

Análisis pregunta 6:

Las respuestas a esta pregunta varían mucho con respecto a los valores, pero varios actores responden que el valor mínimo de arriendo podría ser superior a las 200 UF y el máximo cercano a las 350 UF.

Respuestas entregadas por los entrevistados:

“(...) Actualmente la demanda en Chillán está situada en locales comerciales. Por lo que tener la posibilidad de acceder a una oferta nueva siempre es bienvenido por aquellas personas requirentes. Dependiendo de los metros cuadrados y la cantidad de locales comerciales que se pudieran construir y los pro y contras que se pudieran generar lo ideal será cobrar entre \$ 5.000.000 y \$ 10.000.000 en total (...)” (E-1)

“(...) De 262,28 UF a 374,69 UF (...)” (E-2)

“(...) Una entidad bancaria, una importadora y el canon de arriendo debiera fluctuar entre 260 uf a 300 UF mensuales (...)” (E-3)

“(...) Esta propiedad tiene carácter exclusivamente comercial y por lo tanto hacia allí debe orientarse el proyecto a generar. De acuerdo a cánones generales, podría generar una renta mensual de entre \$ 6.000.000.- y 10.000.000.- app. (...)” (P-1)

“(...) Muebles, tecnología, ocio. Valor arriendo mensual seria 0.2 uf/m2 (...)” (P-2)

“(...) Restaurante u oficinas para atención de público, aseguradoras, bancos. UF 200 – UF 250 (...)” (P-3)

“(...) Una propiedad central tiene dos posibles usos: comercial o estacionamiento, ambos generan ingresos ya sea arriendos mensuales o diarios. Respecto al precio desconozco esa información (...)” (P-4)

“(...) Lo mejor es construir una serie de Locales Comerciales en dos pisos y el canon de arriendo debiera fluctuar entre las 15 y 20 u.f., mensuales, dependiendo de la superficie arrenda (...)”(R-1)

“(...) Por la ubicación, se debe construir un local comercial con estacionamientos. Respecto del valor del arriendo, debe ser consecuente con los locales cercanos de los cuales desconozco los valores (...)”(R-2)

Análisis pregunta 7:

Según la mayoría de los actores entrevistados, los cánones de arriendo han ido en aumento con el paso del tiempo, esta variación va desde el 5% hasta un 80% en casos excepcionales, lo normal es un aumento entre un 5% y un 10% anual.

Respuestas entregadas por los entrevistados:

“(...) Entre un 5% y un 30 % en promedio anual los últimos diez años en forma progresiva. El aumento mayor es considerado en base a casos extraordinarios, por ejemplo, luego del terremoto del año 2010, con la llegada a Chillán de personas de otras comunas los arriendos de distintos tipos de propiedades (locales, oficinas, departamentos, casas, etc.) aumentaron su valor(...)”(E-1)

“(...) Un 10% Anual (...)” (E-2)

“(...) Lo desconozco (...)” (E-3)

“(...) Lo desconozco (...)” (P-1)

“(...) IPC (...)” (P-2)

“(...) 40 % lo que es habitacional, 80% lo que es comercial (...)” (P-3)

“(...) Desconozco información (...)” (P-4)

“(...) Ha sido variado y va dependiendo de la economía de nuestro país y de la zona, pero los últimos años ido aumentado del orden de un 5% anual (...)”(R-1)

“(...) Lo normal son los contratos en UF, sin embargo se ha observado que cada cierto período de años o en algunos casos anualmente, se reajusten además en una o más Uf, dependiendo del valor del arriendo (...)”(R-2)

ANEXO N° 2

ANÁLISIS TÉCNICO N° 1

VÍCTOR PALAVECINO GUZMÁN
ARQUITECTO

Se debe mencionar que la vivienda interior no cuenta con ingreso directo y privado desde el exterior (calle Isabel Riquelme), sino que se realiza a través de uno de los Locales Comerciales el cual tiene a la vivienda como parte integrante del respectivo contrato de arrendamiento. Este acceso es solamente de tipo peatonal.

1.5. La relación de superficie ocupada por construcciones corresponde a :

DETALLE	M ²	%
SUPERFICIE TERRENO	672,00	100,00
SUPERFICIE CONSTRUCCION LOC. COM.(1º PISO)	120,00	17,86
SUPERFICIE VIVIENDA	167,00	24,85
SUPERFICIE TOTAL CONSTRUIDA	287,00	42,71
SUPERFICIE SIN CONSTRUIR	385,00	57,29

2. DESTINO DE LA PROPIEDAD

2.1. De acuerdo a lo indicado en el Plan Regulador de la ciudad de Chillán, la propiedad se encuentra en la Zona ZC-1 la cual posibilita el destino de diversas actividades económicas, tales como : residencial, comercial, científico, educación, deporte, esparcimiento salud, seguridad, servicios, sociales.

Quedan prohibidas actividades tales como industria, bodega, talleres, transporte, sanitarios, energéticas, estadios, estaciones de servicios y otras.

2.2. Dentro de esta zona, es posible la construcción del 100% de la superficie del terreno con una altura máxima de 25 m o libre según rasante.

Se debe indicar que actualmente el Plan Regulador de la ciudad de Chillán contempla la figura del retranqueo, que significa retraerse 4 m de la fachada a partir del 3º piso y superiores.

2.3. En cuanto a la subdivisión predial, se puede indicar que la superficie mínima de lotes producto de una subdivisión corresponde a 600 m², por lo que pretender una subdivisión de esta propiedad no se analizará.

3. ENTORNO

3.1. La propiedad se emplaza en pleno centro comercial de la ciudad, estando rodeada de edificaciones destinadas a principalmente a comercio.

Se puede mencionar en primer lugar al Mall Arauco Chillán, grandes tiendas, farmacias, ferretería, comida, etc.

Junto a lo anterior, existen servicios tales como bancos, estacionamientos, etc.

4. CIRCULACION VEHICULAR

4.1. La calle Isabel Riquelme es una de las calles de importancia de acceso al centro comercial y específicamente la cuadra en donde se emplaza la presente propiedad, entre calles Constitución y El Roble, está destinada a parada de movilización pública tanto de vehículos mayores (micros) como de taxis colectivos.

4.2. La calle Constitución es la calle de ingreso al centro comercial, desde la periferia, de la locomoción colectiva.

4.3. La calle El Roble, corresponde a la calle de salida de vehículos de locomoción colectiva y especialmente de privados desde el centro comercial hacia la periferia.

5. CIRCULACION PEATONAL

5.1. La existencia de una gran cantidad de comercio de variada índole en este sector, posibilita la presencia de gran cantidad de público a toda hora del día.

VÍCTOR PALAVECINO GUZMÁN
ARQUITECTO

Se debe mencionar que la vivienda interior no cuenta con ingreso directo y privado desde el exterior (calle Isabel Riquelme), sino que se realiza a través de uno de los Locales Comerciales el cual tiene a la vivienda como parte integrante del respectivo contrato de arrendamiento. Este acceso es solamente de tipo peatonal.

1.5. La relación de superficie ocupada por construcciones corresponde a :

DETALLE	M ²	%
SUPERFICIE TERRENO	672,00	100,00
SUPERFICIE CONSTRUCCION LOC. COM.(1º PISO)	120,00	17,86
SUPERFICIE VIVIENDA	167,00	24,85
SUPERFICIE TOTAL CONSTRUIDA	287,00	42,71
SUPERFICIE SIN CONSTRUIR	385,00	57,29

2. DESTINO DE LA PROPIEDAD

2.1. De acuerdo a lo indicado en el Plan Regulador de la ciudad de Chillán, la propiedad se encuentra en la Zona ZC-1 la cual posibilita el destino de diversas actividades económicas, tales como : residencial, comercial, científico, educación, deporte, esparcimiento salud, seguridad, servicios, sociales.

Quedan prohibidas actividades tales como industria, bodega, talleres, transporte, sanitarios, energéticas, estadios, estaciones de servicios y otras.

2.2. Dentro de esta zona, es posible la construcción del 100% de la superficie del terreno con una altura máxima de 25 m o libre según rasante.

Se debe indicar que actualmente el Plan Regulador de la ciudad de Chillán contempla la figura del retranqueo, que significa retraerse 4 m de la fachada a partir del 3º piso y superiores.

2.3. En cuanto a la subdivisión predial, se puede indicar que la superficie mínima de lotes producto de una subdivisión corresponde a 600 m², por lo que pretender una subdivisión de esta propiedad no se analizará.

3. ENTORNO

3.1. La propiedad se emplaza en pleno centro comercial de la ciudad, estando rodeada de edificaciones destinadas a principalmente a comercio.

Se puede mencionar en primer lugar al Mall Arauco Chillán, grandes tiendas, farmacias, ferretería, comida, etc.

Junto a lo anterior, existen servicios tales como bancos, estacionamientos, etc.

4. CIRCULACION VEHICULAR

4.1. La calle Isabel Riquelme es una de las calles de importancia de acceso al centro comercial y específicamente la cuadra en donde se emplaza la presente propiedad, entre calles Constitución y El Roble, está destinada a parada de movilización pública tanto de vehículos mayores (micros) como de taxis colectivos.

4.2. La calle Constitución es la calle de ingreso al centro comercial, desde la periferia, de la locomoción colectiva.

4.3. La calle El Roble, corresponde a la calle de salida de vehículos de locomoción colectiva y especialmente de privados desde el centro comercial hacia la periferia.

5. CIRCULACION PEATONAL

5.1. La existencia de una gran cantidad de comercio de variada índole en este sector, posibilita la presencia de gran cantidad de público a toda hora del día.

VÍCTOR PALAVECINO GUZMÁN
ARQUITECTO

5.2. Debido al alto tráfico y a la existencia de paraderos de locomoción colectiva, permanentemente a lo largo del día se observa la presencia de personas, haciendo atractiva la generación de diversos tipos de comercio, lo cual se observa profusamente.

6. POSIBILIDADES DE CONSTRUCCIÓN

6.1. Considerando los puntos anteriores y en especial la afluencia constante de público en este sector y alrededores, es que la propiedad resulta interesante para plantear la construcción de un edificio de tipo comercial ocupando la totalidad del terreno aprovechando la ocupación que permite el Plan Regulador de la ciudad de Chillán.

6.2. Esta construcción debiera albergar comercio del tipo grandes tiendas o por departamentos, debido a la extensa superficie posible de construir y debido a que es un verdadero polo de atracción que se nutre del transeúnte.

6.3. Igualmente puede desarrollarse una construcción a manera de planta libre, que posibilite la existencia de variado comercio (vestuario, librería, mobiliario, comida, etc.).

6.4. La existencia de una construcción que albergue a muchos locales comerciales menores e interiores, significa que al interior de ella (construcción) deben, por normativa, generarse una serie de espacios de circulación y de servicios que disminuyen la superficie útil de arriendo. Estos espacios o recintos corresponden a pasillo de circulación, baños para público y personal, dependencias de administración, etc.

Igualmente, la alternativa antes indicada, significa un mayor gasto de construcción y por ende de inversión, debido a que sería necesario el construir divisiones entre locales, mamparas, instalación de cielos falsos y en general de una serie de mayores terminaciones, que un local de grandes superficies no lo requiere.

6.5. No se prevé la construcción destinada a la habitación, ya sea de tipo residencial (casas, departamentos, etc.) o del tipo esporádica (hoteles, etc.), debido a la alta congestión vehicular, y a la contaminación de tipo acústica y atmosférica que se genera en este tipo de zonas céntricas. Igualmente la normativa en cuanto a la existencia de estacionamiento limita seriamente una alternativa de este tipo.

7. CONCLUSIONES

7.1. Debido a la relevancia que tiene la calle Isabel Riquelme para el comercio local, es que se sugiere realizar una inversión aprovechando las ventajas de afluencia de público existentes en dicha calle.

7.2. La construcción debe sacar provecho de la totalidad de la construcción, construyendo en un 100% el terreno existente.

7.3. La construcción se sugiere a manera de planta libre, que ofrezca las condiciones mínimas y necesarias para la instalación de comercio sin mayores inversiones.

7.4. La construcción necesariamente se plantea de tipo comercial, de comercio asociado a grandes tiendas y eventualmente a la construcción de un número reducido de locales menores, y que no lleguen a comprometer la superficie posible de construcción.

VÍCTOR PALAVECINO GUZMÁN
Arquitecto
I.C.A. N° 5659

- 3 -

CONSTITUCIÓN N° 796 - OFICINA 32 - CELULAR 96733027
viczeiss@gmail.com
CHILLÁN

ANÁLISIS TÉCNICO N° 2

INFORME ARQUITECTÓNICO

ISABEL RIQUELME N° 652
ROL N° 128-23
CHILLÁN
INVERSIONES EL PORVENIR SpA

ANTECEDENTES

El Informe se realiza sobre la propiedad ubicada en calle Isabel Riquelme N° 652, Rol 128-23, de la ciudad de Chillán que posee una superficie aproximada de 670 m², teniendo un frente de 11 metros y un fondo de 63 metros.

En la propiedad existen una construcción que actualmente se encuentra remodelada como locales comerciales (el segundo piso no se aprovecha) y una vivienda interior (de un piso) la cual no posee acceso directo.

UBICACION

Se encuentra situada en la Zona ZC-1 de acuerdo a lo señalado en el Plan Regulador de la ciudad de Chillán actualmente vigente y permite los siguientes usos : residencial, comercial, científico, educación, deporte, esparcimiento salud, seguridad, servicios, sociales.

No se permiten actividades del tipo industria, bodega, talleres, transporte, sanitarios, energéticas, estadios, estaciones de servicios y otras.

Es posible la construcción del 100% de la superficie del terreno con una altura máxima de 25 m o libre según rasante.

La superficie predial mínima corresponde a 600 m², por lo cual no se podría generar mas de un lote.

El terreno se encuentra ubicado en el corazón del centro comercial de la ciudad y está a menos de 50 metros del principal centro comercial como lo es el Mall. Junto a ello la gran afluencia de público posibilita la gran expectativa de ocupación de terrenos y propiedades para generar renta en este sector.

PUBLICICO

De diversa índole, variado en edades y grupos sociales.

Al estar ubicado en una zona de alta demanda comercial y considerando además el alto tráfico de movilización hacia y desde el centro de la ciudad, y la existencia de paraderos de locomoción colectiva y estacionamientos privados es que se genera una alta concurrencia de público a lo largo de las horas del día y a través de la semana.

CONSTRUCCIÓN

Se sugiere sin lugar a dudas realizar una construcción de tipo comercial, ocupando la mayor superficie posible y a manera de una gran sala de ventas que posibilite comercio variado y ajustable al comprador-arendador.

Interesante sería sondear la posibilidad de conexión a galería que ingresa por calle 5 de abril, pero esto no anula la posibilidad antes indicada, toda vez que esta zona, calle Isabel Riquelme, posee un mayor flujo peatonal y vehicular.

Se aconseja verificar la normativa en cuanto a la existencia de estacionamientos al interior del predio de acuerdo a lo indicado en el Plan Regulador de la ciudad.

Claudio Gonzalez Oisel
Arquitecto

ANEXO N° 3

CERTIFICADO DE INFORMES PREVIOS



MUNICIPALIDAD DE
CHILLAN

(C.I.P.-1.4.4.) 1/3

CERTIFICADO DE INFORMACIONES PREVIAS
DIRECCION DE OBRAS – I. MUNICIPALIDAD DE CHILLAN
VIII REGION

URBANO RURAL

CERTIFICADO N°
614

FECHA
07 ABR 2017

SOLICITUD N°
12186

FECHA
14/03/2017

1. IDENTIFICACION DE LA PROPIEDAD (CERTIFICADO DE NÚMERO)

A LA PROPIEDAD UBICADA EN CALLE		ISABEL RIQUELME	
LOTEO		MANZANA	LOTE
ROL S.I.I.	128 – 23	LE HA ASIGNADO EL N°	652

2. INSTRUMENTO(S) DE PLANIFICACION TERRITORAL APLICABLE(S)

PLAN REGULADOR INTERCOMUNAL	---	FECHA	---
PLAN REGULADOR COMUNAL	SI	FECHA	
PLAN SECCIONAL	---	FECHA	---
PLANO SECCIONAL	---	FECHA	---

AREA DONDE SE UBICA EL TERRENO

<input checked="" type="checkbox"/> URBANA	<input type="checkbox"/> EXTENSION URBANA	<input type="checkbox"/> RURAL
--	---	--------------------------------

3. DECLARATORIA DE POSTERGACION DE PERMISO (Art. 117 LGUC)

PLAZO DE VIGENCIA	-----
DECRETO O RESOLUCION N°	-----
FECHA	-----

4. Deberá acompañar informe sobre calidad de subsuelo (Art. 5.1.15 O.G.U.C.)

<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
--	-----------------------------

5. NORMAS URBANISTICAS
5.1. USOS DE SUELO

ZONA O SUBZONA EN QUE SE EMPLAZA EL TERRENO	ZC-3 (ZONA CENTRAL)
USOS DE SUELOS PERMITIDOS:	
RESIDENCIAL	Permitido
ACTIVIDADES PRODUCTIVAS	
INDUSTRIA, GRANDES DEPOSITOS	Prohibido
TALLERES, BODEGAS INDUSTRIALES	Prohibido
INFRAESTRUCTURA	
TRANSPORTE	Prohibido
SANITARIA	Prohibido
ENERGETICA	Prohibido
EQUIPAMIENTO	
CIENTIFICO	Permitido
COMERCIO	Permitido, excepto discotecas y estaciones o centros de servicio automotor
CULTO Y CULTURA	Permitido
DEPORTE	Permitido, excepto estadios
EDUCACION	Permitido, excepto centros de orientación o rehabilitación conductual
ESPARCIMIENTO	Permitido, excepto parques zoológicos.
SALUD	Permitido, excepto cementerios, crematorios
SEGURIDAD	Permitido excepto cárceles y centros de detención
SERVICIOS	Permitido
SOCIAL	Permitido
ESPACIO PUBLICO Y AREA VERDE	Permitido

SUPERFICIE PREDIAL MINIMA m2	DENSIDAD MIN.-MAX.	ALTURA MAXIMA EDIF.	SISTEMA DE AGRUPAMIENTO	
600	---	Libre Altura máxima de la edificación continua 25 m. Altura máxima de la edificación aislada sobre la continua libre. Retranqueo 4 m. mínimo.	Continuo, Aislado sobre continuo	
COEF. DE CONSTRUCTIBILIDAD	COEF. DE OCUPACION DE SUELO	OCUPACION PISOS SUPERIORES	RASANTE	NIVEL DE APLICACION
8	1	---	ART. 2.6.3. DE LA OGUC	OGUC
ADOSAMIENTOS		CIERROS		OCHAVOS
OGUC		ART. 2.6.3. DE LA OGUC		ALTURA mínima 1.80 m
PROF. DE LA EDIF. CONTINUA		50 % TRANSPARENCIA		-----
100				



FBC/PSR/KOO

(C.I.P.-1.4.4.) 2/3

FORMULARIO 5.2.

CESIONES proporción frente y fondo superficies a ceder para áreas verdes (Art. 2.2.5 O.G.U.C.)

ESTACIONAMIENTOS REQUERIDOS SEGÚN USOS PERMITIDOS

1) Debe considerar el cuadro N° 2.1. condiciones normativas vigentes que establezca la necesidad de un EISTU.

2) **ESTACIONAMIENTOS:** Al interior del límite urbano se establecen diversos estándares de estacionamiento, según el Título III, artículo 5° de la Ordenanza Local del Plan Regulador Comunal de Chillán.

AREA DE RIESGO	AREA DE PROTECCION	ZONA O INMUEBLE DE CONSERVACION HISTORICA	ZONA TIPICA O MONUMENTO NACIONAL
<input type="checkbox"/> SI <input checked="" type="checkbox"/> NO 0	<input type="checkbox"/> SI <input checked="" type="checkbox"/> NO 0	<input type="checkbox"/> SI <input checked="" type="checkbox"/> NO (ESPECIFICAR)	<input type="checkbox"/> SI <input checked="" type="checkbox"/> NO (ESPECIFICAR)

5.2 LINEAS OFICIALES

POR CALLE		TIPO DE VIA	
ISABEL RIQUELME		COLECTORA	
LINEA OFICIAL	DISTANCIA ENTRE L.O.	16.70 M.	ANTEJARDIN
	DISTANCIA L.O. A EJE CALZADA	8.50 M.	CALZADA
			10.00 M.

POR CALLE		TIPO DE VIA	
LINEA OFICIAL	DISTANCIA ENTRE L.O.		ANTEJARDIN
	DISTANCIA L.O. A EJE CALZADA		CALZADA

POR CALLE		TIPO DE VIA	
LINEA OFICIAL	DISTANCIA ENTRE L.O.		ANTEJARDIN
	DISTANCIA L.O. A EJE CALZADA		CALZADA

POR CALLE		TIPO DE VIA	
LINEA OFICIAL	DISTANCIA ENTRE L.O.		ANTEJARDIN
	DISTANCIA L.O. A EJE CALZADA		CALZADA

5.3. AFECTACION A UTILIDAD PÚBLICA

LA PROPIEDAD SE ENCUENTRA AFECTA A DECLARATORIA DE UTILIDAD PUBLICA (Art.,59) SI NO

PARQUE	<input type="checkbox"/>	VIALIDAD	<input type="checkbox"/>	ENSANCHE	<input type="checkbox"/>
				APERTURA	<input type="checkbox"/>

DE LAS SIGUIENTES VIAS

GRAFICACION DEL AREA AFECTA A UTILIDAD PUBLICA CON INDICACION DE SUPERFICIE Y DIMENSIONES (Parque /Vialidad)



FBC/PSR/KOO

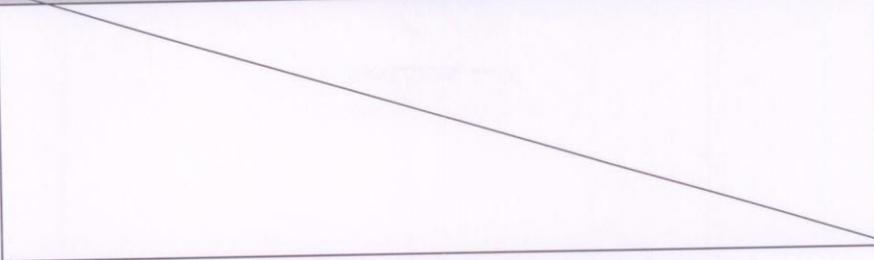


FORMULARIO 5.2

(C.I..P.-1.4.4.)

3/3

PERFIL DEL AREA AFECTA A OBLIGACION DE URBANIZACION (Art. 2.2.4.)



OBRAS DE URBANIZACION DE LAS AREAS AFECTAS A DECLARATORIA (Art. 134° LGUC)

PLANOS O PROYECTOS	
<input type="checkbox"/>	Pavimentación
<input type="checkbox"/>	Agua Potable
<input type="checkbox"/>	Alcantarillados de Aguas Servidas
<input type="checkbox"/>	Evacuación de Aguas Lluvias
<input type="checkbox"/>	Electricidad y/o Alumbrado Público
<input type="checkbox"/>	Gas
<input type="checkbox"/>	Telecomunicaciones
<input type="checkbox"/>	Plantaciones y obras de ornato
<input type="checkbox"/>	Obras de defensa del terreno
<input type="checkbox"/>	Otros (especificar)



6.- CARACTERÍSTICAS DE URBANIZACION

ESTADO DE LA URBANIZACIÓN	EJECUTADA	<input checked="" type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	RECIBIDA	<input checked="" type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	GARANTIZADA	<input type="checkbox"/> SI <input checked="" type="checkbox"/> NO
---------------------------	-----------	--	----------	--	-------------	--

7.- DOCUMENTOS ADJUNTOS

<input type="checkbox"/> PLANO DE CATASTRO	<input type="checkbox"/> PERFILES DE CALLES	<input checked="" type="checkbox"/> ANEXO NORMAS URBANISTICAS DEL I.P.T. Y O.G.U.C.
--	---	---

OBSERVACIONES:

- Se respetarán todas las exigencias o aspectos pertinentes que establezca la Ordenanza Local y el plano del Plan Regulador Comunal de Chillán, de la Ley General de Urbanismo y Construcciones, su Ordenanza General y las otras disposiciones legales vigentes, aunque se omitan en el presente certificado, los Instrumentos de planificación se encuentran publicados en la página WEB de la Municipalidad.
- Considerando que no se cuenta con información catastral completa de la comuna de Chillán, el emplazamiento de la Propiedad solicitada recae en el solicitante.
- Debe considerar el cuadro N° 2.1. condiciones normativas vigentes que establezca la necesidad de un EISTU.

8.- PAGO DE DERECHOS		\$ 5.000
TOTAL DERECHOS MUNICIPALES (Art. 130 N°9 L.G.U.C.)	N°	\$ 5.000
GIRO DE INGRESO MUNICIPAL	N°	3458181
	FECHA	14/03/2017



FLAVIO BARRIENTOS CHODIMAN
DIRECTOR DE OBRAS MUNICIPALES
FIRMA Y TIMBRE

FBC/PSR/KOO

DIRECCION DE OBRAS MUNICIPALES DE CHILLAN
18 DE SEPTIEMBRE N° 510
FONO (042) 433397 - (042) 433462

ANEXO N° 4

ENTREVISTA N° 2

Nombre entrevistado/a:
Cargo:
Empresa:
Sector económico:
Tipo de actor en sector económico:

Análisis de locales tipo galería.	<p>1. ¿Qué opina respecto de la construcción de una galería con una vía de acceso ubicada en Calle Isabel Riquelme N° 652, en la ciudad de Chillán con locales comerciales de 30 mts² aproximadamente?</p> <p>2. ¿Existe demanda de locales comerciales de 30 mts.² aproximadamente ubicados al interior de una galería con una vía de acceso?</p> <p>3. ¿En qué valor se podría llegar a arrendar un local de 30 mts² aproximadamente al interior de una galería con una vía de acceso?</p> <p>4. ¿Qué personas o empresas estarían interesadas en arrendar este tipo de local comercial?</p>
--	---

1. Resultados de la recolección de información.

Análisis pregunta 1:

La mayoría de los actores entrevistados coinciden en que el hecho de tener un solo acceso podría ser desventajoso, lo que se podría traducir en una dificultad para el ingreso de público, ya que esto significa ingresar y devolverse por el mismo lugar.

Respuestas entregadas por los entrevistados:

“(…) Actualmente la mayor demanda está situada en locales comerciales con acceso directo a la calle, por lo que una galería con solo una vía de acceso no cumpliría con esta necesidad, además afectaría el valor real de los locales que queden más al interior (por los mismos metros cuadrados habría que cobrar menos) R: Actualmente la mayor demanda

está situada en locales comerciales con acceso directo a la calle, por lo que una galería con solo una vía de acceso no cumpliría con esta necesidad, además afectaría el valor real de los locales que queden más al interior (por los mismos metros cuadrados habría que cobrar menos) (...)” (E-1)

“(...) Hacer una Galería con una sola vía de acceso las rentas de los locales interiores sería muy baja (...)” (E-2)

“(...) Creo que en esa ubicación quedaría mejor la construcción de 1 o 2 locales comerciales grandes, para que los posibles arrendatarios sea una empresa con trayectoria (...)” (E-3)

“(...) Una galería con una sola entrada o acceso siempre será más desfavorable que una galería con dos posibilidades de acceso-salida ya que al usuario se le posibilita recorrer sin demoras la totalidad de los locales y continuar con su viaje. Un acceso significa ingresar y tener que devolverse por el mismo lugar (...)” (P-1)

“(...) A mayor cantidad de accesos existe mayor posibilidad de ingreso de público, por lo que un acceso siempre será desventajoso (...)” (P-2)

“(...) Creo que 30m2 es pequeño para las posibilidades de arriendo que piden últimamente en primer lugar, la solicitud es restaurant, café, sushi, peluquería (...)” (P-3)

“(...) Una galería con una buena vista luminosa, acceso amplio podría captar la atención de los transeúntes, si vemos esas calles están llenas de locales pequeños, por otra parte, por calle Roble se construyó una galería, pero hay locales en segundo piso aun sin arriendo, por lo tanto lo que se construya podría ser en un solo piso para un tema de acceso y pueda tener mayor salida los arriendos (...)” (P-4)

Análisis pregunta 2:

La respuesta es sí, para la mayoría de los actores entrevistados, a excepción de uno de éstos. Según las respuestas recibidas, existe una creciente demanda de locales comerciales de este tipo para desarrollar pequeños emprendimientos sin mucha inversión.

Respuestas entregadas por los entrevistados:

“(...) Desconozco la demanda existente actualmente, pero siempre que existe una propiedad, local u oficina desocupada existe alguien con la intención o necesidad de arrendarla (...)” (E-1)

“(...) Si existe demanda (...)” (E-2)

“(...) Si existe demanda para locales de esa dimensión u ubicación (...)” (E-3)

“(...) En el rubro comercial siempre existirá demanda por todo tipo de recintos, tanto grandes como pequeños formatos de venta. Un local de 30 m² posibilita una variada alternativa de comercio (...)” (P-1)

“(...) Si, debido a la creciente aumento de la demanda por nuevos locales y emprendimientos. Este formato posibilita acceder a este tipo de rubros sin mayores inversiones (...)” (P-2)

“(...) No, lo que piden es de preferencia en calle, las galerías tiene que ser centralísimas para que se arrienden (...)” (P-3)

“(...) De acuerdo con lo conversado con otros colegas del área corretaje me dicen que es mucho más factible arriendos locales comerciales pequeños que uno grande a no ser que se cuente con un contrato ya previo (...)” (P-4)

Análisis pregunta 3:

De acuerdo a las respuestas obtenidas, los precios podrían ir desde las 10 UF hasta las 20 UF.

Respuestas entregadas por los entrevistados:

“(...) Creo que un valor aceptable de arriendo debería ser entre 10 y 14 Uf mensuales dependiendo de la ubicación al interior de esta (...)” (E-1)

“(...) El valor de arriendo podría ser de 10 a 12 unidades de fomento para los locales interiores y para los locales que dan a la calle 35 unidades de fomento (...)” (E-2)

“(...) El valor estimado sería entre \$ 200.000 a \$ 300.000 (...)” (E-3)

“(...) Los valores serán variables y dependerán en este caso de la ubicación en relación a su punto de ingreso a la galería. A mayor cercanía, más caro. A mayor lejanía, más barato. Los locales que se encuentran inmediatamente junto al acceso de la galería serían los de más alto valor, fluctuando entre las 15 y 18 UF. Los locales que se encuentran al fondo (final) de la galería deberían fluctuar entre las 9 y 12 UF (...)” (P-1)

“(...) Los más caros serían sin lugar a dudas los ubicados junto al acceso, y su monto sería de aproximadamente 20 UF y los del final de la galería serían de 10 UF (...)” (P-2)

“(...) En \$300.000 aproximadamente (...)” (P-3)

“(...) Los locales que están ubicados por calle Roble frente al Mall nuevo tienen un costo de \$500.000 (...)” (P-4)

Análisis pregunta 4:

Los posibles arrendatarios podrían ser personas naturales o pequeñas empresas que se dedican a variados rubros como peluquerías, zapaterías, venta de vestuario, electrónica, librerías, comida.

Respuestas entregadas por los entrevistados:

“(...) Por lo general las personas interesadas son aquellas que tienen un rubro de peluquería, fotocopiadoras e impresiones, venta de electrodomésticos, reparación de celulares, pequeñas tiendas de ropa y zapatos, etc. (...)” (E-1)

“(...) Emprendedores que podrían instalarse con artículos electrónicos, importadoras, pequeñas boutique, peluquería y comida rápida (...)” (E-2)

“(...) Emprendedores (...)” (E-3)

“(...) La demanda debería ser por comercio destinado a menaje, vestuario y zapatería, electrónica, comida, librería, etc. (...)” (P-1)

“(...) Serían personas naturales y pequeñas empresas. Con rubros diversos y de pequeño formato (...)” (P-2)

“(...) Particulares, café, ropa, peluquerías, bazar (Las cadenas no se interesan) (...)” (P-3)

“(...) Los interesados en este tipo de locales comerciales son dueños de: Boutique, vendedores de artículos tecnológicos, de celulares, de música, emprendimientos de diversos tipos, congelados, peluquería, etc. (...)” (P-4)

ANEXO N° 5

CERTIFICADO DE AVALÚO FISCAL

Certificado de Avalúo Fiscal Detallado



Servicio de Impuestos Internos

Fecha de Emisión: 13 de Diciembre de 2017

Página 1 de 2

CERTIFICADO DE AVALÚO FISCAL DETALLADO

Avalúos en pesos del SEGUNDO SEMESTRE DE 2017

Comuna	: CHILLAN	
Número de Rol de Avalúo	: 00128 - 00023	
Dirección o Nombre del bien raíz	: I RIQUELME 652	
Destino del bien raíz	: COMERCIO	
Registrado a Nombre de	: INVERSIONES EL PORVENIR S.P.A.	
RUN o RUT Registrado	: 76.091.038 - 4	

AVALÚO TERRENO PROPIO	: \$	205.171.020
AVALÚO CONSTRUCCIONES	: \$	21.368.745

AVALÚO TOTAL	: \$	226.539.765
AVALÚO EXENTO DE IMPUESTO	: \$	0
AVALÚO AFECTO A IMPUESTO	: \$	226.539.765

SUPERFICIE TERRENO	(m ²):	672
SUPERFICIE CONSTRUCCIONES	(m ²):	321

El avalúo que se certifica ha sido determinado según el procedimiento de tasación fiscal para el cálculo del impuesto territorial, de acuerdo a la legislación vigente, y por tanto no corresponde a una tasación comercial de la propiedad.

Este Certificado no acredita dominio del bien raíz.

Por Orden del Director



CERTIFICADO GRATUITO



ANEXO CERTIFICADO DE AVALÚO DETALLADO

Comuna : CHILLAN
 Número de Rol de Avalúo : 00128 - 00023
 Dirección o Nombre del bien raíz : I RIQUELME 652
 Destino del bien raíz : COMERCIO

Detalle Avalúo Bienes Comunes

Rol Bien Común	Tipo de Copropiedad	Avalúo Total Bien Común	% Prorrateo	Avalúo Prorrateado
No Registra				
Total Avalúo Bienes Comunes				\$ 0

Detalle Avalúo Líneas de Terreno

Línea	Superficie (m ²)	Avalúo Unitario (Aprox.)	Avalúo Línea
1	672	\$ 305.314	\$ 205.171.020
Total Avalúo Terreno			\$ 205.171.020

Detalle Avalúo Líneas de Construcción

Línea	Clase	Calidad	Cantidad (m ² o m ³)	Condición Especial	Año Constr	Avalúo Línea
1	ALBANILERIA	3	116		1940	\$ 11.633.335
2	ALBANILERIA	3	67		1940	\$ 6.719.254
3	ADOBE	4	120		1940	\$ 1.210.983
4	ALBANILERIA	3	18	CONSTRUCCION ABIERTA	1940	\$ 1.805.173
Total Avalúo Construcciones						\$ 21.368.745

Por Orden del Director



CERTIFICADO GRATUITO

ANEXO N° 6

TASAS DE INTERES

Monto de Crédito Solicitado: 5.812,00 UF | 150.015.045 Pesos

Tipo de Crédito: Crédito Tasa Fija

Propiedad: Casa

[✎ Modificar y Volver a Simular](#)

Resultados Simulación Crédito Hipotecario y Alternativas de Plazo

Plazo	Tasa Anual	CAE*	Plazo	Tasa Anual	CAE*	Plazo	Tasa Anual	CAE*
10 años	4,24%	4,61%	5 años	4,21%	4,61%	12 años	4,28%	4,64%
Dividendo Final (con seguros) 58,7372 UF 1.570.111 Pesos			Dividendo Final (con seguros) 105,1766 UF 2.811.488 Pesos			Dividendo Final (con seguros) 51,1680 UF 1.367.778 Pesos		
Solicitar Aprobación			Mostrar esta alternativa			Mostrar esta alternativa		

Monto de Crédito Solicitado: 3.741,00 UF | 100.001.120 Pesos

Tipo de Crédito: Crédito Tasa Fija

Propiedad: Oficina o Local

[✎ Modificar y Volver a Simular](#)

Resultados Simulación Crédito Hipotecario y Alternativas de Plazo

Plazo	Tasa Anual	CAE*	Plazo	Tasa Anual	CAE*	Plazo	Tasa Anual	CAE*
10 años	4,49%	4,96%	5 años	4,46%	4,95%	12 años	4,53%	4,98%
Dividendo Final (con seguros) 39,7733 UF 1.063.185 Pesos			Dividendo Final (con seguros) 70,7069 UF 1.890.075 Pesos			Dividendo Final (con seguros) 34,7380 UF 928.586 Pesos		
Solicitar Aprobación			Mostrar esta alternativa			Mostrar esta alternativa		