



UNIVERSIDAD DE CHILE

FACULTAD DE ARQUITECTURA Y URBANISMO

Magister Dirección y Administración de Proyectos Inmobiliarios

**Modelo de concesión para el desarrollo de vivienda
pública privada en modalidad de renta en ciudades intermedias
Caso de estudio: Antofagasta**

Actividad formativa equivalente para optar al grado
de Magister en Dirección y Administración de Proyectos Inmobiliarios

Alumno: Fernando Toro Cano

Profesor Guía: María Eugenia Pallarés

Santiago, Chile Septiembre 2017



UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE ARQUITECTURA Y URBANISMO
Magister Dirección y Administración de Proyectos Inmobiliarios

**Modelo de concesión para el desarrollo de vivienda
pública privada en modalidad de renta en ciudades intermedias**
Caso de estudio: Antofagasta

Actividad formativa equivalente para optar al grado
de Magister en Dirección y Administración de Proyectos Inmobiliarios

Alumno: Fernando Toro Cano

Profesor Guía: María Eugenia Pallarés

Santiago, Chile Septiembre 2017

«No interesan tanto las líneas de edificación, ni las rasantes, ni los anchos de calles, ni un sin número de medidas de ordenación, más aparente que real. Interesa la calidad del aire, la limpieza del agua, la transparencia de la atmósfera, la luminosidad del sol, la profundidad del cielo, la visibilidad de la estrellas, la suavidad de los sonidos, la armonía de los volúmenes y colores, la sensación del viento, la suavidad del clima... y, también, la convivencia entre los seres humanos. **Y para lograr todo esto, interesan esas persistentes e incansables medidas de la Gran Política o la Metropolitica que puedan producir una nueva forma de vida.»**

Juan Parrochia

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Motivaciones personales: Arquitectura y política	11
1.2 Planteamiento del problema/oportunidad: Segregación urbana, mercado de suelo en Chile y los modelos de concesiones	12
Políticas públicas de las últimas décadas: más calidad, menos cantidad	17
La política urbana y habitacional hoy	17
Modelo de concesión	18
1.3 Objetivos: General y específicos	19
1.4 Hipótesis	19
1.5 Metodología y alcances	20
Capítulo I: Marco general y teórico referencial	20
Capítulo II: Modelos de gestión urbana y habitacional de renta y mixtura social	20
Capítulo III: Análisis de las ciudades intermedias en Chile y posibles escenarios de intervención por el modelo de gestión urbana propuesto	20
Capítulo IV: Aplicación y medición de resultados modelo de gestión urbana. Caso: Antofagasta	21

2. ESTADO DEL ARTE DE LAS POLÍTICAS Y MARCO TEÓRICO

2.1 La política urbana en Chile	23
Evolución temporal de la política urbana en Chile	24
Políticas del MINVU de los últimos años	26
Subsidio de Integración, localización y arriendo	28
Nueva Política Nacional de desarrollo urbano, la descentralización, integración y arriendo	29
Sistema de Concesiones en Chile	32
2.2 Resumen Entrevista a Carlos Cruz	35

2.3 Políticas de arriendo en Chile y el mundo	37
Las políticas de arriendo en la región y Chile	37
Ley de Arriendo	39
La realidad europea	41
2.4 El arriendo según actores urbanos hoy	42
Resumen Entrevista a Slaven Razmillic	43
Resumen Entrevista a Luis Eduardo Bresciani	45
Resumen Entrevista a Pablo Contrucci	47
Resumen Entrevista a Juan Pablo Bezanilla	49
Conclusiones entrevistas	50
2.5 Descentralización y ciudades intermedias en Chile	52
2.6 Conclusiones generales	55
3. MODELOS DE RENTA DE VIVIENDA ECONÓMICA	
3.1 Modelos de renta de vivienda de interés social	57
España	57
Sudáfrica	62
Estados Unidos	67
3.2 Propuesta de modelo de gestión urbana para proyectos habitacionales de renta en sectores centrales y pericentrales de ciudades intermedias	69
4. ANÁLISIS DE LAS CIUDADES INTERMEDIAS EN CHILE	
4.1 Elección de las ciudades intermedias a analizar	77
4.2 Análisis por manzana de las ciudades	80
Iquique - Alto Hospicio	82
Antofagasta	86

La Serena - Coquimbo_____	90
Rancagua - Machalí_____	94
Talca_____	98
Temuco - Padre Las Casas_____	102
Puerto Montt_____	106
Evaluación de zonas ideales a intervenir con el modelo de gestión por cada ciudad_____	110
4.3 Antofagasta_____	111
4.4 Análisis Urbano_____	114
4.5 Superposición de capas y diagnóstico Antofagasta_____	127
4.6 Análisis Urbano particular de terrenos (3) seleccionados_____	130
5. APLICACIÓN MODELO DE GESTIÓN Y RESULTADOS	
5.1 Aplicación modelo de gestión y resultados_____	152
6. CONCLUSIONES GENERALES	
6.1 Conclusiones generales_____	155
7. BIBLIOGRAFÍA	
7.1 Bibliografía_____	157
8. AGRADECIMIENTOS	
8.1 Agradecimientos_____	161
9. ANEXOS	
9.1 Anexos_____	163

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Comunas Chilenas e índice de Desarrollo Humano, comparación con estándares chilenos, africanos y europeos_____	13
Figura 2: Indicador de Calidad de Vida Urbana del Gran Santiago_____	14
Figura 3: Superficie de áreas verdes por habitante para las comunas del Gran Santiago____	16
Figura 4: Concentración de postulaciones al Subsidio a la Vivienda en el Gran Santiago_____	28
Figura 5: Tipos de Concesiones realizadas por el Ministerio_____	32
Figura 6: Movilidad residencial en países OCDE_____	38
Figura 7: Nivel de hacinamiento antes y después del subsidio de arriendo_____	40
Figura 8: Definición de ciudad intermedia según tamaño_____	52
Figura 9: Evolución de las viviendas de renta en alquiler entre 1980 y 2000_____	58
Figura 10: Modelo de Concesión propuesto e intersectorialidad_____	72
Figura 11: Tasa de Crecimiento Ciudades Intermedias V/S Ciudades Metropolitanas_____	78
Figura 12: Proyección de población y tasa de crecimiento en Chile entre 2012 y 2020_____	79
Figura 13: Plano de Antofagasta 1869_____	111
Figura 14: Relación entre Superficie Construida y Cantidad de Viviendas nuevas_____	126

ÍNDICE CARTOGRÁFICO

Cartografía 1: Expansión Urbana de Antofagasta entre 1866 y 2006_____	113
Cartografía 2: Vialidad en la ciudad de Antofagasta. Elaboración Propia_____	116
Cartografía 3: Establecimientos de Salud en Antofagasta. Elaboración Propia_____	117
Cartografía 4: Establecimientos Educativos en Antofagasta. Elaboración Propia_____	118
Cartografía 5: Áreas verdes y espacio público en Antofagasta. Elaboración Propia_____	119
Cartografía 6: Superficies de Manzanas Catastro SII. Elaboración Propia_____	120
Cartografía 7: Propiedad de los Predios en Antofagasta. Elaboración Propia_____	121
Cartografía 8: Uso de Suelo en Antofagasta. Elaboración Propia_____	122
Cartografía 9: Densidad Poblacional en Antofagasta. Elaboración Propia_____	123
Cartografía 10: Vialidad en Antofagasta. Elaboración Propia_____	124

INTRODUCCIÓN

1

1.1. Motivaciones personales: **Arquitectura y política.**

Cuando ingresé a estudiar Arquitectura en la Universidad de Chile, me encontré con un escenario contrario al discurso de Universidad pública con interés en temáticas sociales que tanto la caracterizan: si bien sí existe una visión pluralista (que principalmente se la entregan sus heterogéneos estudiantes y la libertad de cátedra que ejercen los profesores), existen claras falencias en cuanto al estudiante al egresar que puede no haber cursado ninguna asignatura de interés público o social. En ese sentido y bajo esta urgencia, dediqué gran parte de mi paso por la Escuela en aportar al debate efectivo y crítico a la construcción de ciudad y sociedad que promovemos como arquitectos. Fue así como finalizando mi etapa de estudiante no sólo organicé diversas instancias como charlas y debates, para entender el rol político que tenía el arquitecto en fenómenos urbanos y arquitectónicos contemporáneos, sino que también dediqué mis últimos procesos formativos (Seminario de investigación, Práctica y Proyecto de Título) a entender cómo en la práctica estábamos aportando al desarrollo de un país equitativo y democrático. Mi Seminario de Investigación de pregrado midió el nivel de incidencia o participación que tiene el arquitecto en las diversas etapas que posee una política pública a nivel central; mi Práctica fue realizada en una consultora de planificación urbana, y mi Proyecto de Título proponía viviendas de integración y mixtura social en sectores centrales de ciudades intermedias.

Antes de finalizar los estudios de pregrado tenía la intención de cursar algún posgrado que, además de estar vinculado al desarrollo de la ciudad, me entregara competencias ligadas al ámbito económico, financiero, contable y administrativo. Fue así como decidí estudiar el Magister que da origen a este estudio y que busca de forma genuina y práctica entender cómo funciona nuestra ciudad en la actua-

lidad, entendiendo las leyes del mercado con sus falencias y fortalezas, y cómo el Estado podía o no intervenir en la expansión de la ciudad y el desarrollo inmobiliario. Fue así como la segregación urbana, el déficit habitacional y los modelos de gestión urbana tanto públicos como privados se convirtieron en mi principal foco de estudio. Luego de aprobar los cursos de Políticas Públicas, Gestión Urbana y Deontología del Magíster, decidí que mi tesis debía proponer nuevos modelos de gestión, modelos que incentivaran políticas de vivienda y cuyo fin último fuera en primer lugar entender las problemáticas que actualmente son deficitarias en dichas materias.

Otro de los principales motivos que me ha llevado a explorar estos aspectos -además de entender el desarrollo de la ciudad contemporánea bajo las reglas del libre mercado y cómo podía desde mi punto de vista combatir las fallas que posee-, es que busco desempeñarme a futuro en el gobierno central, justamente en estas áreas. De esta manera, considero que este magister entrega herramientas tanto prácticas como teóricas que en el largo plazo te convierten en un profesional con conocimientos acabados sobre estos temas en específico, sin ser un pragmático a cabalidad, ni tampoco alguien que teoriza y jamás se enfrenta a la práctica. En este sentido, tanto mi proyecto de título profesional como esta tesis de magister, vienen a consolidar un modelo de planteamiento de hipótesis que, luego de una seria y contundente discusión bibliográfica, finalizan con un proyecto evaluable bajo criterios técnicos concretos. En conclusión, en esta tesis, mi objetivo principal es aportar a la construcción de presentes y futuras acciones de concertación público-privadas cuyo fin último sean el desarrollo de una sociedad más justa e igualitaria para todos los ciudadanos y ciudadanas del país.

1.2 Planteamiento del problema/opportunidad: Segregación urbana, mercado de suelo en Chile y los modelos de concesiones.

De acuerdo al estudio «Estudios Económicos de la OCDE» (2015), **Chile se sitúa como el país con mayor desigualdad** dentro de la organización. Al poseer un índice de Gini del 0.5, supera incluso a países latinoamericanos que no son parte de esta organización como Argentina (0.46), Perú (0.44), Venezuela (0,4) y Uruguay (0,38). Por otro lado, los índices económicos que ha mostrado el país en la última década lo destacan como

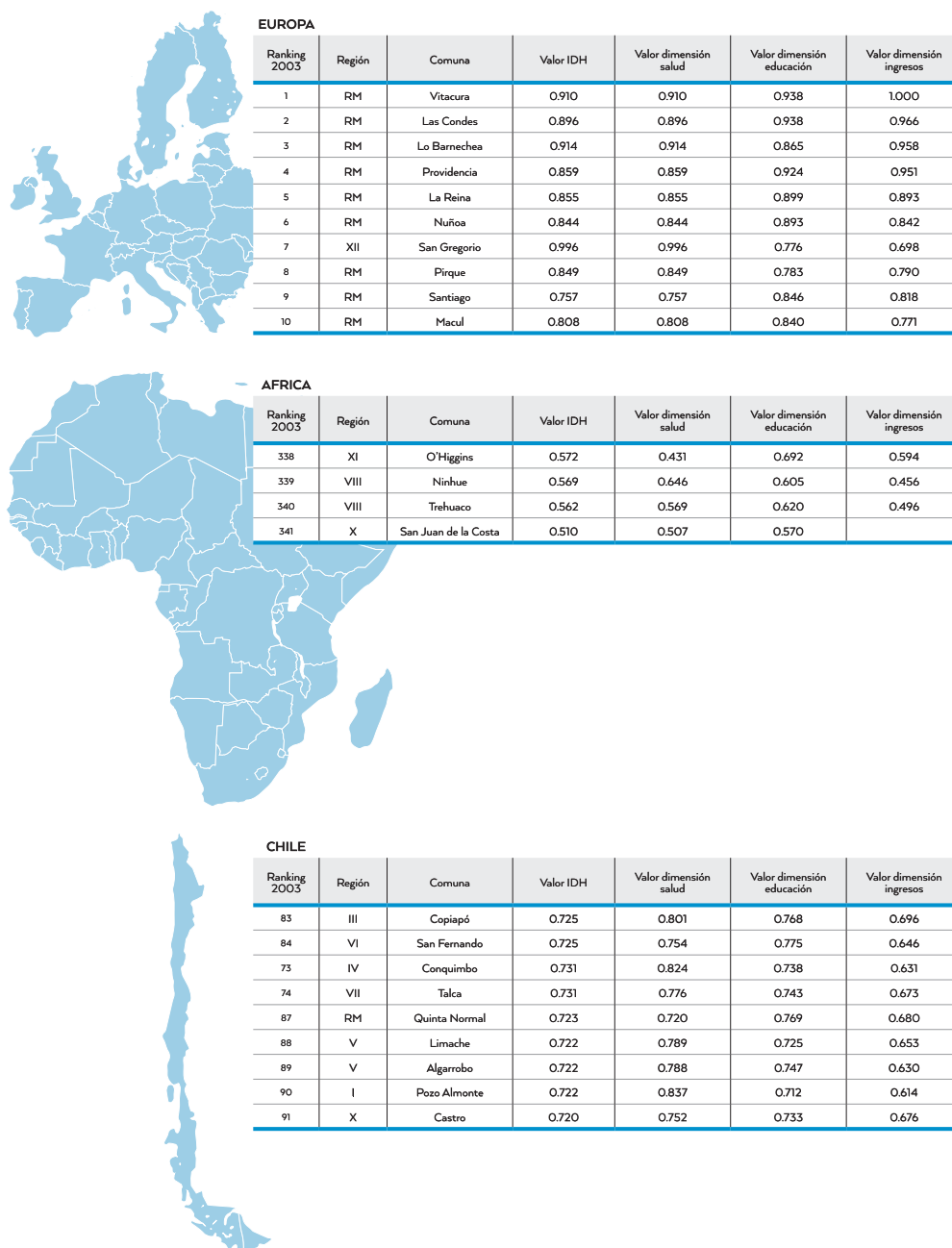


Figura 1
Comunas Chilenas e índice de Desarrollo Humano, comparación con estándares chilenos, africanos y europeos.

el país sudamericano más estable en estas materias, un terreno fértil para la inversión extranjera y un lugar ideal para el surgimiento de pequeñas, medianas y grandes empresas. Esto ha decantado en mejoras cuantitativas considerables en materias urbanas, educacionales y de salud, entre otros. Sin embargo, por la otra vereda el modelo neoliberal impuesto en Chile y la excesiva liberación, delegación y privatización de responsabilidades que décadas atrás tenía el Estado llevaron a una consecuente segregación urbana. Por ello, cabe preguntarse ¿por qué existen tan buenos índices económicos de crecimiento del país (como el PIB) y, al mismo tiempo, tan destacada desigualdad de ingresos? ¿Cómo este problema de equidad de ingresos se ve reflejado en la segregación y desigualdad urbana del país?.

Si se disminuye la escala de análisis, el problema pareciera acentuarse aún más: Siguiendo con la línea de estudios que realiza la OCDE, es oportuno citar una investigación donde la ciudad de Santiago aparece como la más desigual de las treinta analizadas, de las cuales siete de éstas son chilenas.

Considerando que la mayoría de los chilenos y chilenas vive hoy en zonas urbanas, se hace urgente una revisión de la política urbana que se ha estado implementando, así como de las causas de la segregación existente. Analizando la Región Metropolitana, específicamente a la ciudad de Santiago, se detectaron tres factores que dan cuenta de la crítica segregación y desigualdad urbana.

El primero de ellos es el Índice de Desarrollo Humano (IDH):

Indicador de Calidad de Vida Urbana del Gran Santiago

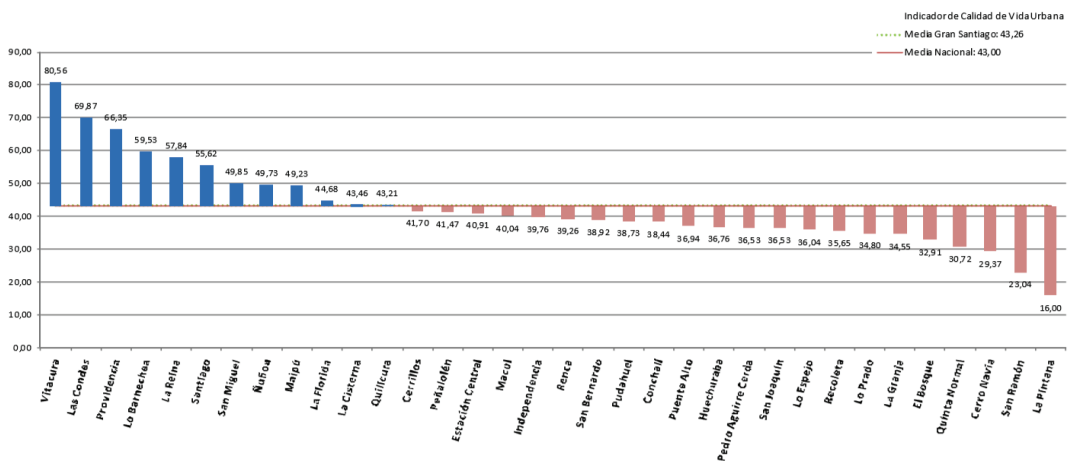


Figura 2
Indicador de Calidad de Vida Urbana del Gran Santiago.

Fuente: Informe Final. Indicador de Calidad de Vida Urbana, IEUT, 2011.

Tras un estudio Navarrete comparó la realidad de las comunas de Chile con el promedio del IDH de Europa, Chile y África (ver Figura 1), situándolas en uno de estos tres (Navarrete, 2016). De esta manera, el autor demostró cómo en la Región Metropolitana existen realidades homologables al Congo (La Pintana) y Noruega (Vitacura) a sólo 22 km. de distancia entre una comuna y otra.

Un segundo factor a considerar es el Índice de Calidad de Vida Urbana (ICVU), el cual de acuerdo a un estudio elaborado en 2011 por el Núcleo de Estudios Metropolitanos (NEM), del Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales (IEUT), se indicó de manera bastante precisa que (Figura 2) coinciden las 5 comunas con mayor ICVU con las de mayor IDH indicadas anteriormente.

Finalmente en un aspecto menos metodológico y más directo o tangible es pertinente hacer alusión a otros factores urbanos como, por ejemplo, la cantidad de áreas verdes por habitantes: En un estudio realizado por la consultora Atisba en el año 2011 (ver Figura 3), se demuestra, coincidentemente con los dos estudios citados anteriormente, que las cinco comunas con mayor cantidad de superficie de áreas verdes por habitante son también las de mayor ICV y IDH.

Ello da a entender, entonces, cómo el crecimiento desregulado de la ciudad y la ausencia de políticas de suelo han provocado una clara fractura social en la principal metrópolis del país.

CÓMO SE REPARTEN LOS 23,9 MILLONES DE M² DE VEGETACIÓN

COMUNA	ÁREAS VERDES (M ²)	M ² /HABITANTE	COMUNA	ÁREAS VERDES (M ²)	M ² /HABITANTE
VITACURA	1.481.900	18,3	LA FLORIDA	1.184.419	3,0
POVIDENCIA	1.740.800	13,8	CERRO NAVIA	394.873	2,8
SANTIAGO	2.053.496	11,7	RECOLETA	363.454	2,8
LA REINA	1.116.600	11,5	SAN JOAQUÍN	225.309	2,7
LO BARNECHEA	964.684	9,6	SAN MIGUEL	197.637	2,7
LAS CONDES	2.586.500	9,2	RENCA	303.990	2,3
CERILLOS	529.119	7,7	LA GRANJA	271.217	2,1
ÑUÑO A	891.166	5,9	LO PRADO	200.985	2,1
ESTACIÓN CENTRAL	539.564	4,6	SAN BERNARDO	557.115	1,9
MACUL	446.917	4,4	PUENTE ALTO	1.210.549	1,8
HUECHURABA	357.659	4,3	EL BOSQUE	287.946	1,7
PEÑALOEN	861.457	3,6	LO ESPEJO	156.729	1,5
QUILICURA	626.520	3,5	LA VISTERNA	113.492	1,5
LA PINTANA	656-776	3,3	INDEPENDENCIA	73.481	1,3
MAIPÚ	2.343.036	3,2	PUDAHUEL	322.901	1,3
SAN RAMON	279.751	3,2	QUINTA NORMAL	116.153	1,3
CONCHALÍ	343.841	3,0	P. AGUIRRE CERDA	120.941	1,2

Figura 3
Superficie de áreas verdes por habitante para las comunas del Gran Santiago.

Fuente: «La Brecha Verde: Distribución espacial de las áreas verdes en el Gran Santiago». (Atisba, 2011).

Políticas públicas de las últimas décadas: más calidad, menos cantidad

Hacia finales del siglo XX, las políticas habitacionales estaban enfocadas principalmente en resolver el déficit habitacional que tenía a Chile con un grave problema ligado a índices de pobreza. Para combatir esta situación, desde el año 2000 -bajo el gobierno de Ricardo Lagos Escobar-, se comenzaron a aplicar políticas habitacionales y urbanas que tuvieran un efecto positivo en la alta segregación residencial de la Región Metropolitana. Para esto, se decidió disminuir considerablemente el ritmo con el cual se estaban construyendo viviendas sociales hasta dicha época, para comenzar a dar un giro a estas iniciativas, estableciendo criterios prioritarios ligados a la calidad. Esto se tradujo principalmente en un impulso a proyectos con una buena ubicación dentro de la ciudad, es decir con acceso a servicios, educación, salud y áreas verdes principalmente; que tengan buenas terminaciones a nivel de construcción y que, en la medida de lo posible, estén integradas por diversas composiciones socio económicas. Así fue como el MINVU de aquella época se impulsaron nuevos sistemas de subsidios tales como la localización, arriendo e integración, estableciendo zonas de desarrollo prioritario y renovación urbana, e incluso generando importantes programas como el Quiero Mi Barrio, intentando durante los últimos 15 años la consolidación efectiva de una de las ciudades más grandes de América Latina.

La política urbana y habitacional hoy

Mucho se ha hablado sobre la política habitacional y urbana en los últimos años. Tanto ha sido así que durante el año 2013 en el gobierno de Sebastián Piñera se concretó una tarea pendiente que varios gobiernos de la concertación intentaron: promulgó la nueva Política Nacional de Desarrollo Urbano. Ésta, junto a diversas iniciativas, ha tenido como uno de sus principales focos la integración residencial urbana. Distintos organismos no gubernamentales como instituciones, centros de pensamientos y universidades han sido parte de la discusión que hoy no deja indiferente a nadie. Prueba de esto es que la desigualdad y la segregación se ha tomado de alguna forma la agenda pública, siendo una de las tantas banderas de lucha de los distintos partidos políticos que aspiran a llegar al poder. Así, la actual presidenta Michelle Bachelet decidió continuar con el trabajo generado por la Comisión Nacional de Desarrollo Urbano, convirtiéndola en un Consejo Nacional de Desarrollo

Urbano, con voluntad de ser permanente y que el mes de mayo del presente año generó su primer trabajo: «La Nueva Política de Suelo para la Integración Social». En este documento, se especifican 20 medidas que impulsará el gobierno para disminuir la alta segregación y desigualdad urbana generadas por las imperfecciones del mercado de suelo según menciona y cuya medida número 14 entre otras apunta: «Impulsar la vivienda de interés público en arriendo mediante subsidios para proyectos privados y desarrollo de proyectos públicos».

Modelo de concesión

Una de las principales características de la política urbana de la última década en el país (y sobre todo en el gobierno de Ricardo Lagos), fue el sistema de concesiones. El modelo impulsado en 1993 por el Ministerio de Obras Públicas -y cuyo fin era revertir el déficit en infraestructura-, consistía en inversión privada en infraestructura pública que, en el largo plazo, optimizara recursos y generara una alianza sustentable. Así, durante los años 1997 y 2005 se perfeccionó el modelo y se creó la Ley de Concesiones, Ley General de Banco¹ y Legislación de Administradoras de Fondos de Pensiones, Compañías de Seguros, Fondos de Inversión y Fondos de Inversión de capital extranjero entre otros que facilitarían e incentivarían la inversión en el financiamiento de concesionarias. Hoy los resultados entre las diferentes obras generadas por este sistema son variados, generando en algunos casos mayor conectividad y, en otros, exclusión y segregación como efectos indirectos. Sin embargo, se reconoce también que generan una oportunidad para resolver los problemas de los cuales el Estado no ha podido hacerse cargo por su débil rol en la planificación urbana y habitacional, resultados que pueden alcanzar mayores estándares técnicos, cuyos recursos sean manejados con mayor eficiencia y que en el largo plazo, el Estado pueda rentabilizar dichas obras.

¹ Ampliación de límites de préstamos.

Así la presente tesis, vincula la discusión actual sobre política de suelo y el sistema de concesiones, generando una respuesta a la actual segregación residencial urbana, proponiendo un modelo que desde la alianza público privada proyecte soluciones habitacionales de arriendo que nivelen el derecho a habitar la ciudad de manera integrada.

1.3 Objetivos: General y específicos.

Objetivo general:

Generar y evaluar un modelo público privado de gestión urbana que posibilite e incentive el desarrollo de proyectos inmobiliarios de vivienda económica de renta en sectores centrales y pericentrales de las ciudades intermedias en Chile.

Objetivos específicos:

1. Analizar políticas habitacionales y propuestas de política de suelo y analizar las principales razones económicas y sociales por las cuales se produce la segregación hoy en Chile.
2. Investigar los modelos de arriendo extranjeros y determinar los factores destacables de cada caso.
3. Elaborar un modelo de gestión urbana de concesión basado en la realidad y proyección nacional, aplicando los criterios internacionales e incentivando la vivienda económica en sectores centrales o peri centrales.
4. Definir macrozonas de intervención a través del análisis georreferenciado de algunas ciudades intermedias chilenas: Allegamiento, Grupos socioeconómicos y Avalúo Fiscal.
5. Analizar cualitativa y cuantitativamente los diversos aspectos urbanos y sociales de Antofagasta, y definir polígonos ideales de intervención.
6. Aplicar el modelo propuesto en un terreno y analizar resultados.

1.4 Hipótesis.

Un modelo de gestión urbana de concertación público-privado de concesiones, podría ofrecer mejores resultados cualitativos (ubicación, integración y técnica) y cuantitativos (Económicos) al momento de generar productos habitacionales de interés social, sobre todo en el ámbito del arriendo de viviendas económicas, ya que considerando la visión de negocio largo-placista de la renta y del modelo de concesiones, generan sinergia en sus objetivos.

1.5 Metodología y alcances.

Capítulo I: Marco general y teórico referencial.

Se realizó una revisión bibliográfica general acerca del estado del arte de la discusión político-académica acerca de las políticas urbanas y de vivienda, integración social y mercado de suelo. En este capítulo se definieron los conceptos Descentralización, integración social, segregación espacial, mercado de suelo, mixtura social, ciudades intermedias, entre otros. Para esto se utilizaron diversos métodos: en una primera instancia se hizo una revisión bibliográfica de las últimas investigaciones ligadas al tema, en una segunda etapa se analizaron las principales políticas públicas que se han implementado en la práctica acorde a la discusión, y finalmente, con un entendimiento ya acabado sobre el estado del arte de la problemática, se finalizó con entrevistas a profesionales ligados al área en discusión.

Capítulo II: Modelos de gestión urbana y habitacional de renta y mixtura social.

En este capítulo, el objetivo se centró en la propuesta de un modelo de gestión mixto que incentive y materialice proyectos que posean las intenciones propuestas en el primer capítulo. Para esto se hace una revisión de experiencias internacionales de diversas partes del mundo, cuyo objetivo sea entender en profundidad cómo se generan y desarrollan los modelos aplicados. Con esto se destacarán todos aquellos aspectos que se deben rescatar y aplicar en el modelo propuesto para la realidad chilena.

Finalmente se generó un modelo que contiene la propuesta a nivel de actores, procedimientos y metodologías de intervención.

Capítulo III: Análisis de las ciudades intermedias en Chile y posibles escenarios de intervención por el modelo de gestión urbana propuesto.

Dejando de lado ya el estado del arte de la teoría y la práctica en políticas públicas ligadas a la temática, se continuó con una etapa de análisis práctico, con el propósito de definir el lugar donde se aplicó virtualmente el modelo de gestión en un terreno concreto. Para establecer métodos claros tanto de análisis como de intervención, se generó un análisis tanto cuantitativo como cualitativo de las ciudades intermedias

estudiadas. Para esto, se tomó como parámetro el análisis tanto estadístico (general) como a nivel planimétrico de variables como el grupo socio-económico, allegamiento y avalúo fiscal por manzana, así como también entender el crecimiento poblacional y habitacional que han experimentado y tomando en cuenta la demanda potencial existente en las diversas zonas catastradas. Además, se generó también un análisis cualitativo a nivel urbano, obteniendo macrozonas y en estos polígonos su relación con servicios fundamentales, como salud y educación, así como también de accesibilidad, cercanía con áreas verdes, riesgo y Plan Regulador Comunal de la ciudad elegida.

Capítulo IV: Aplicación y medición de resultados modelo de gestión urbana. Caso: Antofagasta.

Finalmente a modo de conclusión de la investigación, el último capítulo recogió la aplicación del modelo de gestión y corroboración de la hipótesis acerca del modelo de gestión mixto propuesto. Así, a través de la elección del paño a intervenir se simuló un desarrollo inmobiliario de vivienda de alquiler e integración que incluyó todas las variables identificadas en el capítulo II, y que permitieron hacer un análisis económico y financiero de los resultados de la inversión, analizando los posibles beneficios obtenidos por parte de todos los actores fundamentales: beneficiarios, gestor inmobiliario, gobierno local y gobierno central. El principal resultado esperado de esta etapa fue la obtención de datos positivos para todos los actores, así como también, la posibilidad de intervenir el modelo de gestión en base a las particularidades del terreno a intervenir, modificando datos del modelo complejo, estableciendo por una parte un modelo base estándar aplicable a los diversos casos de ciudades intermedias y por otro lado, dejando abiertas las variables más cualitativas pero igualmente abordables para el éxito del modelo.

ESTADO DEL ARTE DE LAS POLÍTICAS Y MARCO TEÓRICO

2

2.1 La política urbana en Chile.

Resumen

En el siguiente subcapítulo se hace una revisión general de las políticas urbanas y habitacionales desde 1906, y luego se hace énfasis en las iniciativas que han tenido lugar en los últimos 20-30 años, de esta manera el discurso que transita desde la cantidad a la calidad de la vivienda, sitúa el arriendo, la integración, ubicación y diversificación del modo de tenencia en el centro de las políticas de Estado.

Además, se incluye la discusión respecto del sistema de concesiones y cómo este en su desarrollo actual puede ser un aporte para la implementación de sistema innovadores que tengan su foco en la rentabilidad a largo plazo.

Finalmente, se hace una revisión de políticas de arriendo aplicadas en países de tres continentes distintos y con distintos enfoques.

Evolución temporal de la política urbana en Chile

- 1906-** Se crean los Consejos Habitacionales
Objetivo: Construir viviendas para los sectores de menores recursos.
- 1925-** Primera legislación sobre los contratos de arriendo
Objetivo: Limitar el precio de las viviendas de renta para los Beneficiarios.
- 1936-** La Caja de Habitación Popular reemplaza a los Consejos habitacionales
Objetivo: Administrar recursos fiscales para la construcción de viviendas sociales.
- 1944-** Se dicta la Ordenanza Especial de Urbanismo y Construcciones Económicas.
Objetivo: Definir a la vivienda económica en virtud de sus estándares constructivos, no de su precio (entre 35 y 100m²).
- 1948-** Se crea la Ley Pereira
Objetivo: Otorgar incentivos tributarios al sector privado para que invirtiera en proyectos habitacionales para sectores medios.
- 1954-** Creación de la Corporación de la Vivienda (CORVI)
Objetivo: Construcción y asignación de viviendas sociales.
- 1959-** Se promulgó el DFL N°2: Plan Habitacional de Chile.
- 1960-** Creación del Sistema Nacional de Ahorro y Préstamo (SINAP)
Objetivo: Otorgar créditos hipotecarios de largo plazo.
- 1965-** Creación del Ministerio de Vivienda y Urbanismo (MINVU), Corporación Habitacional (CORHABIT) y Corporación de Mejoramiento Urbano (CORMU)
Objetivo: Gestión de Políticas Públicas entorno a la vivienda y el desarrollo urbano (MINVU), Asignación de las viviendas sociales (CORHABIT) y Renovación de áreas deterioradas de la ciudad (CORMU).
- 1971-** Plan de Emergencia
Objetivo: Entregar viviendas entre 36 y 50m², equipamiento y unidades sanitarias a pobladores.
- 1972-** Programa Habitacional 1972-1973
Objetivo: Construcción de vivienda social, remodelación, rehabilitación urbana y equipamiento.
- 1973-** Golpe de Estado.

- 1975-** Quiebra de la SINAP.
Motivo: Liberación del mercado financiero y consecuente pérdida de competitividad (Simian, 2010).
- 1976-** Se suprimió la CORMU, CORVI y la CORHABIT, y se creó el Servicio Regional de Vivienda y Urbanismo (SERVIU) y las Secretarías Regionales Ministeriales (SEREMIS)
Objetivo: Centralizar las diversas políticas habitacionales.
- 1977-** Se introdujo la letra hipotecaria.
Motivo: financiamiento de la vivienda.
- 1978-** Creación de un sistema basado en el subsidio a la demanda y programa de vivienda básica
Objetivo: Paso de un estado benefactor a un estado subsidiario.
- 1979-** Aprobación primera Política Nacional de Desarrollo Urbano
Aspectos a destacar: Señala que el suelo no es un recurso escaso y la aplicación de sistemas flexibles de planificación definidas por los requerimientos del mercado y con una mínima intervención estatal.
- 1985-** Modificación Política Nacional de Desarrollo Urbano
Aspectos a destacar: Señala que el suelo es un recurso escaso, que el derecho a propiedad puede tener restricciones en función del bien común y la libre iniciativa y el mercado debe ajustarse a la planificación estatal, a fin de evitar el crecimiento excesivo.

Políticas del MINVU de las últimas tres décadas

1990 Hoy- Múltiples sistemas de subsidios se han ido adecuando a las diversas necesidades, como lo son el Fondo Solidario, la Vivienda progresiva, Programa Especial para Trabajadores, Vivienda sin deuda, Leasing, Vivienda Básica, Subsidio Rural, DS 40, DS 49, DS1, Arriendo, etc. Todos con distintas fallencias y fortalezas que a través del tiempo han ido mutando.

2006- La "Nueva política habitacional"
Aspectos a destacar: Mejora calidad e integración social de las viviendas, se busca revertir la segregación y se aumentan las superficies de las viviendas sociales.

2013- Creación de la Nueva Política Nacional de Desarrollo Urbano
Objetivo: Establecer una carta de navegación cuyos 5 ámbitos principales son la Integración social, el desarrollo económico, el equilibrio ambiental, la identidad y el patrimonio y la institucionalidad y gobernanza.

2016- Creación del Programa de Integración Social y Territorial D.S 19
Objetivo: Ampliar la oferta de viviendas con subsidio en ciudades con mayor déficit y demanda habitacional, a través de proyecto que incorporen familiar vulnerables y sectores medios en barrios bien localizados y cercanos a servicios (MINVU, 2016).

Cuando se analizó la forma en que Chile ha generado sus políticas habitacionales en las últimas décadas hubo un consenso en la literatura respecto a que ésta ha variado desde la cantidad a la calidad. Por otro lado, se destaca también la eficiencia para reducir el déficit a una velocidad muy superior al promedio respecto a los países vecinos, pero por otro lado se hizo un acento en que esta excesiva forma de liberar este tipo de políticas han derivado en el completo abandono de parte del Estado en la regularización principalmente de la ubicación y calidad constructiva de las viviendas, algo que en los últimos años principalmente ha intentado subsanarse a través de programas como Protección del Patrimonio Familiar y Quiero Mi Barrio, teniendo como resultado una inversión eficiente en el corto plazo, pero bastante más costosa en el largo plazo.

«En Chile, la política de financiamiento de vivienda social del Ministerio de Vivienda y Urbanismo ha sido un éxito. Es un hecho indiscutible. En los últimos 25 años, ha facilitado la construcción de más de medio millón de viviendas sociales en el país. Son viviendas terminadas, en terrenos urbanizados, entregadas en propiedad. Sus dueños corresponden en su mayoría a familias situadas en los dos primeros quintiles de la población chilena. Se tiene así un modelo de financiamiento de vivienda social que ha sido exitoso en cuanto a la cantidad de unidades producidas. No obstante, con los años, este modelo ha mostrado limitaciones muy serias en cuanto a la calidad de vida y posibilidades de convivencia social que sus productos (las viviendas y los conjuntos habitacionales) ofrecen a los residentes (...) Desde mediados de los años noventa diferentes estudios comenzaron a dar voces de alerta respecto de la calidad de los productos y la insatisfacción de los beneficiarios. Además de tales voces, la naturaleza misma sometió a prueba la calidad constructiva: las lluvias del invierno de 1997 tuvieron un efecto devastador en los conjuntos de vivienda social de Santiago».
(Rodríguez & Sugranyes, 2005: 2).

De forma más específica, el problema de la ubicación y la calidad de las viviendas sociales no son las únicas áreas que presentan un desafío para la política habitacional; la integración social también se ha tomado un espacio en la agenda y para esto se ha respondido a través del Subsidio a la Integración Social, una iniciativa que pretende incentivar la generación de conjuntos que contengan diversos grupos socioeconómicos y que los construidos a la fecha tienen dispares resultados.

«Salvo por el "subsidio a la integración social", las demás formas de integración impulsadas, como el Subsidio de Localización o el Programa Quiero Mi Barrio, no se basan específicamente en la reducción de la segregación residencial. Más bien, han buscado mejorar el acceso de los hogares a servicios o rehabilitar viejos barrios populares, respectivamente. En general, la reducción de la segregación es un área de la política pública en formación».
(Sabatini, Rasse, Mora, & Brain, 2012: 164).

Este comentario apunta principalmente a la segregación ya citada en el primer capítulo, en la cual el subsidio a la localización creado hace algunos años casi no fue utilizado, ya que realmente no era atractivo para los privados invertir considerando ese subsidio, la explicación es que los suelos que cumplen los requisitos tienen precios más altos debido a su mayor productividad, provocando que finalmente no se invirtiera en ellos.

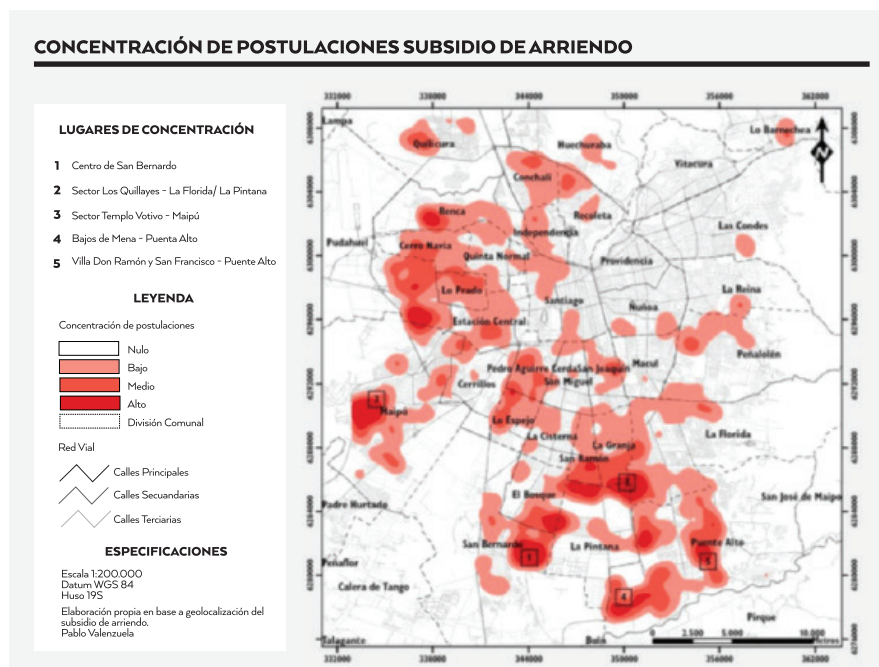
Subsidio de Integración, localización y arriendo.

Se destacan y comentan estos tres tipos de subsidios, ya que el modelo de concesiones que se propone, generará una solución integral a estos tres aspectos de forma y fondo.

Diversos resultados han tenido estos tres tipos de subsidios. Al medir el grado de éxito de cada uno se puede decir por orden temporal que el Subsidio a la Localización no tuvo los efectos esperados, esto porque si bien la idea era que los promotores inmobiliarios tuvieran un incentivo para generar proyectos en áreas bien localizadas por su cercanía a los servicios, estos incentivos finalmente no significaban un aporte sustantivo que le diera un giro a la inversiones del sector privado, en cuanto la lógica periférica continuó siendo más rentable que la propuesta pericentral o central a pesar del aporte estatal.

Figura 4
Concentración de postulaciones al Subsidio a la Vivienda en el Gran Santiago.

Fuente: Trabada (2005).



«Existen problemáticas asociadas al diseño del programa que necesitan urgente solución, tal como lo son las diferencias entre los subsidios entregados y los subsidios ejecutados, cuya solución no pasa por aumentar el plazo en el cual pueden buscar un arriendo dentro de los precios y las condiciones establecidas, sino en buscar mecanismos que aseguren un arriendo por parte del estado, como lo podría ser una administración de arriendos de edificios controlados por el gobierno, estableciendo las características y los valores de este en función a las diferentes necesidades de la población objetivo que tiene el mismo programa». (Valenzuela, 2015).

Nueva Política Nacional de desarrollo urbano, la descentralización, integración y arriendo (CNDU, 2014).

Como es de conocimiento público, en marzo del año 2014 finalmente se publicó en el Diario Oficial la Nueva Política Nacional de Desarrollo Urbano. La oficialización de esta carta de navegación es considerada por el gremio, los privados y la opinión pública en general como un gran avance en materia de planificación urbana, un gran paso que no se había podido dar y que contó con la representación de múltiples actores en una comisión que destacó como ámbitos temáticos la integración social, el desarrollo económico, el equilibrio ambiental, la identidad y el patrimonio e institucionalidad y gobernanza como ejes de la propuesta. Por otro lado señalaron principios rectores, de los cuáles nacerían las principales iniciativas de la ley, estos son: Gradualidad, descentralización, equidad, integración social, identidad, participación, compromiso, calidad, eficiencia, adaptabilidad, resiliencia y seguridad.

Si bien, la ley funciona como su nombre lo dice como una política nacional y su alcance no es tan específico, sí se considera importante el manifiesto y postura explícita que tiene al referirse a diversas temáticas como la descentralización, integración social, equidad, calidad y participación, elementos que aparecen como fundamentales al pensar en un modelo de gestión mixta que incentive la producción de vivienda económica en sectores pericentrales. Es por esto que se definen a continuación los lineamientos que esta política describe para cada concepto:

Ámbito

Integración social: «Velar porque nuestras ciudades sean lugares inclusivos, donde las personas estén y se sientan protegidas e incorporadas a los beneficios urbanos: acceso a los espacios públicos, educación, salud, trabajo, seguridad, interacción social, movilidad y transporte, cultura, deporte y esparcimiento. Para ello el concepto de integración social debe relevarse en los mecanismos de gestión de suelo urbano y programas de vivienda».

Principios rectores

Descentralización: «La toma de decisiones respecto de las intervenciones en la ciudad y el territorio debe acercarse a las personas, entregando mayores atribuciones a las regiones y comunas, junto con las capacidades y medios para ejercerlas».

Equidad: «Se debe asegurar un acceso equitativo a los bienes públicos urbanos, a participar en las oportunidades de crecimiento y desarrollo».

Calidad: «Se debe fomentar el diseño urbano de excelencia y la belleza tanto en las construcciones como en el espacio público»

Participación: «Las decisiones sobre las ciudades deben ser tomadas con el concurso de la ciudadanía, sobre la base de procesos participativos formales y organizados, en todas las escalas».

Integración social: «Nuestras ciudades deben ser lugares inclusivos, que entreguen condiciones básicas de calidad de vida a todos sus habitantes, respetando sus particularidades y su libertad de elección».

Bajo estos enunciados, se concluyó en un primer acercamiento que la Política Nacional de Desarrollo Urbano no sólo cumple con los principales objetivos de la tesis, que es generar un modelo de concesión que incentive todos los puntos abordados, sino que también al ser un documento inédito y de reciente aprobación aportará a la discusión y se podrá partir de la base que existe una disposición ya no sólo desde la academia y la investigación a impulsar proyectos de esta índole, si no que hoy tienen el respaldo legal para ser aprobados.

Uno de los principales problemas que existen en la política urbana y habitacional, es el débil rol del Estado para regular el suelo (Sabatini, 2000), para esto es que el Consejo Nacional de Desarrollo Urbano, un año después de haber aprobado la Nueva Política Nacional, aprobó la Nueva Política de Suelos. En ésta se incluyen tres ejes que, a través de diversas acciones, reducen la segregación y desigualdad en materia urbana: un Nuevo Marco Normativo para la integración social y la Equidad Urbana, un Nuevo Rol de Estado en la Regeneración de la ciudad segregada y un Nuevo Rol de la Sociedad Civil en la construcción de ciudad.

De las 20 medidas especificadas en el documento, destacan: Fortalecer el ordenamiento territorial en zonas rurales, cambiar el concepto de vivienda social a «Vivienda de interés público» –hecho que se considera en esta tesis–, reducción de especulación a través de la eliminación de bajas de impuestos, creación de «Servicios Regionales de Desarrollo Urbano», establecer «Zonas de inversión pública Prioritaria», crear «Planes Directores de Movilidad», un Programa Nacional de Espacios Públicos, un «Sistema Integrado de Suelos Públicos Urbanos» y el que de alguna forma motiva la presente tesis, la medida 14: Impulsar Viviendas de Interés Público de arriendo, mediante subsidios a proyectos privados y desarrollo de proyectos públicos. Ésto lo complementa el Programa para subsidiar gastos comunes en dicho tipo de viviendas.

Específicamente, la medida 14 finaliza sentenciando:

«Por otra parte, se propone también permitir la constitución de conjuntos bien localizados de vivienda pública de arriendo, en los que el Estado mantendrá su condición de propietario, pudiendo concesionar a privados su administración para favorecer una mejor gestión. El aumento del parque habitacional especializado en arriendo para familias y personas vulnerables debiera permitir reducir los índices de hacinamiento, mejorar la seguridad y habitabilidad, al mismo tiempo de reducir la presión por construir viviendas definitivas en sectores alejados de la ciudad». (CNDU, 2015; 16).

Como conclusión, luego de analizar esta nueva propuesta desde el Consejo Nacional de Desarrollo Urbano, es posible destacar dos aspectos principalmente, uno de estos es la importancia asignada en la Integración y la Equidad urbana, temas que buscan solucionarse entre otros, con una propuesta de una Nueva política de suelo. En un nivel más específico se destaca la importancia de los Nuevos Servicios Regionales de Desarrollo Urbano y la importancia del Arriendo en la diversificación de la tenencia.

Sistema de Concesiones en Chile

El sistema de concesiones en Chile comenzó en la década de los 90, específicamente fue el año 1996 cuando se promulgó la primera Ley de Concesiones. Chile por ese entonces tenía un crecimiento sostenido, apoyado en una economía sólida, estable y dinámica, pero al mismo tiempo carecía de grandes obras de infraestructura vial y aeroportuaria principalmente (Rodriguez y Winchester, 2001). La falta de capital financiero y humano en la esfera pública y la profundidad de los mercados financieros de fondos de inversión de largo plazo, llevó al Gobierno de la época a generar un sistema por el cual pudiesen licitar este tipo de obras a inversores privados usualmente extranjeros, que materializaran de forma eficiente las obras requeridas por una sociedad que demandó una mayor conectividad.

Hoy en día el sistema de concesiones chileno se ha diversificado, no sólo dedicándose a ampliar la cobertura vial a través de carreteras urbanas e interurbanas como en sus inicios, si no también generando una cartera de proyectos en diversos ámbitos, incluyendo la infraestructura penitenciaria, hospitalaria y del Transantiago:

TIPO DE CONSECIÓN'

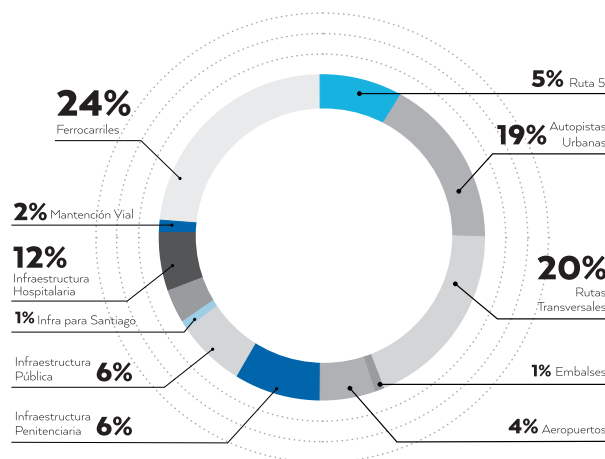


Figura 5
Tipos de Concesiones realizadas por el Ministerio
Fuente: Ministerio de Obras Públicas, 2015.
<http://concesiones.cl>

La agenda del Área de Coordinación de Concesiones Obras Públicas del Estado, especifica que entre sus proyecciones 2014-2020 incorporará la construcción de edificios públicos y estacionamientos subterráneos como elementos de revitalización de zonas históricas de ciudades capitales, además de otros proyectos que sin lugar a dudas consolidarán este sistema como una forma eficiente de construir ciudad. Hoy en día, por ejemplo, se tramita en el congreso un proyecto de Ley del Ejecutivo, que buscará mejorar la institucionalidad del sistema, ya que «en 20 años de funcionamiento el sistema ha significado un enorme avance de infraestructura, tanto vial como en otras áreas. Pero sería conveniente que ganara en transparencia y en eficiencia de proyectos. Porque resulta incomprensible a veces que la construcción y operación de algunos de ellos, por ejemplo, en infraestructura vial urbana, por falta de conducción sistémica y complementariedad entre ellos, lleve al Estado a hacer enormes desembolsos en obras complementarias». (Editorial El Mostrador, 2016).

Si bien existen algunas críticas al sistema impulsado en el gobierno del ex Presidente Ricardo Lagos, hay consenso respecto a que las ventajas de generar proyectos vía concesión son variadas: los llamados a licitación y precalificación son públicas y competitivas, a través de criterios de adjudicación objetivos, con mecanismos de resolución de conflictos eficientes, generando incentivos para la innovación empresarial en el diseño de los proyectos y sobre todo hay una mejora considerable en la relación costo-calidad del servicio u obra.

Aunque el sistema de concesiones se presenta como una posibilidad eficiente para la construcción de grandes obras viales y de infraestructura, también se presenta como una oportunidad óptima para el mantenimiento de éstas. En las situaciones en que los costos de la construcción y mantención superan los ingresos directos, el Estado de Chile asume los costos y subvenciona al concesionario:

«Una vez adjudicado el proyecto, el concesionario financia y construye la obra y luego la opera; este modelo se conoce por BOT, por build, operate and transfer. Normalmente, las obras concesionadas deben financiarse con pagos directos de los usuarios. Esto no siempre ocurre y a menudo los concesionarios reciben otros ingresos como, por ejemplo, subsidios o pagos periódicos del Estado». (Engel et al, 2008: 2).

Es importante precisar que fundamentalmente este financiamiento por parte directa de los usuarios o a través de subsidios debe ser asegurado por el Estado, estableciendo una demanda definida en el contrato que entregue sostenibilidad al proyecto.

«En efecto, la principal característica de la mayoría de los procesos de licitación de concesiones se basa en asegurar una demanda base de utilización de los servicios, es decir, el Estado de Chile negocia con los inversionistas sobre la base de que habrá un cierto nivel de demanda de los servicios de las infraestructuras construidas asegurado, el cual en función de tarifas establecidas también por el Estado rentabilizan la inversión realizada incorporando también los costos de operación». (Miranda, 2015: 2).

Ley de Concesiones – Decreto 900

El decreto 900, del año 1996, referido a la Ley de Concesiones de Obras Públicas, cuyo organismo administrador es el MOP, se refiere a la ejecución, reparación, conservación o explotación de obras públicas fiscales a través de licitaciones. Esas licitaciones y/o concesiones, cualquiera sea su tipo, se rigen por cada contrato particular que el MOP elabora al efecto.

El reglamento da origen a un Consejo de Concesiones, integrado por el Ministro de Obras Públicas y un consejero designado por él, así como 4 consejeros académicos de las áreas de Ingeniería Civil, Economía, Ciencias Jurídicas y Arquitectura (que tenga estudios o menciones en Urbanismo), cuyas atribuciones y deberes se establecieron en el inciso 3 del art. 1 (bis) de la ley.

Las concesiones pueden ser de iniciativa pública y privada, así como las licitaciones podrán ser nacionales o internacionales, de personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeras que cumplan con los requisitos y exigencias que establezca el reglamento, así como garanticen la seriedad de las propuestas presentadas en forma, monto y condiciones que el reglamento o bases administrativas establezcan.

La ley además diferencia entre licitaciones de obra y explotación, dando diferentes marcos de funcionamiento para cada caso, así como también del grado de complejidad de las obras a realizarse, normando todas las situaciones que pudieran darse en el desarrollo de los contratos de concesión entre el Estado y privados, así como las indemnizaciones y resoluciones de controversias.

A la vez, su capítulo IX señaló la normativa de las concesiones sobre Bienes Nacionales de Uso Público o Fiscales, destinados al Desarrollo de las Áreas de Servicios que se convenga, siempre y cuando la concesión se realice a través del MOP. Las concesiones cuya administración fuera entregada a otras autoridades u organismos, se otorgarán previo informe de los mencionados anteriormente antes de la emisión del decreto que norme dicha concesión. El concesionario estará facultado para explotar el o los bienes objeto de la concesión, por cuenta propia o terceros, quedando este como único responsable ante el MOP.

En conclusión, se puede establecer la hipótesis que si el Estado de Chile tuviera terrenos de propiedad fiscal bien conectado a redes educacionales, de salud y equipamientos, y de una escala determinada, éstos podrían ser concesionados a privados interesados en negocios de largo plazo, por una parte asegurando los derechos y deberes de cada uno de los actores, que protegiera la rentabilidad económica del privado y la rentabilidad social que buscaría el Estado. A diferencia de otros modelos de concesión de carreteras por ejemplo, este sistema aplicado en vivienda generaría un efecto inmediato y directo a quienes más lo necesitan, no entregando soluciones que han sido cuestionadas por el real retorno que entrega éste a la sociedad, no sólo al Estado como inversor.

2.2 Resumen Entrevista Carlos Cruz (Anexo 1).

Carlos Cruz fue ministro de Obras Públicas entre 2000-2002. Hoy es socio-gerente del área de Diseño de Negocios en Imagenación Consultores, dedicada a colaboración entre instituciones públicas y privadas. El objetivo de entrevistar a este experto está relacionado con su experiencia en el Sistema de Concesiones, al ser uno de sus creadores en el gobierno del ex presidente Ricardo Lagos Escobar.

Frases destacadas

«Yo creo que hoy el SERVIU está comprando terrenos, no sé cómo se los entrega a los desarrolladores, me imagino que los está vendiendo para proyectos sociales con determinadas características. Si el SERVIU comprara terrenos para entregarlos en concesión a un desarrollador inmobiliario bajo ciertas normas para contratos de arriendo, a mí me parece que es una forma súper plausible, y creo que podría ser un tremendo instrumento de desarrollo urbano».

«Si el Ministerio de la Vivienda no tiene aspiraciones y está dispuesta a transferir el terreno a un costo muy bajo a cambio de la disminución del costo del arriendo puede ser una alternativa, donde el MINVU no reciba nada a cambio, pero sí hay una transferencia del beneficio al concesionario que se transfiere al arrendatario por la vía del menor costo del arriendo».

«El MINVU puede mandar al MOP para que opere por su cuenta. La ley de concesiones es una ley de infraestructura pública, donde el MOP actúa con el Ministerio de Hacienda, pero puede operar por mandato de cualquier Ministerio, por lo tanto es posible utilizarlo».

«La gracia que tiene un proyecto de esta naturaleza, es que si hoy pagas un 0,4 o 0,5 del avalúo comercial por arriendo mensual de una propiedad, en este caso debería ser un poquito menos, de modo que tengas un incentivo a partir arrendando. Si hoy pagas no sé, UF2000 por una vivienda y pagas \$250.000 de arriendo por la misma, por una vivienda que tú propongamos deberías pagar \$180.000».

«El MINVU está disponible para no recuperar el valor del terreno, si no para constituirlo como gasto de inversión no vas a tener problemas de financiamiento, ya que este debería ser equivalente a la rebaja que estás haciendo en el arriendo, entonces en un periodo razonable de 15 o 20 años se recupera la inversión y rentabilizas. Si puedes hacer proyectos a 30 años, renovables y que puedas re-concesionarlo cada cierto tiempo».

«La inmobiliaria tendría que aportar el financiamiento para la construcción, y tendría que tener el capital de trabajo para echar a andar el trabajo y mantenerlo, ahí tendrías que sacar cuál es el valor del arrendamiento máximo para poder asegurar sus flujos, pero a mí me parece una buena idea, que podría ser bien innovador y dinamizador».

«También deberían traspasarle parte del riesgo de demanda al privado, y este riesgo tiene que ver con la gestión, de calidad de la oferta que hagan y con el valor del arriendo, o sea, el valor del arriendo debe ser menor de un arriendo común y corriente, si no, no sería lógico que el MINVU transfiriera el terreno y además subsidiara a la demanda».

«El Ministerio puede hacer el aporte del terreno, lo transforma en un bien nacional de uso público utilizando uno de los dos modos legales, busca una inmobiliaria, esta construye, administra y pone en marcha el proyecto y lo opera, y después el Ministerio concesiona el proyecto a un Fondo de inversión con la inmobiliaria adentro, habría que ver eso, y ahí entonces la relación de la inmobiliaria con el fondo de inversiones y tendría claro, que considerar un phi adicional».

2.3 Políticas de arriendo en Chile y el mundo.

Las políticas de arriendo en la región y Chile

Impulsar los sistemas de arriendo en Chile y Latinoamérica es un tema que se ha tomado la agenda de la política habitacional reciente. Estudios del Centro de Estudios Públicos, Banco Interamericano de Desarrollo, la Lincoln Institute of Land Policy y otros, demuestran que el arriendo en la región podría beneficiar la calidad de vida de gran parte de la población que requiere mayor flexibilidad y oferta. Investigadores como Oswald (2006) o Coulson y Fischer (2009) han relacionado la oferta de alquiler con el desempleo por la obligación de permanecer en un inmueble adquirido como un bien. Otro de los aspectos fundamentales sería tender hacia la disminución de restricciones y regulaciones, y por otro lado la ampliación de flexibilidades para acceder a créditos, situación que agudiza la realidad de la población de menores recursos, ya que está comprobado que a mayor ingreso, es mayor la movilidad residencial. En este sentido, comparando la realidad chilena y los países de la OCDE, la situación es similar, los países con mayor movilidad tienden a tener un PIB mayor al de Chile y un índice de Gini también más elevado.

El Banco Interamericano de Desarrollo también es partícipe de la discusión generando sus propias investigaciones y propuestas para la región en cuanto políticas de arriendo, estableciendo cinco áreas prioritarias:

i) Mejorar el acceso al financiamiento de vivienda para el segmento de la población que no cuenta con acceso o que lo tiene, pero en condiciones financieras menos favorables que las que podrían lograrse (tasas de interés, plazo, porcentaje del valor de la vivienda que se financia).

ii) Ampliar el acceso al financiamiento del segmento de la población que no es inmediatamente "bancarizable" mediante el Leasing Habitacional.

iii) Facilitar el acceso al alquiler de viviendas como solución transitoria para la posterior adquisición de vivienda.

iv) Mejorar el alcance y la eficiencia en la utilización de los subsidios.

v) Mejorar la calidad de las viviendas mediante el otorgamiento de subsidios y financiamiento (Banco Interamericano de Desarrollo, 2014; 34).

% DE HOGARES QUE CAMBIARON DE RESIDENCIA EN ULTIMOS 2 AÑOS

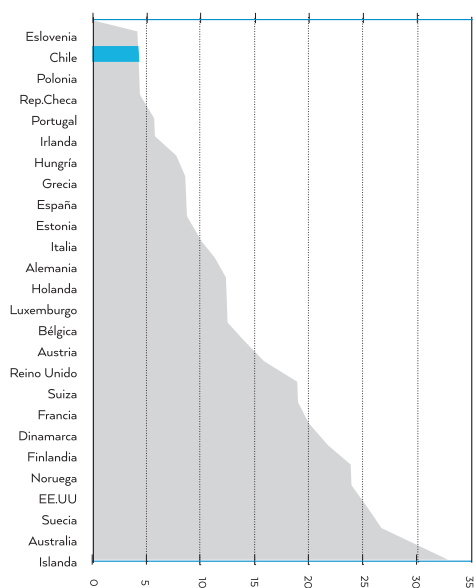


Figura 6
Movilidad residencial en países OCDE.

Fuente: Caldera Sánchez (2012), respecto a resultados CASEN 2006.

Esta misma institución generó un diagnóstico de acuerdo al sistema de arriendo para Chile, estableciendo claras razones por las cuales el sistema de arriendo de viviendas en el país no ha despegado lo suficiente en el sistema privado como para convertirse en un foco de interés de fondos de inversión de largo plazo asegurando que "La rentabilidad del negocio de arriendo de bienes inmuebles es afectada principalmente por tres factores: los costos asociados a la falta de pago de la renta, incluidos la pérdida de renta de los meses que demora el proceso de desalojo más los costos asociados al mismo (abogados, juicio, etc.); los costos de administración y depreciación por el

(mal) uso del inmueble, y el costo asociado con no percibir una renta durante el período en que el inmueble está vacante” (Banco Interamericano de Desarrollo, 2014: 31). Luego, si el Estado por ejemplo concesionara a un grupo de inversionistas un conjunto de viviendas de interés social para la renta, éste podría asegurar un pago mínimo en caso de que la empresa, o en este caso el mismo Estado, no encontraran a candidatos para habitar el proyecto.

Según UN-hábitat (2003), en Chile, el tiempo medio de permanencia en una vivienda subsidiada es de 23 años. De hecho, pese a que el 42% de los propietarios desearía relocalizarse en una mejor vivienda o un mejor barrio, muchos han continuado en el mismo sitio en el que accedieron a la propiedad por primera vez, esto de alguna forma ha intentado subsanarse con el subsidio de arriendo, por ejemplo, cubriendo a un segmento de la población que va desde los 18 a los 35 años, aportando un máximo de UF 3 (\$75.000 aprox.) durante 5 años.

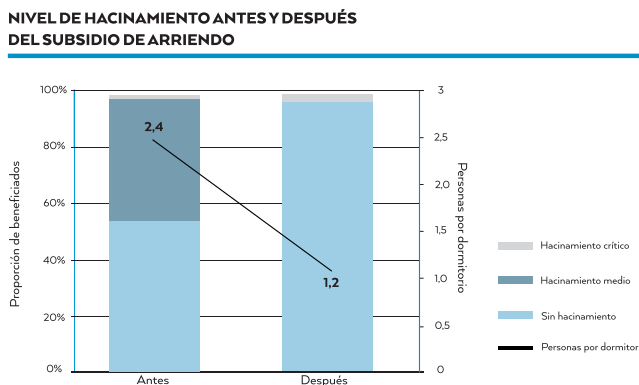
El sistema de subsidio ha tenido dispares resultados, el de arriendo específicamente ha sido evaluado positivamente en su primera implementación. Según el investigador Slaven Razmilic (2015) del Centro de Estudios Públicos, el programa no sólo ha logrado reducir el hacinamiento de 2,4 a 1,2 personas por dormitorio entre los hogares beneficiados, si no también disminuir la carga financiera que supone el arriendo, bajando al 17% de los ingresos, de un 41% promedio sin subsidio. Esto potencia la idea de que cuando se está incentivando la renta de viviendas de interés social, se está no sólo promoviendo la movilidad social del hogar que habitará la casa, sino también se está disminuyendo el hacinamiento que existía desde su lugar de procedencia.

Ley de Arriendo

La Ley N° 18101, promulgada el 7 de enero de 1982, cuyo objetivo fue fijar normas especiales sobre el arrendamiento de predios urbanos, o más conocida como ley de arriendo, es una ley que se especializa en fijar su regulación en todos los terrenos que se encuentren dentro de suelo urbano excluyendo los que tengan una superficie superior a 1 hectárea con destino agrícola ganadero o forestal, así como inmuebles fiscales, estacionamientos, hoteles y establecimientos de hospedaje principalmente. Si bien la normativa chilena no establece una obligación para escribir contratos de arriendo, lo aconseja normando todas las características y pasos a seguir en caso de no cumplimiento de las partes, desahucios, no pagos, subarrendamiento y tribunales competentes.

Figura 7
Nivel De hacinamiento antes y después del subsidio de arriendo.

Fuente: Slaven Razmilic (2015), respecto a datos del MINVU.



Fuente: Slaven Razmilic 2015, respecto a datos del MINVU.

Es decir, es una ley no aplicable a la propiedad fiscal que regula contratos entre dos partes (arrendador y arrendatario), los derechos, deberes, multas, tribunales competentes y otros comportamientos que puedan darse en el pleno desarrollo de los contratos, haciendo sólo una excepción en su art. 162 respecto a la definición de «vivienda económica», definiéndolas como «las que tienen una superficie edificada no superior a 140 metros cuadrados por unidad de vivienda y reúnen los requisitos, características y condiciones que se determinan en el DFL 2 de 1959 (...) y en el Reglamento Especial de Viviendas Económicas».

Decreto Ley 1939 - Adquisición, administración y disposición de los bienes del estado.

El Decreto Ley 1939, del año 1977 dictó las normas sobre adquisición, administración y disposición de los bienes del estado, debido a su importancia en el desarrollo económico y social. Es una ley propia del Ministerio de Bienes Nacionales MBN (antes llamado Ministerio de Tierras y Colonización).

Entre otras cosas, fija las normas para la administración de los bienes, los cuales podrán ser objeto de destinaciones, concesiones de uso, afectaciones y arrendamientos. De las destinaciones y concesiones, cabe destacar que una destinación corresponde al traspaso del uso de un inmueble a otro servicio y/o entidad administrada por el estado, el poder judicial, servicios correspondientes al congreso nacional y contraloría mientras que las concesiones pueden entregarse a cualquier persona natural o jurídica, con un fin preestablecido en las condiciones que se determinen en cada caso. En ningún caso el Ministerio de Bienes Nacionales podrá adjudicar en concesión un inmueble o propiedad que esté entregada previamente a la competencia de otro Ministerio, servicio público u otro organismo integrante de la administración del estado.

Las concesiones pueden ser públicas, privadas, nacionales e internacionales, mediante solicitud mencionando la actividad específica de uso del inmueble, y la definición de las adjudicaciones de concesión son exclusivas del Ministerio de Bienes Nacionales (publicándose en el diario oficial). A su vez, estas durarán los plazos establecidos en las licitaciones y no podrán tener una duración mayor a 50 años, siendo esta concesión transferible por voluntad o fuerza mayor, siempre y cuando se cumplan las obligaciones contractuales y se realice a una persona jurídica de nacionalidad chilena.

El decreto ley 1939 además, regula en su párrafo III el arrendamiento de los bienes del Estado para el uso y goce de particulares mediante contratos de arrendamiento, cuyos derechos y obligaciones se encuentran todos en la ley de arriendo mencionada anteriormente. Se establecen los valores mínimos que podrán fijarse en el arrendamiento (cuyo valor no podrá ser inferior al 8% del avalúo vigente para el pago del impuesto territorial), siendo este valor reajustable a posteriores avalúos. Estos arriendos no pueden ser por un plazo mayor a 5 años siendo inmuebles urbanos, ni 10 años siendo inmuebles rurales.

La realidad europea

La mayoría de los países europeos optan por las políticas de arriendo más que de tenencia, el caso de España es uno de los que si bien mayoritariamente promueven la tenencia, en Barcelona por ejemplo, la política de vivienda de alquiler (ya camino a consolidarse en varios ayuntamientos), tiene dos formas de materializarse, «por una parte, se entregan ayudas para pagar el alquiler, y por otra, ayudas destinadas a la movilización del parque desocupado con el objetivo de destinarlo al alquiler.(...) Estas ayudas, si es el caso, irán complementadas con el seguimiento de un programa social gestionado por Acción Social del Ayuntamiento de Barcelona. La cuantía de la subvención obedece al criterio del "alquiler justo", según el cual el alquiler no debe superar el 30% de los ingresos de los arrendatarios (hasta 2,5 veces el IPREM; 20% hasta 1 vez el IPREM), con una subvención máxima de 240 euros mensuales en el caso de Barcelona» (Ayuntamiento de Barcelona, 2009: 97). Es decir, y a diferencia del Subsidio de arriendo en Chile, los programas no sólo tienen una dimensión cuantitativa (monto, duración y edad), si no también, una cualitativa, donde el hogar es asistido con programas sociales que apoyan este nuevo método de vida además de los \$170.000 aproximados de apoyo.

Otro de los programas que han tenido éxito y que acompañan el sistema de arriendo en los países europeos es la mixtura social, esto se asume desde el punto de vista de la sostenibilidad económica y social de los proyectos, ya que “La provisión de vivienda para los pobres continúa siendo un problema que requiere algún tipo de subvención estatal. En la mayoría de los casos, estos subsidios se otorgan a las viviendas sociales en alquiler. Los programas más exitosos en Alemania, Países Bajos y Suiza fusionan el apoyo para los pobres con la asistencia de algunos hogares de ingresos medios para generar mezclas de grupos sociales en el espacio” (Blanco, Fretes & Muñoz, 2014: 84). Esto en Chile se ha tratado de abordar desde el subsidio de integración social, sin embargo, los dispares resultados de los conjuntos construidos al día de hoy no dan cuenta de una política sólida que asegure el éxito de todos los proyectos materializados bajo este programa.

En general los modelos de gestión de la vivienda de arriendo exitosos a diferencia del caso chileno, son sistemas consolidados y concentrados en instituciones, que siendo públicas o privadas con o sin fines de lucro, no son de carácter individual ni atomizadas en el gigantesco mercado existente, permaneciendo muchas veces a cargo de corporaciones (Holanda, Austria, Dinamarca, Irlanda) o los gobiernos locales, situación que acá en Chile parece prácticamente imposible por las condiciones actuales donde el gobierno central posee una capacidad notoriamente mayor en recursos humanos y económicos que las regiones y municipalidades.

2.4 El arriendo según actores urbanos hoy.

A continuación se presenta una serie de cuatro entrevistas, donde se establece una visión integral entre los diversos actores que hoy tienen incidencia en materia de arriendo y que están impulsando políticas en dicha área. En una primera instancia, se considera la opinión de Slaven Razmilic, investigador del Centro de Estudios públicos, quien ha publicado una serie de investigaciones basadas en los primeros resultados del Subsidio de Arriendo. Desde el punto de vista del Estado, se entrevistó a Pablo Contrucci y Luis Eduardo Bresciani, quienes desde el Ministerio de Vivienda y Urbanismo y el Consejo Nacional de Desarrollo Urbano respectivamente, también han impulsado el arriendo como una nueva forma desde donde la

política habitacional debería situarse, a fin de alcanzar públicos objetivos diversos y un mercado creciente de acuerdo al desarrollo de nuestro país. Finalmente, con la visión académica y pública, también se entrevista al sector privado, esta vez representado por Juan Pablo Bezanilla, quien como gerente de Fondos de Inversión Asset Rentas Residenciales, llevan a cabo un incipiente pero cada vez más grande mercado de inversiones en el mercado de renta, y que cuyo objetivo está en la consolidación de esta área.

Resumen Entrevista a Slaven Razmillic (Anexo 2)

Slaven Razmillic es doctor en Planificación Urbana. Actualmente se desempeña como investigador del Centro de Estudios Públicos con varias publicaciones respecto del nuevo Subsidio de Arriendo. Entre los años 2006 y 2011 fue jefe del observatorio habitacional y jefe de estudios del Ministerio de Vivienda y Urbanismo, luego trabajó en el Ministerio de Hacienda coordinando políticas sociales.

Frases destacadas

«El subsidio de arriendo hoy está planteado como un programa para el segundo o tercer quintil. No tanto para el primero porque se exige un copago, y es bueno que haya un copago. Ahora, subir a un tercer y cuarto quintil, podría ser negativo en la focalización de recursos públicos».

«La clave de esto para que funcione es que el arrendador de la unidad, la propiedad no esté atomizada, y que exista un ente público o privado dueño del edificio completo, sólo en esos modelos de administración se pueden reducir gastos, pudiendo también focalizar subsidios y administrar mejor los problemas. Cuando hay propiedad atomizada existen problemas más serios en mantenciones. Entonces los gastos van directamente ligados al cómo se administra la propiedad, esto en un contexto actual, es necesario para generar buenas densidades de vivienda económica en sectores bien localizados, y los subsidios complementarios claro que podrían ser un aporte bajo esa óptica».

«La clave de esto para que funcione es que el arrendador de la unidad, la propiedad no esté atomizada, y que exista un ente público o privado dueño del edificio completo, sólo en esos modelos de administración se pueden reducir gastos, pudiendo también focalizar subsidios y administrar mejor los problemas»

«Los gringos hacen las 3 cosas: Subsidio a la oferta pública, subsidio a la oferta privada y subsidio a la demanda. El de oferta privada son beneficios tributarios que tiene que ver con descuento de impuesto a la renta de la empresa que se dedica a esto, en la medida de que el edificio ofrezca unidades a valores regulados asociados a los ingresos de los usuarios, definiendo un canon de arriendo, es decir un porcentaje del total de viviendas, la gracia de esto es que el empresario no necesariamente hará un edificio de vivienda social, si no que parte de este, haciendo rentable el negocio».

«El otro modelo es que sea oferta pública, yo creo que la oferta pública es razonable sólo en gobiernos locales, yo no veo al SERVIU con la capacidad de administrar proyectos de renta, parte de la gracia de hacer arriendo se concibe como proyectos con densidades medias y altas con buena administración, y eso, en localizaciones buenas, con instrumentos de planificación que dependan de los municipios».

«El negocio de las rentas residenciales está partiendo en Chile, de hecho, hablé con personas de un fondo de inversiones que están construyendo el segundo y tercer edificio en alianza con inmobiliarias, para que el negocio les funcione, deben ser dueños del edificio completo, ya que así pueden administrarlo mucho mejor, sobre todo también desde el punto de vista de las morosidades».

«Estas son inversiones a largo plazo que combinadas con otras operaciones funcionarían y ellos lo están percibiendo como algo perfectamente razonable, la pregunta es cómo moverse a segmentos menos potentes y ahí el estado tiene el rol de incentivar o avalar, pero si el Estado avala, se desincentiva el cobro a los usuarios y su respectivo pago. Entonces hay que asegurar que sea más conveniente hacer la gestión de cobro, para que el privado lo haga efectivamente».

Resumen Entrevista a Luis Eduardo Bresciani (Anexo 3)

Luis Eduardo Bresciani es Presidente del Consejo Nacional de Desarrollo Urbano. Anteriormente fue Jefe de la División de Desarrollo Urbano del Ministerio de Vivienda y Urbanismo (2003-2010) y miembro del Consejo de Concesiones de Obras Públicas del Ministerio de Obras Públicas (2010-2014).

Frases destacadas

«La señal es que todos priorizan como una nueva política el avanzar más a una vivienda en arriendo, además de la de propiedad, ya que otorga más flexibilidad y llega a segmentos sociales etarios y económicos que requieren más movilidad, pero no es la panacea de la política de vivienda, en ese sentido no es convertir toda la vivienda pública en vivienda del arriendo, ya que traería serios problemas».

«Lo único que está claro es que el tema de la vivienda y suelo requiere una institucionalidad, esa institucionalidad hoy no existe porque en el SERVIU son ejecutores de proyectos, los subsidios son entregados por el MINVU, los municipios arman PRC, entonces se requiere una entidad coordinadora de la gestión de recuperación de barrios, proyectos habitacionales, etc, pero con una capacidad mucho más amplia y activa de lo que tienen los SERVIU».

«Se requiere dar certidumbre, dar a los empresarios la seguridad de la oportunidad de negocios, por lo tanto se debe garantizar una demanda a través subsidios para garantizar que tendrán gente que arrendará por un cierto periodo de tiempo, además seguramente requiera revisar la Ley de Arriendo, por el tema del control y administración, y obviamente cuando el mercado no opera sólo, requiere algún nivel de acción directa del Estado como el que tú comentas, [...] si tú creas un mercado dinámico de arriendo, con empresas que se dedican al tema, con un sistema de subsidios, incentivos o descuentos tributarios que lo estimulan, más bien podría operar solo».

«Todas las regiones debiesen tener un Servicio Nacional de Desarrollo Urbano, una especie de Corporación o Agencia, que concentra en una sola institución facultades que hoy están dispersas entre el SERVIU, entre el MINVU, el MTT, Parques urbanos. Una institución a cargo del tema de desarrollo urbano, de vivienda, de compra de suelo, concesiones».

«Uno de los diagnósticos, es que cuando los sectores vulnerables buscan acceder a centros urbanos, se debe hacer en densidad, por lo que los gastos comunes se convierten en un ámbito clave, además de subsidiar la compra o el arriendo debemos pensar en además de garantizar y apoyar los gastos».

«Son las ciudades las que deberían manejar este tipo de instrumentos, no los ministerios que tienen miradas sectoriales, ni tampoco los municipios que tienden además a tratar de colgarse de las comunas aledañas. Entonces si tú quieres generar incentivos a la localización de viviendas destinadas al arriendo, tú te imaginarás que ningún municipio con una población de medianos ingresos va a querer incorporar población de menores ingresos a la comuna, porque la población no va a permitirlo. El único que puede garantizar que haya acceso y equidad es un ente superior, y eso en este caso son los gobiernos regionales o los futuros gobiernos metropolitanos».

«Todas las regiones debiesen tener un Servicio Nacional de Desarrollo Urbano, una especie de Corporación o Agencia, que concentra en una sola institución facultades que hoy están dispersas entre el SERVIU, entre el MINVU, el MTT, Parques urbanos. Una institución a cargo del tema de desarrollo urbano, de vivienda, de compra de suelo, concesiones. [...] Como Consejo hemos planteado es que aquellas ciudades intermedias requieren un paquete de instrumentos y programas que al día de hoy no existen».

Resumen Entrevista a Pablo Contrucci (Anexo 4)

Pablo Contrucci es el actual Jefe de División de Desarrollo Urbano del Ministerio de Vivienda y Urbanismo. Anteriormente se desempeñó como Director Ejecutivo de la Corporación para el Desarrollo de Santiago (1990-2000).

Frases destacadas

«Se requieren mecanismos de gestión de suelo que activen oferta en otros lugares donde no esté esa dinámica y ahí viene lo que tú comentas, la necesidad de que el Estado se haga cargo y entre con mayor proactividad en esos lugares comprando terrenos para generar proyectos no sólo de vivienda, si no también mixtos y con viviendas de distintos tipos».

«Antes sólo se podía comprar terreno sólo para construir vivienda social, por lo que no podíamos hacer integración, teniendo que hacerlos en paralelo. Con la glosa que se aprobó este año podemos hacerlos en conjunto y ahí se puede incluir un mecanismo que genere mayor oferta en el subsidio de arriendo que también es una vía para solucionar la segregación, ya que de esta manera las familias pueden probar barrios y proyectos, por otro lado les permite atrasar la decisión de compra y no amarrarlos cuando a veces aun ni están constituidos como núcleo familiar, pero además el arriendo o subsidio de arriendo permite generar mercado para personas y grupos familiares que no necesariamente entran en la lógica que hay desde que se creó el sistemas e subsidios en Chile que es la familia tradicional, ingresando ahora también jóvenes emparejados, adulto mayor, personas solas, etc».

«Entonces el ministerio le entrega al beneficiario un subsidio para que arriende y tiene que salir a buscar una vivienda de valor y ubicación determinada que quizás no existe, entonces terminará arrendando una vivienda en un lugar que repetirá el círculo de la segregación, por lo tanto, se requiere generar un oferta para el arriendo y en eso tu idea de concesión es muy buena y calza con lo que hemos ido desarrollando en el Ministerio».

«Esa facultad la debería tener el SERVIU, construir, administrar y concesionar, porque lo que tú estás proponiendo es trasladarle el financiamiento al privado con sus propios recursos y les exiges una condición de servicio para demandas que el estado va a ir provocando por la vía del subsidio».

«El gobierno de Obama lo que ha hecho es transferir esas propiedades que eran de propiedad estatal a concesiones, de manera que la relación entre las partes sea entre privados, y eso lo hace bastante más eficiente y más justos, ya que se generaba el vicio de que los beneficiarios eran arrendatarios del Estado se creaba dependencia por costos políticos. Entonces la concesionaria mantiene un estándar de servicio adecuado y se relaciona con precios de arriendos preestablecidos porque están señalados en el contrato de la concesión».

«Hay que considerar también que si se avanza en el proyecto de ley profundización de la descentralización los SERVIU pasan a depender de los gobiernos regionales, por lo tanto se les entregará un poder importante en la realización de estos proyectos y se separaría en alguna medida de la planificación urbana que se mantendría a nivel de los SEREMI de VIVIENDA que también son parte del Gobierno Regional. Entonces se trasladaría todo a un nivel regional, donde los Alcaldes tendrían un rol importante».

«Me parece súper interesante la idea y me interesa el resultado de tu evaluación económica, porque efectivamente hemos investigado el modelo de concesiones, entonces es una idea que estamos manejando. Lo que pasa es que hoy el SERVIU no tiene las facultades para concesionar, esa facultad la tiene el Ministerio de Obras Públicas y esto no le calza. Esa facultad la debería tener el SERVIU, construir, administrar y concesionar, porque lo que tú estás proponiendo es trasladarle el financiamiento al privado con sus propios recursos y les exiges una condición de servicio para demandas que el estado va a ir provocando por la vía del subsidio».

Resumen Entrevista a Juan Pablo Bezanilla (Anexo 5)

Juan Pablo Bezanilla es MBA de la Universidad de Chicago y actualmente es Gerente del Fondo de Inversión Asset Rentas Residenciales y miembro del equipo Asset Management.

Frases destacadas

«Para los arrendatarios en términos de servicios, un edificio con un único dueño probablemente estará mejor mantenido y para el dueño del edificio, la rentabilidad es distinta cuando manejas un portafolio completo de unidades de arriendo y el riesgo también es distinto, entonces para los inversores es un negocio interesante y además para los que arriendan tienen un servicio distinto a que si arrendaran cualquier otro tipo de departamento».

«Es distinto lo que me planteas tú, porque tienes un plazo finito, entonces se debe definir el valor terminal que te dará el estado cuando termine la concesión, cuánto te pagará el estado. Si no te dará nada es otro el negocio, dentro del plazo de concesión, con un valor terminal cero, porque en general nosotros compramos el edificio construido, lo arrendamos y luego asignamos un valor terminal y recuperamos eso».

«En Santiago lo que pasa es que mientras más hacia el oriente te vas, la venta es mucho más caro, pero los arriendos no, por lo tanto la rentabilidad que obtienes cuando eres dueño del inmueble es menor, entonces en Las Condes yo no puedo comprar edificio, para generar un precio competitivo a la inmobiliaria, en Santiago Centro y otras comunas pericentrales ahí si es competitivo porque los cap-grade son más alto, son más rentables pero se asume más riesgo».

«Hay otros fondos de inversión que pueden contratar la construcción a otra empresa más, no tiene por qué ser el fondo el que construye. A nosotros nos interesaría ese tipo de negocio porque me das el suelo y los arrendatarios, pero también hay que conseguir el contrato de construcción, una constructora que te quiera hacer las casas o departamentos a construir a un costo de no sé por ejemplo 15 UF/m², y yo te voy a considerar de que aparte del precio por terreno que tengo, debo pagar más la construcción y los costos de operar a ver

«Hay otros fondos de inversión que pueden contratar la construcción a otra empresa más, no tiene por qué ser el fondo el que construye. A nosotros nos interesaría ese tipo de negocio porque me das el suelo y los arrendatarios, pero también hay que conseguir el contrato de construcción, una constructora que te quiera hacer las casas o departamentos a construir a un costo (...).».

si me da el negocio, pero yo lo externalizaría, no lo haría yo, pero también podría yo tener un fondo distinto con fondos especiales para este tipo de negocios. [...] Lo que tienes que ver es que cuánto es el plazo a concesión que debes dar para que la rentabilidad sea interesante».

«En la renta sólo había fondos dedicados a temas comerciales de oficina, entonces por eso nos metimos, porque vimos una oportunidad de negocio que en Chile no existía y afuera se hacía muy bien. Si tú hubieras hecho esa pregunta hace diez años, la respuesta hubiera sido la misma, eso sí hoy hay menos dudas, hay un mercado de arriendo mucho más consolidado, aumentando dramáticamente los últimos años por temas demográficos, movilidad social, etc».

«La ley favorece demasiado al arrendatario, pensar que una persona puede demorarse seis meses en pagar un arriendo para poder recién generar una orden de un juez para poder sacarlo es demasiado. Si tú ves la experiencia de otros países son políticas mucho más estrictas. [...] La ley de comunidades que es distinta a la de arrendamiento de predios urbanos que es la común, sí permite el corte de agua o luz por no pago de gastos comunes, eso ayuda en algo, porque si alguien es dueño del edificio completo manejamos también la comunidad».

Conclusiones entrevistas

De las entrevistas se destaca inicialmente que hay un consenso generalizado en la urgencia de generar una oferta de viviendas de renta. En un segundo plano, se analiza la forma en que el Estado participa o no de este mercado, acuerdo también es que debe estar presente. En este sentido, tanto Luis Eduardo Bresciani como Pablo Contrucci, los dos actores más cercanos a la práctica de la política urbana, proponen que este modelo de gestión esté en manos de los SERVIU, que según cuentan pasará a ser parte de los Gobiernos Regionales o futuros gobiernos metropolitanos, dejando de lado la opción del Gobierno local en cuanto hoy esa opción es inviable por su débil rol, además de las visiones particulares que tiene cada uno, privilegiando en muchos casos la segregación de los grupos de escasos recursos y disminuyendo la densificación. En este sentido Luis Eduardo propone avanzar hacia pensar que toda ciudad debería

tener su Servicio Nacional de Desarrollo Urbano como especie de Agencia o Corporación que trate estas temáticas.

Cuando se discutió la forma de la concesión, se estableció que la construcción debe externalizarse a otro fondo de inversión cuyo ámbito sea ese rubro, o contratar una inmobiliaria. Eso sí, todos coinciden en que se debe ser dueño del edificio completo, Juan Pablo Bezanilla coincide con la visión de Slaven Razmilic en que la idea funciona ya que el edificio pasa a ser completamente administrado por el Fondo de Inversión, generando mayor eficiencia en la administración y mayor rentabilidad. No así con una oferta atomizada que puede generar menos optimización de los procesos de gestión. Desde el punto de vista de la inversión, la rentabilidad es más alto en las comunas centrales y pericentrales, ya que el valor del arriendo no varía tanto como el valor de la venta desde entre sectores de la ciudad con diversos grupos socioeconómicos, por lo tanto, en este sentido es más rentable la opción de renta pública en sectores bien ubicados, también tiene más riesgo, pero al ser el SERVIU quien manejará la demanda, disminuye considerablemente este último.

En un tercer punto es importante considerar en la evaluación económica que el valor terminal es 0, ya que el edificio, pasados los 30 años, vuelve a ser parte del SERVIU o del Estado según, sea el caso. La cantidad de años de la concesión estará directamente relacionada con el tiempo necesario para que la inversión ya haya generado un retorno al Estado por la vía de la disminución del costo del arriendo. En este sentido también se debe generar una propuesta con una densidad X, donde X responda a la cantidad de personas del edificio que darán al conjunto el equilibrio entre una densidad que no hiperdensifique y que por otro lado genere las condiciones mínimas para gastos comunes abordables por los propietarios de escasos recursos. A este último punto, el valor del arriendo además de ser claramente menor al de la oferta actual en el mismo sector (bien ubicado), esta debería ser parte de este modelo o ecuación considerando menos de un 0,4% o 0,5% del valor de venta del inmueble, mejorando la oferta.

2.5 Descentralización y ciudades intermedias en Chile.

Una de las principales causas de la segregación y la desigualdad urbana es el débil rol que tiene el Estado sobre todo en situaciones metropolitanas ya consolidadas. En este sentido el concepto de la ciudad intermedia cobra una especial relevancia, sobre todo en Chile que, siendo un país con tres áreas metropolitanas principales (Santiago, Concepción, Valparaíso), posee un importante número de urbanizaciones de tamaño intermedio que concentran un número no despreciable de habitantes en ciudades como Iquique, Antofagasta, Coquimbo, La Serena, Rancagua, Talca, Temuco, Puerto Montt, etc. Impulsar una acción en este tipo de ciudades sugiere no sólo una mayor comodidad, por cuanto como se verá más adelante, son ciudades con mayor flexibilidad y capacidad de responder mejor a este tipo de proyectos, sino también va en línea de la política descentralizadora que ha llevado a tan buenos resultados en los países europeos en materia habitacional.

Un informe realizado por ONU HABITAT el año 2012 dictaba lo siguiente:

Figura 8
Definición de ciudad intermedia según tamaño
Fuente: ONU-Habitat (2012).





RECUADRO 1.2 CIUDADES INTERMEDIAS

La noción de ciudad intermedia es relativa al tamaño del país y la estructura de su sistema de ciudades.

Tegucigalpa y Kingston son las mayores ciudades de Honduras y Jamaica y las más importantes para sus respectivos países en todos los ámbitos, aunque, por población, equivalen a una ciudad de tamaño medio de Brasil y México.

En la región, se considera que las ciudades intermedias tienden a tener funciones similares dentro de su país independientemente de las importantes variaciones en términos de cantidad de población.

Desde esta perspectiva, una ciudad intermedia como Puerto Plata, en República Dominicana u Oruro, en Bolivia, cumple funciones y ofrece servicios dentro de su país similares a los que tienen Corrientes en Argentina o Goiania den Brasil.

TAMAÑO PAÍS	TAMAÑO CIUDAD INTERMEDIA
< 2 millones hab.	Sin sistema urbano de ciudades
2-10 millones hab.	 50.000-250.000 hab
10-20 millones hab.	 70.000-350.000 hab
20 a 50 millones hab.	 300.000-550.000 hab
> 50 millones hab.	 500.000-31 millón

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Urbanización en Perspectiva. División de Población (CELADE). Ver detalles metodológicos en anexo 2).

«El número de ciudades se ha multiplicado por seis en cincuenta años. La mitad de la población urbana reside hoy en ciudades de menos de 500.000 habitantes y el 14% en las megaciudades (más de 222 millones en las primeras y 65 millones en las segundas). Los avances logrados en acceso a agua, saneamiento y otros servicios han aumentado el atractivo de las ciudades intermedias, lo que apunta a un mayor equilibrio del sistema de ciudades de los países».
(ONU HABITAT, 2012).

Pero ¿cuáles son las ciudades intermedias en Chile? ¿Tienen el mismo tamaño que las de Brasil? ¿Es una designación cualitativa o cuantitativa? A nivel cuantitativo, según la CEPAL, se estima que de acuerdo a la tabla para Chile las ciudades intermedias serían aquellos sistemas urbanos que poseen entre 70.000 y 350.000 habitantes, no siendo la misma ecuación en Brasil o Argentina, estipulando que a mayor población nacional, mayor es la población de la ciudad intermedia. Por otro lado, en una definición más cualitativa un investigador chileno cree que:

«No existe una definición unívoca de Ciudad Intermedia; no obstante, es posible dar esta categoría a centros urbanos que reúnan las siguientes características: (i) ciudades que en relación al rango de población del país o región en que se ubican, tienen un tamaño medio; (ii) ciudades que ocupan un lugar relevante en el entramado político-administrativo dentro una región o de un cierto sistema de ciudades y localidades[3]; (iii) ciudades que integran, en su territorio de influencia, centros poblados ubicados más allá de sus límites político-administrativos, conformando con ellos conurbaciones; y (iv) ciudades de una escala amigable con el desarrollo de una buena calidad de vida. Aun cuando experimentan transformaciones que comienzan a evidenciar problemas asociados tradicionalmente a la escala metropolitana, están en un momento de su desarrollo en el que es posible (re) definir sus proyectos de futuro. Son, en este sentido, ciudades planificables». **(Borsdorf et al, 2008).**

Si las ciudades intermedias y su crecimiento dan un equilibrio mayor al sistema de ciudades de los países y son escenarios más propensos a la planificación, son una oportunidad interesante de explorar. Otro punto importante es el crecimiento que están experimentando estas con respecto a las ciudades metropolitanas. Durante los últimos 10 años esta tendencia de enfocarse en estas ciudades ha crecido exponencialmente y variadas investigaciones le han dado un énfasis importante, en Argentina:

«En las últimas décadas se registraron una serie de cambios que provocaron rupturas en las tendencias observadas. Unos de los más relevantes se refieren al retroceso de la primacía urbana, a la desaceleración del crecimiento de las mega-ciudades y al crecimiento de las ciudades de tamaños intermedios y la multiplicación de su número». (Molinatti, 2013: 63).

Y también Jordi Borja en España:

«Son las ciudades intermedias las que tienen que afrontar mayores problemas debido al rápido crecimiento. La mayor parte de los problemas están relacionados con la expansión y cobertura de la red de servicios e infraestructuras urbanas. Las dinámicas del crecimiento de las ciudades intermedias hay que relacionarlas con su posición en el sistema urbano, tanto como sus relaciones económicas y demográficas. Vivienda, servicios urbanos y planeamiento urbano necesitan especial atención en este contexto». (Borja, 2012: 137).

2.6 Conclusiones generales.

En síntesis, en este capítulo introductorio se ha podido hacer una revisión general del estado de las políticas habitacionales y urbanas del país, se ha planteado la necesidad de innovar en los modelos en pro de una ciudad más equitativa y se han explorado de manera introductoria iniciativas en otros países tanto latinoamericanos como europeos. Por otro lado, se vinculó esta problemática a posibles soluciones, entendemos que el Estado de Chile hoy no está capacitado para diseñar, gestionar, ejecutar, administrar y mantener proyectos inmobiliarios de interés social, por lo que se han debido buscar otras alternativas de apoyo en la gestión privada para que puedan abordar un mercado que, según lo expuesto, se encuentra en un constante crecimiento. ¿Aparece entonces el sistema de concesiones como una oportunidad? Como se ha podido observar, este sistema se ha caracterizado en Chile como una de las principales formas de hacer ciudad, y con resultados tanto positivos como negativos, lo cierto es que hoy ha diversificado su rol, no sólo quedándose con aeropuertos o carreteras como lo fue en un inicio. La ciudad intermedia por otro lado, aparece como un territorio de mediana escala, donde la segregación comienza a proliferar y donde es necesario volver a tener un rol activo desde el Estado, la compra de terrenos bien ubicados y la planificación y densificación a través de viviendas de interés público son una oportunidad para dirigir el destino de ciudades que posiblemente terminarán con índices de segregación y desigualdad urbana similares a las de la Región Metropolitana.

MODELOS DE RENTA DE VIVIENDA ECONÓMICA

3

3.1. Modelos de renta de vivienda de interés social.

A continuación se presenta el análisis de tres casos de arriendo en países de tres diversos continentes. El cual tiene como objetivo entregar diferentes modos de desarrollo, implementación y consolidación del mercado de alquiler o renta en las distintas realidades.

España

En Europa, la vivienda social de alquiler se da como resultado de la destrucción dejada por la Segunda Guerra Mundial. Esto en el contexto de una decisión por parte de los Estados afectados por implicarse directamente en la promoción y gestión de viviendas de alquiler baratas, dirigidas a dar alojamiento a estratos sociales bajos, y que estos tuvieran condiciones de habitabilidad aceptables. Este proceso obtuvo un reimpulso con el auge de la economía fordista, debido a que se visualizaron en ese momento como la mejor solución para afrontar las demandas de las actividades industriales en las urbes de Europa.

España no generó durante la mitad del siglo XX un desarrollo agresivo de la tenencia de alquiler, lo cual fue consecuencia de los diferentes regímenes de tenencia de la vivienda. En el caso de España, respecto a territorios como Alemania, Francia, Holanda, Reino Unido y Suecia, el régimen de la propiedad existe en un 82,1%, dejando un escaso 11,4% a la vivienda de alquiler. En tanto, los otros países mencionados superan el 30% de viviendas en régimen de arriendo (Figura 9). Hasta el año 1985, existió una política de regulación del mercado de alquiler, la cual fue eliminada en función de liberalizar dicho mercado con el fin de flexibilizarlo y, por ende, promover el arriendo, lo cual hasta el día de hoy no dio resultado, dando como producto un sistema de vivienda con auge prolongado del sector inmobiliario y un estancamiento del mercado de arriendo (Pareja & Sánchez, 2010).

EVOLUCIÓN DE LAS VIVIENDAS EN ALQUILER ENTRE 1980/81 Y 2000/2001 (% RESPECTO DE LAS VIVIENDAS PRINCIPALES).

Figura 9
Evolución de las viviendas de renta en alquiler entre 1980 y 2000 (% respecto de las viviendas principales)

Fuente: Trabada (2005).

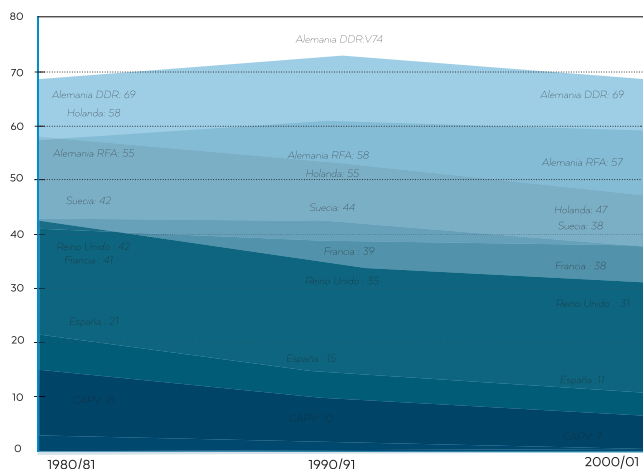


Figura X: Trabada (2005)

Es así como la vivienda social de alquiler posee una exigua cuantitativa en España, correspondiendo a un 0,7% del stock de viviendas principales, y llevándose a cabo diferentes políticas para su promoción. En el año 2002 se creó el Real Decreto 1/2002, denominado Plan Estatal de Vivienda y Suelo 2005/2005, en que se define un sistema de financiación para la promoción pública de viviendas protegidas de alquiler, las cuales se debieron de arrendar por un mínimo de 10 años. El financiamiento estatal cubrió el 30% del coste si se cumplen 2 requisitos:

- El arrendador debe tener ingresos inferiores a 2,5 veces el Salario Mínimo Interprofesional (SMI) o según el límite establecido por la comunidad autónoma específica.
- La vivienda debe poseer al menos 70m² útiles, o inferior a 90m² si la unidad familiar consta de más de cuatro individuos.

Consta que esta opción residencial no figuró entre las prioridades de la política estatal de vivienda, sino todo lo contrario, como demuestra el dato de que en las previsiones del Plan Estatal de Vivienda y Suelo para cada año del período de vigencia (2002-05), sólo contempló la cofinanciación de unas 150 viviendas protegidas de promoción pública para el alquiler. Incluso, este exiguo objetivo inicial no se cumplió en 2002 y 2003, ya que se promovieron nada más que el 75,3% y el 39,3% de las 150 viviendas previstas para cada año (Trabada, 2005).

Para el 2004, volvió a renacer el Ministerio de Vivienda.

Éste se encargó de la administración general del Estado en lo relacionado al tema de vivienda y suelo. Sin embargo, en octubre de 2010 fue eliminado. Sus competencias fueron absorbidas por el Ministerio de Fomento, conformándose la Secretaría de Estado de Vivienda y Actuaciones Urbanas, antes de su disolución el Consejo de Ministros aprobó en diciembre del 2008 el Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012.

El Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012 partió de la premisa que es necesario cambiar el modelo de construcción en España, que tiene como antecedente histórico enfocarse en la ejecución masiva de nuevas viviendas, y pasar a un modelo intensivo en el uso del parque edificado y no consuma más suelo, genere actividades industriales y requiera mucho más mano de obra que la nueva edificación. Pudiendo absorber al mismo tiempo gran parte del desempleo en este sector, impulsando y estimulando para esto el área de rehabilitación de viviendas. A su vez, le dio cabida a la población de rentas media a través del abanico de ayudas que planteó para la promoción compra de vivienda, ayudas para el alquiler de vivienda, y ayudas para la rehabilitación de la vivienda, entre otras.

Dentro de los ejes de funcionamiento de este plan, la promoción y atención de vivienda se diversifica en:

- **Viviendas protegidas para arrendamiento:** En este caso se contemplaron dos programas: arrendamiento a 10 años y arrendamiento a 25 años. La Renta máxima anual, por metro cuadrado de superficie útil, será el 4,5% ó el 5,5% del precio máximo de referencia de la vivienda protegida en alquiler de que se trate, según la duración del contrato de arrendamiento sea de 25 o 10 años, respectivamente.

- **Viviendas protegidas para arrendamiento con opción de compra:** Las viviendas protegidas para arrendamiento a 10 años podrán ser objeto de un contrato de arrendamiento con opción de compra, en cuyo caso el inquilino podrá adquirirla a un precio de hasta 1,7 veces el precio máximo de referencia establecido en la calificación provisional.

- **Viviendas protegidas para venta:** En la modificación 15, del decreto del 2010, incluye las viviendas en las que se cede el derecho de superficie, antes no expresada en el artículo 33 del decreto del 2008, especificando: «Podrán ser calificadas como protegidas para venta las viviendas de nueva construcción o procedentes de la re-

habilitación, incluyendo aquellas en las que se transmite únicamente el derecho de superficie». A su vez, esta misma modificación agrega un nuevo apartado con respecto al derecho de superficie, donde establece que: «En el caso de adquisición del derecho de superficie de viviendas protegidas para venta, el precio máximo por metro cuadrado útil no podrá superar un porcentaje del precio máximo establecido para la venta de una vivienda protegida del mismo régimen. Dicho porcentaje será del 80 por ciento, cuando el derecho de superficie tenga un período de duración de 75 años, por estar la vivienda construida sobre suelo público; o de 99 años, en otros casos».

Hoy en día, según el sitio web del Ministerio de Fomento en España, existe un programa de Ayuda al Alquiler de Vivienda, el cual busca facilitar el acceso y la permanencia en una vivienda en régimen de alquiler a sectores de población con escasos medios económicos. Se ayuda hasta un 40% de la renta anual con un límite máximo de 2400€ anuales por vivienda, y por un plazo máximo de 12 meses, prorrogables por sucesivos períodos de 12 meses hasta la finalización del plan (lo cual es el 31 de diciembre de 2016). Cabe destacar, que este plan de ayuda sólo existe para un público objetivo de la tercera edad.

El caso de Barcelona

Si bien lo mencionado anteriormente sucede en niveles generales, en el caso de comunidades como la catalana, específicamente en su Plan de Vivienda del año 2009, se planteó un plan de fomento al alquiler del parque privado de vivienda. Esto en función de la incapacidad de la producción de nueva vivienda para garantizar el acceso a sus ciudadanos, y debido a los altos precios del alquiler en dicha ciudad, los cuales han ido en un significativo aumento desde la aplicación de la liberalización del mercado en 1985.

Este plan de ayuda, se diversificó en diferentes programas que se enfocaron en dos direcciones: 1) ayudas para pagar el alquiler y 2) ayudas destinadas a la movilización del parque desocupado con el objetivo de destinarlo al alquiler. El caso de las primeras, se dividieron en cuatro programas: a) las ayudas en situaciones excepcionales, b) ayudas personalizadas al alojamiento, c) las subvenciones al alquiler de colectivos con dificultad y d) la renta básica de emancipación. Todas enfocadas en disminuir la carga del valor de arriendo para las personas y/o familias en Cataluña.

En el caso de las ayudas destinadas a la movilización del parque desocupado, éste busca como objetivo el fomentar un alquiler accesible en función de la revitalización y rehabilitación de viviendas vacías o destinadas a otros usos, con el fin de poder destinarlas hacia un mercado de arriendo. Esto hoy en día se realiza mediante el Programa de Pisos Vacíos, el cual consiste en la captación de viviendas del mercado privado para destinarlas a alquiler social, dando a los propietarios de éstas, el máximo de garantías para el cobro del alquiler y la financiación para hacer obras, ya que el programa incluye la posibilidad de rehabilitar las viviendas vacías.

Las características de este programa incluyen para el propietario del inmueble:

- Garantía de cobro de la renta durante la vigencia del contrato de alquiler (36 meses).
- Financiación de obras de adecuación (20% a fondo perdido y el 80% restante se descontará de manera mensual del importe del alquiler).
- Se firmará, con cargo al programa, un seguro multi-riesgo.
- Devolución de la vivienda en buen estado, a la finalización del contrato.

Los precios a los arrendadores, independientemente del precio de alquiler, rodeo en promedio de 300€ (mientras no supere el 30% de sus ingresos). El propietario recibirá la renta con independencia de que el inquilino pague o no. La diferencia será aportada por el Ayuntamiento como subvención del parque de alquiler social. Las condiciones de la vivienda deben cumplir ciertos requisitos, como ser una vivienda vacía en Barcelona ciudad, que no necesiten reformas de tipo estructural y que en caso de necesitar reformas que no sean estructurales, las obras de rehabilitación necesarias se incluirán en el programa, y el 80% del coste total (obras, honorarios, tasas e impuestos) minorarán la renta a pagar al propietario (Ayuntamiento de Barcelona y Regiduría de Vivienda, 2009).

Es decir, es un programa que se enfoca en una mediación pública tanto para los propietarios como para los arrendadores, mediante pagos asegurados por parte del Ayuntamiento de Cataluña, así como la existencia de seguros asociados para los no pagos de los arriendos mensuales.

Sudáfrica

En medio de la lucha contra el Apartheid en 1991, empezaron las negociaciones para una nueva constitución, la cual fue aprobada en 1994. Esta etapa generó mucha discrepancia entre ciertos grupos sociales, especialmente con los grupos conservadores (blancos) que no aceptaban la evolución. Como resultado de la constitución, se dio la abolición del apartheid y por primera vez se acepta la propiedad para los negros. Además, se dio una división territorial clara en la que las provincias tendrían su propia legislación y gobernantes.

Tras la nueva constitución política de 1994, el artículo 26 calificó y reconoció que la construcción de una vivienda traspassa asuntos meramente físicos y por lo tanto debe involucrar temas como: el suelo disponible para su construcción, servicios públicos domiciliarios, un entorno sano y, por supuesto, programas de financiación que permitan su materialización. Igualmente, éste estatuto estableció que el acceso a una solución habitacional debe estar acorde a la dignidad y a una construcción armónica del hábitat, por lo tanto "todos los agentes de la sociedad, incluyendo a los individuos de la misma, deben estar habilitados por medidas legislativas y otras medidas para proveer viviendas" (Corte Constitucional de Sudáfrica, 2000: 18). Esto desencadenó la obligación constitucional de materializar una política habitacional que hasta el año 2000, no existía.

La política de vivienda tiene cuatro programas básicos: el programa financiero, el programa urbano de vivienda, el programa de vivienda social/arrendamiento y el programa rural. Paralelo a todos estos se encuentra el sistema de subsidio habitacional, siendo un instrumento operativo y administrativo de financiación estatal que permite el acceso a la vivienda usada, nueva, en arrendamiento, vivienda de construcción progresiva etc. Esta asistencia estatal se puede presentar en dos categorías: un programa que incluye subsidio para financiar el crédito hipotecario que, una vez sea aprobado el desembolso, se enviaría este recurso a la entidad crediticia y, de otro lado, un subsidio no vinculado al préstamo hipotecario, el cual va dirigido a aquellas personas que cumplen con los criterios de calificación y que no son susceptibles de crédito financiero o simplemente no desean acceder a esas entidades. A pesar de tener una estructura y unos lineamientos de la política habitacional muy interesantes, todavía más del 13,4 % de los hogares presenta déficit cualitativo. Por su parte el 13.5 % de los hogares en Sudáfrica tiene algún miembro en su familia a la espera de un subsidio o ayuda financiera estatal, los cuales presentan serios problemas de operatividad derivados del sistema de focalización empleado.

El programa de arriendo

A partir de la política habitacional implementada desde 1994, se han podido construir 2 millones de viviendas en 7 años, ubicadas en las periferias y donde la accesibilidad es muy reducida, implicando el aumento de costos económicos para los hogares residentes e impactando las finanzas de los municipios, pues son éstos los que deben cubrir el costo de la construcción y el mantenimiento de la red vial no existente. Con base a esta problemática era necesario reconocer una alternativa de tenencia. Consecuencia de esto, se planteó el programa de vivienda social, el cual fue un instrumento que contempló el arrendamiento como una opción, donde las unidades habitacionales fueron emitidas y administradas por unas instituciones de vivienda social (SHI), que pueden ser conformadas por entes públicos, privados y organizaciones sin ánimo de lucro. De igual forma, estas viviendas solamente estuvieron dirigidas a aquellos hogares con ingreso medio bajo, entre R 1500 (USD 148.95) y R 7500 (USD 744.45).

Así mismo, dentro de los objetivos del programa de vivienda social, se encuentra ampliar las opciones de solución de vivienda para los hogares más pobres que no pueden acceder a una vivienda mediante un contrato de arrendamiento claro y justo que garantice la seguridad de la tenencia de los hogares. Además de posibilitar la estabilidad financiera de los hogares sudafricanos e impulsar la ubicación adecuada de las viviendas sociales con respecto a la localización del empleo, etc.

En el marco de la ley de vivienda social (vivienda en arrendamiento) crea una autoridad reguladora, que tuvo dentro de sus funciones: la definición de los estándares de la vivienda social, el apoyo al gobierno provincial en la aprobación de las solicitudes de proyectos de vivienda social, la coordinación financiera entre el gobierno nacional y provincial, la regulación del cumplimiento de las obligaciones de las instituciones de vivienda social. Otra de las características importantes de este programa es que los proyectos deben formularse en zonas denominadas de reestructuración, que han sido identificadas por los municipios en cooperación con las provincias, con el objetivo de focalizar la inversión en zonas específicas con oportunidades de desarrollo social, físico y económico.

Los proyectos inmobiliarios de vivienda social tienen doble subsidio, para la oferta y para la demanda. Los subsidios a la oferta se basan en un modelo de financiación que tiene en cuenta una relación entre del costo total del proyecto y el tipo de solución habitacional que ofrece. Por lo tanto, los subsidios quedarán repartidos de la siguiente manera:

1 Vivienda de densidad media: proyecto de apartamentos de cuatro pisos sin ascensor, pueden ser subsidiados en 50%.

2 Vivienda comunitaria - Communal Housing: Este tipo de proyectos va orientado hacia el desarrollo o rehabilitación de las viviendas públicas. Los destinatarios de este programa son los hogares con ingresos inferiores a R3500 (USD350.70), los cuales no tienen la posibilidad de alquilar en el mercado de vivienda comercial. El gobierno aportará hasta el 70% del costo total del proyecto.

3 Vivienda transicional: son aquellas viviendas que forman parte de un programa de reconstrucción de albergues. El gobierno aportará para el desarrollo de éstas hasta el 100% total del proyecto y va dirigido a los hogares con ingresos inferiores a R 800 (USD 80.16).

4 Rent to Buy: es una solución habitacional, que permite que el inquilino después de un periodo específico tenga el derecho a obtener una financiación para comprar esta vivienda, después de haber tomado la decisión de seguir viviendo en ella.

Teniendo como medida proporcionar y ampliar la vivienda en arrendamiento, el Estado sudafricano crea el subsidio institucional, dirigido a las entidades de vivienda que generan proyectos alternos a la propiedad. De ahí que éste subsidio permitió el desarrollo de vivienda en arrendamiento como el arrendamiento con opción de compra y el sistema de tenencia cooperativa. Ésta herramienta tuvo temporalidad de 4 años y va dirigido a los proyectos de vivienda en arrendamiento, sin limitarse únicamente a aquellos proyectos ubicados en zonas de reestructuración urbana, a diferencia con el subsidio de capital. Con todo lo anterior se podría decir que, si las instituciones de vivienda social son las encargadas de administrar y gestionar el stock de la vivienda en arrendamiento, intrínsecamente los recursos y subsidios serán transferidos a estas. En este sentido, el esquema de implementación necesariamente requiere un trabajo entre el sector público y privado para la materialización de estas viviendas.

Johannesburgo

Para llevar a cabo un proyecto de vivienda de alquiler cualquiera que sea su tipo, se requiere necesariamente la interrelación de diferentes actores, la cual debe ser construida bajo parámetros de confianza entre el agente promotor (el que va a manejar las unidades habitacionales) y los actores públicos. Siguiendo éste principio, la ciudad de Johannesburgo ha decidido trabajar con la institución de vivienda social, llamada JOSHCO (Empresa de vivienda Social de Johannesburgo), la cual tiene por objetivo desarrollar y generar vivienda de alquiler asequible en Johannesburgo a través de subsidios nacionales, provinciales, municipales y préstamos. Su población objeto son los hogares con ingresos entre 1.500 (USD151.95 y 7.500 (USD751) rupias. Esta institución realiza dos grandes funciones: en primer lugar, actúa como desarrollador y gestor del proceso de materialización de vivienda, que contempla el proceso de formulación (suelo, viabilidad financiera, propuesta urbanística, diseño) y la ejecución mediante la contratación de expertos y profesionales para asegurar el desarrollo de una vivienda adecuada; como segunda medida, dentro de la gestión de la vivienda de alquiler se encuentra un componente de responsabilidad social con los inquilinos. En este sentido, se han desarrollado programas de gestión social que permiten una mejor convivencia en las comunidades y finalmente vela por el mantenimiento de la vivienda, el cobro de los cánones de arrendamiento, etc.

Se resalta entonces que la disposición del municipio de trabajar con JOSHCO, nace desde el ámbito local pues dentro de la política de vivienda de Johannesburgo, la vivienda de alquiler es vista como una responsabilidad municipal que requiere la cooperación entre partes. De esta manera, el municipio habilita el suelo para lograr estos proyectos y asigna los subsidios, mientras que JOSHCO tiene la tarea de administrar y entregar las viviendas, implicando manejo apropiado de los recursos públicos. Y no son los únicos, además participan El Departamento Nacional de Asentamientos Humanos, el Departamento Provincial de Vivienda, el cual participa mediante la adjudicación de subsidios a algunos proyectos en específico. De igual forma, JOSHCO ha tenido que recurrir a un fondo de préstamos provincial de vivienda social para desarrollar sus intervenciones. También funcionan con otros actores como lo ha sido la banca, quien ha ayudado a financiar estos proyectos con una tasa de interés muy baja. De igual manera, estos proyectos han recibido fondos de organizaciones no gubernamentales con sede principal en Canadá para que sean destinados como recursos técnicos.

Es muy importante conocer los requerimientos que tiene la población objeto para acceder a una vivienda de este tipo y ser parte de estos proyectos. La selección de los inquilinos se realiza por medio un proceso de focalización avalado por la junta directiva de JOSHCO y el municipio de Johannesburgo. Dentro de los requisitos mínimos se encuentra que el solicitante debe tener dependientes económicos, prueba de ingreso salarial el cual no debe ser superior de 7500 rupias (USD751), estar en la lista nacional de espera de vivienda, no haber recibido un subsidio previamente.

Una vez seleccionado el lugar se firma el contrato de arrendamiento, en el cual se pacta un canon mensual, que debe ser consignado en la cuenta bancaria de JOSHCO. Además, debe dejar un depósito igual a dos meses de alquiler y este dinero se puede utilizar para compensar los atrasos. El contrato también establece unas condiciones que permiten proteger al arrendador y al arrendatario, dentro de las cuales se encuentra la obligatoriedad del arrendatario de vivir en la unidad alquilada y no puede darse otra relación contractual; por lo tanto, está prohibido el subarriendo, el canon debe ser pagado mensualmente, el aumento del canon es anual, la vivienda tiene exclusivamente uso residencial y se determinan algunas reglas de convivencia dentro de la propiedad horizontal.

Si existe un incumplimiento de pago por parte del inquilino, éste debe informar las razones y se definirá el proceso a seguir, pero si el inquilino no paga por razones no justificadas durante los primeros 20 días, se iniciaría un proceso jurídico que podría dar como resultado el desalojo.

Desde el punto de vista de la evaluación del proceso de JOSHCO se destaca que, desde el 2005 hasta el 2010, habilitó 7.309 unidades habitacionales, donde se llevaron a cabo procesos de reestructuración, rehabilitación, como de generación de vivienda nuevas, todas estas destinadas al arrendamiento. JOSHCO ha invertido cerca de 712 millones de rupias (USD 71.348.800) para desarrollar este tipo de vivienda.

Estados Unidos

El Housing Choice Voucher Program.

El Programa de Elección de Vivienda mediante Vouchers, (HCV por sus siglas en inglés) es uno de los principales vehículos diseñados para proporcionar viviendas asequibles a familias de bajos ingresos en Estados Unidos. El objetivo del programa es hacer que la vivienda sea más asequible, lo que permite familias de muy bajos ingresos mejorar la calidad de su vivienda, reubicarse en mejores barrios, y mejorar sus oportunidades de empleo (Carlson, Haveman, Kaplan, & Wolfe, 2012). El programa se cree que impactará directamente a los participantes, así como afectar en cierto grado las externalidades sociales y económicas asociadas, tales como los precios de las viviendas cercanas al uso de este voucher (Varady, Wang, Murphy, & Stahlke, 2013).

El Programa HCV (anteriormente conocido como "Sección 8") comenzó en 1974 y rápidamente se convirtió en uno de los programas dominantes de viviendas de protección oficial en Estados Unidos (Galvez, 2010). Operado por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) y administrado por más de 3.000 autoridades locales de vivienda pública (Public Housing Authorities, PHA), el HVC es actualmente el mayor programa de asistencia de vivienda del gobierno federal, proporcionando subsidios de alquiler a más de dos millones de hogares en todo el país.

Este está estructurado para permitir a las familias acceder a la vivienda en el mercado privado. Los beneficiarios generalmente participan a través de una lista de espera, para luego identificar la vivienda en el mercado privado que cumpla con los estándares de calidad y la asequibilidad del programa. El programa proporciona un subsidio mensual para cubrir la diferencia entre el costo de la vivienda y lo que el participante puede permitirse, hasta un estándar de pago del arriendo en un mercado justo, definido localmente. El mercado justo del arriendo del HUD se define como la cantidad de dólares por debajo del cual el 40% de las unidades de vivienda de alquiler de calidad estándar se arriendan en un área. Los participantes suelen pagar aproximadamente el 30% de sus ingresos para el alquiler y los servicios, con el programa de pagar el saldo (Green, 2011).

Aunque no es el propósito original del programa, este es visto a menudo como una respuesta a la pobreza concentrada, asociada a proyectos de vivienda pública de bajos ingresos. Inicialmente, los tecnócratas encargados de realizar esta política, la enmarcaron los vouchers acorde al HUD como un medio

para permitir a "familias de muy bajos ingresos, los ancianos y los discapacitados para acceder a una vivienda decente, segura y sanitaria en el mercado privado".

De acuerdo con un influyente grupo de investigadores y creadores de políticas, la vivienda y la calidad del barrio son componentes centrales de la desigualdad social. Las familias pobres con frecuencia viven en barrios de bajos ingresos de la pobreza concentrada (Massey, 1996). Estos barrios se cree que afectan negativamente el bienestar individual y familiar y los resultados de vida. Aunque la perspectiva de que los HVC podrían permitir a los hogares receptores dejar los barrios de alta pobreza ha despertado el interés de los investigadores, los administradores de los vouchers han mostrado diferentes niveles de compromiso con este cambio de misión (Popkin & Cunningham, 2000).

Los subsidios de vivienda no son un derecho, y no todos los hogares que califiquen recibirán subsidios de vivienda. Sólo uno de cada cuatro hogares elegibles recibe ayuda de alquiler federal de cualquier tipo. Como consecuencia, la mayoría de las autoridades de vivienda mantienen listas de espera para subsidios de vivienda. A nivel nacional, los solicitantes esperan una media de 2 años a recibir una notificación de un bono disponible.

Dada la demanda señalada por las listas de espera, como Pashup, Edin y Burke han señalado: "puede parecer sorprendente que no todas las familias que pueden moverse a través de estos programas deciden hacerlo" (Pashup, Edin, Duncan, & Burke, 2005: 362). La comprensión de por qué las familias aprobadas para el programa de vales reubiquen y donde deciden vivir requiere ir más allá de la oferta de vivienda a considerar la dinámica de la movilidad residencial y el contexto institucional de la política de vivienda en sí (DeLuca, Garboden, & Rosenblatt, 2013). Con un telón de fondo de largas listas de espera VHC presumiblemente reflejan la oferta insuficiente documentada de la vivienda asequible, las autoridades tratan de comprender mejor por qué los solicitantes de cupones que figuran esperar que son tan reacios a tomar ventaja de las opciones de alojamiento más amplias que ofrece el Programa HCV.

3.2. Propuesta de modelo de gestión urbana para proyectos habitacionales de renta en sectores centrales y pericentrales de ciudades intermedias.

Considerando todo el análisis anteriormente realizado, se plantea que estamos en un escenario a nivel tanto de política habitacional como de política urbana donde es necesario tomar medidas para generar una mayor diversificación en la oferta de los programas. La vivienda en propiedad fue por muchos años un desafío que al día de hoy, si bien hay una gran deuda a nivel cualitativo, se considera que a nivel cuantitativo las políticas han cumplido su objetivo. En este sentido, hoy es necesario avanzar hacia un modelo de renta que ofrezca a la ciudadanía oportunidades que otorguen mayor flexibilidad al desarrollo de las personas.

Modelo de Concesión: Actores y Funciones

Considerando la realidad chilena y según las entrevistas, tal como se concluyó en el capítulo anterior, es necesario entender que la legislación está en constante cambio y este modelo supondrá que los SERVIU pasen a tener un rol más activo regionalmente, además, que en el mediano plazo, el futuro gobierno considerará la propuesta de institucionalidad emanada por el Consejo Nacional de Desarrollo Urbano y a partir de ésta, el SERVIU se convertirá en el Servicio Regional de Desarrollo Urbano en cada Región, otorgándole a estos organismos mayores potestades y recursos desde el Gobierno Central que permitirá una mayor capacidad de gestión y compra de terreno que la actual, a través del Sistema de Concesiones (posterior al mandato del MOP) o Ley de Financiamiento Urbano Compartido, método por el cual, será posible transformar el polígono en Bien Nacional de Uso Público, permitiendo la posterior conformación del contrato de concesión del terreno.

La evaluación económica del presente modelo se generará considerando un plazo de concesión de 30 años, sin ninguna retribución terminado el plazo de administración y mantención.

SEREMI Ministerio de Vivienda y Urbanismo: MEs el ente público encargado de gestionar las políticas habitacionales y urbanas emanadas del Ministerio de Vivienda y Urbanismo. En este modelo de gestión será el responsable de la correcta focalización de las iniciativas emanadas del órgano central y la aprobación de las propuestas y proyectos propuestos por el Servicio Regional de Desarrollo Urbano. Además, anualmente deberá definir montos de asignación para el desarrollo de este tipo de proyectos por Región y gestionar la demanda requerida por cada proyecto específico vía subsidio de arriendo u otros.

Servicio Nacional de Desarrollo Urbano: Inicialmente se considera la implementación de la propuesta emanada del CNDU, que transforma a los Servicio Regional de Vivienda y Urbanismo en Servicios Regionales de Desarrollo Urbano y los faculta para la compra y gestión de suelo público. De esta manera, se considera elemental que dicha institucionalidad exista para que el modelo pueda ser implementado. Los SRDU tendrán la responsabilidad de ser un ente activo en la definición de los paños con objetivos específicos, en la adquisición de estos a través transferencia y/o compra, en la asignación de uso y programa que se les dará y finalmente en la concesión de estos polígonos a entes privados que participen en el desarrollo, gestión y ejecución del modelo. Además de ello, tendrán la responsabilidad de fiscalizar la ejecución de los proyectos desarrollados por la empresa privada. Finalmente, captará los recursos otorgados desde la SEREMI para dichos objetivos y subvencionará tanto el arriendo como los gastos comunes a pagar directamente al Fondo de Inversión, debiendo a través del contrato, garantizar al ente privado el financiamiento total.

Gobierno Regional: Le corresponderá la coordinación, acompañamiento, supervigilancia y fiscalización de los proyectos y programas gestionados e implementados de la SRDU. Promoviendo un desarrollo integral y acorde a las realidades y planes de desarrollo y ordenamiento territorial de cada Región.

Municipalidad: Será el organismo local quien, en apoyo al Servicio Regional de Desarrollo Urbano, gestionará las condiciones necesarias establecidas previamente para que los polígonos definidos por el SRDU cumplan con las características anteriormente expuestas. Además, será el Municipio quien facilitará a la SEREMI del Ministerio de Vivienda y Urbanismo la focalización de las o los beneficiarios, organizando la demanda y presentándolas al organismo central, tal como ocurre actualmente con los diversos subsidios.

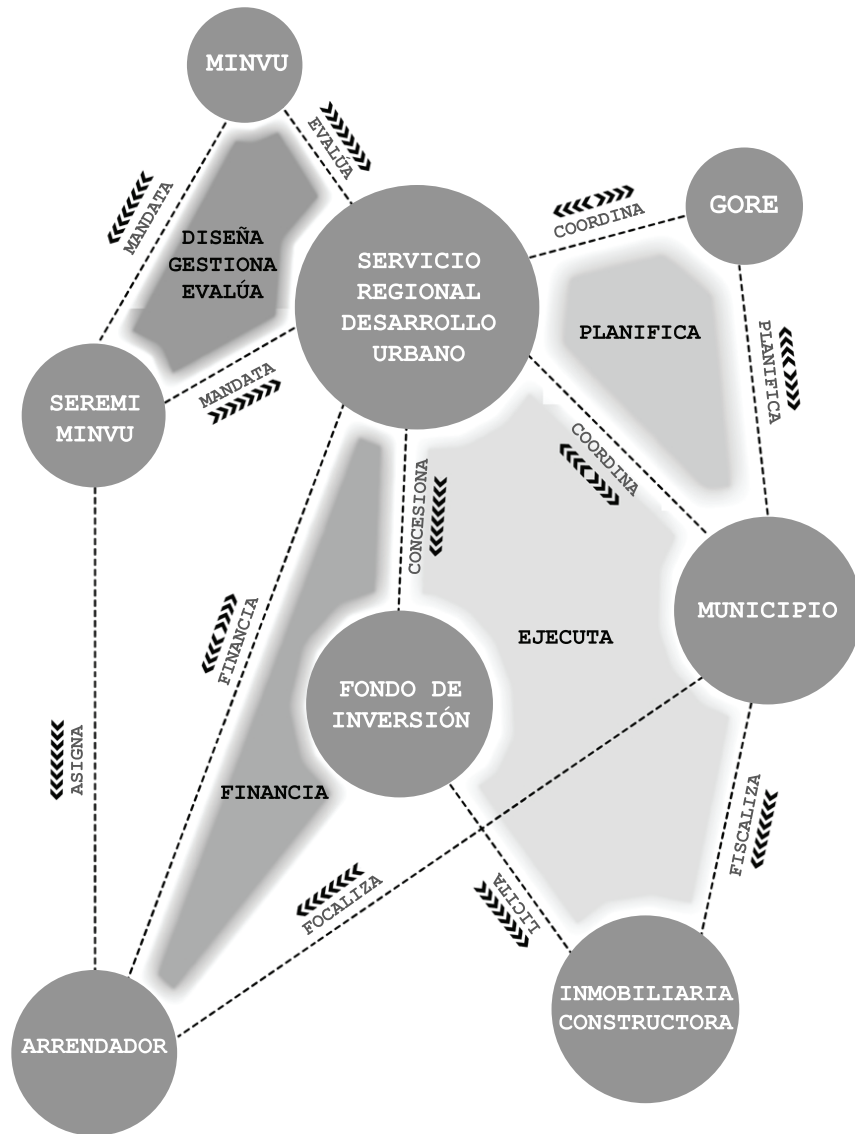
Fondo de Inversión: Es el ente privado que una vez asignada la concesión será el responsable del desarrollo, ejecución, mantención y gestión del proyecto según lo establecido en el contrato celebrado entre las partes. En dicho contrato de concesión deben estar representados el Fondo de Inversión, la SEREMI del Ministerio de Vivienda Urbanismo y el Servicio Regional de Desarrollo Urbano. Además será de su responsabilidad licitar el diseño y la ejecución de las obras bajo los estándares establecidos en el decreto y las resoluciones respectivas. El Fondo de inversión sólo podrá celebrar contratos con alguna de las empresas contratistas incluidas previamente en el registro del SRDU.

Inmobiliaria/Constructora: Será la empresa ejecutora del proyecto, contratada por el Fondo de Inversión, que deberá estar registrada en los listados oficiales de empresas habilitadas para este tipo de proyectos.

Arrendador(a): El o la arrendadora será toda aquella persona, pareja o familia que haya sido beneficiada con el Subsidio de Arriendo o que cuente con el puntaje necesario en la Ficha de Protección Social, o el futuro Registro Social de Hogares, para postular a una de estas viviendas de renta. Este proceso estará a cargo del Servicio Nacional de Desarrollo Urbano de cada ciudad en conjunto con el municipio y el SEREMI respectivo.

Figura 10
Modelo de Concesión
propuesto e intersec-
torialidad.

Fuente: Elaboración propia



Metodología

Consideraciones para establecer macrozonas de integración vía renta

Para la elección de los terrenos a intervenir, se propone que de manera inicial los SERVIU hagan un análisis de nivel de Grupos Socio Económicos, Allegamiento y Valor de suelo por m². La detección de los grupos socioeconómicos, comparados

por año, nos entregará una clara visión de cómo se están moviendo los grupos y si existe o no expulsión de los sectores más bajos hacia lugares periféricos o de difícil acceso tanto por conectividad o accidentes geográficos. El nivel de allegamiento por otro lado entregará una clara visión de los lugares donde es necesario establecer una oferta de arriendo, esto, ya que posiblemente y considerando los allegamientos externos, se dan justamente por la baja oferta a un precio accesible de elegir una ubicación determinada por la cercanía a algún servicio o equipamiento específico. Finalmente, el valor de y la disponibilidad de suelo, entregará luces de la factibilidad real de acceder a dicha ubicación por la vía de la compra del polígono específico. Si bien se constata que en todas las ciudades existen terrenos fiscales, estos en su mayoría no cumplen los objetivos del presente modelo, ya que están ubicados en la periferia, por lo que se parte de la base (y con el fin de que el modelo sea sostenible) que el polígono a intervenir se debe adquirir a través de la compra.

Cuando se discute la forma de la concesión, se establece que tal como comentaba el gerente del Fondo de Inversión entrevistado, la construcción debe extenarlizarse a otro fondo de inversión cuyo ámbito sea ese rubro, o contratar una inmobiliaria. Eso sí, todos coinciden en que se debe ser dueño del edificio completo. Juan Pablo Bezanilla coincide con la visión de Slaven Razmilic en que la idea funciona ya que el edificio pasa a ser completamente administrado por el Fondo de Inversión o consorcio, generando mayor eficiencia en la administración y mayor rentabilidad. No así con una oferta atomizada que puede generar menos optimización de los procesos de gestión. Desde el punto de vista de la inversión, el cap-grade es más alto en los sectores centrales y pericentrales, ya que el valor del arriendo no varía tanto como el valor de la venta entre sectores de la ciudad con diversos grupos socioeconómicos, por lo tanto en este sentido es más rentable la opción de renta pública en sectores bien ubicados, también tiene más riesgo, pero al ser el SERVIU quien manejará la demanda, disminuye considerablemente este último.

Dicho esto, se generan macrozonas de integración vía renta, algo similar a las zonas de desarrollo urbano condicionado, pero en esta metodología es específicamente con el objetivo de encontrar zonas ideales para la compra de paños destinados a alquiler. Así, se privilegiarán zonas de mediana o alta concentración de allegamiento, buena ubicación respecto del centro y un valor de suelo que oscile entre los UF 3-7 por metro cuadrado considerando el mercado de suelo actual.

Consideraciones para la ubicación del terreno

Si bien las macrozonas serán una oportunidad de zonificar terrenos con características definidas, existirá una segunda instancia de análisis urbano, donde se definirán seis aspectos fundamentales para el correcto desarrollo del proyecto según los objetivos mencionados en un inicio. Para una buena ubicación se debe considerar el análisis de Vialidad, Servicios de Salud, establecimientos educacionales, áreas verdes, superficie por manzana y Plan Regulador Comunal. El objetivo de este análisis más específico será determinar terrenos ideales en las macrozonas que son potenciales de intervenir. En el siguiente capítulo se especifican las condiciones que debe cumplir cada uno de estos aspectos.

Consideraciones para la evaluación económica

Para una evaluación económica se deben considerar diversos aspectos relativos tanto a la adquisición, como a la administración y mantenimiento del edificio, estos datos entregarán factores a considerar en la ecuación que determinará costos, gastos y utilidades para cada una de las partes.

Superficie del terreno: 5.000 - 15.000 m²

Valor terreno: UF 3-7/m²

Departamentos: 150 - 300 Unidades

Superficie depts. Promedio: 50 - 70 m²

Superficie común depts: 20%

Estacionamientos subterráneos: Departamentos/2

Bodegas: Departamentos/2

Valor Neto Construcción Depts: UF 12.5

Valor Neto Construcción Subterráneos: UF 9

Valor pago arrendatario: UF 6 - 8

Aporte SERVIU (Subsidio de Arriendo): UF 2

Valor Total Arriendo Depts promedio: UF 8-10

Gastos comunes: 15% del arriendo.

*Se considera una mantención cada 2 años considerando el 3% del total de los ingresos.

Total años de concesión: 30 años

Prefactibilidad económica

Antes de pasar al análisis de las ciudades intermedias propiamente tal, se realizó un estudio de prefactibilidad económica genérico que considere factores antes mencionados.

Se considera que el valor del terreno, por las características (ubicación central o pericentral dentro de una ciudad intermedia) tendrá un valor de UF 7 por m². Por otro lado, las dimensiones de este terreno están limitadas por cada caso particular de cada ciudad, sin embargo, se establece que un buen tamaño (por la envergadura del proyecto) que asegure una densidad apropiada tendrá 10.000m², es decir, una manzana de 100mts x 100mts, eso da como resultado un total de UF70.000. El costo de construcción considerado para la evaluación económica de este tipo de proyectos en altura (4-10 pisos) se mantiene en UF 12,5 x m².

Consideraciones para los costos y gastos de arriendo

Para el valor total del arriendo mensual promedio se considerará UF 9, bajo un esquema donde el beneficiario o arrendatario entrega UF 7 y el SERVIU UF 2. Esto considera el actual programa de subsidio de arriendo, quienes establecen que los beneficiarios podrán acceder a arriendos máximos de UF 10 en las comunas de Arica, Iquique, Antofagasta, Calama, Copiapó, Coyhaique, Aysén y Punta Arenas. El subsidio para estos es de UF 3.5 al mes, por lo que deben desembolsar UF 7 mensuales.

Ingresos

Se establece un total de 200 viviendas. Generando por ejemplo, un edificio de 8 pisos con tendrá 36 departamentos por piso, es decir, 28,5 viviendas por piso. Considerando estos datos, en el horizonte de 30 años, el Fondo de Inversión tendría ingresos por UF 993.600.

Egresos

Si consideramos departamentos promedio de 60 m², y tenemos 200 departamentos, 100 estacionamientos subterráneos y 100 bodegas, tenemos un total de 20.600 m² construídos, esto considera los espacios comunes de todos los elementos mencionados. Así, si el costo de construcción es de 12.5m² en vivienda y 9m² en estacionamientos, el costo total de construcción del edificio sería UF 277.605 (considera IVA, honorarios, certificación y costos legales). Finalmente, si a eso le agregamos los gastos operacionales y de mantención (especificados en el excel), obtendremos un total de egresos a 30 años de UF 459.045.

El resultado de Utilidad aparente es de UF 534.554, con una Tasa Interna de Retorno del 8.89% y un Valor Actual Neto de 22.288.

4.1. Elección de las ciudades intermedias a analizar.

Para establecer el lugar donde se implementará el modelo y la evaluación económica, tal como fue mencionado en el primer capítulo, se trabajará en alguna ciudad intermedia, esto básicamente por tres razones: se plantea que dado su crecimiento, están en una etapa fundamental para ser intervenidas y revertir el proceso de segregación y consolidación de la excesiva expansión que sufrirán estas ciudades con las políticas actuales. En un segundo término, estas ciudades y su escala actual tanto demográfica como geográfica tienen condiciones ideales para la generación de estos tipos de proyectos de escala intermedia, que promuevan la integración a través de la consolidación de una movilidad más local que metropolitana y un funcionamiento a una escala definitivamente más sostenible, sobre todo entendiendo el deterioro que están sufriendo estas ciudades en sus centros históricos. Finalmente en una tercera razón, es el apoyo que tienen ambas ideas anteriormente mencionadas por el Consejo Nacional de Desarrollo Urbano, que a través de la Política Nacional de Desarrollo Urbano promueve justamente este tipo de proyectos de renta con sistemas público-privados, además del fortalecimiento de las regiones y los gobiernos locales a través de una nueva institucionalidad, por lo que se presenta como una gran oportunidad para intervenir en estos escenarios cuyos SERVIU pasarán a ser parte de las regiones.

Más allá del nivel de consolidación urbana de las ciudades intermedias, la segregación y la posibilidad de revertir o no el crecimiento vía expansión, la tasa de crecimiento de estas ciudades muestran un escenario crítico frente a las ciudades metropolitanas, ya que estarían sufriendo el un efecto similar al de la migración campo-ciudad de la primera mitad del siglo XX en la Región Metropolitana.

Tasa de Crecimiento Ciudades Intermedias V/S Ciudades Metropolitanas

Figura 11

Tasa de Crecimiento
Ciudades Intermedias
V/S Ciudades Metrôpo-
litanas.

Fuente: Elaboración propia
a partir de datos del Ins-
tituto Nacional de Esta-
dísticas.

Otro de los aspectos fundamentales además de la tasa de crecimiento es la proyección de población que establece el INE para estas ciudades, situando a la mayoría en el mediano plazo como potenciales conurbaciones metropolitanas. A continuación se expresan los valores de población proyectada para el 2012 y el 2020 y la tasa de crecimiento de dicho periodo:

	1992-2002	2002-2012	2012-2020
Gran Concepción	0.86	0.60	0.96
Gran Santiago	0.44	1.97	1.34
Gran Valparaíso	0.74	1.32	1.43
Iquique / Alto Hospicio	3.80	2.48	1.73
Antofagasta	2.66	1.62	1.93
Rancagua / Machalí	1.42	1.33	2.07
Talca/Otros	1.40	0.81	2.69
Coquimbo / La Serena	2.97	2.42	2.79
Puerto Montt / Puerto Varas	2.92	2.55	3.28
Temuco / Padre las casas	2.24	1.10	3.35

PLANO GENERAL CHILE

PROYECCIÓN 2012/2020 INE

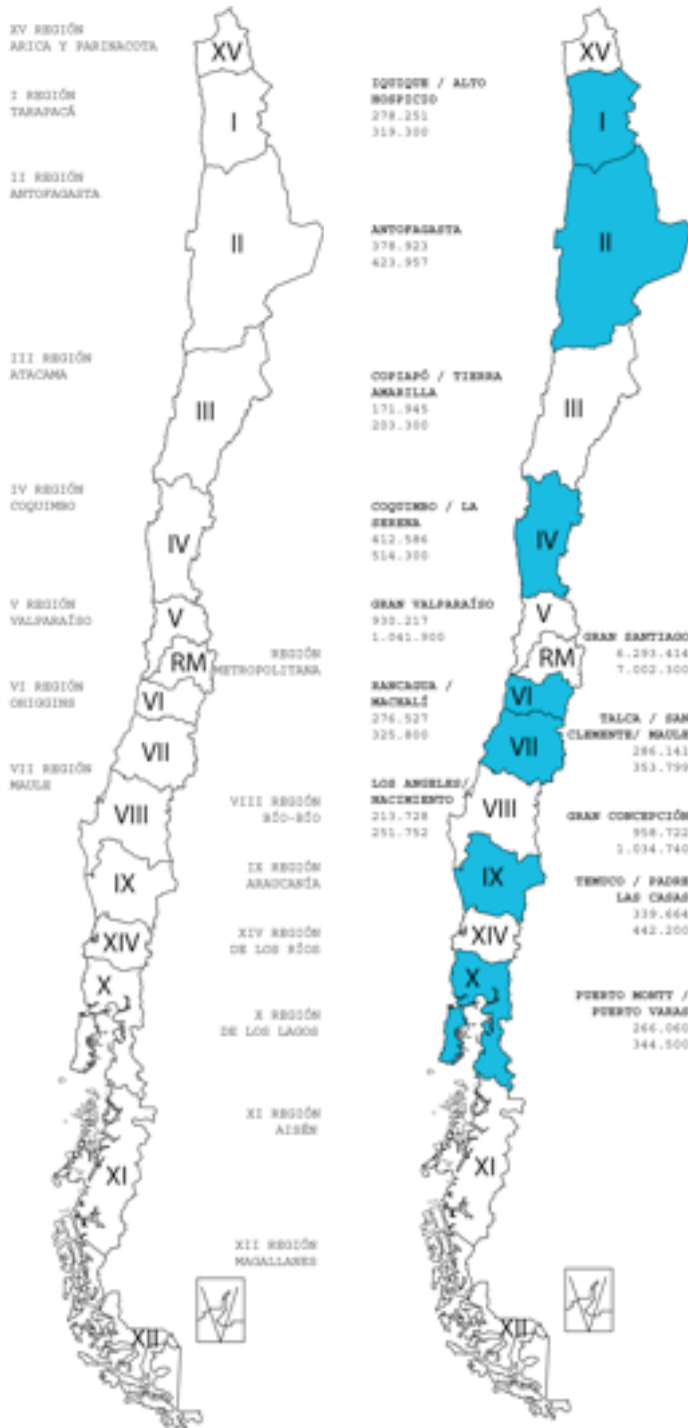


Figura 12
Proyección de población y tasa de crecimiento en Chile entre 2012 y 2020.

Fuente: Elaboración Propia a partir de Censo 1992, 2002 / Proyecciones 2012 - 2020 INE, OCDE y MINVU.

4.2. Análisis por manzana de las ciudades

Metodología

Por cada una de las ciudades intermedias se plantea un análisis previo para diagnosticar el estado de segregación y necesidad de generar una oferta de arriendo. A nivel general, se consideró un análisis georeferenciado de grupos socioeconómicos, nivel de allegamiento y valor de suelo. Esto entendiendo que el objetivo del proyecto es generar un modelo que incentive no sólo la integración social, si no también apoye la desconcentración de población en sectores de allegamiento crítico. Finalmente, el valor de suelo expone la posibilidad real de intervenir estas zonas a través del modelo de gestión urbana propuesto, ya que la compra de estos terrenos y su valor son fundamentales para la ecuación final.

Grupos socioeconómicos 2011

El grupo socioeconómico (o nivel socioeconómico) se utiliza para diferenciar un nivel de vida diferente o una clase social existente en la sociedad. Corresponde a la segregación residencial socioeconómica como la ausencia o escasez relativa de mezcla socioeconómica en las subunidades territoriales de una ciudad, elaborándose un procedimiento² para cuantificarla de manera sintética mediante el análisis de la varianza. Al aplicar este procedimiento a diferentes escalas geográficas dentro de la ciudad (comunas, distritos, manzanas) se obtiene un indicador resumen de la segregación para cada escala, cuyo cotejo informa sobre la modalidad de la segregación.

En cuanto a la información, estos corresponden a una estimación hecha por Adimark, acorde al levantamiento hecho por el INE durante el Pre-CENSO del año 2011. Cabe destacar que, si bien no corresponde a una información oficial, si sirve como estimación para lograr un acercamiento a la realidad hoy en día, debido a los problemas metodológicos que presentó el Censo 2012, y la antigüedad de los datos correspondientes al año 2002.

² Procedimiento de medición especificado en página XX.

Allegamiento externo

El déficit habitacional tiene una fuente demográfica que dice relación con el allegamiento. El allegamiento puede ser de dos tipos: allegamiento externo, referido a la presencia en la vivienda de más de un hogar; y el allegamiento interno, es decir, la constatación de una unidad al interior del hogar (núcleo).

En este caso se toma en cuenta el allegamiento externo, para lo cual se calcula la cantidad de hogares por vivienda a nivel de manzanas, dando como resultado un índice de allegamiento, el cual si es menor o igual a 1, la manzana se considera como sin allegamiento. En caso contrario, si el índice arroja un valor mayor a 1, se considera como con allegamiento. Para ello se extrajeron los valores de hogares y viviendas del Censo 2002, utilizando el programa Redatam, para luego espacializarlos con ArcGIS 10.1

Avalúos fiscales año 2012

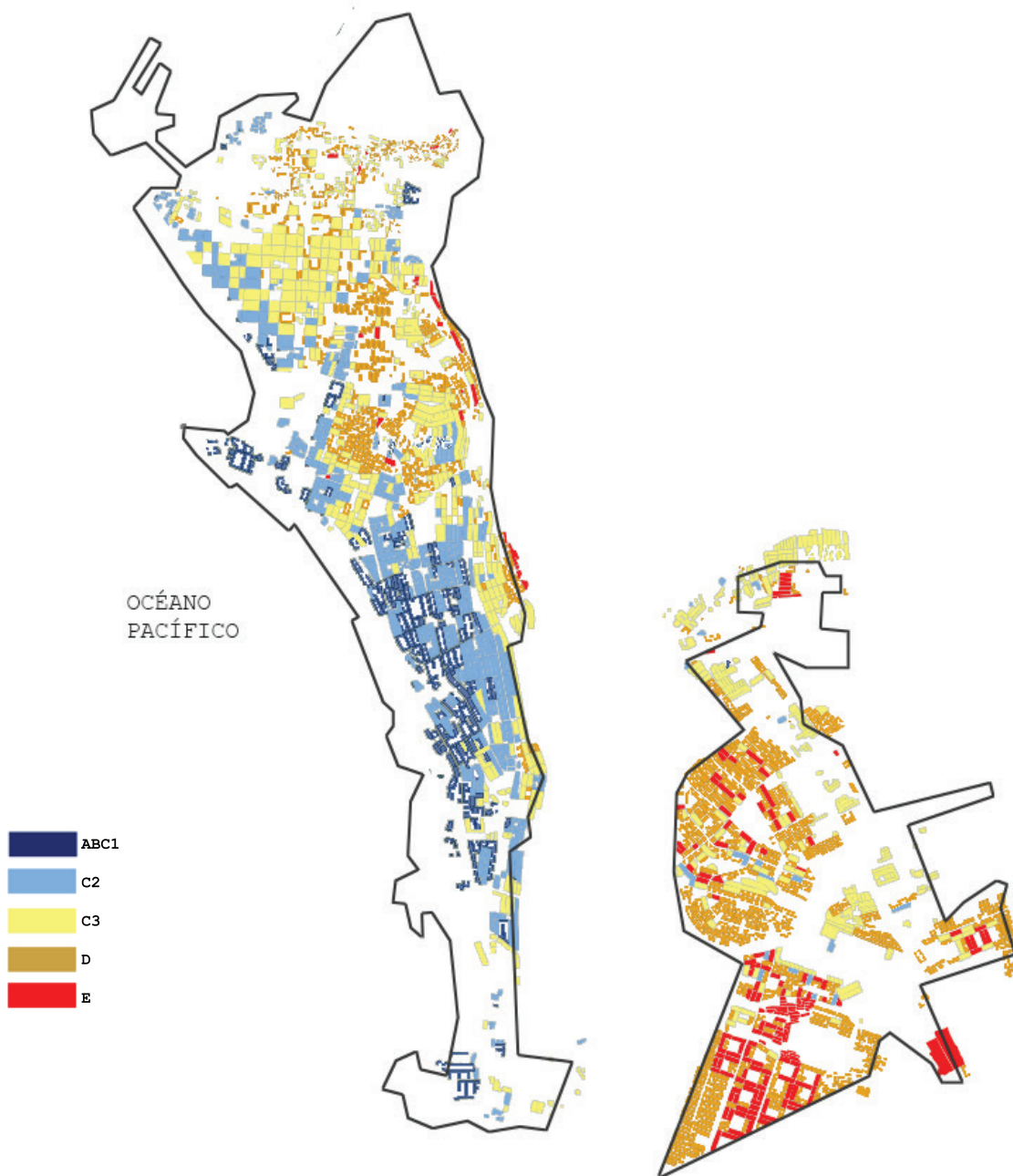
En orden de realizar un diagnóstico de los valores fiscales en las ciudades intermedias, se extrajeron datos del Catastro de Bienes No Agrícolas del Servicio de Impuestos Internos (SII). Los bienes no agrícolas corresponden a aquellos loteos que están destinados a la industria, comercio o habitación (como oficinas departamentos o casas). También, acorde a un la circular N°38 del SII, del año 1997³, los bienes no agrícolas corresponden a todos aquellos predios cuyo terreno no se encuentre destinado preferentemente a la producción agropecuaria o forestal, o que económicamente sea susceptible de dichas producciones en forma predominante.

Esta información se espacializó mediante ArcGIS 10.1, correspondiente al avalúo por metro cuadrado promedio del terreno en la manzana (promedio de predios de la manzana, se excluyen departamentos porque no poseen avalúo de terreno). Estos se muestran en valores de UF/m² y se dividen en cuatro tramos: a) menor a 3 UF/m², b) entre 3 y 7 UF/m², c) entre 7 y 13 UF/m², y d) mayor a 13 UF/m².

³ Circular disponible en <http://www.sii.cl/documentos/circulares/1997/circu38.htm>.

Iquique - Alto Hospicio

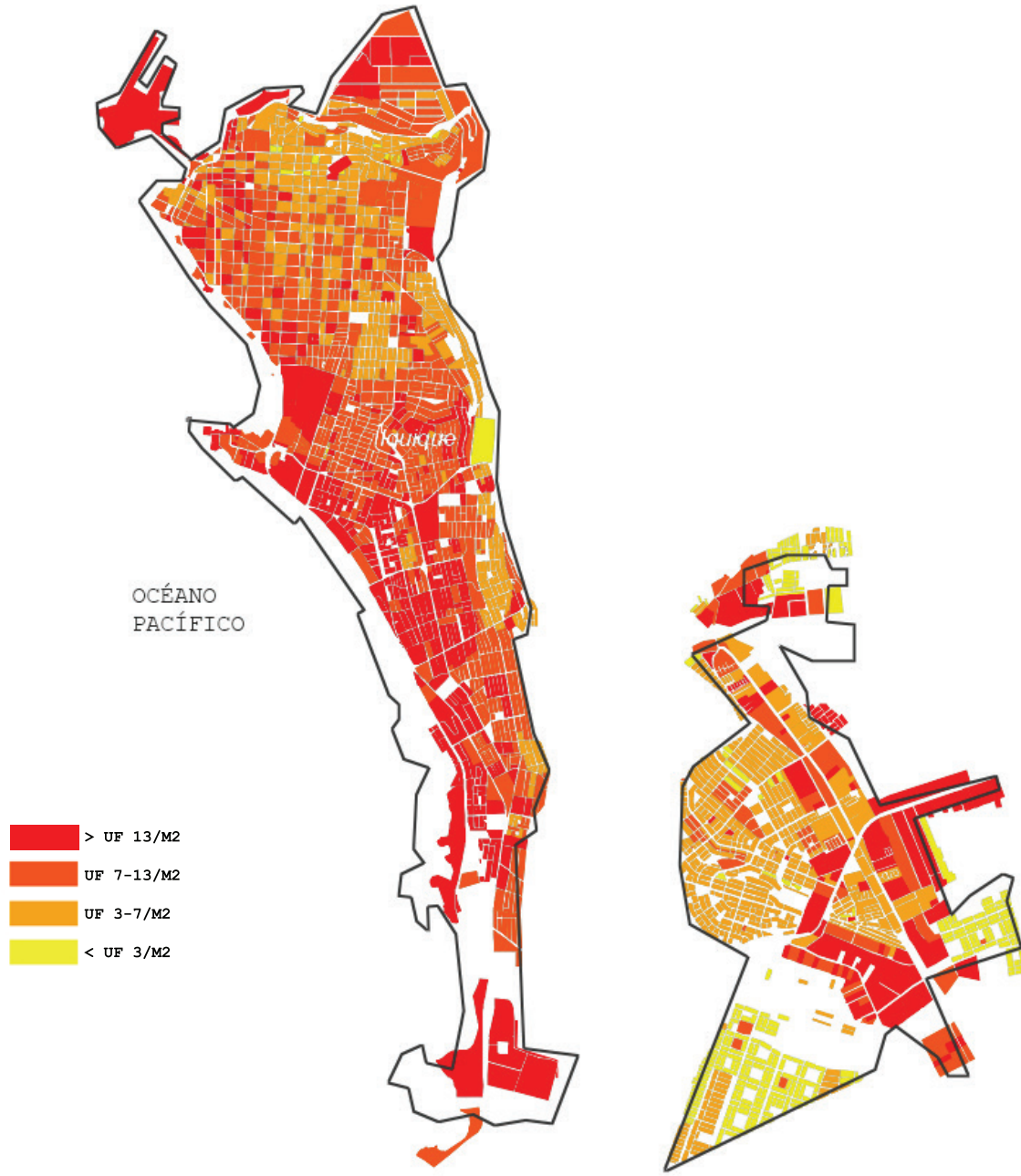
Grupo Socioeconómico por manzana



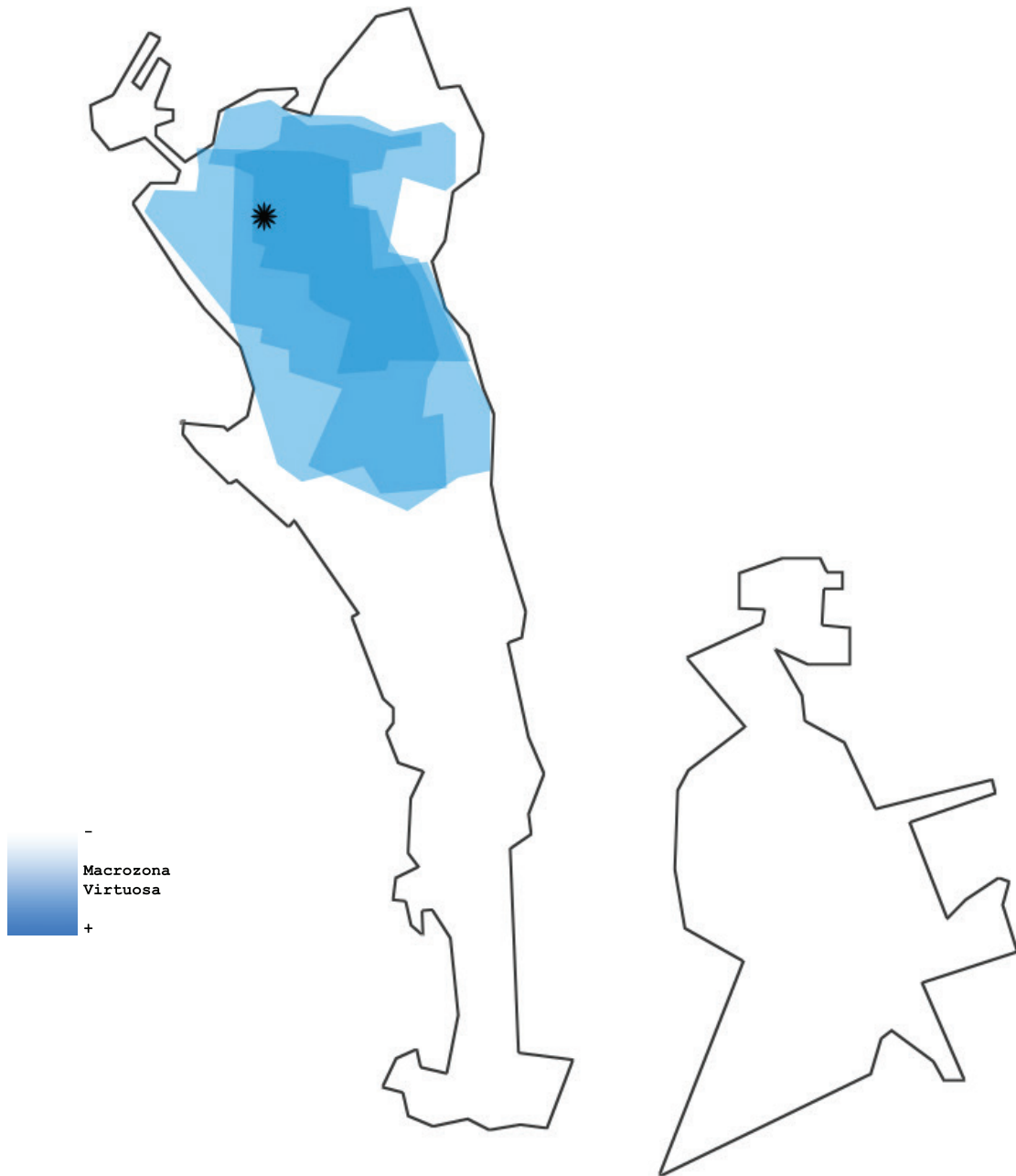
Allegamiento por manzana



Avalúo fiscal por manzana

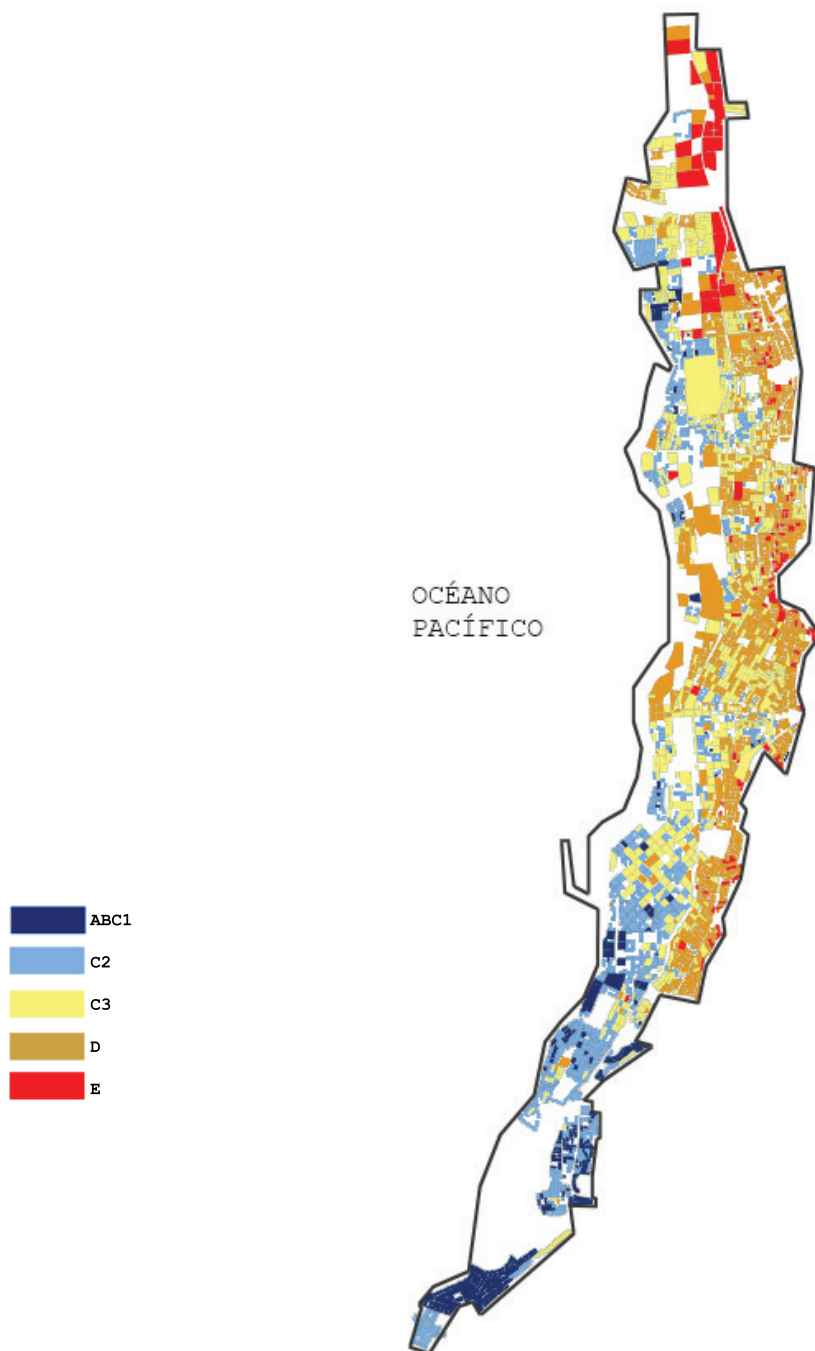


Macrozona de vivienda de renta

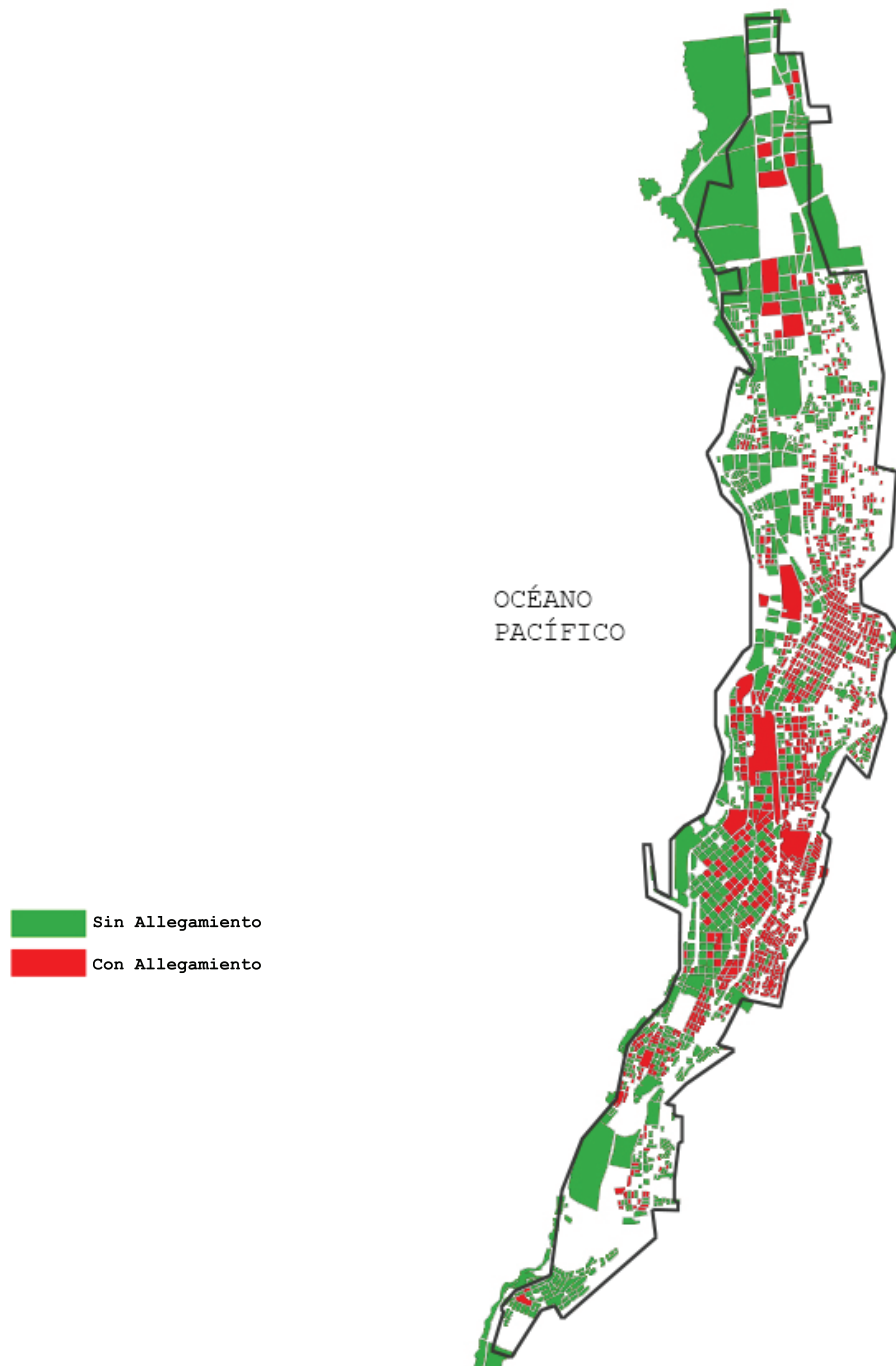


Antofagasta

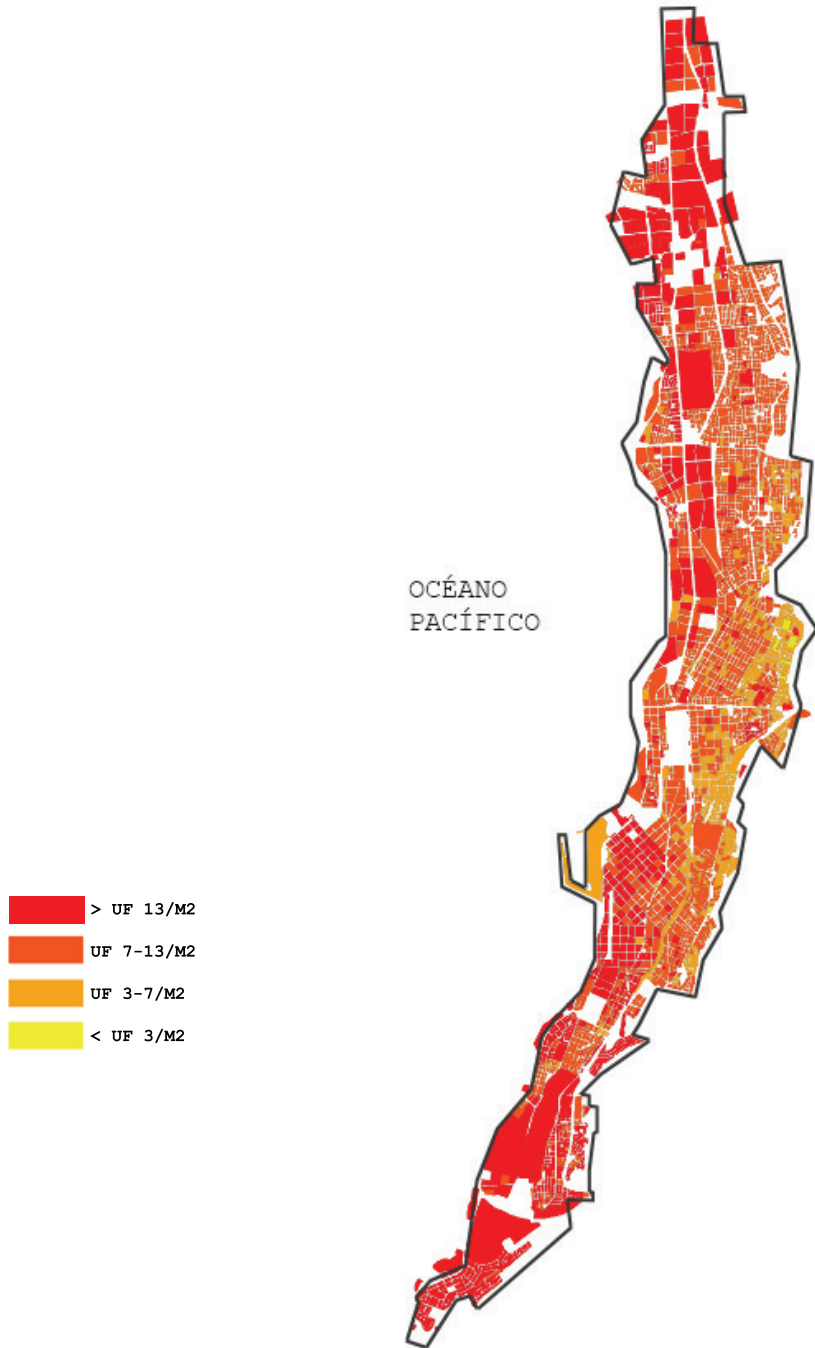
Grupo Socioeconómico por manzana



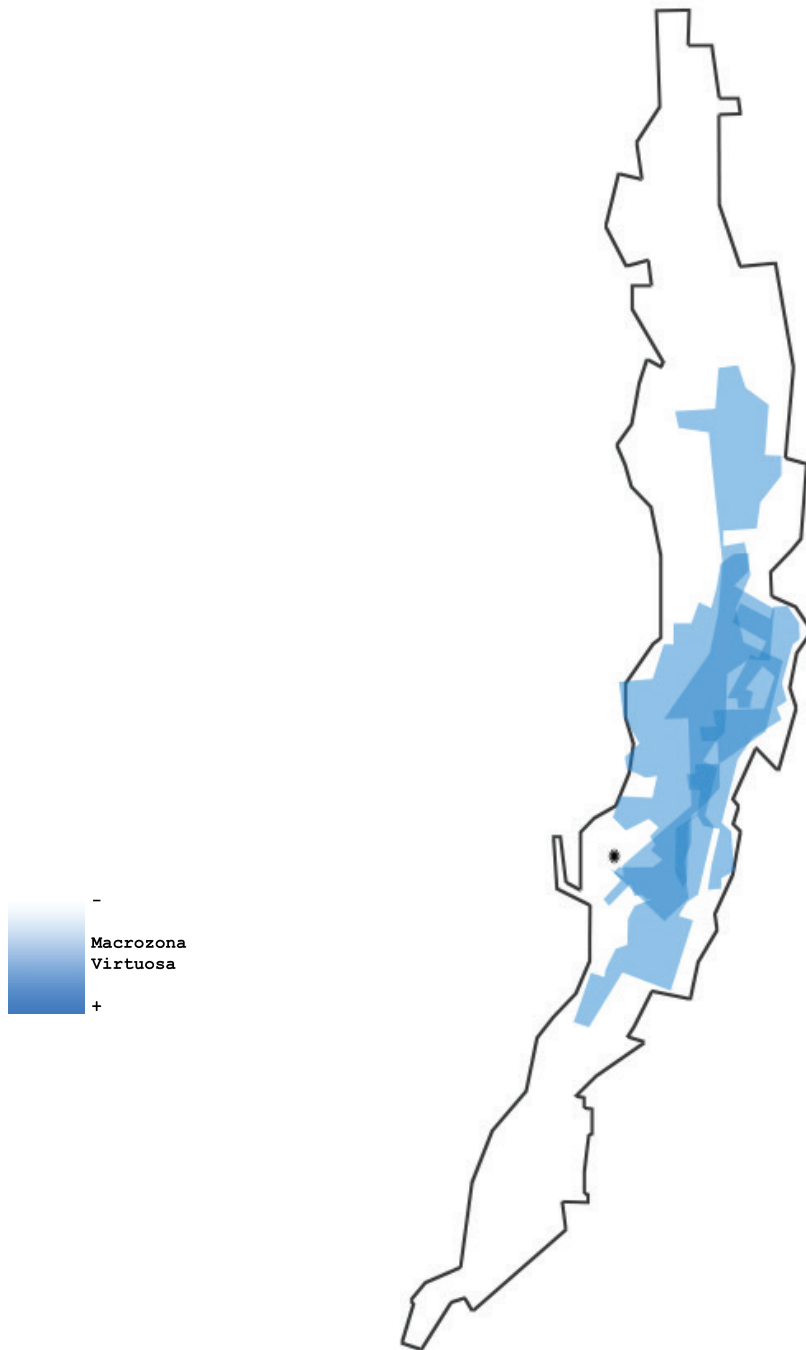
Allegamiento por manzana



Avalúo fiscal por manzana

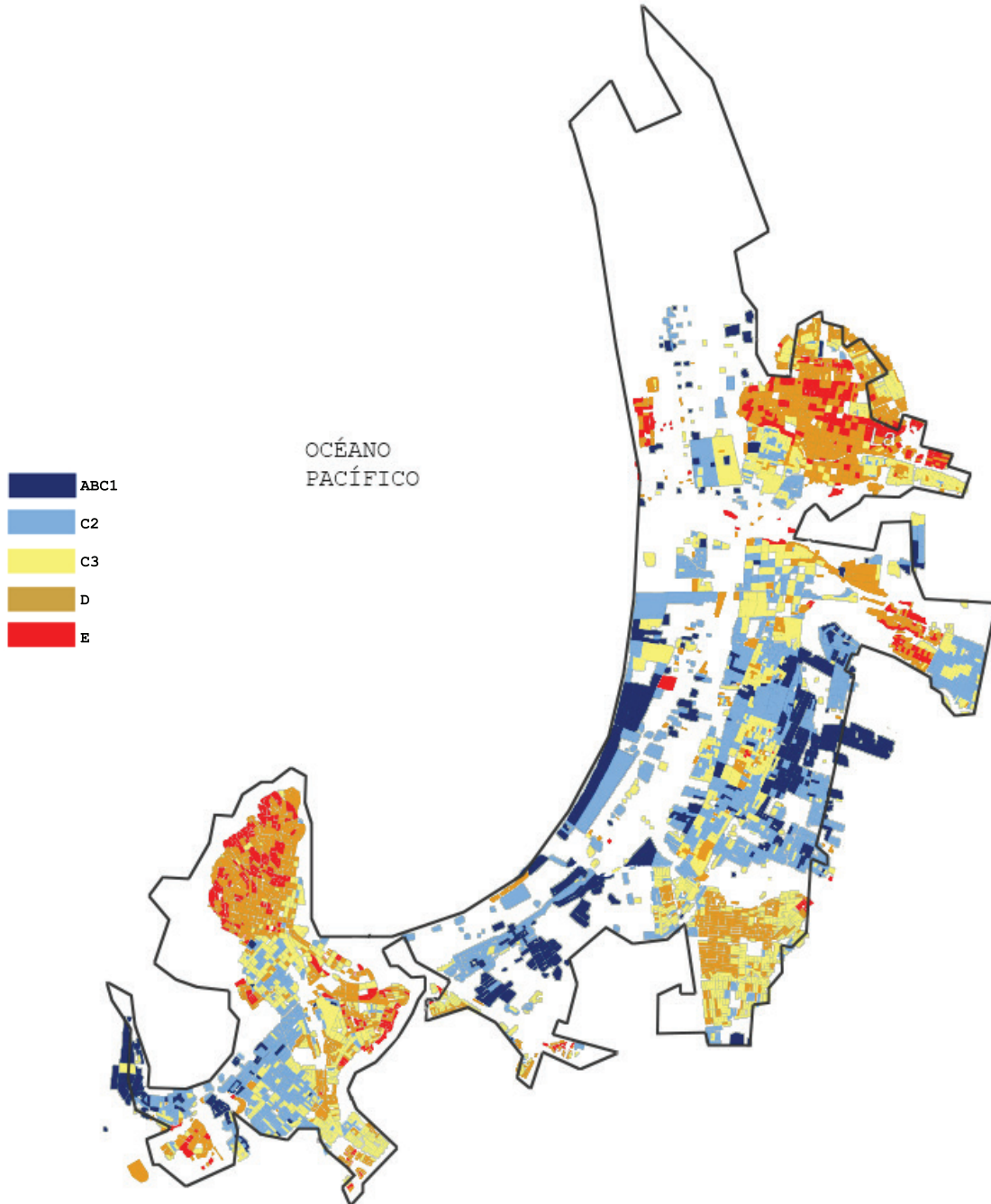


Macrozona de vivienda de renta



La Serena - Coquimbo

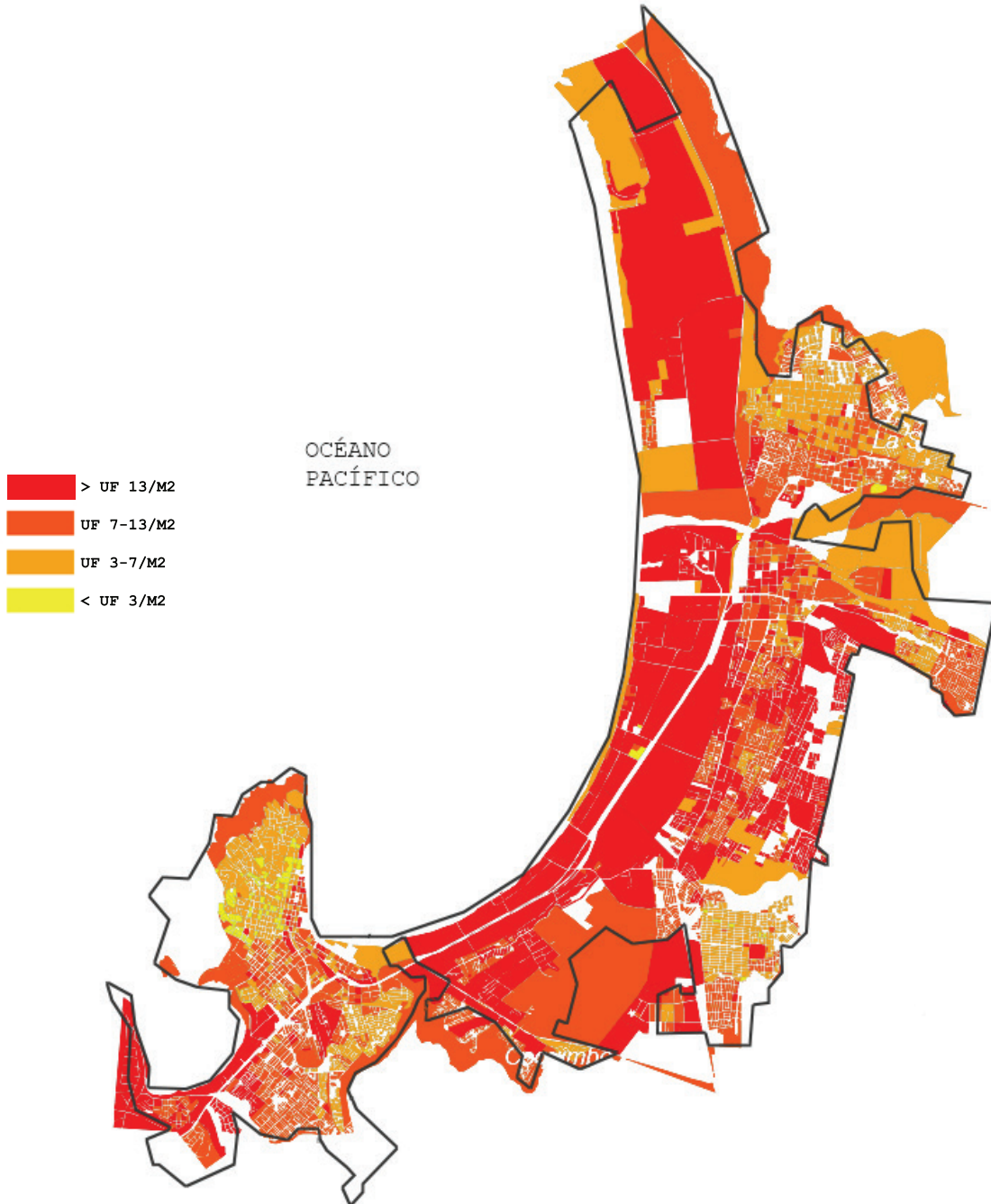
Grupo Socioeconómico por manzana



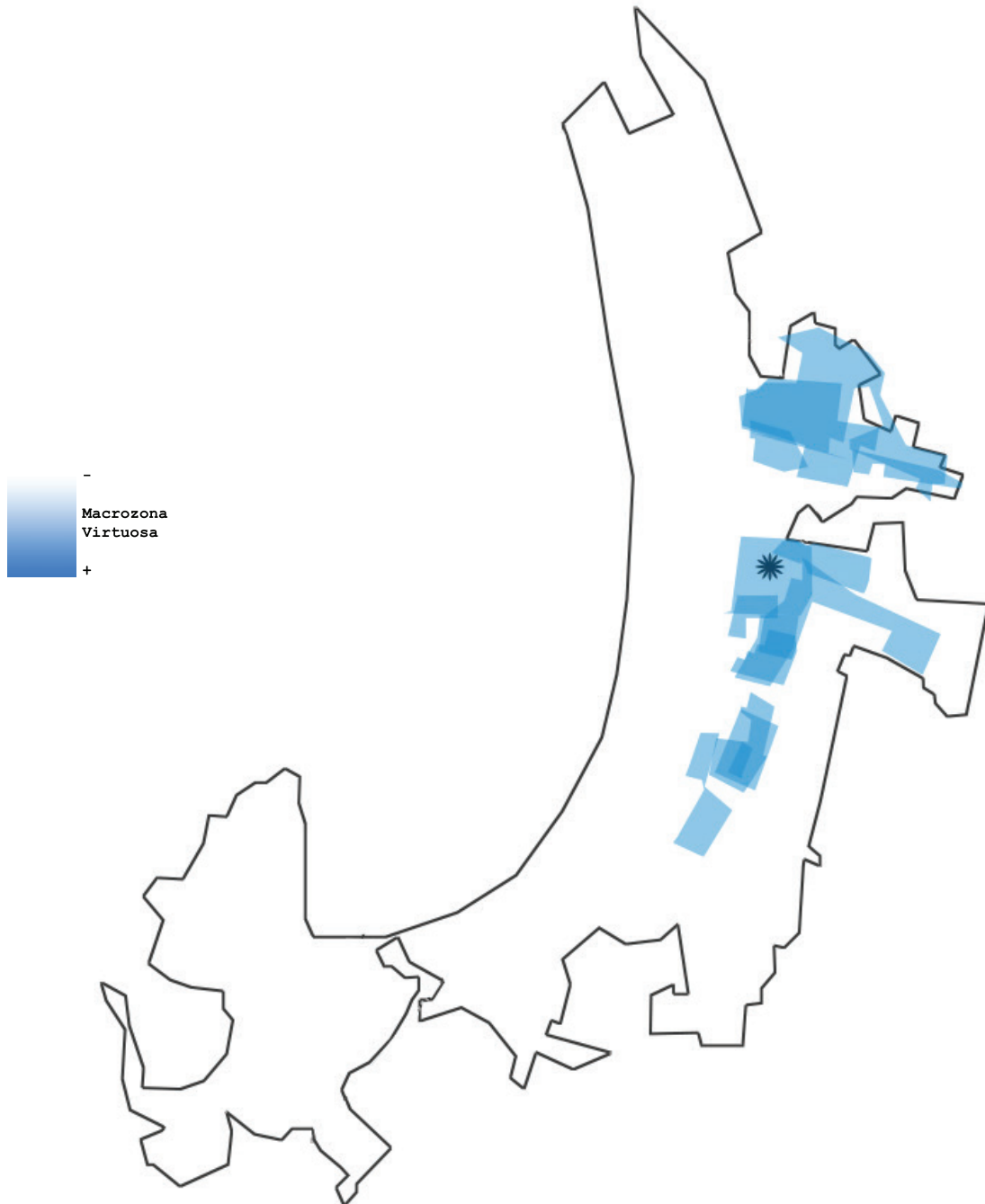
Allegamiento por manzana



Avalúo fiscal por manzana

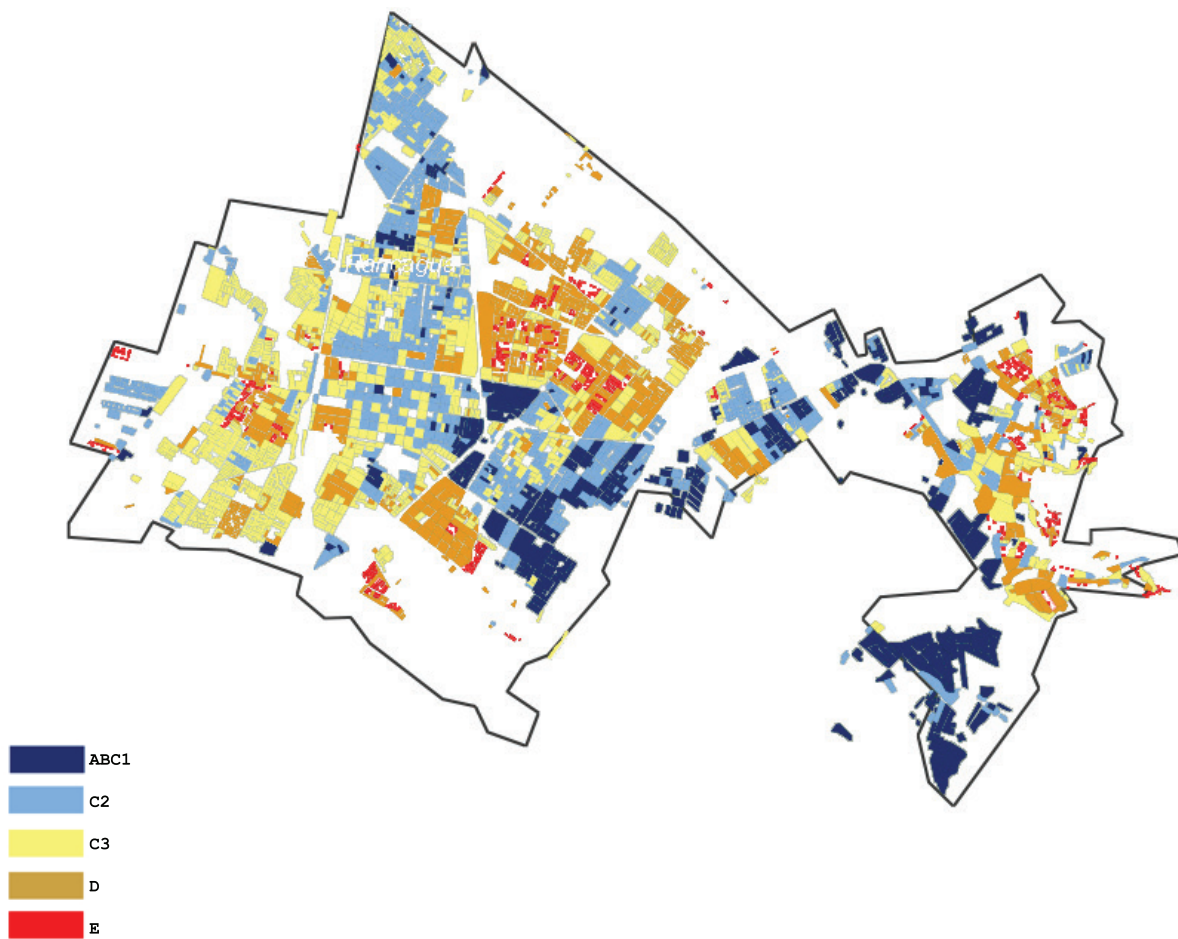


Macrozona de vivienda de renta

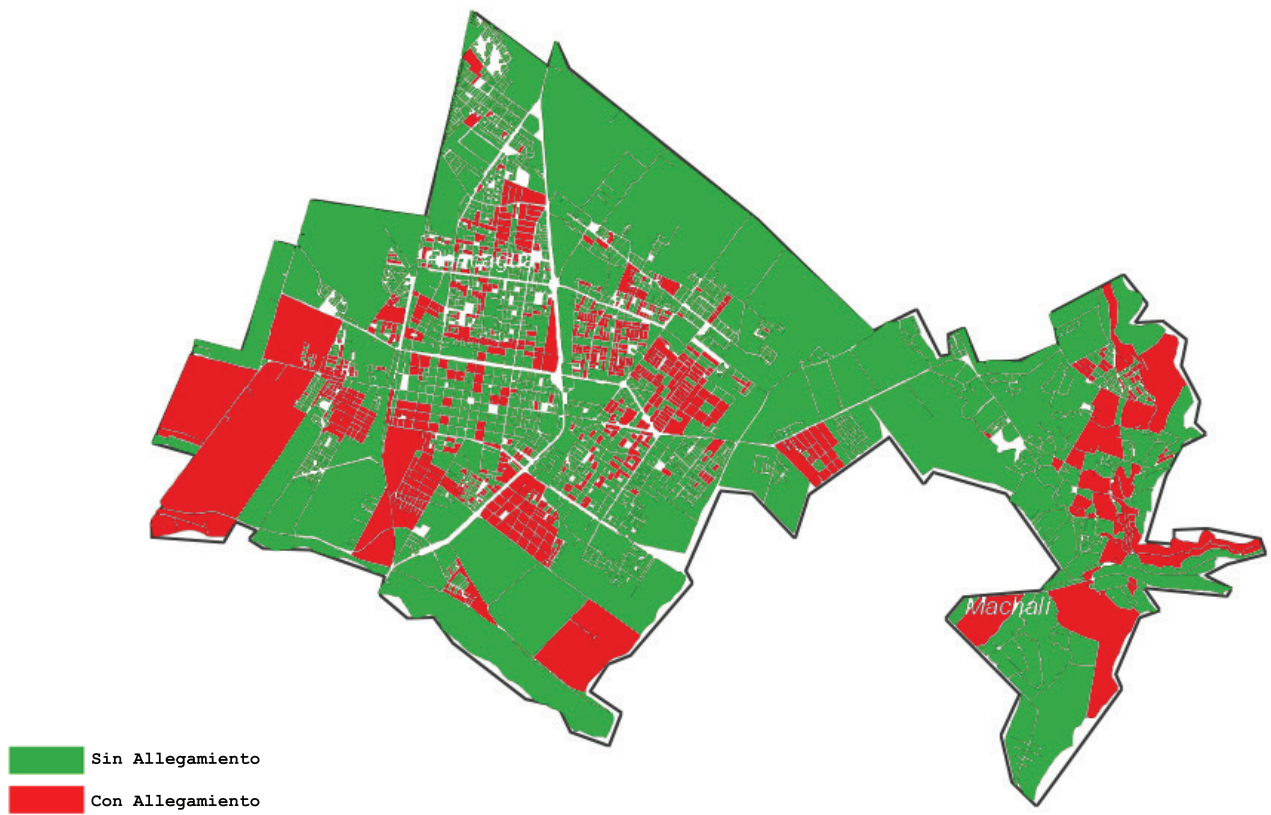


Rancagua - Machalí

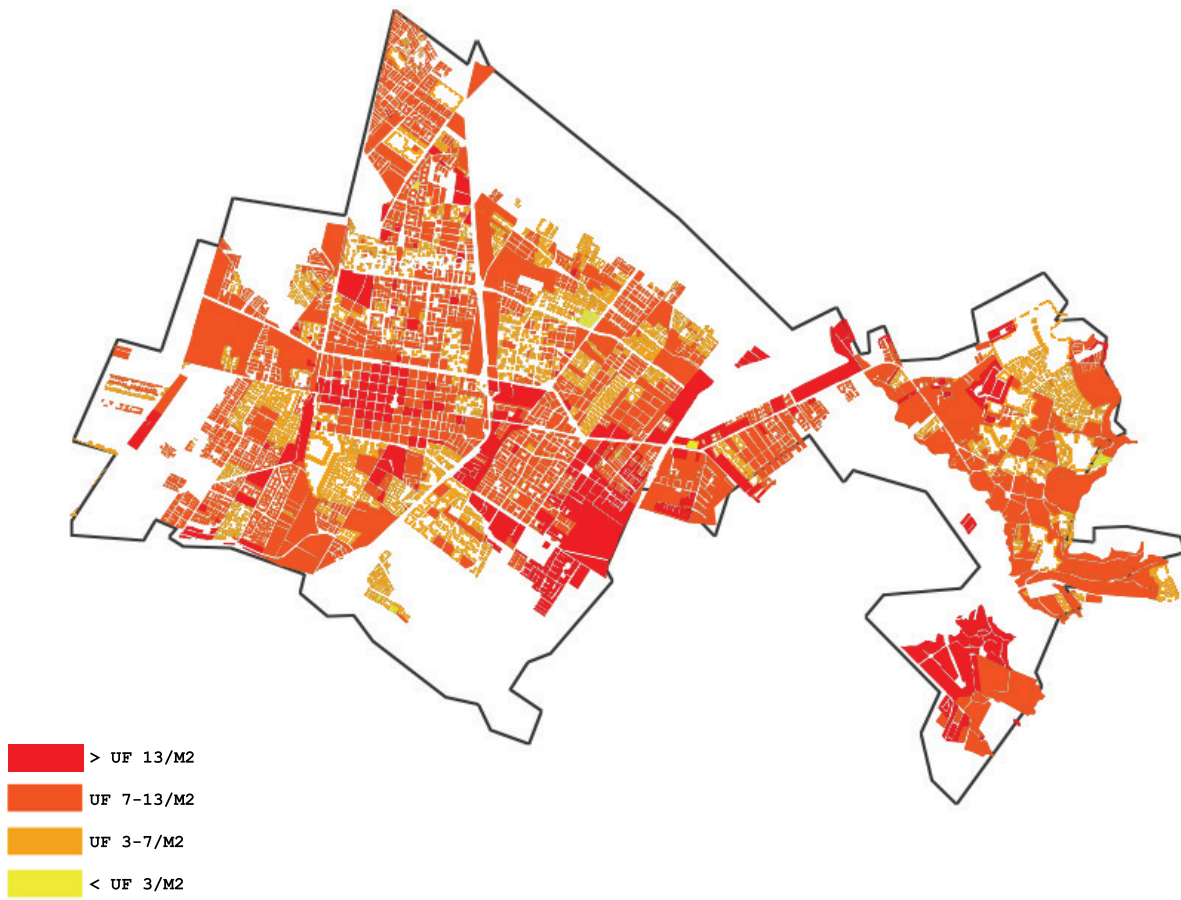
Grupo Socioeconómico por manzana



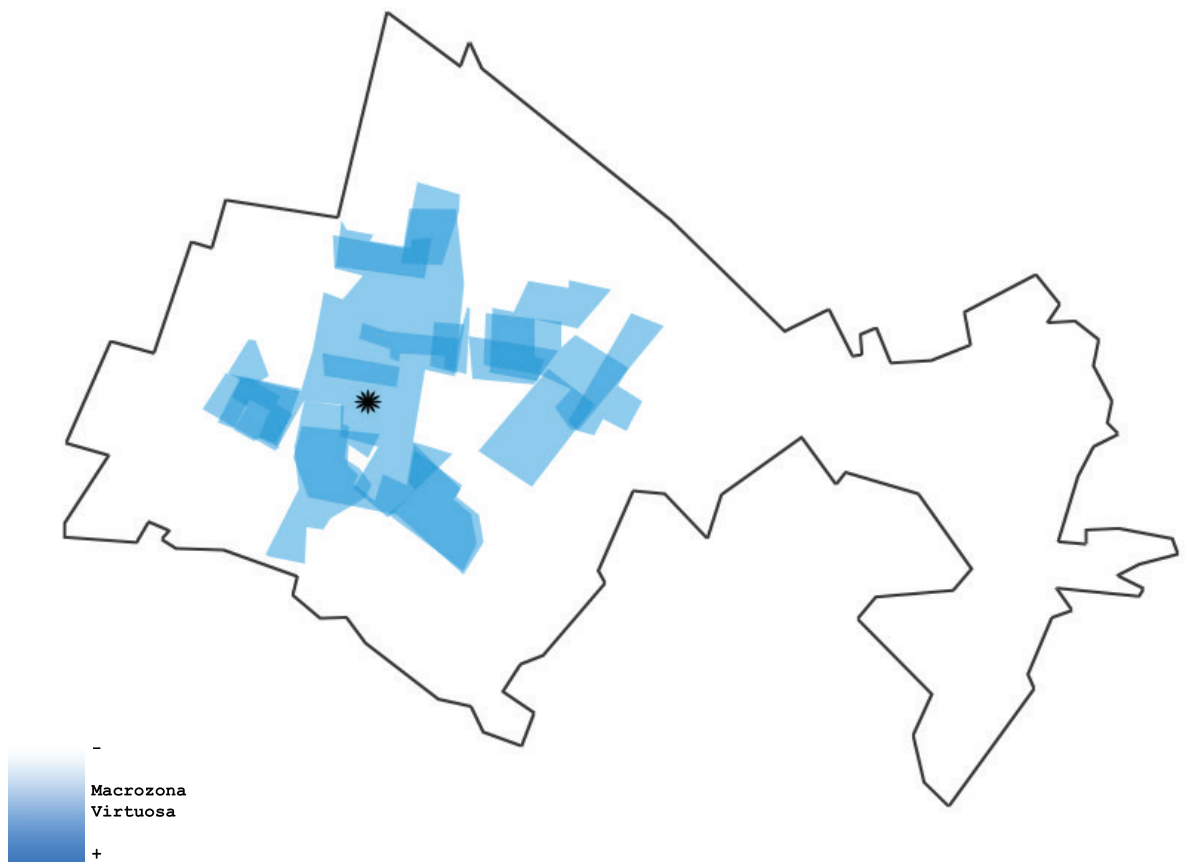
Allegamiento por manzana



Avalúo fiscal por manzana

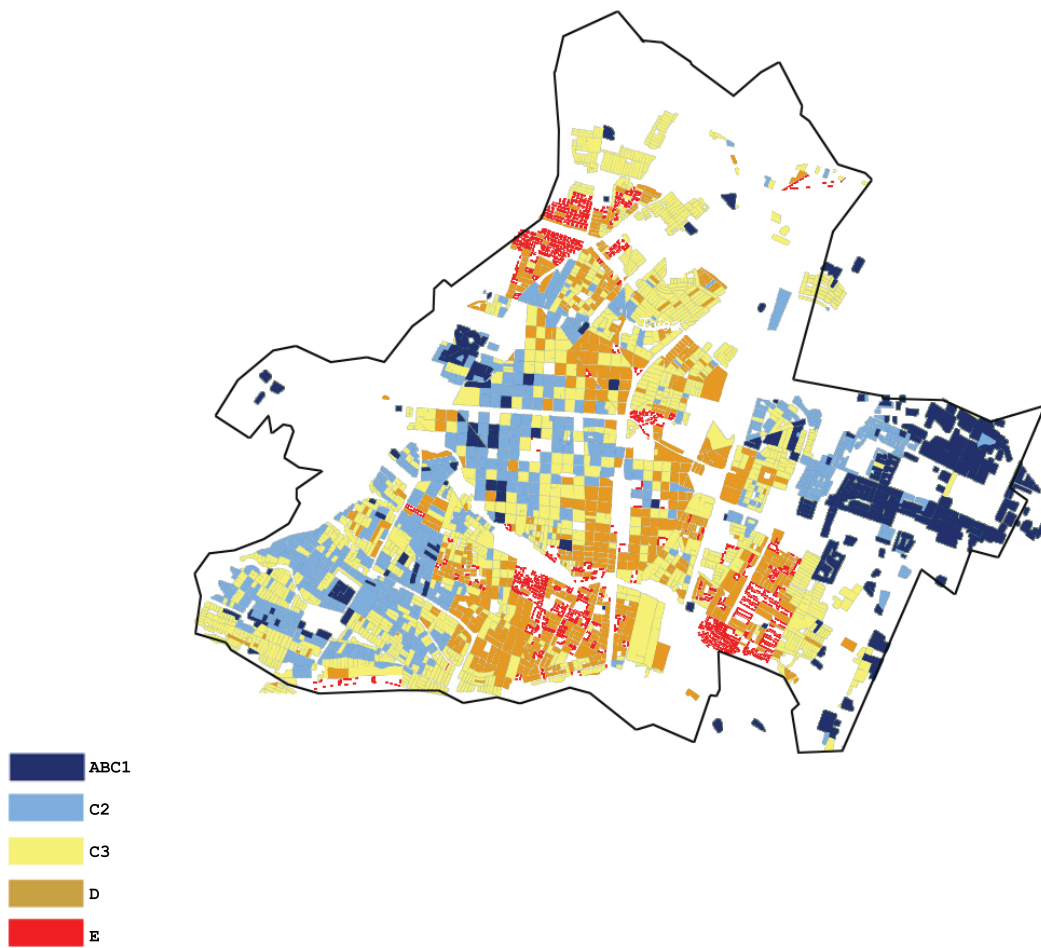


Macrozona de vivienda de renta

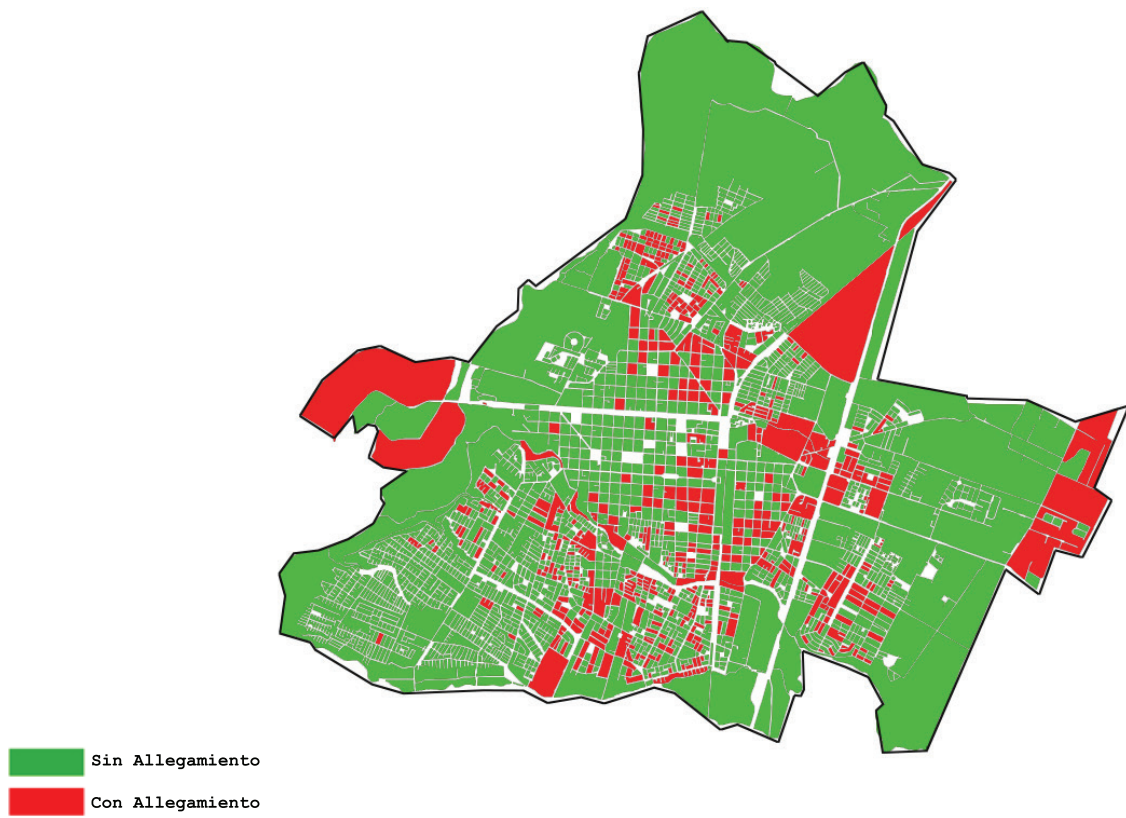


Talca

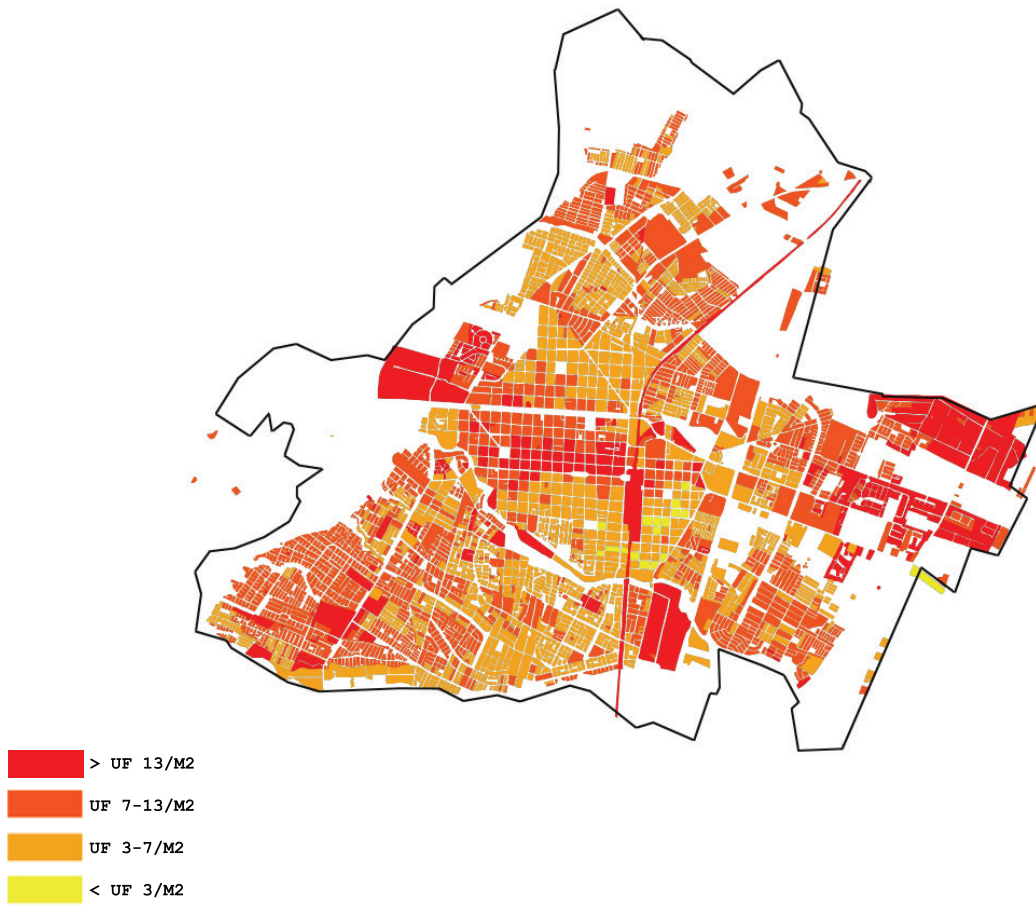
Grupo Socioeconómico por manzana



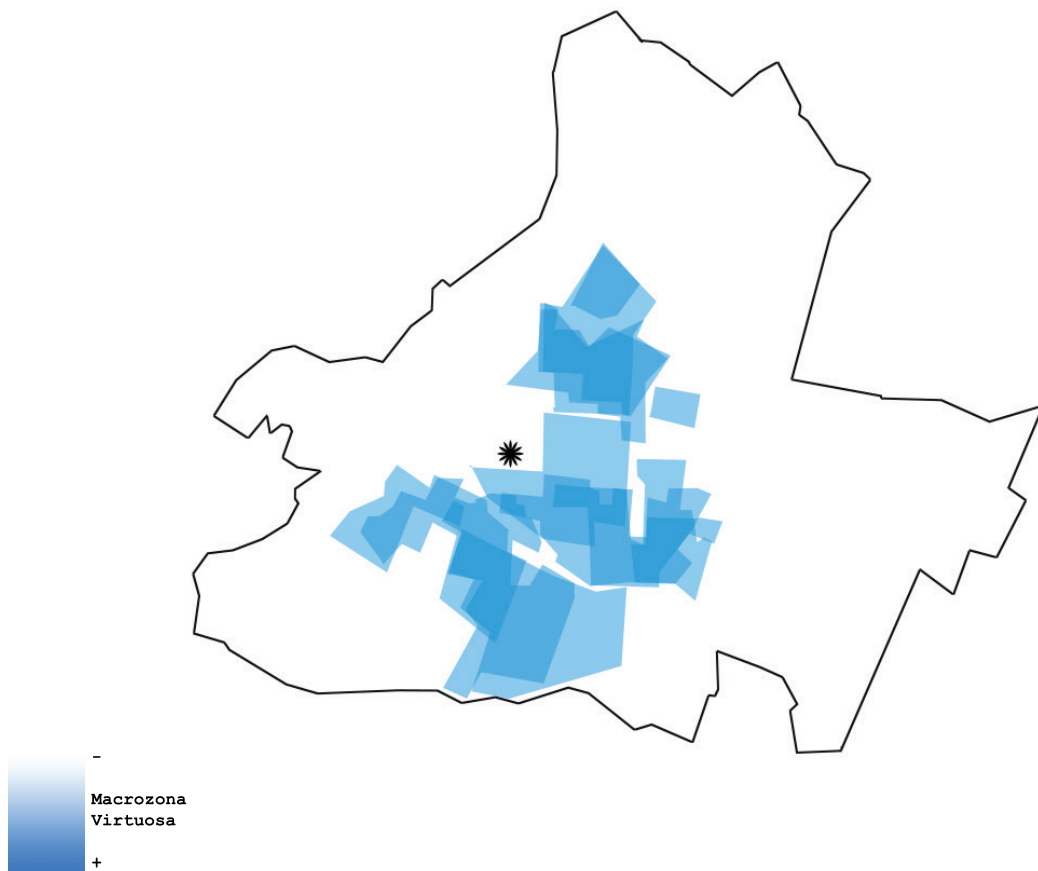
Allegamiento por manzana



Avalúo fiscal por manzana

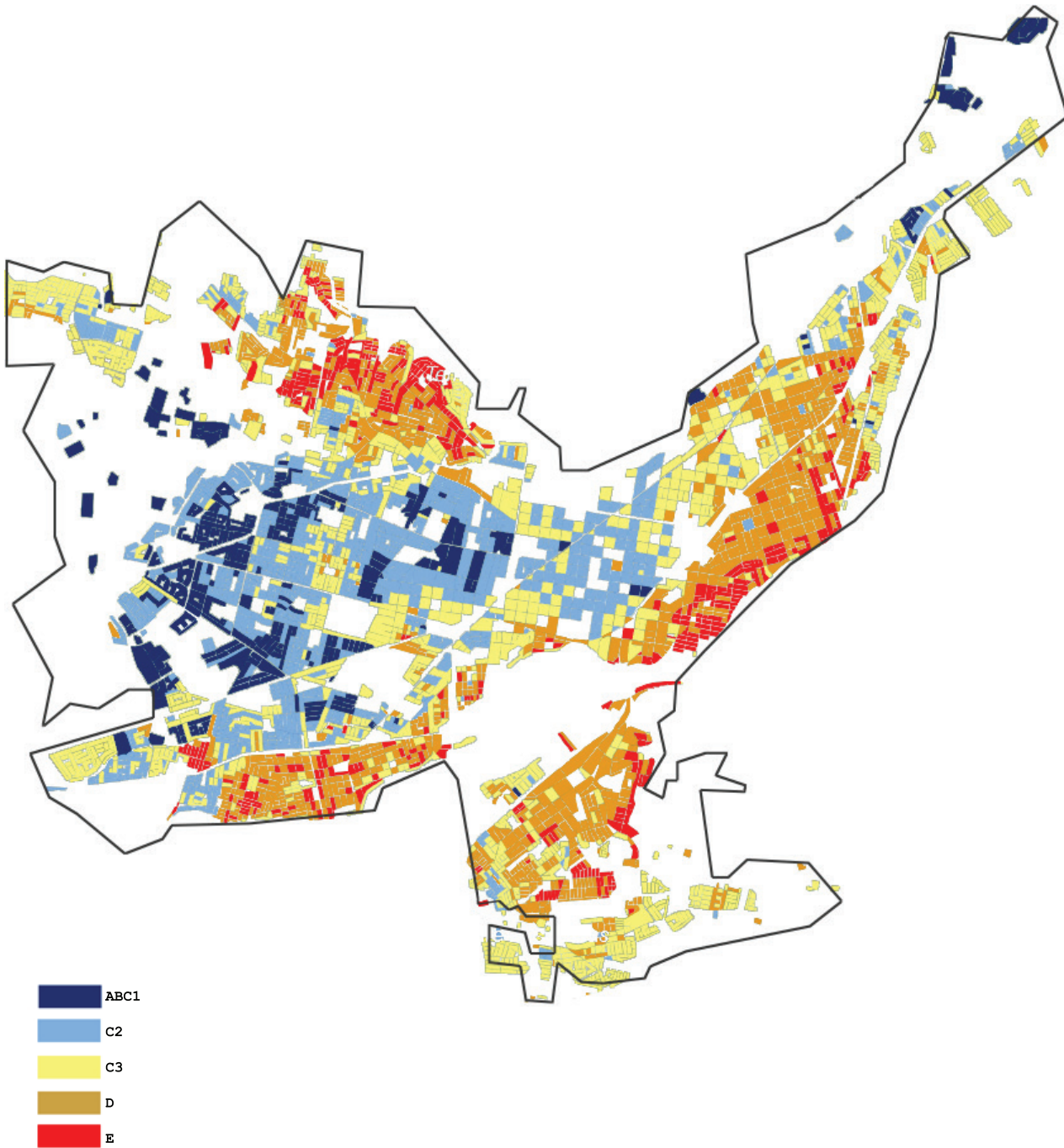


Macrozona de vivienda de renta

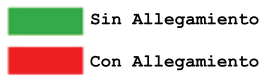
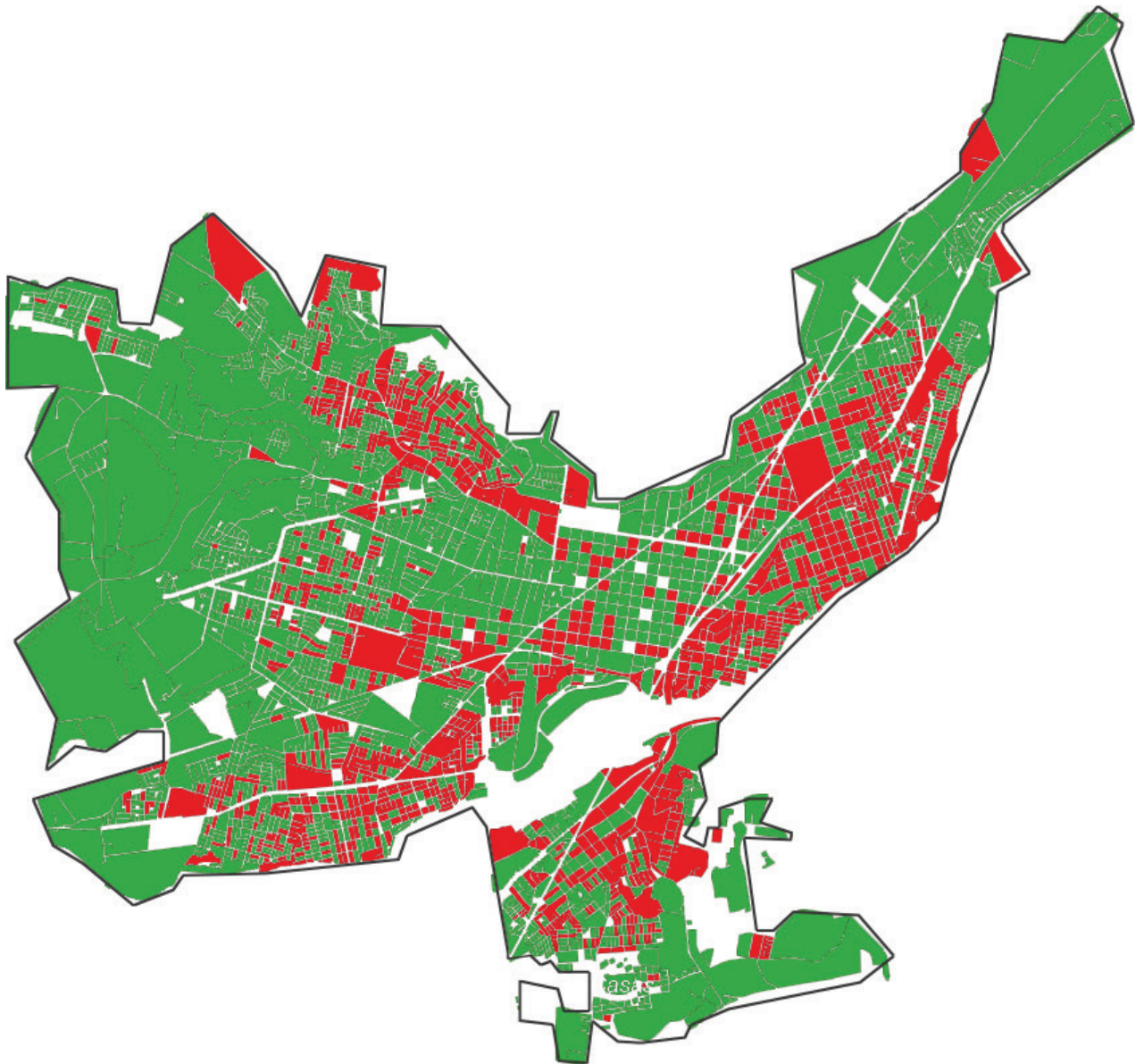


Temuco - Padre Las Casas

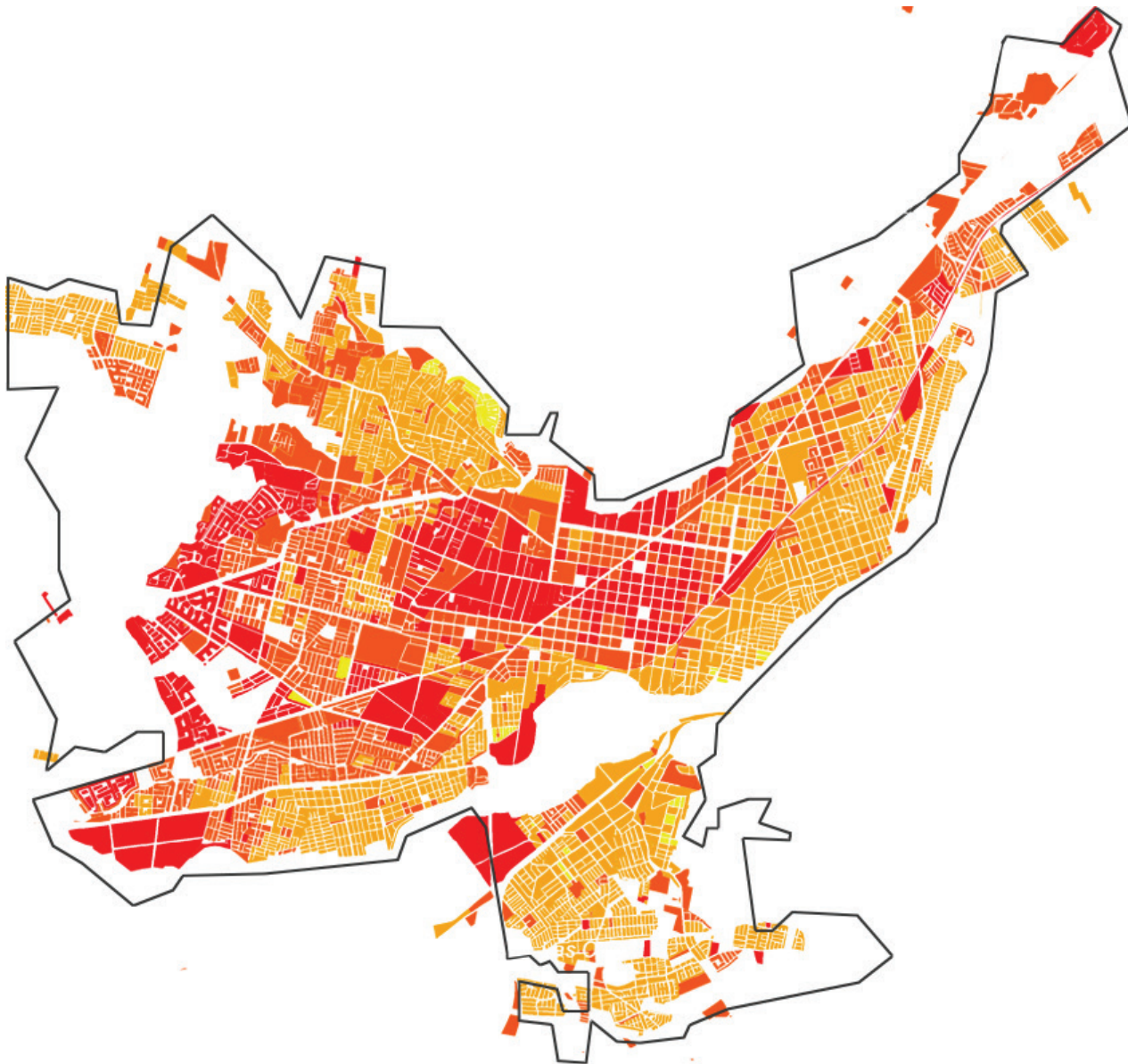
Grupo Socioeconómico por manzana



Allegamiento por manzana

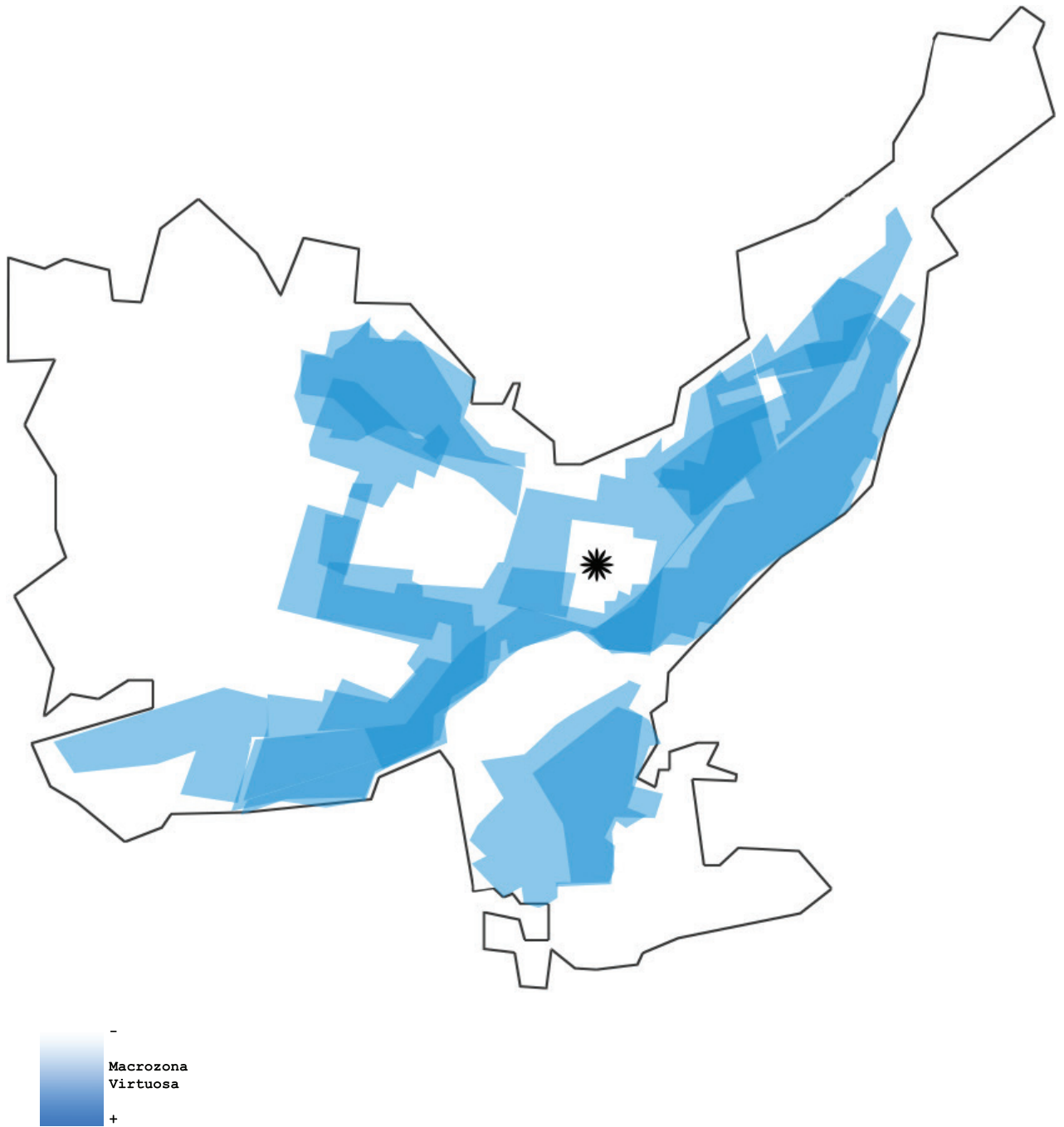


Avalúo fiscal por manzana



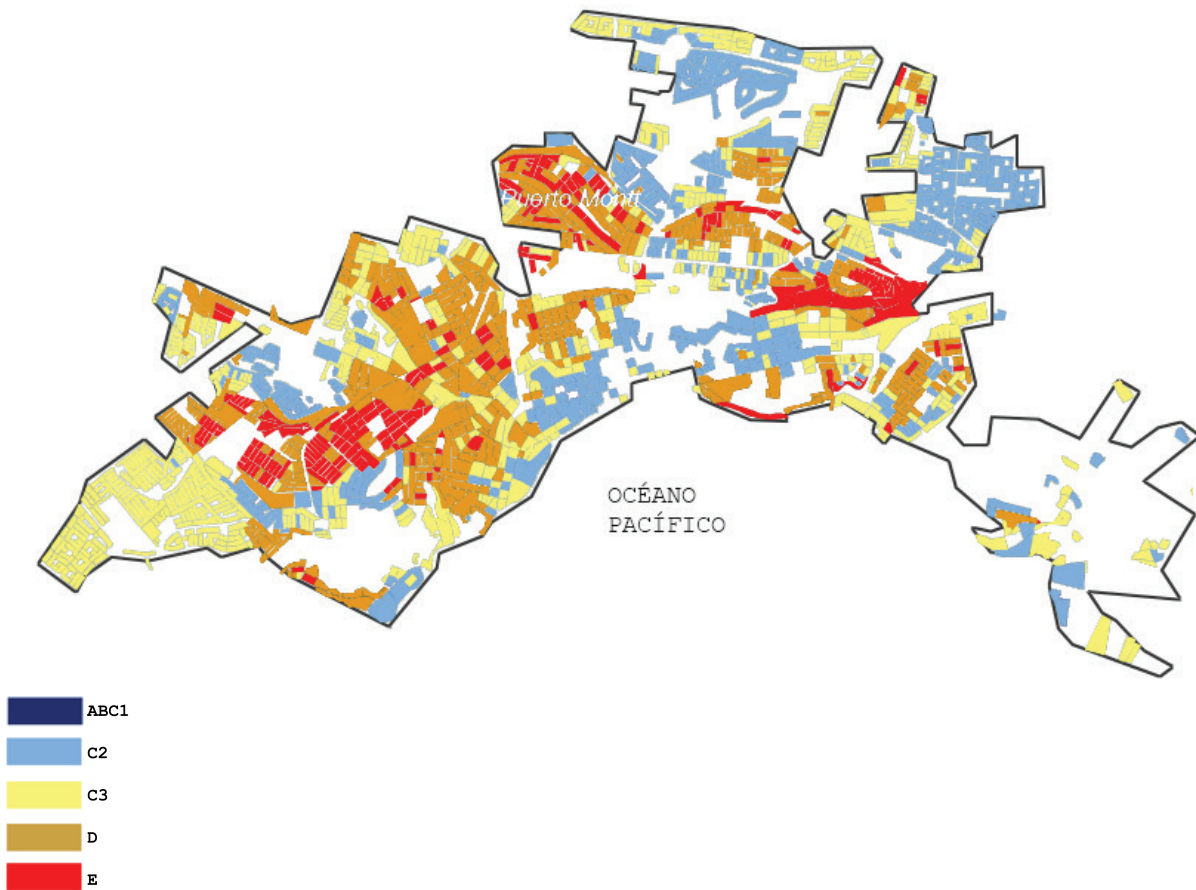
- > UF 13/M2
- UF 7-13/M2
- UF 3-7/M2
- < UF 3/M2

Macrozona de vivienda de renta

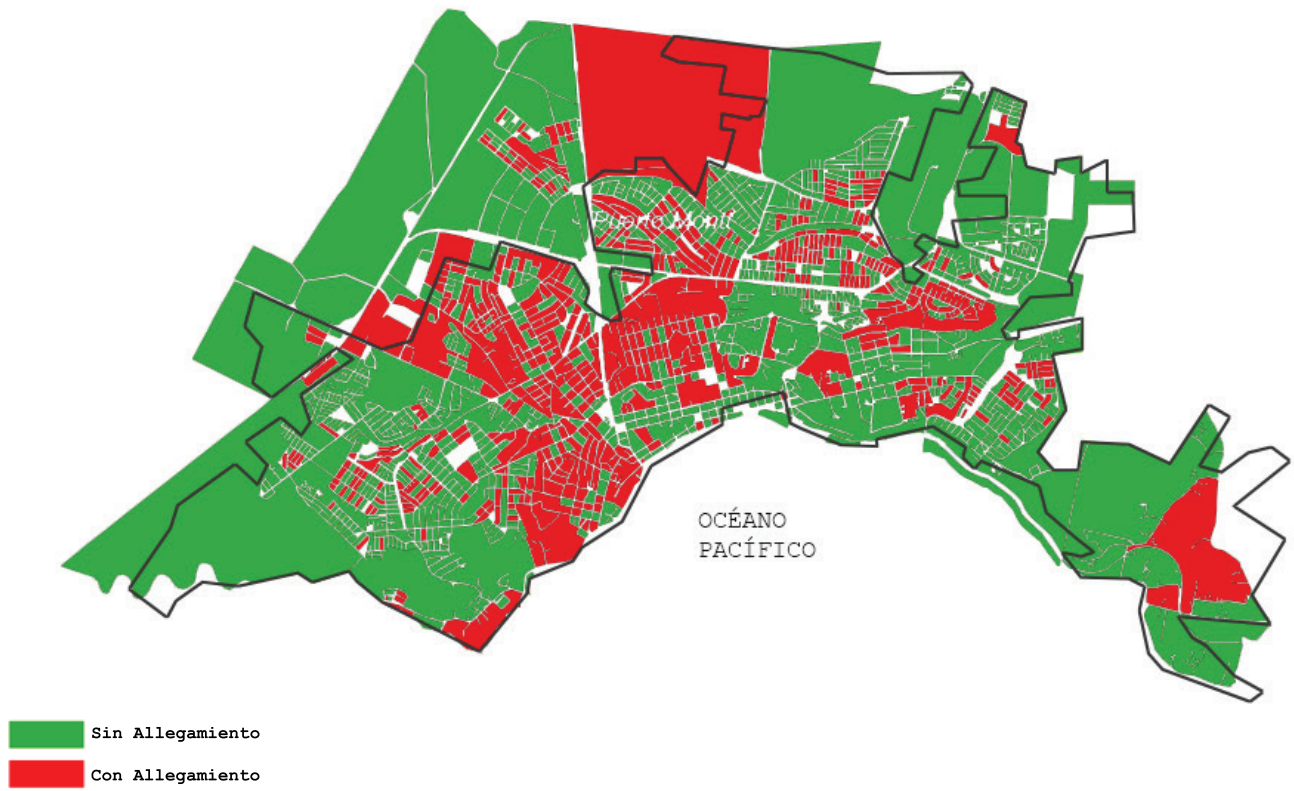


Puerto Montt

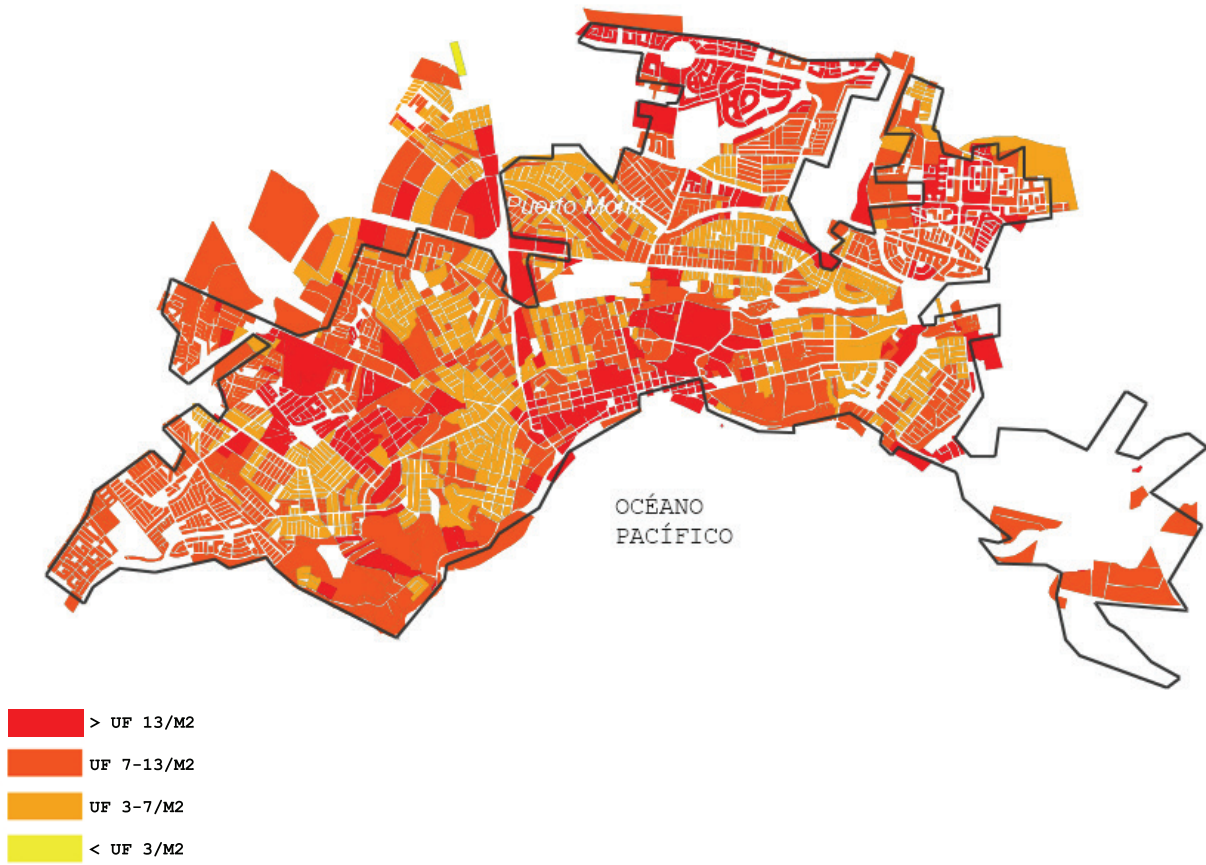
Grupo Socioeconómico por manzana



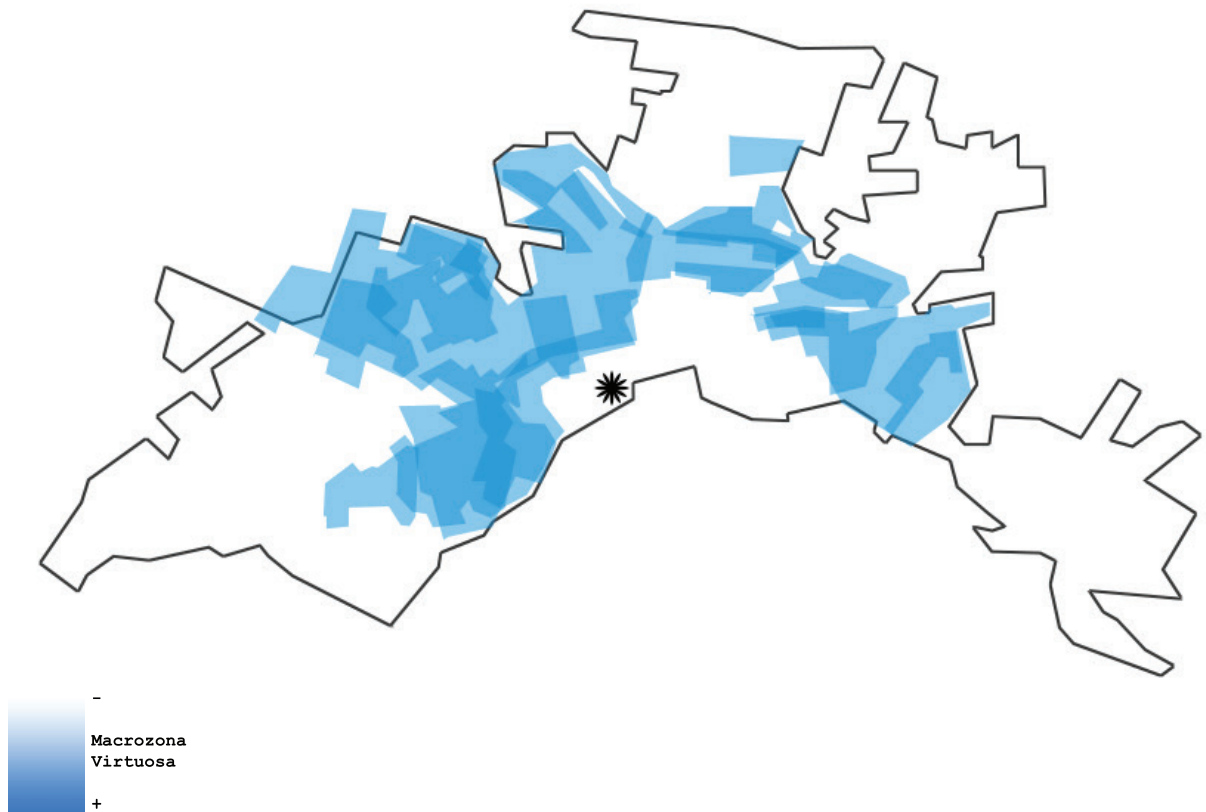
Allegamiento por manzana



Avalúo fiscal por manzana



Macrozona de vivienda de renta



Evaluación de zonas ideales a intervenir con el modelo de gestión por cada ciudad.

Una vez realizado el análisis de zonas ideales para el modelo de gestión, se detecta una alta concentración de polígonos en las zonas pericentrales de todas las ciudades intermedias. Este fenómeno está ligado directamente a la integración y valor de suelo que existe hoy en dichas ciudades, que al no estar en el centro exactamente, sí se establecen polígonos virtuosos donde existe allegamiento, un valor dentro del marco predefinido y una situación socioeconómica que beneficiaría a la integración.

En este sentido y entendiendo que el fin último del Modelo es impulsar la renta residencial, es que se aplicará el modelo en la ciudad de Antofagasta, puesto que es la Ciudad intermedia analizada que tiene mayor disparidad entre la cantidad de beneficiarios y subsidios de arriendo ejecutados según el llamado realizado el año 2014.

Beneficiados vs ejecuciones. Llamados 2014

Región	Cantidad de Beneficiarios	Cantidad de Ejecuciones	% Ejecutado respecto al Total Regional
Región Metropolitana	2369	734	31%
Región del Biobío	1176	631	54%
Región de Valparaíso	818	396	48%
Región de la Araucanía	574	299	52%
Región de los Lagos	490	222	45%
Región de O'Higgins	470	234	50%
Región del Maule	407	256	63%
Región de Coquimbo	262	112	43%
Región de los Ríos	215	103	48%
Región de Aysén	65	27	42%
Región de Arica y Parinacota	62	17	27%
Región de Tarapacá	61	21	34%
Región de Atacama	51	17	33%
Región de Magallanes	38	13	34%
Región de Antofagasta	31	9	29%
Total Nacional	7089	3091	44%

Subsidios otorgados en llamados 2014, versus ejecuciones del mismo al mes de mayo 2015.

Fuente: Primer Año del subsidio de arriendo: Evaluación Territorial y desafíos a futuro. Informe de Práctica Pablo Valenzuela, Depto. De Geografía, Universidad de Chile; 2015.

4.3 Antofagasta

Antofagasta es una Región y comuna capital del norte de Chile. Al 2020 el INE proyecta a la comuna con una población total de 406.362 habitantes, manteniéndose como la cuarta con mayor población de todo el país y la única regional dentro de las cinco más grandes.

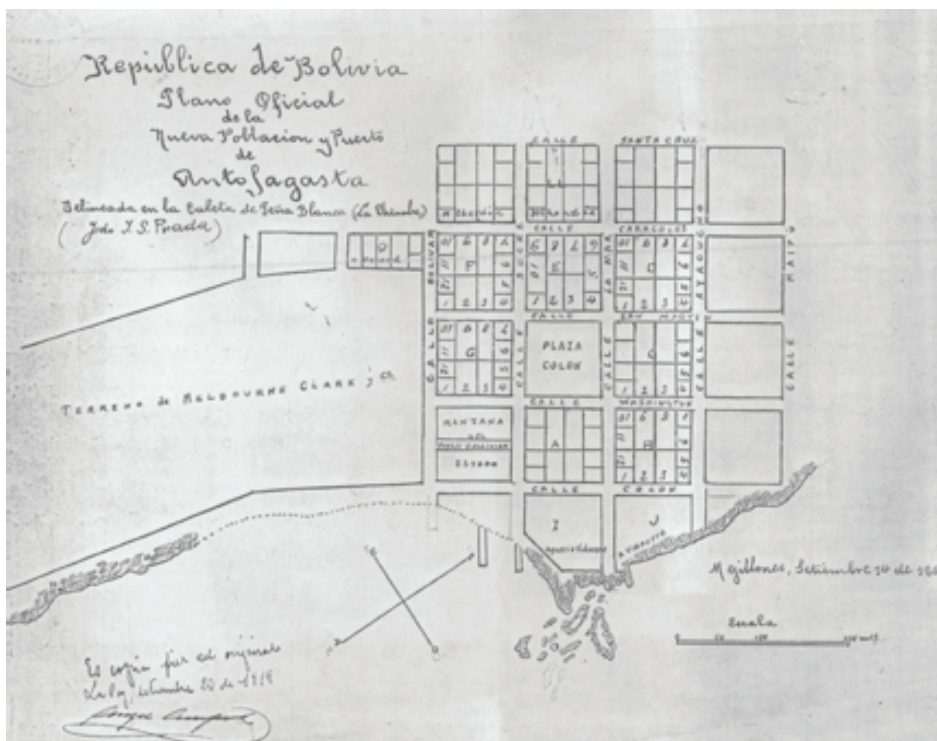


Figura 13

Plano de Antofagasta
1869.

Fuente: www.memoria.cl

Origen

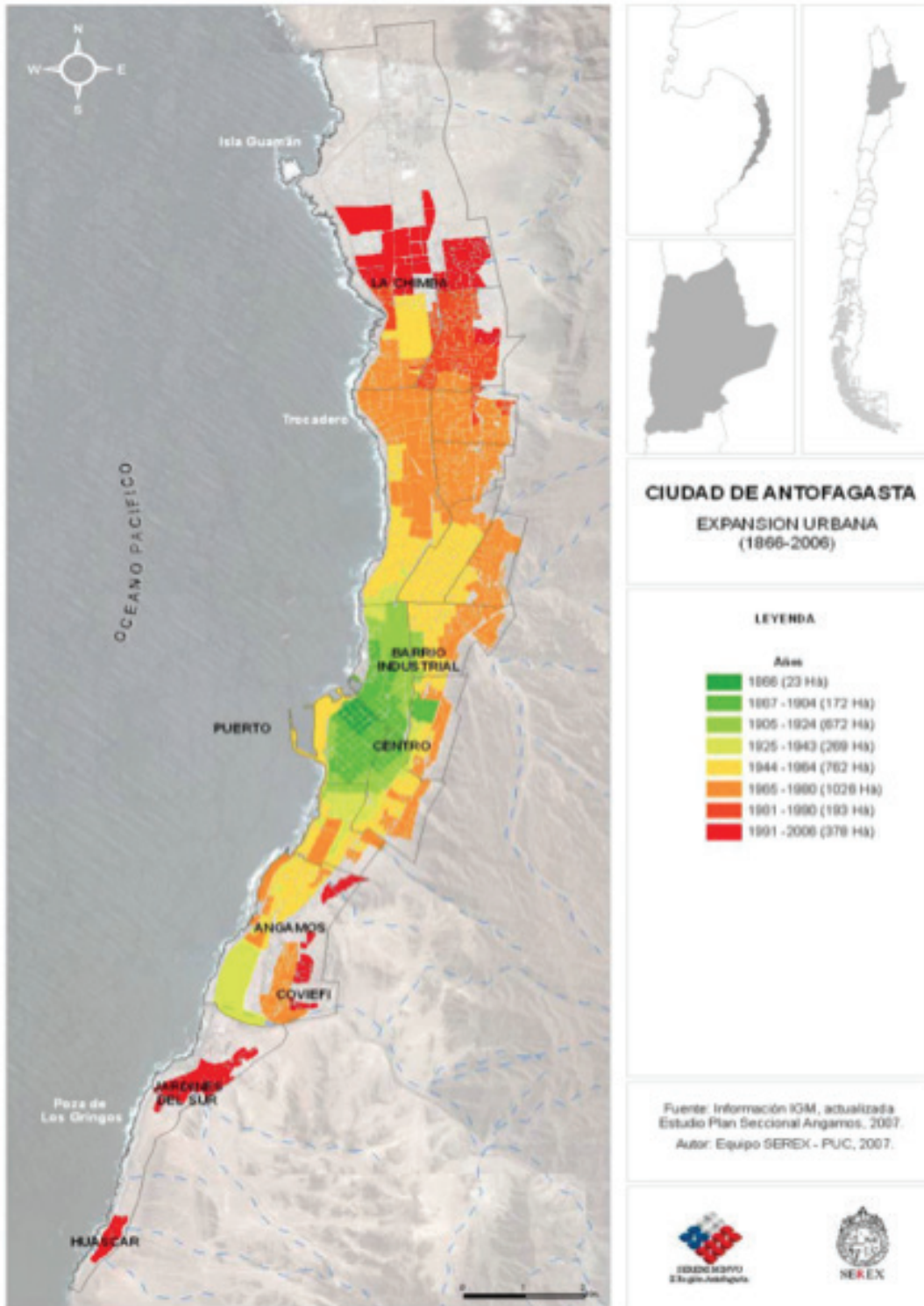
La ciudad de Antofagasta, nace durante el siglo XIX en la nascente nación de Bolivia en 1868. A pesar de la intención boliviana, en Chile se atribuye el poblamiento del sector a Juan López, quien es considerado como el primer habitante de La Chimba (en ese entonces, sector de Peña Blanca), donde encontró minerales y comenzó a explotarlos. Con el avance de los años y el descubrimiento de nuevos minerales para su explotación, la ciudad se fue consolidando como un puerto de salida, y el auge minero provocó la constitución de la Compañía

Melbourne Clark, compañía influyó en la creación de las primeras infraestructuras urbanas, muelles de carga y en 1872, el primer ferrocarril. Si bien en un primer momento la ciudad se denomina La Chimba, en 1868 pasa a llamarse Antofagasta, siendo en 1872 creada la Municipalidad de Antofagasta, donde se conformó el Cuerpo de Agentes Municipales (posteriormente renombrado como Junta Municipal), integrado por dos alemanes, un inglés y seis chilenos.

Guerra del Pacífico y comienzo de la soberanía chilena

Estalla la guerra siete años después de la creación de la Municipalidad de Antofagasta, debido a los problemas limítrofes entre Perú, Bolivia y Chile. Esta se convierte en una de las primeras ciudades en ser tomada por las fuerzas militares chilenas, cuya ocupación tuvo como primer objetivo, evitar los remates de las pertenencias mineras de capitales chilenos. Una vez terminada la guerra, en 1884 se firma un pacto de tregua entre Bolivia y Chile dejando desde el paralelo 23 hacia el sur como administración chilena, y luego el tratado de 1904 estableció las fronteras actuales, quedando Antofagasta dentro de la soberanía chilena.

El auge minero provocó un desarrollo urbano mayor comparado con otras ciudades de la zona central y sur de Chile. Hacia 1912, el apogeo de los cantones salitreros cercanos a Antofagasta, junto a la explotación de cobre en Chuquicamata y de plata en Bolivia, afianzaron la gravitación urbana y portuaria de Antofagasta. A fines de siglo XX se incorporó a esta dinámica económica la riqueza del mineral de La Escondida. En la actualidad, con más de 300.000 habitantes, Antofagasta es la capital económica y cultural del norte de Chile y vive un proceso de renovación urbana, siempre dependiente de la minería de cobre.



Cartografía 1
Expansión Urbana de Antofagasta entre 1866 y 2006.

Fuente: Elaboración equipo SEREX-PUC.

La Perla del Norte

Antofagasta hoy en día es la capital regional de la II región de Antofagasta, acorde a los datos preliminares del CENSO de 2012, es la quinta ciudad más poblada de Chile con 346.126 habitantes, representando sólo un 2,1% de la población total del país. Las principales actividades industriales corresponden a la minería, y debido al boom de esta actividad a nivel internacional, es considerada como la ciudad con mayor ingreso per cápita del país, alcanzando los USD 37.000. En cuanto a caracterización urbana, El auge de la actividad económica junto con el crecimiento demográfico, especialmente en el período intercensal 1992-2002, marcando las pautas en las formas de ocupación y de expansión actual de la ciudad. El desarrollo urbano de este período ha estado fuertemente marcado por el crecimiento de proyectos inmobiliarios en altura en torno al borde costero y la construcción de viviendas para sectores de altos ingresos en la zona sur (Jardines del Sur y Huáscar). El centro de la ciudad, además, ha sido testigo de un incipiente proceso de renovación urbana y residencial principalmente en corredores como Avenida Brasil (Parque Brasil), Angamos y Avenida Argentina. La construcción de viviendas hacia el norte de la ciudad (La Chimba), dibujará nuevas tendencias de expansión hacia uno de los sectores con mayor superficie urbanizable.

4.4 Análisis Urbano

Para determinar la mejor ubicación del terreno, además del análisis anterior que establecía un diagnóstico inicial, en este punto se analizarán las potencialidades de los terrenos, estableciendo un criterio para cada uno de los puntos tal como lo establece la normativa actual para los componentes urbanos virtuosos en la contemplación de un proyecto de vivienda de renta para bajos ingresos.

Transporte: uno de los aspectos fundamentales para determinar el arriendo es la conectividad. Para esto, se hace un mapeo que incluya las Autopistas y vías rápidas, calles arteriales, calles colectoras y las calles locales. De estas, las más importantes serían las calles arteriales y las calles colectoras, que en su mayoría consideran transporte público y mayor conectividad.

Salud: Este factor es especialmente importante, esto, ya que la oferta de salud en las regiones y ciudades intermedias posee mayor precaridad y hay una gran dependencia de los servicios públicos, por esto, se decide mapear tanto servicios públicos como privados con el fin de determinar los lugares que están más seguros en este ámbito.

Educación: Una de las principales razones para moverse del lugar de residencia son los estudios técnicos y universitarios sobre todo a nivel regional. En este sentido, se mapea la oferta pública, subvencionada y privada en los distintos niveles. Acá se priorizará la oferta para familias que están conformándose como tal y para estudiantes técnicos y universitarios, es decir educación pre-básica y superior.

Áreas verdes: Para entregar una oferta atractiva no sólo por los servicios, sino también por la recreación, y también considerando que después de la educación, el espacio público es un factor determinante en la integración, se considera el análisis de áreas verdes de la ciudad con el fin de entregar un proyecto que si bien no podrá contar con una dotación de espacio público privado muy abundante, esto pueda ser ofrecido por su ubicación en la ciudad.

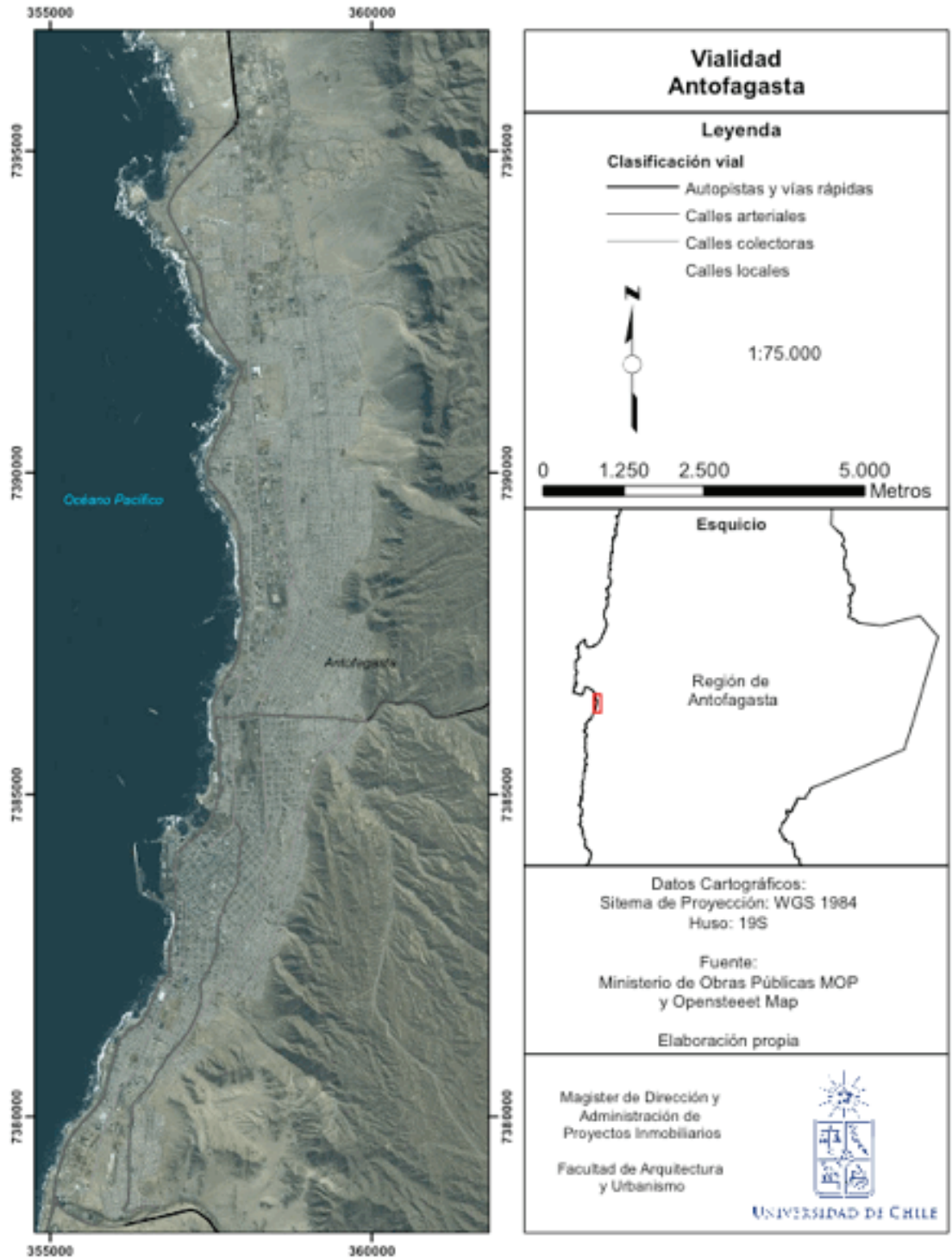
Superficies por manzana: Con el fin de no analizar todos los terrenos, se establecen parámetros mínimos de escala de proyecto, para esto se consideran aplicables manzanas entre 5.000 y 50.000, esta aplicación además generará que cruzado con el valor de suelo por m², podremos establecer el valor total de la manzana para luego dar paso a la posterior evaluación económica.

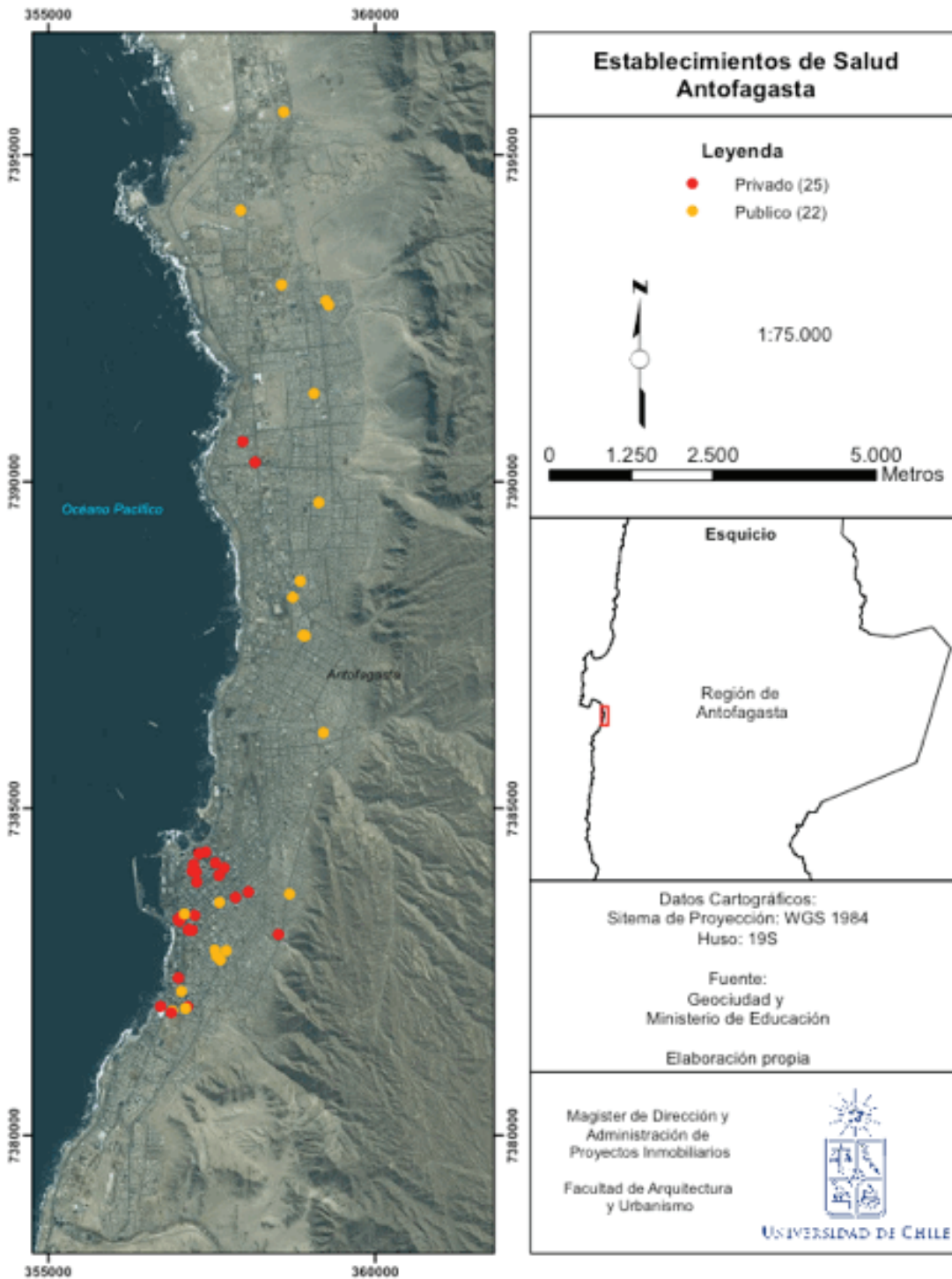
Propiedad de predios: Si bien el modelo plantea la compra de terrenos por parte del SERVIU, es importante detectar de todas formas si existe oferta de terrenos que sean propiedad de Bienes Nacional, esto con el fin de esclarecer el argumento de que la mayoría de las ciudades intermedias están limitadas por este argumento y no poseen terrenos bien ubicados para llevar a cabo este tipo de proyectos.

Plan Regulador Comunal (PRC): Se incluye el estudio del PRC debido a la necesidad de que la elección de la manzana y las características ideales de esta, estén en sintonía con las posibilidades reales establecidas por normativa, pudiendo también establecer como diagnóstico que la poca flexibilidad de estas han generado. Se considera importante analizar Uso de suelo, densidad y altura máxima debido a que son los aspectos más relevantes del caso para generar el conjunto de arriendo.

Cartografía 2
Vialidad en la ciudad de Antofagasta.

Fuente: Elaboración Propia.





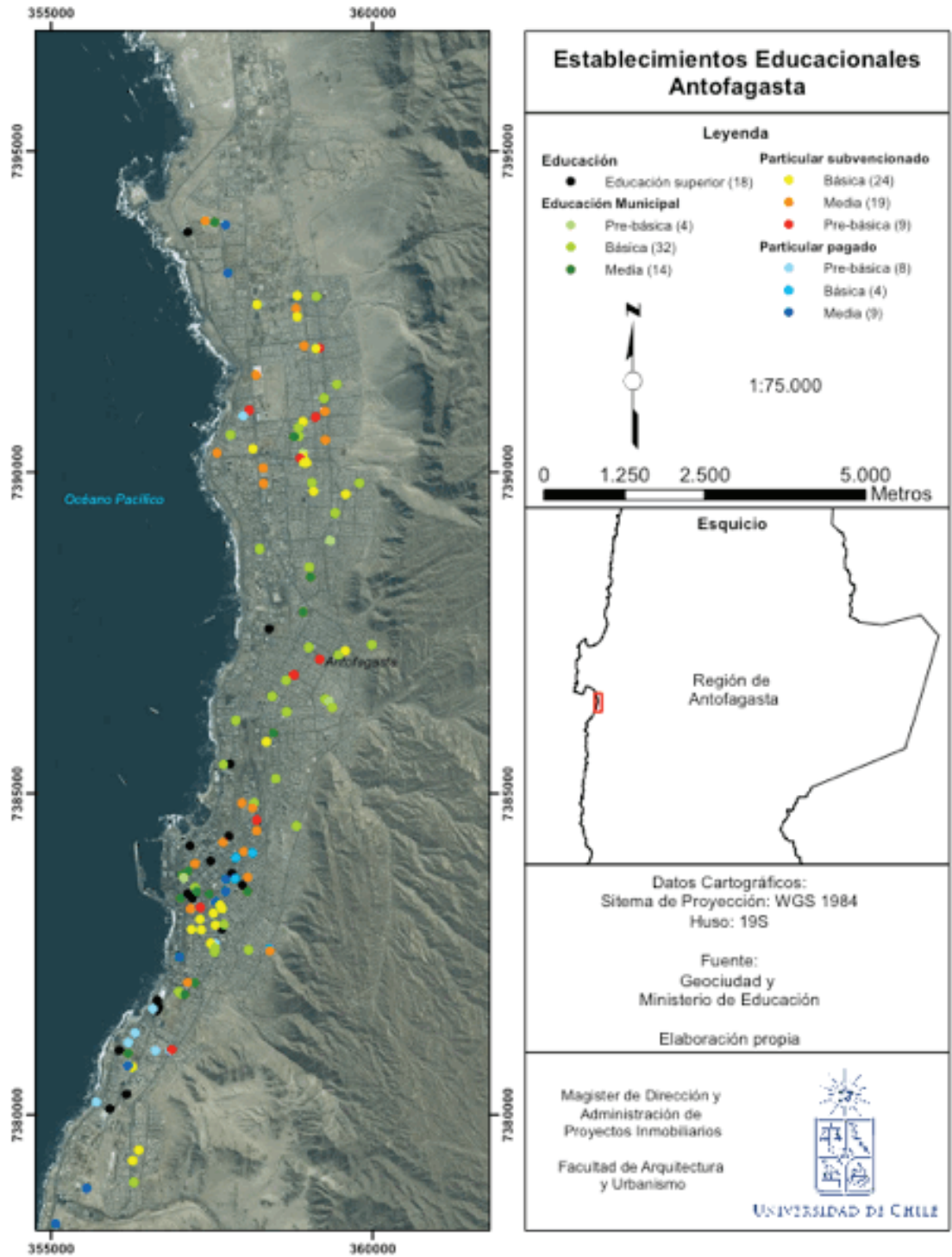
Cartografía 3
Establecimientos de
Salud en Antofagasta.

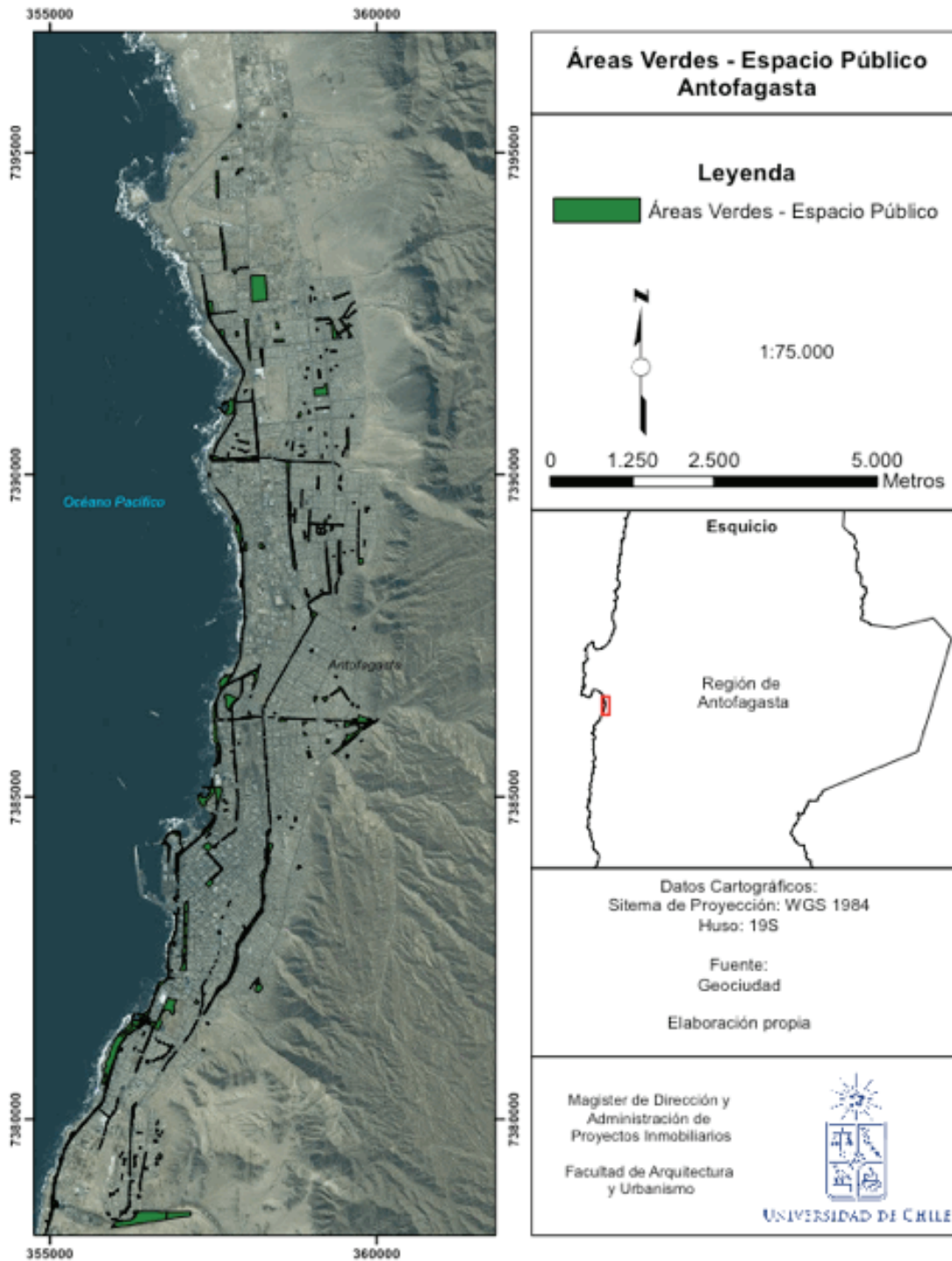
Fuente: Elaboración
Propia.

Cartografía 4

Establecimientos Edu-
cacionales en Antofa-
gasta.

Fuente: Elaboración
Propia.



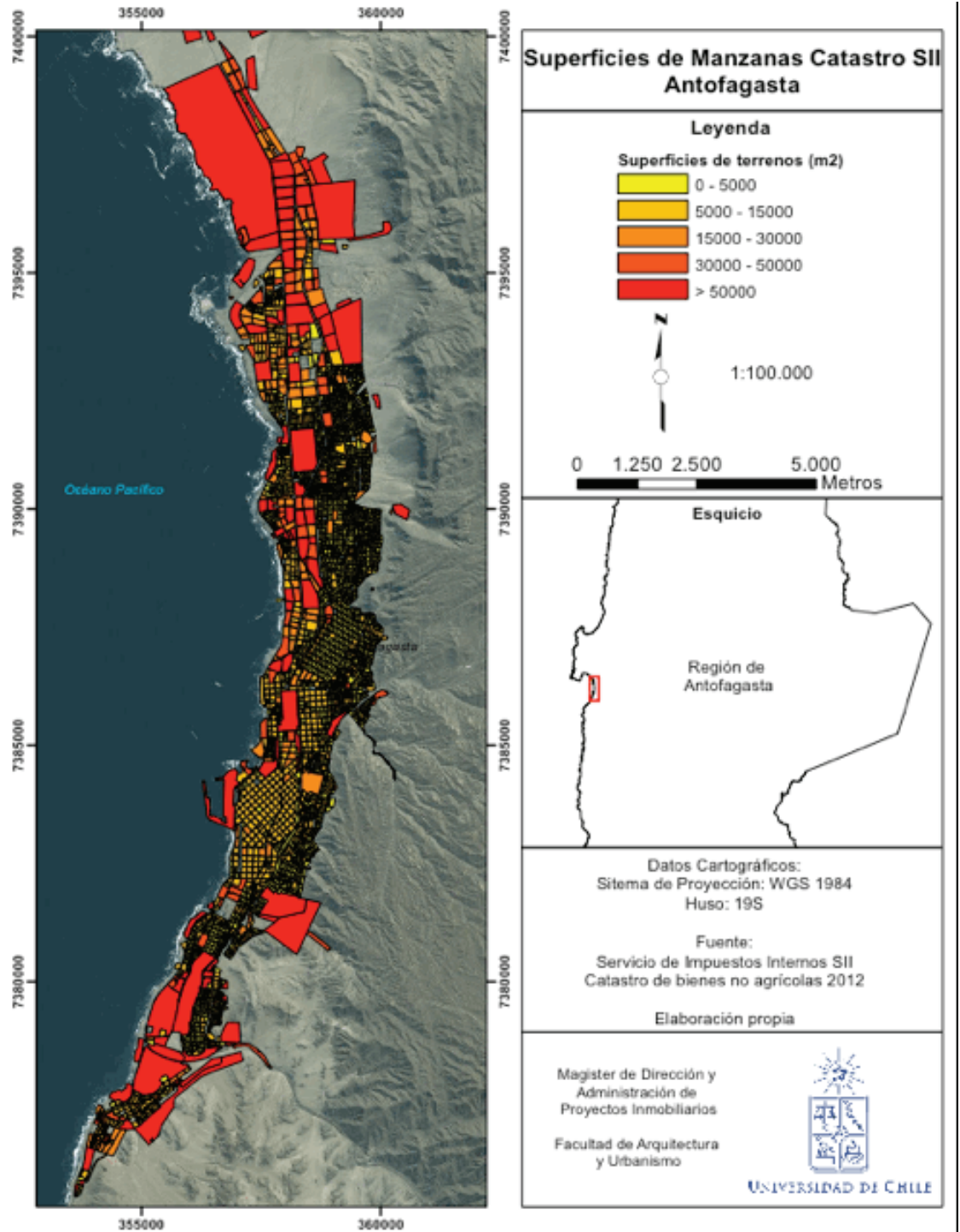


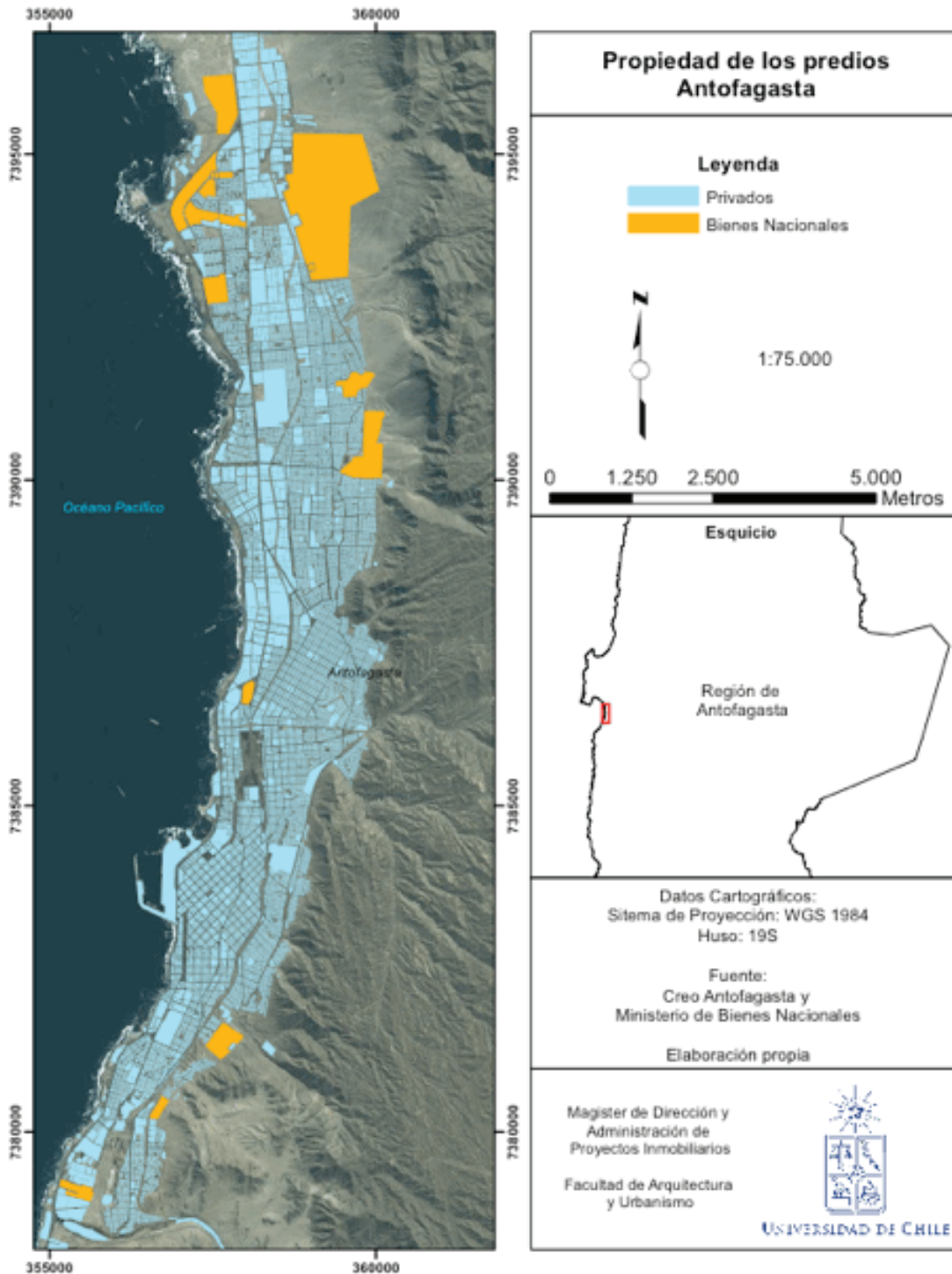
Cartografía 5
Áreas verdes y espacio público en Antofagasta.

Fuente: Elaboración Propia.

Cartografía 6
Superficies de Manzanas Catastro SII.

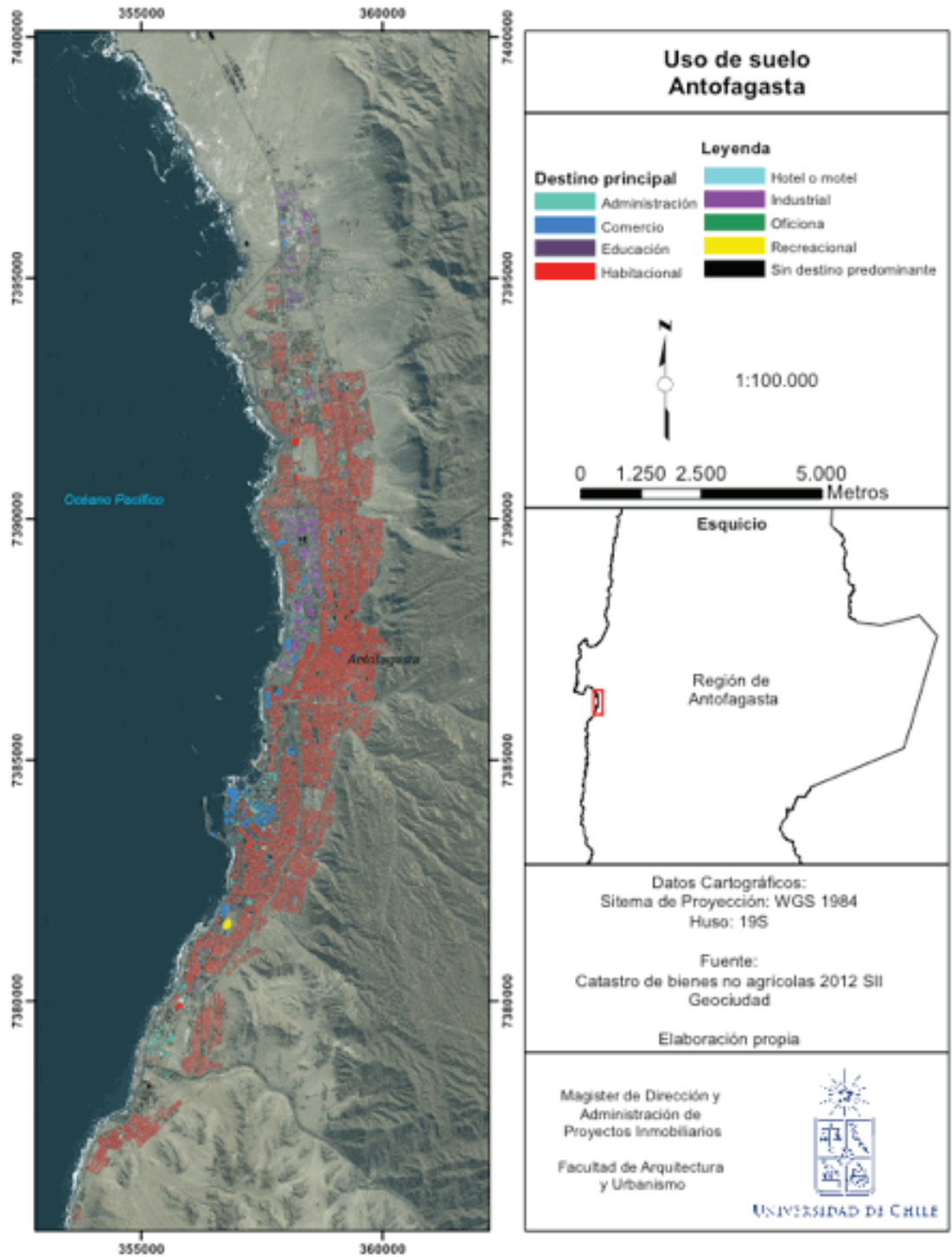
Fuente: Elaboración Propia.





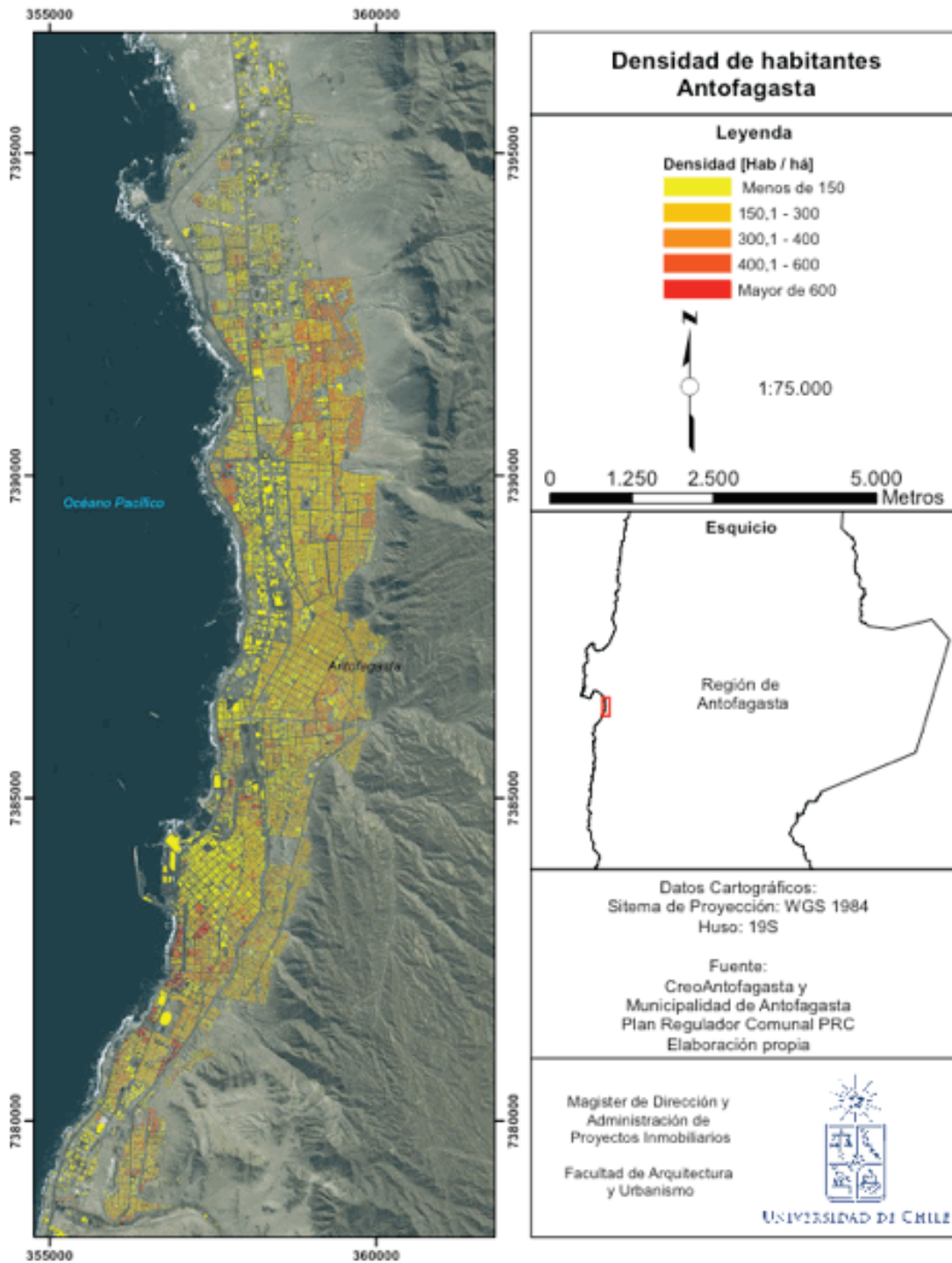
Cartografía 7
Propiedad de los
Predios en Antofagasta.

Fuente: Elaboración
Propia.



Cartografía 8
Uso de Suelo
en Antofagasta.

Fuente: Elaboración Propia.

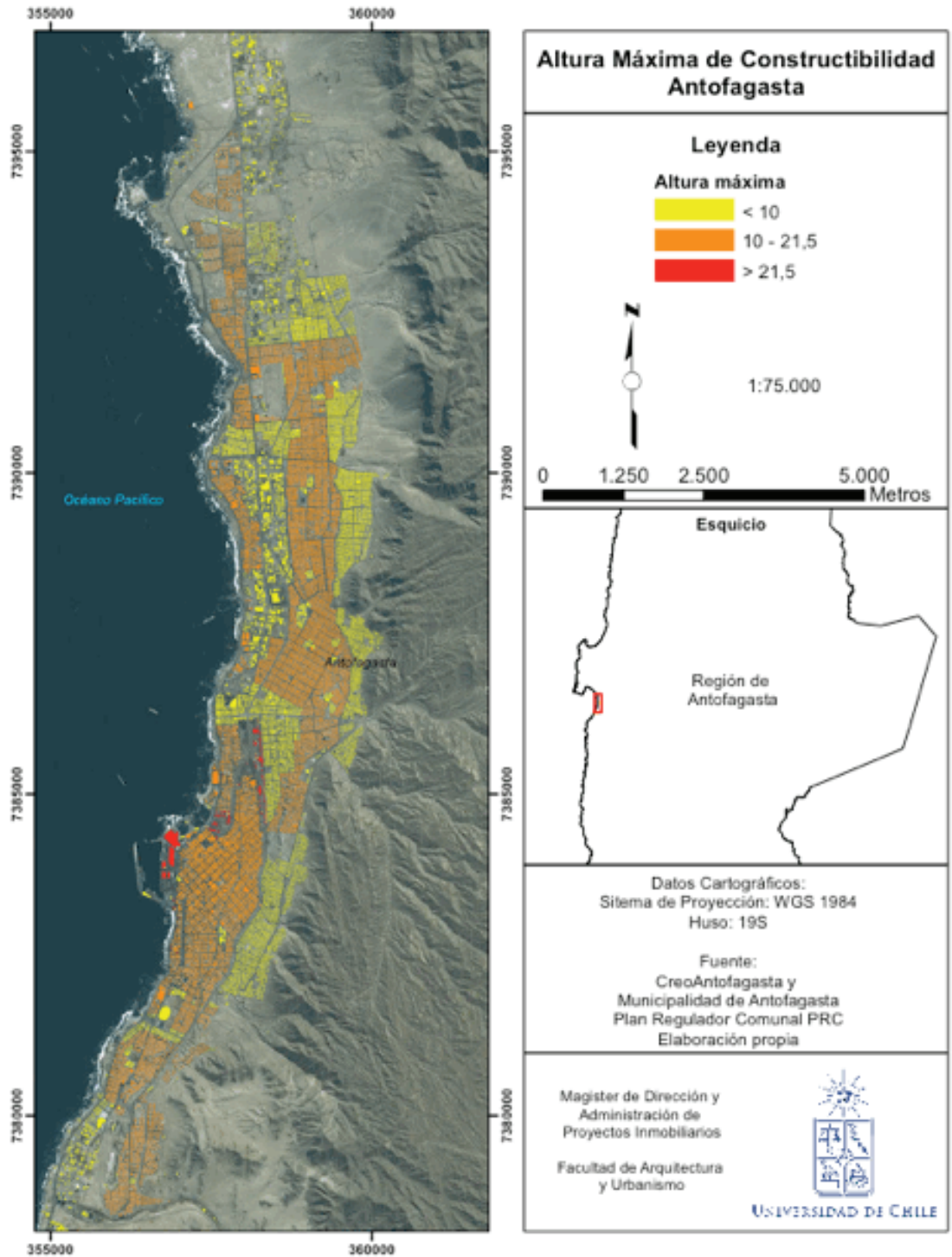


Cartografía 9
Densidad Poblacional
en Antofagasta.

Fuente: Elaboración
Propia.

Cartografía 10
Vialidad
en Antofagasta.

Fuente: Elaboración
Propia.



Vialidad

Antofagasta se estructura en cuanto a vialidad mediante 4 tipos de calles. Las autopistas o carreteras que conectan la ciudad con la ruta 5, conectada mediante las rutas 26 en el sector norte, y la ruta 28 como acceso sur. También se encuentra la ruta 1, la que conecta la urbe con Tocopilla, y más cerca con el Aeropuerto Nacional Andrés Sabella Gálvez y el Monumento a la Portada de Antofagasta. Además, cuenta con calles arteriales que cruzan la ciudad de norte a sur, calles colectoras que conectan el pie de monte con las zonas de pendientes más bajas y también un entramado de calles locales, conectando las principales zonas de oeste a este.

Salud y Educación

En cuanto a educación, la ciudad posee una red de establecimientos bastante significativa, contando con un total de 18 establecimientos de educación superior, 42 establecimientos con enseñanza media, 60 de educación básica y 21 de pre-básica, tanto a nivel municipal, particular subvencionado y particular pagado. Estos se concentran mayoritariamente en la zona céntrica y sur de la ciudad, abarcando menor territorio los establecimientos de la zona norte, y con una presencia mayoritaria de educación municipal.

Respecto a los establecimientos de salud presentes, estos repiten el patrón identificado en educación, concentrándose mayoritariamente en la zona central y sur, dejando una zona norte con bastante pocos centros de salud, y los pocos que hay, de carácter público.

Riesgos

Los riesgos asociados a Antofagasta, por ser una ciudad costera, corresponden al riesgo de tsunami. Esta zonificación se encuentra distribuida por todo el borde costero urbano, cuya cartografía fue desarrollada durante el 2013 por el SHOA. Los espacios ocupados por la zonificación, abarcan una zona menor de la ciudad a excepción del casco histórico y centro urbano, el cual se vería afectado en mayor intensidad.

Áreas verdes / Espacio público

Como la mayoría de las ciudades de la zona norte de Chile, no existe una relación con "lo verde", dándose más a lo largo de bandejoneras de ciertas vías arteriales, y por el borde costero. Se podría considerar la situación como crítica tomando en consideración la cantidad de habitantes de la ciudad, siendo poca la presencia de parques, plazas, y plazuelas y jardines (MINVU, 2002).

Arriendo – subsidio de arriendo

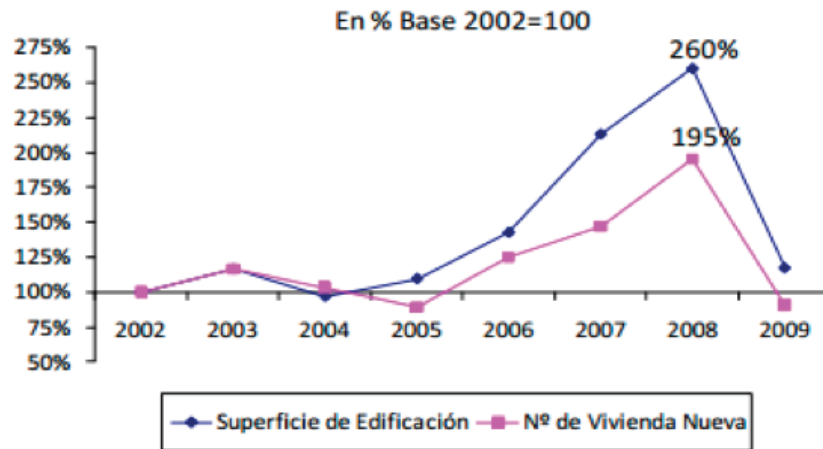
En cuanto al primer año de subsidio de arriendo, este se encuentra en la región de Antofagasta con una tasa de aplicación de 29% (Valenzuela, 2015). Estos corresponden sólo a 31 beneficiados con el programa, y pudiendo ejecutar su contrato a sólo 9 familias. Esto corresponde a una situación crítica de los arriendos, los cuales superan los valores máximos del programa (\$200.000 mensuales) para un arriendo dentro del programa, y concentrándose en el sector norte de la ciudad.

Edificación y Plan Regulador Comunal

Acorde al diagnóstico del PLADECOC 2013 - 2022, se evidencia una tendencia evolutiva mayor durante los últimos 10 años, coincidente con las tendencias al alza en cuanto a demografía. A partir del 2004, se produce un despegue de la actividad inmobiliaria, llegando a superar el 260% de la superficie construida durante el 2008, respecto al año 2002. Es decir, 337 mil m² de nuevas obras (Ver figura 6).

Figura 14
Relación entre Superficie Construida y Cantidad de Viviendas nuevas.

Fuente: Preparado por PULSO SA. en base a estadísticas de edificación INE.



El número de viviendas nuevas autorizadas sigue una tendencia similar, ascendiendo a 4.852 viviendas nuevas. El promedio de edificación en el período 2002 - 2009, fue de 3.004 viviendas nuevas por año.

Avalúos fiscales

Respecto a los avalúos, se toma en consideración los valores del catastro de bienes no agrícolas del SII del año 2012. Los valores promedios por manzana (UF/m²) dan cuenta de altos valores de los paños de suelo cercanos al centro y el borde costero, llegando a ser mayores a 13 UF/m² hacia la zona sur, y disminuyendo a medida del aumento de cercanía con la zona de pie de monte.

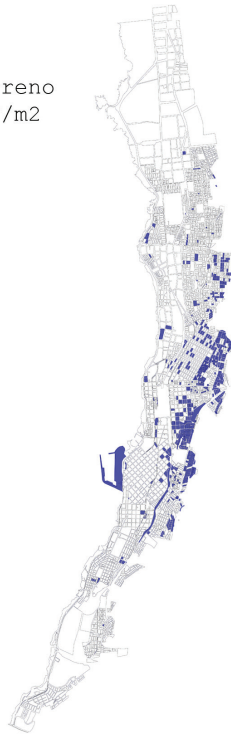
4.5 Superposición de capas y diagnóstico Antofagasta

Para el análisis de Antofagasta y la selección de terrenos para la evaluación del modelo de vivienda de renta, se superponen diferentes capas de información de acuerdo a los criterios de consideración referentes a ubicación, valor de suelo y superficie mínima, además de condiciones como la presencia de allegamiento, mixtura de grupos socioeconómicos y cercanía con servicios básicos y áreas verdes.

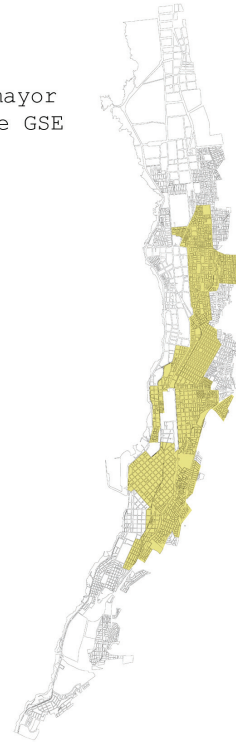
Inicialmente, se sobreponen las capas de información de los cuatro criterios principales: el valor del terreno de no más de 7 UF/m², el área que presente mayor mixtura de grupos socioeconómicos, las manzanas que presenten índices de allegamiento, y las manzanas que cumplan con un mínimo de 5000 m² de superficie, para efectos de la posterior evaluación económica.

La superposición de estas capas resulta en la selección de 79 manzanas como posibles terrenos aptos para la aplicación del modelo. Cabe destacar que los terrenos de Bienes Nacionales también fueron considerados, a pesar que la gran mayoría se encuentran en sectores periféricos (ver Cartografía 7). De esta manera, los terrenos resultantes corresponden a manzanas que superan los 5000 m² de superficie, tienen un valor de entre 3 y 7 UF/m², y se encuentran ubicados en sectores donde existe mixtura socioeconómica y presencia de hogares en condiciones de allegamiento.

Valor terreno
 $3 > 7 \text{ UF/m}^2$



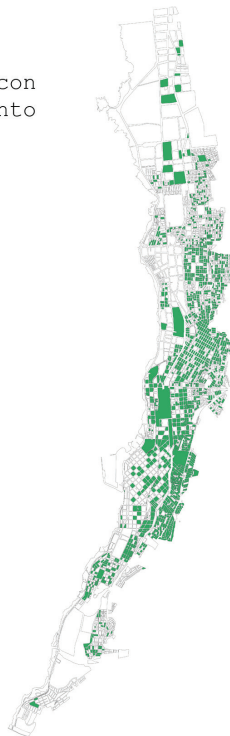
Área de mayor
mixtura de GSE



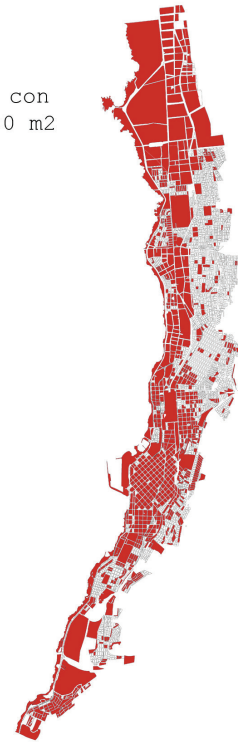
Capas de información
para elección de te-
rreno.

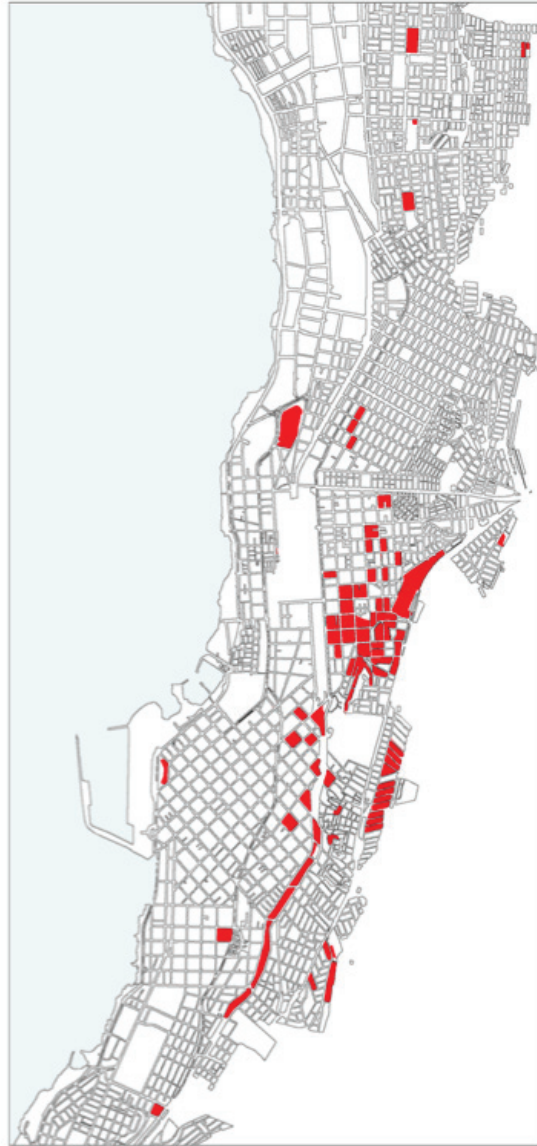
Fuente: Elaboración propia
de acuerdo a datos INE y
Servicio de Impuestos in-
ternos.

Manzanas con
allegamiento



Manzanas con
sup > 5000 m²





Terrenos resultante de la superposición de capas.

Fuente: Elaboración propia

4.6 Análisis urbano particular de terrenos (3) seleccionados

A partir de las manzanas resultantes en el análisis anterior como terrenos aptos para la aplicación del modelo de vivienda de renta, se escogen tres de ellos con el fin de analizarlos con mayor profundidad. Para la selección, el principal criterio a considerar es la presencia de sitios libres de edificación en dichas manzanas, para evitar los gastos derivados de la expropiación y demoliciones; y que éstos sitios cuenten con una superficie de entre 5000 y 15000 m². Posteriormente se realiza un análisis urbano de cada terreno con respecto a su ubicación en la ciudad y el acceso a la salud, el transporte, la educación y las áreas verdes.

Terreno I



Ubicación	Av. Iquique, Sargento Aldea, Av. Pedro Aguirre Cerda, Ovalle
Tipo de propiedad	Bien Nacional
Superficie	47.244 m ²
Zona PRC	E5 (Almacenamiento combustible) en C1b (Subcentro mixto)
Constructibilidad	2,6
Ocupación de suelo	97,5 %
Altura maxima	Según rasante
Agrupamiento	Continuo - pareado

El primer terreno seleccionado corresponde a un sitio de propiedad pública ubicado en un área central a pasos de la costa. El terreno tiene una pendiente natural del 6,6%, que desciende alrededor de 10 metros desde el límite oriente al poniente en una distancia próxima a los 150m lineales. En cuanto a su tamaño, si bien la superficie supera el rango establecido de selección, se entiende que al ser un bien nacional es factible hacer una subdivisión que permita la construcción de varios conjuntos de viviendas vinculados con otros usos de suelo, como áreas verdes, comercio, etc.



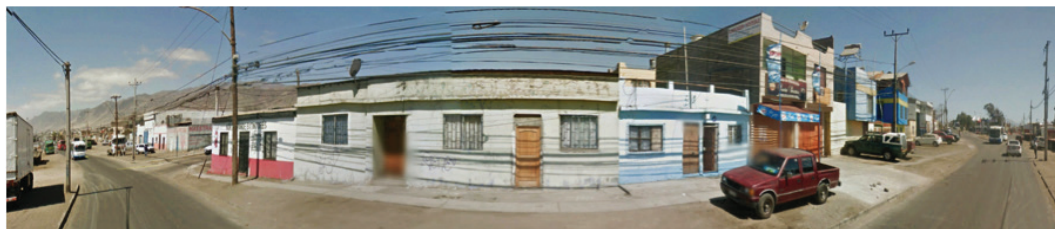
Panorámica 1, vista norte terreno I.

Fuente: Google street view, elaboración propia



Panorámica 2, vista poniente terreno I.

Fuente: Google street view, elaboración propia



Panorámica 3, vista oriente terreno I.

Fuente: Google street view, elaboración propia



Panorámica 4, vista sur terreno I.

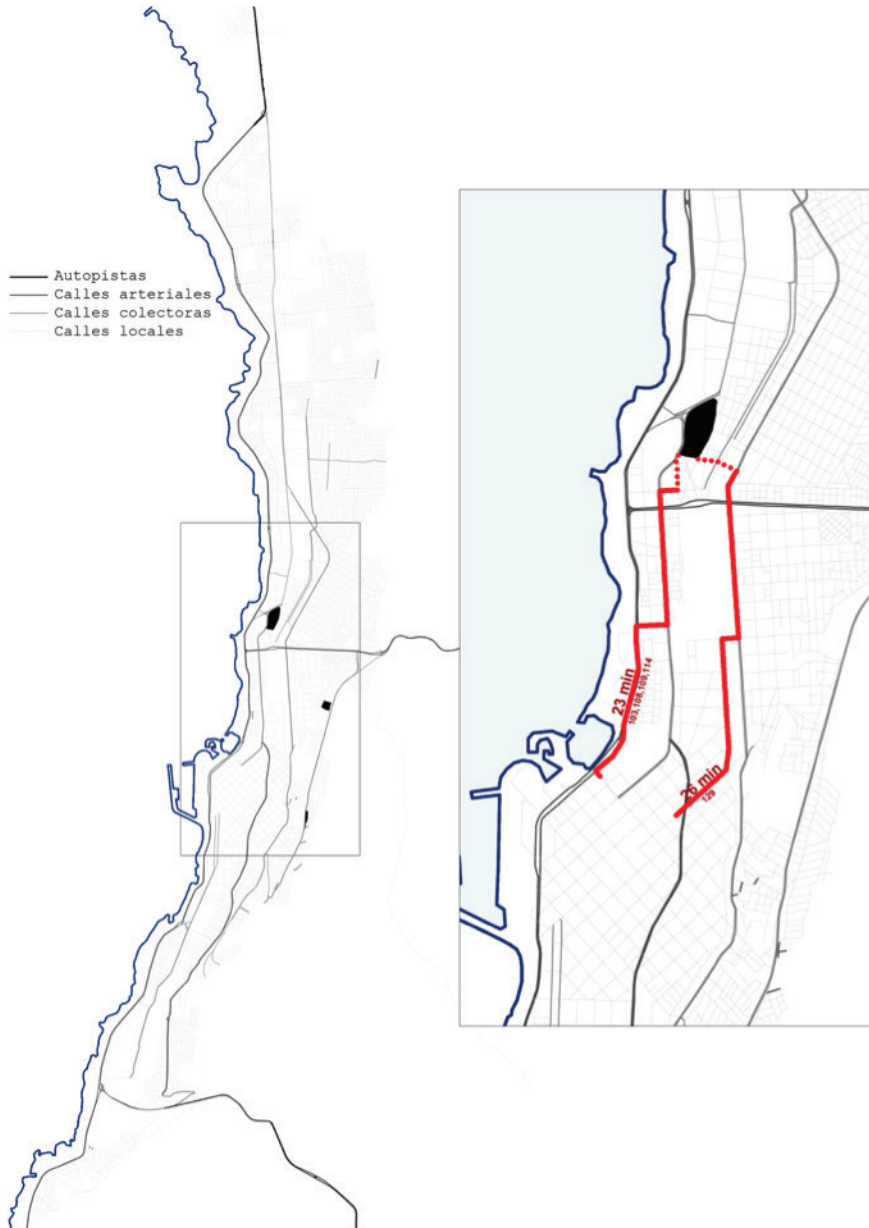
Fuente: Google street view, elaboración propia

Plan Regulador Comunal

El terreno se encuentra ubicado en la zona Clb, definida por el Plan Regulador Comunal como Subcentro Mixto. Sin embargo, tiene una subcategoría que corresponde al área especial E5 definida como Almacenamiento de Combustible, uso de suelo poco favorable para el desarrollo urbano del sector como un área central mixta por la ubicación privilegiada y la extensa superficie del terreno. Por otro lado, las condiciones de constructibilidad son favorables para generar un conjunto de arriendo óptimo por la posibilidad de mixturas de uso y agrupamiento continuo, que permite generar un conjunto habitacional con un primer piso activo y una buena relación con el espacio público.

Propiedad del predio

El hecho que el sitio corresponda a un bien nacional ubicado en un área central de la ciudad abre la posibilidad de aprovecharlo para el mejoramiento de la calidad de vida de las personas, a través de la construcción de un conjunto habitacional de arriendo, permitiendo mejorar la oferta de vivienda económica a precios accesibles.



Acceso al centro en transporte público, terreno seleccionado I.

Fuente: Elaboración propia

Transporte

El terreno se encuentra limitado por tres calles arteriales (Av. Iquique, Sargento Aldea y Av. Pedro Aguirre Cerda) y algunas colectoras, situación que favorece la conectividad y el acceso al transporte público. Además, la distancia con respecto al centro histórico es de 2,5 km., accesible a través del transporte público en las líneas 103, 108, 109 y 114 en aproximadamente 23 minutos, y en la línea 129 en 26 minutos (de acuerdo a las estimaciones de la aplicación Google Maps).

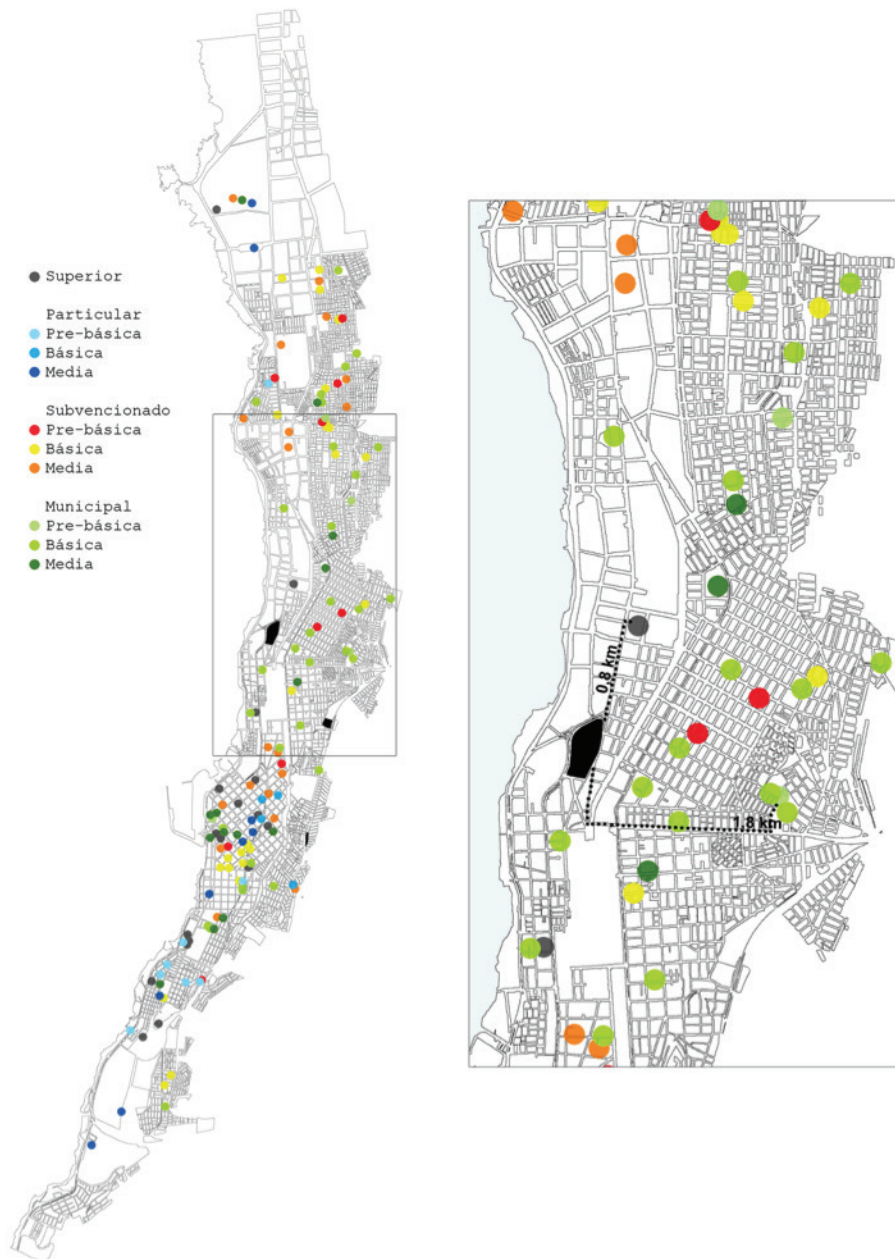


Acceso a salud, terreno seleccionado I.

Fuente: Elaboración propia

Salud

Aunque la oferta de salud del sector no es tan variada, el establecimiento de salud pública más cercano se encuentra a 1,3 km. de distancia, mientras el siguiente se encuentra a 1,5 km. La ubicación del terreno con respecto a los centros de salud pública es favorable ya que se encuentra a distancias accesibles a pie y en transporte público por vías arteriales.



Acceso a educación, terreno seleccionado I.

Fuente: Elaboración propia.

Educación

En las cercanías del terreno es posible encontrar numerosos establecimientos de educación públicos de todos los niveles, no así de educación superior, que a pesar de haber solo uno, éste se encuentra a 800 metros de distancia. Tomando como prioridad la ubicación de familias en proceso de conformación, se calculó que el establecimiento municipal prebásico más cercano se encuentra a 1,8 km. a través de una vía arterial.



Acceso a áreas verdes,
terreno seleccionado I.

Fuente: Elaboración propia.

Áreas verdes

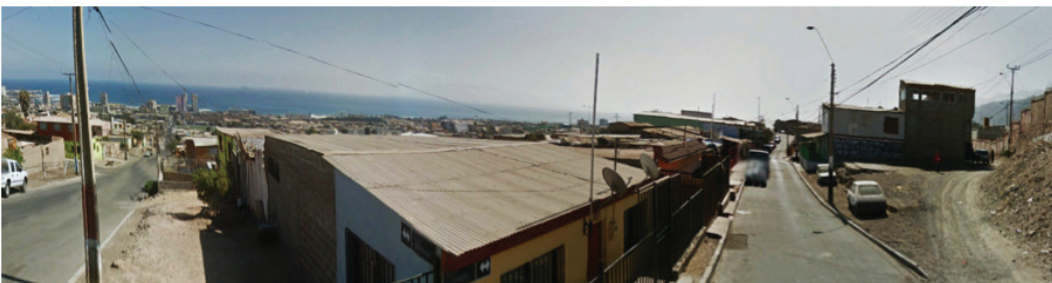
Por su cercanía al mar, el sitio se encuentra cercano a áreas naturales costeras. No obstante, no se encuentra próximo a áreas verdes de carácter vecinal debido a su ubicación central, lo que podría detonar en la necesidad de áreas verdes dentro del mismo conjunto habitacional.

Terreno II



Ubicación	Navarino, Talcahuano, José Ignacio Zenteno La Calera
Tipo de propiedad	Privada
Superficie	14.896 m ²
Zona PRC	E6 (Serv. sanitarios) dentro de C5 (Resid. densidad media)
Constructibilidad	2,6
Ocupación de suelo	93,5%
Altura máxima	18 m.
Agrupamiento	Continua - pareada

El segundo terreno seleccionado corresponde a una propiedad privada cercana a los 15.000 m². Se encuentra en un sector residencial central de Antofagasta, hacia el límite oriente de la ciudad, ubicación favorable para la construcción de mediana altura. Al encontrarse en este sector, el sitio tiene una pendiente del 19%, que desciende 25 metros desde el oriente al poniente en un tramo de 130 metros aproximadamente, mientras que de norte a sur presenta un desnivel despreciable.



Panorámica 1, vista norte terreno II.

Fuente: Google street view, elaboración propia



Panorámica 2, vista poniente terreno II.

Fuente: Google street view, elaboración propia.

Panorámica 3, vista sur terreno II.

Fuente: Google street view, elaboración propia

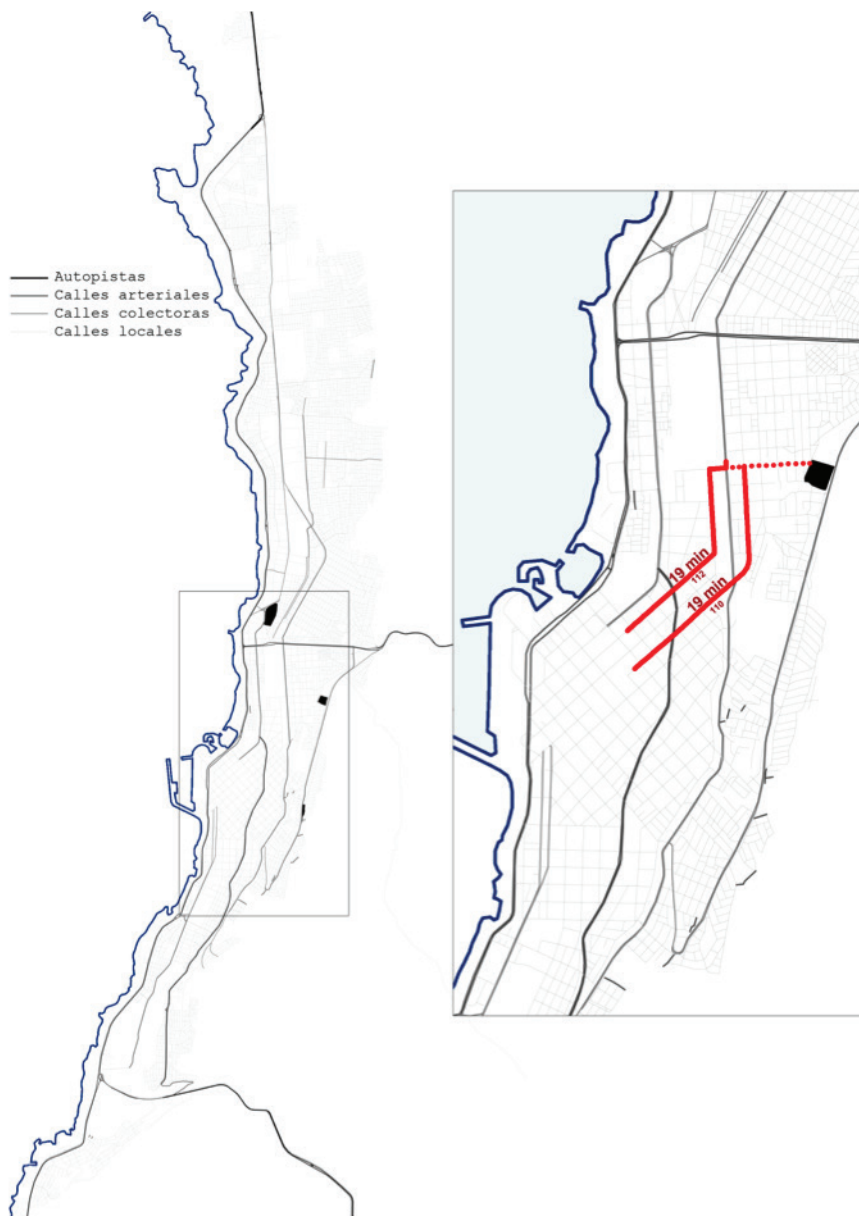


Plan Regulador Comunal

El sitio se encuentra en un área especial del Plan Regulador definida como Servicios Sanitarios (E6). Sin embargo, por su ubicación dentro del polígono C5 especificado como Residencial de Densidad Media, se infiere que el destino dado no es incompatible con la vivienda, pero puede influir en la calidad de vida de quienes habitan el perímetro. Al ser un sector residencial, su ubicación es óptima para la construcción de conjuntos habitacionales de mediana altura que no interfieran en la escala del sector.

Propiedad del predio

El sitio es una propiedad privada que, al encontrarse dentro del área especial de Servicios Sanitarios, es posible pertenezca a una empresa relacionada con el rubro. Su valor se encuentra dentro del rango establecido de entre 3 a 7 UF por m².

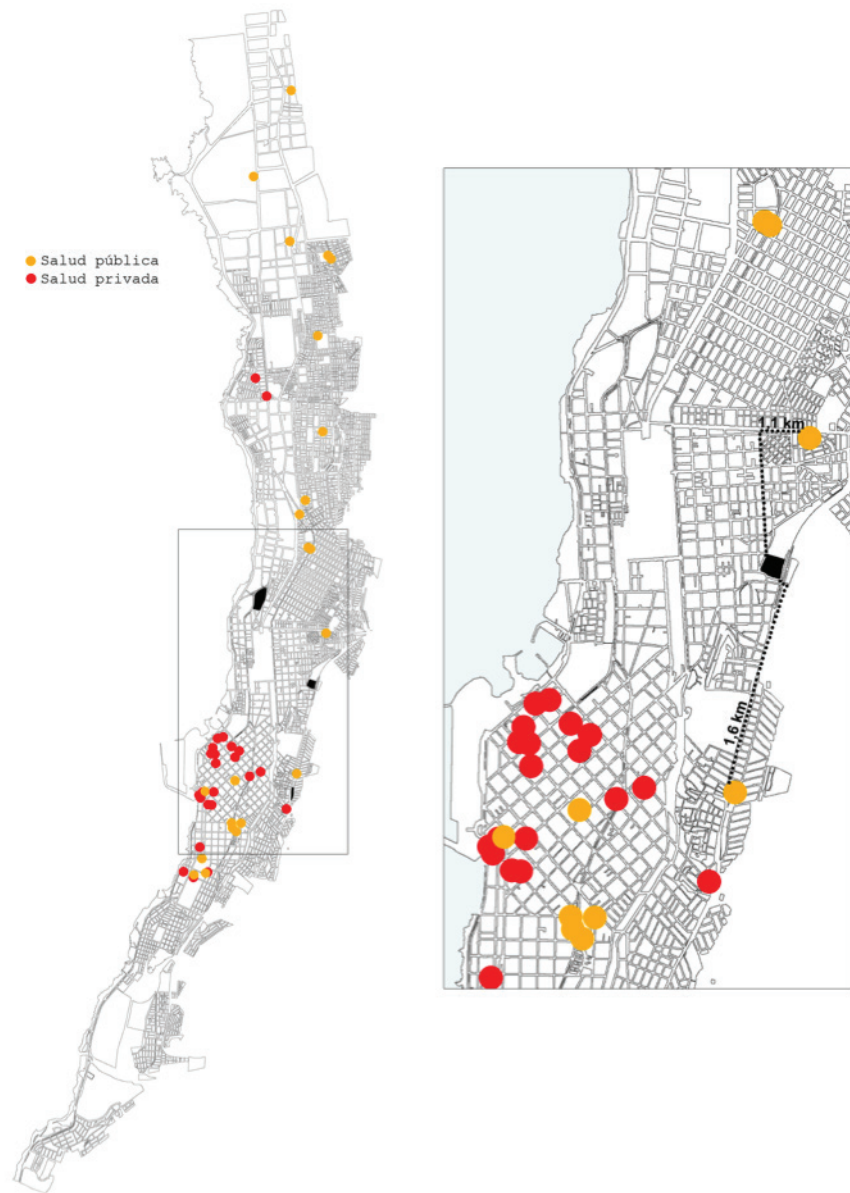


Acceso al centro en transporte público, terreno seleccionado II.

Fuente: Elaboración propia

Transporte

Si bien las calles que rodean el predio son de carácter local, se encuentra a pasos de algunas vías colectoras y muy cerca de la Av. Padre Alberto Hurtado que conecta la ciudad de norte a sur. Además, a través de las líneas 110 y 112 del transporte público, es posible acceder al centro en cerca de 19 minutos (de acuerdo a las estimaciones de la aplicación Google Maps).

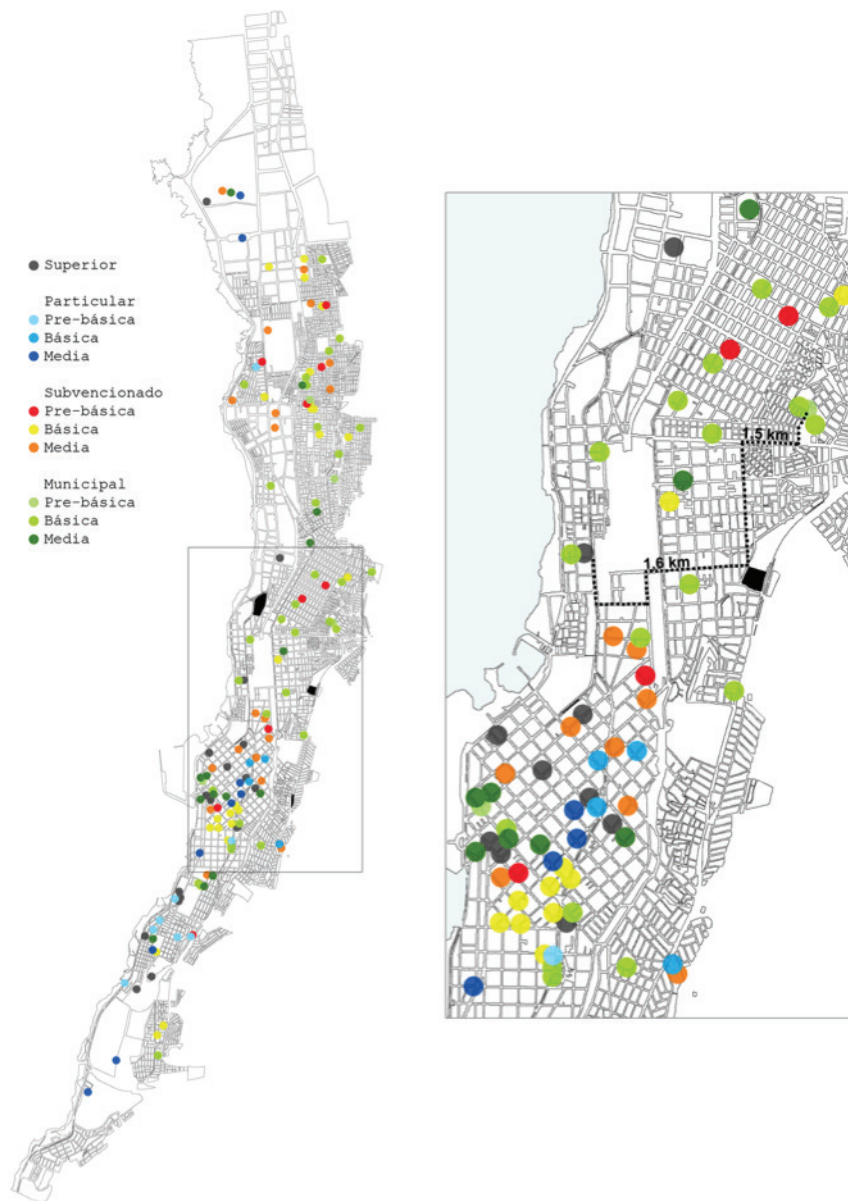


Acceso a salud, terreno seleccionado II.

Fuente: Elaboración propia

Salud

Aún cuando el terreno se emplaza en un área con poca oferta de salud, la distancia al establecimiento de salud pública más cercano es de solo 1,1 km. a través de una vía local, por lo que es fácilmente accesible a pie. El siguiente centro de salud más cercano es accesible a través del transporte público por una vía arterial a una distancia de 1,6 km.



Acceso a educación, terreno seleccionado II.

Fuente: Elaboración propia.

Educación

El terreno se encuentra en un lugar de variada oferta en educación municipal y particular subvencionada, teniendo el establecimiento público de prebásica más cercano a 1,5 km de distancia a través de una calle local. En cuanto a la educación superior, el establecimiento más cercano se encuentra a 1,6 km. a través de una vía colectora.

Acceso a áreas verdes,
terreno seleccionado II.

Fuente: Elaboración propia



Áreas verdes

Si bien el sitio no se ubica cerca del mar o áreas verdes de carácter comunal, se encuentra a menos de 1 km. de por lo menos tres plazas cercanas. Esto se debe a que, a pesar de ser un sector céntrico, corresponde a un área principalmente residencial.

Terreno III



Ubicación	Av. Padre Alberto Hurtado, Alfonso Melendez
Tipo de propiedad	Privada
Superficie	8.750 m ²
Zona PRC	C6 (Resid. densidad baja)
Constructibilidad	1,3
Ocupación de suelo	93,5%
Altura máxima	10,2 m.
Agrupamiento	Continuo - pareado

El tercer seleccionado es un terreno alargado e inclinado de casi 9000 m², ubicado en un área residencial, pero muy cerca del centro histórico de la ciudad, por lo tanto, cercano a actividades culturales y espacios patrimoniales. Mientras el desnivel del terreno es poco notorio de norte a sur, la pendiente del terreno en el otro sentido es del 33%, descendiendo alrededor de 20m de oriente a poniente en una distancia de 60 metros.



Panorámica 1, vista oriente terreno III.

Fuente: Google street view, elaboración propia



Panorámica 2, vista poniente terreno III.

Fuente: Google street view, elaboración propia

Panorámica 3, vista sur terreno III.

Fuente: Google street view, elaboración propia

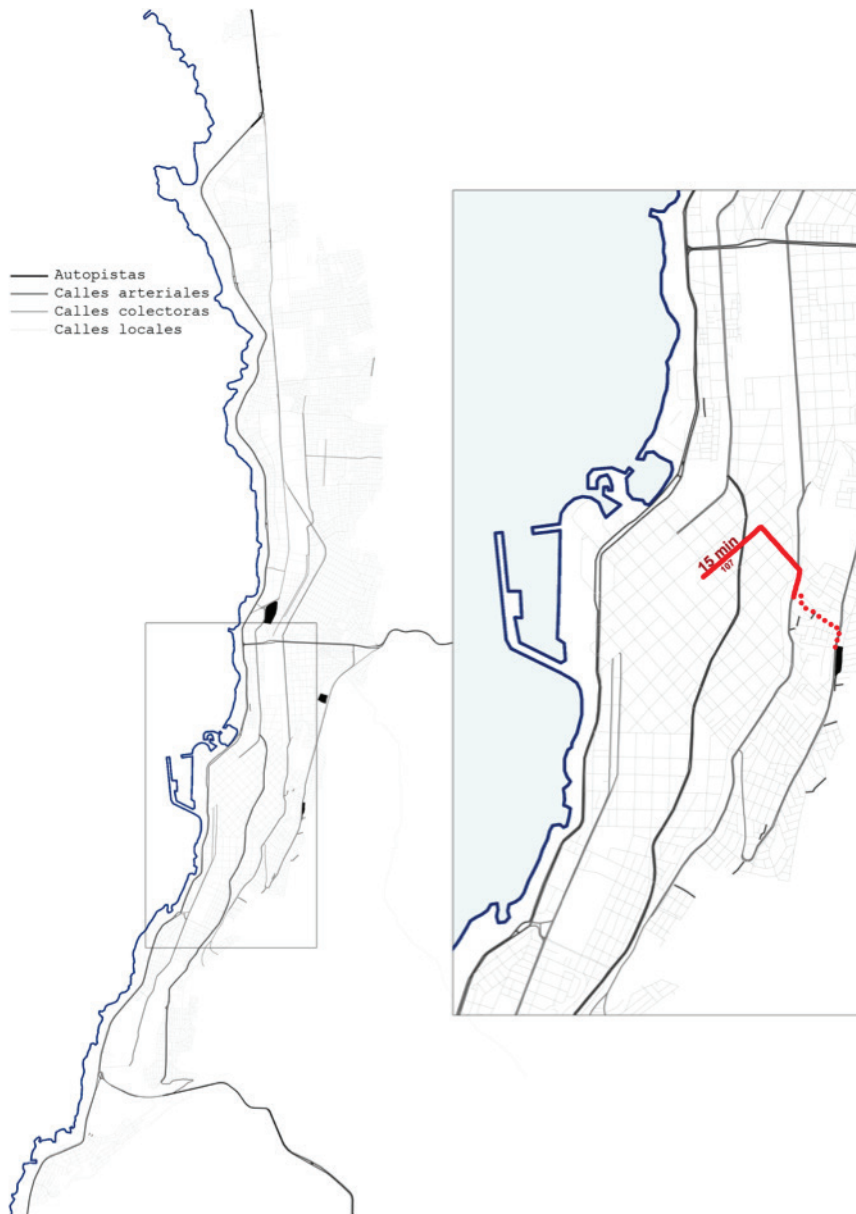


Plan Regulador Comunal

El terreno se encuentra dentro del polígono C6 definido como Residencial de Densidad Baja, con un coeficiente de constructibilidad menor a los otros dos sitios, pero con una altura máxima de 10 metros, acorde a la idea de un conjunto residencial de mediana escala.

Propiedad del predio

Corresponde a una propiedad privada en un sector residencial de ubicación privilegiada respecto al centro, por lo que su valor asciende un poco del rango estimado, encontrándose entre 7 a 10 UF por m².

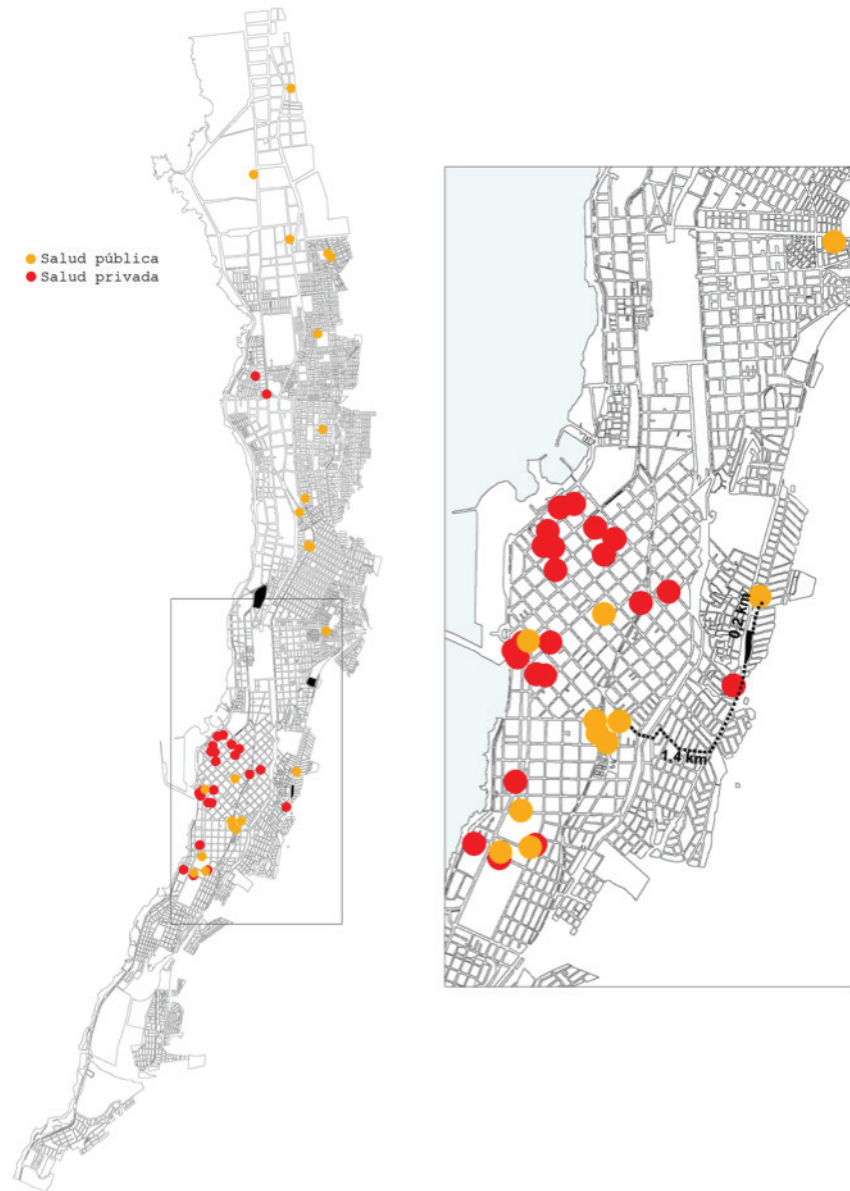


Acceso al centro en transporte público, terreno seleccionado III.

Fuente: Elaboración propia

Transporte

Su ubicación es ideal respecto al transporte público ya que se encuentra circunscrito entre una calle colectoras, Alfonso Meléndez, y la Av. Padre Alberto Hurtado que cruza la ciudad de norte a sur. Además de estar a pasos de Antonio José de Sucre, que lo conecta directamente a la plaza de armas y al centro histórico a pie. También es posible acceder a éste en la línea 107 del transporte público en alrededor de 15 minutos (de acuerdo a las estimaciones de la aplicación Google Maps).

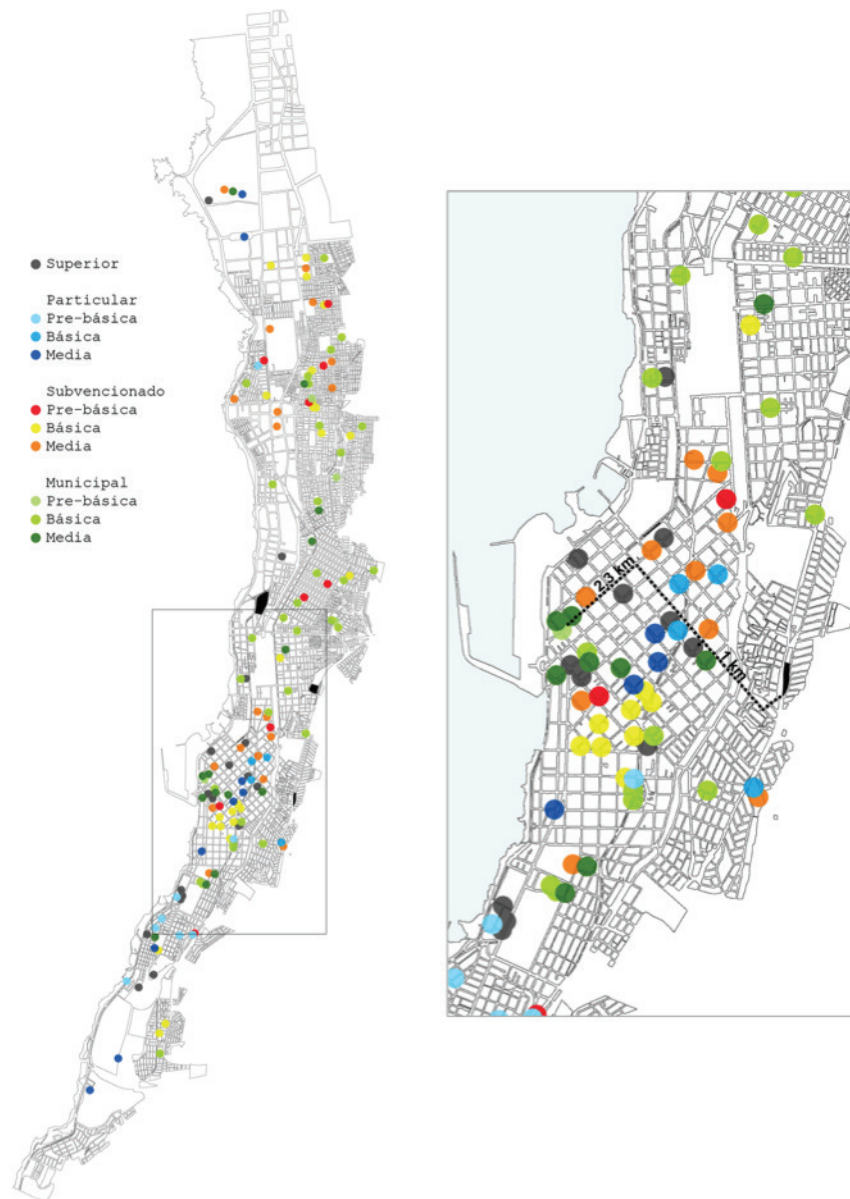


Acceso a salud, terreno seleccionado III.

Fuente: Elaboración propia

Salud

Al encontrarse cercano al centro de la ciudad, su ubicación resulta privilegiada con respecto a la salud pública y privada, encontrándose la mayor oferta y variedad, y estando los dos establecimientos más cercanos a 200 m y 1,4 km. respectivamente.



Acceso a educación, terreno seleccionado III.

Fuente: Elaboración propia

Educación

Al encontrarse muy cercano al centro histórico, la oferta educativa pública y privada es muy amplia. En el área se encuentran ocho establecimientos de educación superior, el más cercano a una distancia de 1 km. A pesar de haber muchas escuelas públicas en el sector, el establecimiento de prebásica más cercano se encuentra a más de 2 km., sin embargo, es posible acceder a través del transporte público.



Áreas verdes

Es posible observar que en las cercanías del terreno existen algunas áreas verdes de escala de barrio que corresponden a equipamientos deportivos, no encontrándose plazas cercanas. Sin embargo, la distancia a la Plaza de Armas es inferior a los 2 km. Otras áreas verdes cercanas se encuentran principalmente asociadas a avenidas y vías importantes.

Elección del terreno

A modo de síntesis del análisis de cada uno de los tres terrenos realizado anteriormente, se resumen cada una de las características de los terrenos en una tabla comparativa, donde a grandes rasgos se observan similitudes en condiciones de constructibilidad, mientras las principales diferencias son en cuanto a las características físicas de los terrenos: tamaño, pendiente y ubicación.

	Terreno 1	Terreno 2	Terreno 3
Superficie	47.244 m ²	14.896 m ²	8.750 m ²
Valor	3 > 7 UF/m ²	3 > 7 UF/m ²	7 > 10 UF/m ²
Pendiente máxima	6,6%	19,2%	33,3%
Zona PRC	Subcentro mixto	Resid. Densidad media	Resid. Densidad baja
Constructibilidad	2,6	2,6	1,3
Ocup. Suelo	97,5%	93,5%	93,5%
Altura máxima	Según rasante	18 m	10,2 m
Agrupamiento	Continuo - Pareado	Continuo - Pareado	Continuo - Pareado
Tipo propiedad	Bien nacional	Privado	Privado
Acceso al centro	23 minutos	19 minutos	15 minutos
Acceso Salud pública	1,3 km	1,1 km	0,2 km
Acceso Ed. prebásica	1,8 km	1,5 km	2,3 km
Acceso Ed. Superior	0,8 km	1,6 km	1 km

Tabla comparativa de terrenos seleccionados.

Fuente: Elaboración propia

Desde el punto de vista de la gestión del modelo de vivienda de renta propuesto, el terreno I resulta ser el más adecuado debido a que corresponde a un bien nacional de gran tamaño con ubicación central, extensión que permite la construcción de varios conjuntos habitacionales sin la necesidad de realizar una inversión inicial de compra de terreno. Por otro lado, desde la perspectiva de la integración social, el sitio más apto es el terreno III ya que, por su ubicación, tiene acceso privilegiado a la gran oferta de servicios de salud y educación. Además se encuentra cercano a áreas verdes de carácter deportivo y a espacios relacionados con la cultura y el patrimonio, como teatros y museos, propios del centro histórico. No obstante, éste presenta dos desventajas claras con respecto al terreno I: el valor de suelo, que supera el rango de las 7 UF/m², lo que encarece la inversión inicial y conlleva posibles desajustes en la evaluación económica; y la pendiente natural del terreno, situación que podría encarecer la edificación en altura.

Por lo anterior, se determina que el terreno I es el más apto para la aplicación del modelo de vivienda de renta ya que cumple con todos los parámetros de ubicación y acceso. Igualmente, al ser un bien de carácter público, permite mayor compromiso del Estado en la construcción de viviendas y en el mejoramiento de las condiciones que permitan asegurar la calidad de vida de quienes habiten el conjunto como, por ejemplo, la modificación del área especial del PRC que define al terreno en un área de almacenamiento de combustible.

APLICACIÓN MODELO DE GESTIÓN Y RESULTADOS

CASO: ANTOFAGASTA

5

Para el terreno escogido se deben considerar las siguientes restricciones tanto por su morfología como por los aspectos del medio ambiente artificial que lo limitan como la normativa y el valor de suelo de este.

Superficie del terreno: 8.750 m²
 Valor terreno: UF 7 UF/m²

Departamentos: 200 Unidades
 Superficie depts. Promedio: 60 m²
 Superficie común depts: 20%
 Estacionamientos subterráneos: 100 Unidades
 Bodegas: 100 Unidades

Valor Neto Construcción Depts: UF 12.5
 Valor Neto Construcción Subterráneos: UF 9

Valor pago arrendatario promedio: UF 7
 Aporte SERVIU (Subsidio de Arriendo): UF 2
 Valor Total Arriendo Depts promedio: UF 9
 Gastos comunes: 15% del arriendo.

*Se considera una mantención cada 2 años considerando el 3% del total de los ingresos.

Total años de concesión: 30 años

Con estos datos estipulados, los resultados se presentan a continuación:

Fondo de Inversión

Ingresos: UF 993.600
 Egresos: UF 459.045
 Utilidad Aparente: UF 534.554
 Tasa Interna de Retorno: 8.89%
 Valor Acumulado Neto: 22.288

Servicio Regional Desarrollo Urbano:

Ahorro + Ingresos: UF 455.605
 Egresos: UF 291.760
 Utilidad Aparente: UF 163.845

CONCLUSIONES GENERALES

6

Luego de la presente investigación y tras diversos tipos de métodos de análisis, se extrajeron diversas consideraciones para la hipotética implementación de un sistema de concesión en el área de la vivienda de renta.

Este modelo, además de obtener características virtuosas de sistemas extranjeros (Español, Estadounidense y sudafricano), se adecua a una realidad local manteniendo los intereses de los diversos actores que hoy tienen influencia en esta área (público, privado y académico). A pesar de que actualmente no están las condiciones jurídicas para su implementación, se presenta como perfectamente ejecutable en el mediano largo plazo con la propuesta del Consejo Nacional de Desarrollo Urbano de la generación de Servicios Regionales de Desarrollo Urbano, es decir, es una propuesta que tiene y tendrá total coherencia cuando se implemente dicha institución en reemplazo de los actuales Servicios Regionales de Vivienda y Urbanismo.

Los resultados de la etapa de análisis arrojan una necesaria intervención de las zonas pericentrales de las ciudades intermedias, donde se comienza a evidenciar una seria segregación socioresidencial, una alza de precios sólo comparable a las áreas metropolitanas centrales y un nivel de allegamiento en aumento, por lo que se hace urgente la implementación de sistemas mixtos donde el Estado en conjunto con inversionistas privados puedan densificar de forma medida los sectores que están en pleno desarrollo de estos sistemas urbanos. El método de análisis secuencial y coherente con los objetivos, dan cuenta de zonas de integración ideales para la ejecución de este tipo de proyectos, que tras una evaluación cualitativa (calidad barrial y urbana) y cuantitativa (Valor de suelo, m², aspectos normativos), determinan polígonos ideales.

Una vez escogido el polígono se realizó una evaluación de prefactibilidad económica en la ciudad de Antofagasta, que a grandes rasgos arroja una positiva relación inversión / rentabilidad de parte del Fondo de Inversión privado en 30 años de operación. Esto considerando que las condiciones pudiesen ser mejores en el caso de que se suprima el cobro de impuestos o que se maximice la función Unidades habitacionales / Valor de arriendo, que será directamente proporcional al lugar del paño escogido y a su tamaño.

Finalmente, cabe destacar la necesidad de mejorar los sistemas de selección de beneficiarios, profundizar en la formulación del tipo de contrato de concesión entre el Servicio Regional de Desarrollo Urbano y el Fondo de Inversión y finalmente en cómo el contrato de arriendo también debe ajustarse al modelo, puesto que hoy no cumple con las condiciones necesarias para su correcta implementación en el marco de esta propuesta mixta.

BIBLIOGRAFÍA

7

- Alarcón, A;** Demaestri, E; Piedrabuena (2014). Financiamiento de la vivienda en Chile. Banco Interamericano de Desarrollo
- Atisba,** (2011). La brecha Verde: Distribución espacial de las áreas verdes en Gran Santiago. Santiago, Chile.
- Ayuntamiento de Barcelona y Regiduría de Vivienda,** (2009). Plan de Vivienda de Barcelona. Barcelona 2008-2016.
- Banco Interamericano de Desarrollo,** (2014). Financiamiento de la vivienda en Chile.
- Blanco, A.; Fretes, V. & A. Muñoz,** (2014). Busco casa en arriendo. Promover el alquiler tiene sentido. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Borja, J.,** (2012). Revolución urbana y derechos ciudadanos: Claves para interpretar las contradicciones para la ciudad actual. Tesis doctoral Universitat de Barcelona. España.
- Borsdorf, A.,** Sánchez, R; Marchant, C. (2008). Aprendiendo de los errores. La necesidad de cambios a la política nacional de vivienda en ciudades intermedias chilenas. X Coloquio Internacional de Geocrítica. Universidad de Barcelona. Barcelona, España.
- Caldera Sánchez, A.,** (2012). «Building Blocks for a Better Functioning Housing Market in Chile» en OECD Economics Department Working Papers (943). OECD Publishing, Paris. En <<http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5k9fj3hgns-vh-en.pdf?expires=1499888101&iid=id&accname=guest&checksum=83A3E-9B559B71383235696EDE028BAA4>>
- Carlson, D.; Haveman, R.; Kaplan, T. & B. Wolfe,** (2012). «Long-term earnings and employment effects of housing voucher receipt» en Journal of Economics 128: 128-150.
- CNDU,** (2015). Propuesta para una nueva Política de Suelo para la integración social urbana. Santiago, Chile. En: <http://cdn.plataformaurbana.cl/wp-content/uploads/2015/05/documento_final_propuesta-de-pol%c3%adticas_suelo_para_integraci%c3%b3n_social_cndu_mayo_2015.pdf>
- CNDU,** (2014). Nueva Política Nacional de Desarrollo Urbano. Consejo Nacional de Desarrollo Urbano. Santiago, Chile.
- Corte Constitucional de Sudáfrica,** (2000). Sentencia de la Corte Constitucional de Sudáfrica, sobre el fallo acerca de tener una vivienda digna. En: <http://jeanclaude.tronp.com/index.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=418>
- Da Cunha, J. M. P. & M. A. Jiménez,** (2009). «The Process of Cumulative Disadvantage: Concentration of Poverty and the Quality of Public Education in the Metropolitan Region of Campinas» en Roberts, B. R. & R. H. Wilson (eds.) Urban Segregation and Governance in the Americas. New York, United States of America: Palgrave Macmillan.
- DeLuca, S.; Garboden, P. & P. Rosenblatt,** (2013). «Segregating Shelter: How Housing Policies Shape the Residential Locations of Low-Income Mi-

nority Families» en *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science* 647: 268-299. Editorial, (13 de Junio 2016).

«Las concesiones al banquillo de los acusados» en **El Mostrador**. En: <<http://www.elmostrador.cl/noticias/pais/2016/06/13/las-concesiones-al-banquillo-de-los-acusados/>>

Engel, E.; Fischer, R.; Galetovic, A. & M Hermosilla, (2008). «Renegociación de concesiones en Chile» en *CIPER Chile*. En <<http://ciperchile.cl/wp-content/uploads/renegociaciones-de-contratos.pdf>>

Galvez, M., (2010). What do we know about housing choice voucher program location outcomes? A review of recent literature. The Urban Institute.

Green, R. K., (2011). «Thoughts on rental housing and rental housing assistance» en *Cityscape: A Journal of Policy Development and Research* 13(2): 39-55.

Massey, D., (1996). «The age of extremes: Concentrated affluence and poverty in the twenty-first century» en *Demography* 33(4): 395-412.

Ministerio de Vivienda y Urbanismo, (2016). Programa de Integración Social y Territorial D.S 19. En: <http://www.minvu.cl/opensite_20121219101440.aspx>

Miranda, A., (2015). Sistema de concesiones en Chile 2.0. Estudio Comisión de pensiones. Santiago, Chile.

Molinatti, F., (2013). «Segregación residencial socioeconómica en la ciudad de Córdoba (Argentina): Tendencias y patrones espaciales» en *Revista INVI* 28(79): 61-94.

Navarrete, P., (2016). Gobiernos Metropolitanos: El desafío urbano de crecer con equidad. Presentación al Congreso Internacional de Áreas Metropolitanas. 28 Y 29 de Julio de 2016, Santiago, Chile.

OCDE, (2015). Estudios Económicos de la OCDE, CHILE.

ONU-Habitat, (2012). Estado de las ciudades de América Latina y el Caribe 2012. Rumbo a una nueva transición urbana. En: <http://cite.flacsoandes.edu.ec/media/2016/02/ONU_Habitat_2012_Estado_de_las_ciudades_de_America_Latina_y_el_Caribe._Rumbo_a_una_nueva_transicion_urbana1.pdf>

Pareja-Eastaway, M., & Sánchez-Martínez, M. T. (2011). El alquiler: una asignatura pendiente de la Política de Vivienda en España. Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales, 167, 53-70.

Pashup, J.; Edin, K.; Duncan, G. & K. Burke, (2005). «Participation in a residential mobility program from the client's perspective: Findings from Gautreaux Two» en *Housing Policy Debate* 16: 361-392.

Popkin, S., & M. Cunningham, (2000). Searching for rental housing with Section 8 in Chicago Region. The Urban Institute Washington.

- Rodríguez, A. & A. Sugranyes,** (2005). Los con techo. Un desafío para la política de vivienda social. Santiago: Ediciones SUR.
- Rodríguez, A. & L. Winchester,** (2001). «Santiago de Chile: Metropoli- zación, globalización, desigualdad» en EURE 27(80): 121-139. Mayo 2001.
- Sabatini, F.; Rasse, A.; Mora, P. & I. Brain,** (2012). «¿Es posible la integración residencial en las ciudades chilenas?: Disposición de los grupos medios y altos a la integración con grupos de extracción popular» en EURE 38 (115):159-194. Septiembre 2012.
- Sabatini, F.,** (2000). «Reforma de los mercados de suelo en Santiago, Chile: efectos sobre los precios de la tierra y la segregación residencial» en EURE 23(77): 49-80. Mayo 2000.
- Simian, J. M.,** (2010). Logros y Desafíos de la Política Habitacional en Chile. Centro de Estudios Públicos, 270 - 322.
- Trabada, X.,** (2005). El acceso de la juventud a la vivienda: Euskadi en el contexto de la Unión Europea. Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco.
- Valenzuela, P.,** (2015) Primer Año del subsidio de arriendo: Evaluación Territorial y desafíos a futuro. Informe de Práctica. Santiago: Escuela de Geografía, Universidad de Chile.
- Varady, D.; Wang, X.; Murphy, D. & A. Stahlke,** (2013). «How housing professionals perceive effects of the Housing Choice Voucher Program on suburban communities» en Cityscape: A Journal of Policy Development and Research 15(3): 105-129. En: <<https://www.huduser.gov/portal/periodicals/cityscpe/vol15num3/ch5.pdf>>

AGRADECIMIENTOS

8

Quiero agradecer primero que todo a **María Eugenia Pallarés**. Una persona fundamental desde que ingresé al programa de magister. Motivándome siempre con sus sinceros consejos y atenta al desarrollo y desempeño de todos los estudiantes.

Como profesora guía ha sido fundamental su carisma, paciencia y experiencia en el ámbito estudiado.

A **Lincoln Institute of Land Policy**, por su interés en las políticas de suelo de la región y del mundo, y por financiar este documento y sus diversos productos.

A **María Dolores Ortega** y **Sandra Ossa**, compañeras de esta aventura que supieron no sólo soportar, si no también poner en valor mi visión personal del desarrollo inmobiliario.

A **Juan Pablo Urrutia** y **Hernán Elgueta**, por la motivación e incentivo que me entregaron de ingresar a este programa como el primero de muchos pasos.

A los entrevistados **Juan Pablo Bezanilla**, **Luis Eduardo Bresciani**, **Pablo Contrucci**, **Carlos Cruz** y **Slaven Razmilic**, todos ellos con una expertiz diversa y que sin conocerme accedieron a donar parte de su tiempo a un estudio que pretende mejorar las condiciones actuales de la política habitacional.

A **Francisca Camplá** y **Nicolás Lazo** de la Escuela de Posgrado, quienes siempre tuvieron buena disposición y una sonrisa para recibir consultas y consejos. Son un gran equipo.

A **Mario Ormazábal**, **Pablo Valenzuela** y **Sofía Caro**, ayudantes que me acompañaron en la tesis y que con el gran aporte de sus conocimientos y experiencia fue posible parte de esta investigación.

Al **Pájaro**, que con su carisma y buena voluntad nos daba la bienvenida todos los sábados a eso de las 8:30am.

A las personas que día a día desde la Universidad, Centros de Pensamientos, Municipios, Gobierno Central y Organizaciones no gubernamentales trabajan para avanzar en el conocimiento y las políticas públicas relativas al ámbito urbano - habitacional con el fin último de tener una sociedad más igualitaria y justa.

ANEXOS

9

Anexo 1: Entrevista completa Carlos Cruz

F: La idea de la tesis es que el Estado a través del SERVIU concesione un terreno a un fondo de inversión, este lo construye y administre por un tiempo y bajo parámetros establecidos. ¿Cuáles instrumentos legales cree usted son más propicios para realizar esto?.

C: Hay dos sustentos legales, una es la concesionaria de obras públicas, que se puede perfectamente utilizar para este efecto, en la medida de que haya un terreno que sea considerado bien nacional de uso público y que como tal se pueda utilizar como base para la creación de un proyecto inmobiliario en las condiciones que tú planteas, y donde la demanda vaya asociada a la demanda que pueda proveer el estado a través de los subsidios de arriendo, de otra manera se complicaría el tema con los desarrolladores inmobiliarios privados, y la segunda es la ley de financiamiento urbano compartido que es la ley que administran las municipalidades y el MINVU y tiene la misma estructura pero tiene una dificultad, ya que el concedente no puede recibir pagos de parte de los beneficiarios, el beneficiario en este caso sería el desarrollador inmobiliario. Pero esos dos instrumentos legales le podrían dar sustento a la idea.

Lo segundo es que yo creo que hoy el SERVIU está comprando terrenos, no sé cómo se los entrega a los desarrolladores, me imagino que los está vendiendo para proyectos sociales con determinadas características. Si el SERVIU comprara terrenos para entregarlos en concesión a un desarrollador inmobiliario bajo ciertas normas para contratos de arriendo, a mí me parece que es una forma súper plausible, y creo que podría ser un tremendo instrumento de desarrollo urbano, estoy pensando en remodelaciones urbanas, cómo tú te haces cargo en la comuna de Lo Prado, las manzanas que son subdivisiones de 160 m² con viviendas de hasta 80 metros espontáneas, ¿Cómo tú remodelas eso? ¿Cómo le das un sentido más estético y medioambientalmente más sustentable, de mejor calidad de vida, con viviendas equivalentes o mejores, que sea atractivo para la gente, pero a la vez útil para el desarrollo de la ciudad si no contempla una modalidad de este tipo? Ahora, ahí el

problema está en que la gente es propietaria, entonces pasar de ser propietario a arrendatario es complicado, pero para el uso de terrenos que estén disponibles como lo planteas tú podría ser una gran fórmula.

F: Y a nivel político y cultural, entendiendo la evolución del sistema de concesiones y que se ha ido diversificando por el éxito que ha tenido. ¿Usted cree que hay factibilidad política y legal de implementarlo?.

C: O sea legal de todas maneras, basta que el terreno sea declarado bien nacional de uso público.

F: ¿Y el MINVU podría acceder a generar ese tipo de acciones o sólo el MOP está mandatado para realizarlo?.

C: El MINVU puede mandar al MOP para que opere por su cuenta. La ley de concesiones es una ley de infraestructura pública, donde el MOP actúa con el Ministerio de Hacienda, pero puede operar por mandato de cualquier Ministerio, por lo tanto es posible utilizarlo.

Ahora el MINVU tiene esta otra ley, la ley de financiamiento urbano compartido, y habría que ver cómo esta propuesta cabe. Por lo que hay que analizar el modelo de negocio que tienes y ver si ese modelo cabe dentro del marco legal de la ley de financiamiento urbano compartido. Yo me imagino que si le transfieres esto a un concesionario cuyo beneficio es el cobro de arriendo y se compromete a la construcción, equipamiento, administración y mantención de ese terreno por el plazo que dura la concesión, eso cabe perfectamente dentro del marco legal, ahora el MINVU debe incurrir en el costo inicial del terreno, que es una inversión que no tiene cómo recuperarla a través de otras prestaciones que le haga el privado. Si el Ministerio de la Vivienda no tiene aspiraciones y está dispuesta a transferir el terreno a un costo muy bajo a cambio de la disminución del costo del arriendo puede ser una alternativa, donde el MINVU no reciba nada a cambio, pero sí hay una transferencia del beneficio al concesionario que se transfiere al arrendatario por la vía del menor costo del arriendo, eso debes verlo bien. Ahora, hay que ver qué significa del costo de arriendo porque la gracia que tiene un proyecto de esta naturaleza, es que si hoy

pagas un 0,4 o 0,5 del avalúo comercial por arriendo mensual de una propiedad, en este caso debería ser un poquito menos, de modo que tengas un incentivo a partir arrendando. Si hoy pagas no sé, UF2000 por una vivienda y pagas \$250.000 de arriendo por la misma, por una vivienda que tú propongamos deberías pagar \$180.000, para que efectivamente sea atractivo.

F: ¿Hay otra limitante del máximo de años, además de la recuperación de una inversión x para esta concesión?

C: Ambas leyes tienen un horizonte máximo de 50 años. Pero además, con un proyecto de ese tipo alcanza. Si el terreno no te cuesta nada y el MINVU está disponible para no recuperar el valor del terreno, si no para constituirlo como gasto de inversión no vas a tener problemas de financiamiento, ya que este debería ser equivalente a la rebaja que estás haciendo en el arriendo, entonces en un periodo razonable de 15 o 20 años se recupera la inversión y rentabilizas. Si puedes hacer proyectos a 30 años, renovables y que puedas re concesionarlo cada cierto tiempo, en la medida de que las viviendas tengan ciertas características de calidad y que no pierdan valor, etc. Yo no veo ningún inconveniente de horizontes temporales.

F: Qué problemas se podrían dar con este sistema, ya que por ejemplo se han generado otros problemas con las carreteras.

C: El problema fundamental es la demanda. No es que no se la podrá asegurar, no sabemos qué tan dispuesto estará el MINVU, ya que el Ministerio puede canalizar parte de sus recursos asignados a subsidios a proyectos de esta naturaleza, pero sí podrían garantizar ingresos al privado, pero también deberían traspasarle parte del riesgo de demanda al privado, y este riesgo tiene que ver con la gestión, de calidad de la oferta que hagan y con el valor del arriendo, o sea, el valor del arriendo debe ser menor de un arriendo común y corriente, si no, no sería lógico que el MINVU transfiriera el terreno y además subsidiara a la demanda, habría un problema de sobre exigencia que no corresponde.

F: ¿En algún momento se ha pensado este sistema?.

C: En algún momento pensamos un proyecto en Lo Prado, pero con personas que eran propietarias a convertirlas en arrendadores, por lo que fue muy complicado. Pero esto es una cosa muy interesante, puede ser muy exitoso. Ahora es un modelo que es replicable y similar a lo que se ha trabajado en España que tiene que ver con la vivienda pública. Habría que ver cuáles serían las resistencias de los privados.

F: Claro, me reuní con un fondo de inversión, y justamente están comenzando a comprar edificios terminados para generar proyectos de renta de vivienda, comentaban que recién hace algunos años que se comenzó a mover el negocio de renta de viviendas y que proyectan que en algunos años haya un mercado funcionando.

C: Entonces puede ser mucho más interesante para el Ministerio de la Vivienda, porque el Ministerio puede hacer el aporte del terreno, lo transforma en un bien nacional de uso público utilizando uno de los dos modos legales, busca una inmobiliaria, esta construye, administra y pone en marcha el proyecto y lo opera, y después el Ministerio vende el proyecto a un Fondo de inversión con la inmobiliaria adentro, habría que ver eso, y ahí entonces la relación de la inmobiliaria con el fondo de inversiones y tendría claro, que considerar un phi adicional, para que el fondo se interese. Lo que pasa es que hay que tener los números.

F: Claro, esa es la idea, tirar algunos números con un par de escenarios.

C: Hay que armar un modelo y correrlo.

F: Exacto.

C: Ahora, las tasas de retorno de la construcción son relativamente bajas, por lo que tienes margen para trabajar. La inmobiliaria tendría que aportar el financiamiento para la construcción, y tendría que tener el capital de trabajo para echar a andar el trabajo y mantenerlo, ahí tendrías que sacar cuál es el valor del arrendamiento máximo para poder asegurar sus flujos,

pero a mí me parece una buena idea, que podría ser bien innovador y dinamizador.

Ve la ley de financiamiento urbano compartido, esa es la que a mí más me tinca, ya que la de Obras Públicas es más compleja, la Ley FUC es más simple, es una ley que faculta al Ministerio de Vivienda a operar en este tipo de cosas, por lo tanto ahí probablemente basta con que el Ministerio lo compre no tiene por qué declararlo bien nacional de uso público, con lo cual también te sacas al Ministerio de Bienes Nacionales de encima y en consecuencia puede ser más adecuada, eso implica eso sí que el MINVU debe renunciar a recibir cualquier ingreso por parte del beneficiario.

F: Claro. Ahora esto lo pienso también en Ciudades intermedias con una metodología de detección de paños ideales bien ubicados.

C: Si pues, tú puedes comprar terrenos con viviendas, no sólo terrenos baldíos, pueden ser proyectos de renovación urbana súper atractivos, ahora claro, porque tiene la facultad de hacer la compra.

Anexo 2: Entrevista completa Slaven Razmilic

F: El subsidio de arriendo hoy está pensado para un segmento acotado, que va desde los 18 y los 35 años. ¿Se ha planteado ampliar dicha brecha?

S: Yo propongo que sí. Partir con un grupo joven tenía que ver con el inicio del programa. Se llevaba muchas décadas sin subsidio al arriendo y culturalmente no era bien recibido, era como botar la plata. Entonces fue acertado plantearlo en una primera etapa como política para jóvenes, y era un grupo donde se podía posicionar como exitoso. Ahora bien, esto no debería estar acotado a este grupo. Porque también hay grupos como los adultos mayores o inmigrantes que también requieren políticas similares. Está bien pensado empezar así, pero también ir avanzando.

F: Si se plantea cambiarlo en un mediano o largo plazo a otro grupo etario, ¿Se podría pensar en otros grupos socio económicos? Por ejemplo en jóvenes no vulnerables?.

S: Hoy la tasa de arrendamiento es creciente con el nivel de ingreso, las familias más pobres o compran con subsidio o se allega. Hoy está planteado como un programa para el segundo o tercer quintil. No tanto para el primero porque se exige un copago, y es bueno que haya un copago. Ahora, subir a un tercer y cuarto quintil, podría ser negativo en la focalización de recursos públicos. Lo ideal en estas políticas es que el beneficio sea más pequeño cuando se avanza en quintiles, pero podría ser por otras vías. Yo lo haría crecer a medida de que haya un retiro gradual, pero no le veo mayor sentido que avance al quintil o decil más rico.

F: En los quintiles de menores recursos, ha quedado demostrado cómo se puede generar ahorro y en los sectores medios acceder a créditos, pero muchas veces los gastos comunes son el verdadero problema. ¿Tú estarías de acuerdo en generar subsidios en los gastos comunes?.

S: Ahí hay dos cosas, el programa que hoy conocemos es bien incipiente y fue planteado como punto de partida. Los que tuvimos algo que ver en eso sabíamos que era la primera etapa. Logró posicionarse como un beneficio que reemplazaba al subsidio común y corriente que corregía ciertos vacíos, por lo que fue planteado como un subsidio a la demanda. Más que tener un componente ideológico (que un gobierno de derecha haya apoyado un subsidio a la demanda), había una cierta cautela en no partir con un programa de subsidio a la oferta, porque el error hubiera sido mucho más fuerte políticamente.

La clave de esto para que funcione es que el arrendador de la unidad, la propiedad no esté atomizada, y que exista un ente público o privado dueño del edificio completo, sólo en esos modelos de administración se pueden reducir gastos, pudiendo también focalizar subsidios y administrar mejor los problemas. Cuando hay propiedad atomizada existen problemas más serios en mantenciones. Entonces los gastos van directamente ligados al cómo se administra la propiedad, esto en un contexto actual, es necesario para generar buenas densidades de vivienda económica en sectores bien lo-

calizados, y los subsidios complementarios claro que podrían ser un aporte bajo esa óptica.

F: Se habla entonces de un privado que construye vivienda y que el estado puede subsidiar en un mediano largo plazo.

S: Ahí hay que preocuparse de los incentivos, ¿por qué nuestra oferta existente es tan atomizada?, ¿por qué tenemos oficinas de seguros y fondos de inversión que construyen edificios de renta para oficinas y no para vivienda?, y una de las razones importantes tiene que ver con los beneficios tributarios que tiene la inversión inmobiliaria atomizada, por ejemplo el DFL2, este es un incentivo brutal para que inversionistas individuales, compren propiedades y las pongan en arriendo, en tanto estas propiedades no pagan impuesto a la renta, pagan la mitad de las contribuciones por 10, 15 o 20 años y uno de los más importantes es que no pagan impuesto a la herencia, entonces hay muchas viviendas DFL2, hay mucha gente que invierte en DFL2, entonces está la costumbre de la inversión inmobiliaria individual, por lo tanto ahí hay una cosa que es complementaria a los programas, en la competencia del programa es donde hay que trabajar. No tenemos oferta institucionalizada, porque hay incentivos a la atomización. El DFL2 del año 59 ya no sirve. Los gringos hacen las 3 cosas: Subsidio a la oferta pública, subsidio a la oferta privada y subsidio a la demanda. El de oferta privada son beneficios tributarios que tiene que ver con descuento de impuesto a la renta de la empresa que se dedica a esto, en la medida de que el edificio ofrezca unidades a valores regulados asociados a los ingresos de los usuarios, definiendo un canon de arriendo, es decir un porcentaje del total de viviendas, la gracia de esto es que el empresario no necesariamente hará un edificio de vivienda social, si no que parte de este, haciendo rentable el negocio. Desde la perspectiva pública, COVIP es un gremio de cooperativas de vivienda, son un grupo pequeño, de lo que era la antigua postulación colectiva del DS 40 y DS01 y son cooperativas de ahorro, proyectos donde oferta y demanda vienen amarrados, evitando el riesgo de demanda con familias incluidas previamente. Ellos están súper alineados con el subsidio de integración social, ellos plantean proyectos inmobiliarios de integración que reúnan quintiles de

diversos ingresos y de regímenes de venta y renta, es decir como un Alberto Casas Viejas con arriendo. Ahora ojalá con mayores densidades y con un arriendo a cargo de las inmobiliarias, que sea vendida a entidades especializadas pero siempre privado, manteniendo la propiedad de las viviendas. Entonces ellos proponen que esta batería de viviendas en arriendo se podría vender a una inmobiliaria o EGIS especializada. El otro modelo es que sea oferta pública, yo creo que la oferta pública es razonable sólo en gobiernos locales, yo no veo al SERVIU con la capacidad de administrar proyectos de renta, parte de la gracias de hacer arriendo se concibe como proyectos con densidades medias y altas con buena administración, y eso, en localizaciones buenas, con instrumentos de planificación que dependan de los municipios, entonces si uno pone incentivos en la política de suelo para los que incluyan densidad de vivienda social dentro de un territorio bien localizado tiene que ver con instrumentos locales, que el municipio es el que mejor conoce. Si vamos a ir a una lógica de propiedad pública, yo apoyo la de gobiernos locales.

F: Analizando la política de suelo recientemente publicada, se propone que el estado debería adquirir suelo público con buena ubicación para generar viviendas de arriendo. ¿Qué piensas tú de esto?.

S: Yo creo que ahí hay un esfuerzo explícito por tener un poder de compra más fuerte para adquirir terrenos bien ubicados y más caros, en estricto rigor no necesariamente tiene que ser público el suelo, no sé cuántos beneficios mayores -bajo la actual normativa- pueda tener el estado para comprar más barato que el privado con subsidio para que compre. Cuando compras como Estado, se está pensando una lógica de "yo voy a comprar ese suelo, porque ese suelo es lo que vale", pero no voy a subir los subsidios en general para igualar los precios en todos lados. Una cosa adicional que tiene que ver con el derecho de la propiedad del suelo de esa vivienda, sea pública o privada, es que se puede regular, se tienen más herramientas como público para que se pueda mantener en el tiempo con tal énfasis social. Eventualmente si es privado, este puede con el tiempo cambiar su foco bajo las leyes del mercado y no seguir destinándolo al segmento que como público te interesaba incentivar.

F: Mi tesis, busca analizar proyectos que estando en suelo público, se generen administraciones privadas vía concesión. Esto en un marco de ciudades intermedias no totalmente consolidadas en cuanto a segregación. Es decir, yo estado de Chile compro un terreno privado, lo concesiono a 30 años, con cierto marco regulatorio y a un público definido, asegurando cierta rentabilidad y demanda al privado. ¿Qué opinarías tú de un proyecto así?

S: Suena lógico, de hecho tú hoy puedes dar terrenos sin arriendo, por ejemplo Portal La Reina es un terreno arrendado, me parece perfectamente razonable. Ya que así también se generarían espacios de integración permanente en el tiempo. Habrá gente que diga que es intervención inmobiliaria estatal, pero con ciertos criterios y marco, suena razonable.

F: ¿Qué tipo de privado crees tú que estaría interesado en emprender en este tipo de proyectos?

S: Yo por lo que alcancé a conversar con algunos privados, el negocio de las rentas residenciales está partiendo en Chile, de hecho hablé con personas de un fondo de inversiones que están construyendo el segundo y tercer edificio en alianza con inmobiliarias, para que el negocio les funcione, deben ser dueños del edificio completo, ya que así pueden administrarlo mucho mejor, sobre todo también desde el punto de vista de las morosidades.

F: ¿Y si el Estado asegurara este aspecto?

S: El privado debería administrar, ya que estos tienen toda la información sobre la mesa y antes de que se genere el problema renegocian con los involucrados. El problema es la ley de arriendo que beneficia al arrendatario, pero la ley de copropiedad es súper favorable a la comunidad, por lo tanto estos lo que pueden hacer es que asocian el pago de gastos comunes al pago del arriendo, vinculando la morosidad pago de arriendo a corte de luz o agua. Lo otro tiene que ver con las mantenciones, se incentiva realizar mantenciones antes de que se generen problemas. Ellos trabajan con segmentos jóvenes de ingresos medio alto, pero sí están explorando moverse más abajo con familias que lleguen con

subsidios bajo el brazo, que ojalá asegure una rentabilidad razonable. Estas son inversiones a largo plazo que combinadas con otras operaciones funcionarían y ellos lo están percibiendo como algo perfectamente razonable, la pregunta es cómo moverse a segmentos menos potentes y ahí el estado tiene el rol de incentivar o avalar, pero si el Estado avala, se desincentiva el cobro a los usuarios y su respectivo pago. Entonces hay que asegurar que sea más conveniente hacer la gestión de cobro, para que el privado lo haga efectivamente.

F: ¿Conoces experiencias internacionales que tengan que ver con este modelo que te he mencionado?.

S: A mí lo que me gusta del modelo gringo es que tiene una diversidad de lógicas con oferta pública regulada, privada regulada y tienden a convivir de manera lógica. La gracia que tienen es que tienen hartos años de aprendizaje, de los cuales podemos aprender.

Anexo 3: Entrevista completa a Luis Eduardo Bresciani

F: Cuando se discutió en el CNDU el punto del arriendo, donde se propone que el Estado debía disponer de suelo bien ubicado para llevar a cabo este tipo de proyectos. ¿Fue esto un consenso en el Consejo?.

L: Si tú lees el documento, el documento no tiene visiones contrapuestas porque el documento tiene que ver con la integración social, si bien hay situaciones divergentes, la idea del Estado era entregar una caja de herramientas a los Gobiernos Regionales y Locales, hay lugares donde los incentivos funcionan y otros no, donde los subsidios funcionan y en otros donde el Estado debe estar más presente y hacerse cargo ya que el mercado no llega. Y en particular en el ámbito del arriendo fue básicamente reunir los consensos y la señal que todos priorizan como una nueva política el avanzar más a una vivienda en arriendo, además de la de propiedad, ya que otorga más flexibilidad y llega a segmentos sociales etarios y económicos que requieren más movilidad, pero no es la panacea de la política de vivienda, en ese sentido no es convertir toda la vivienda pública en vivienda del arriendo, ya que trae-

ría serios problemas, en Estados Unidos la cartera de deudores en un momento fue tan grande que tuvo que la política tuvo que ser revisada y generar nuevos sistemas. Entonces este sistema no es la panacea, pero sí es un consenso de que era necesario variar la vivienda de propiedad. Desde el punto de vista de la responsabilidad del Estado en esta materia, si bien no me atrevería a decir que es un consenso, pero enfrentados ante el dilema de la regulación y la exigencia de cuotas mínima de vivienda social, la verdad es que a muchos sectores que no les gusta ese modelo, fueron partidarios de que si había intervención del estado, este debía mantener un banco de suelo, lo incrementa, expropia, y lo que hace es utilizar ese suelo para licitar proyectos de vivienda para que privados construyan y administran por un periodo de tiempo vía concesión, versus la otra alternativa que era que el Estado regula a que el sector privado deba cumplir con ciertas obligaciones. Entonces se llegó al consenso que era mejor que el sector privado era invitado a administrar proyectos integrados socialmente, manteniendo el control del producto, de la gestión, permite el arriendo, pero sí, esta medida generó consenso entre la mayoría de los actores políticos. Dicho esto, debe quedar en claro de que no es el único modo de fomentar el arriendo, porque obviamente la capacidad del estado es bastante minúscula frente a la demanda, entonces la posibilidad de generar proyectos que respondan 100% a la demanda por arriendo a segmentos sociales que no acceden a través del mercado es imposible de ser satisfecha a través de este mecanismo de acción directa.

F: Si está tan atomizada la oferta de arriendo en Chile, ¿Se han discutido formas o sistemas de organizar el mercado del arriendo?.

L: No, lo único que está claro es que el tema de la vivienda y suelo requiere una institucionalidad, esa institucionalidad hoy no existe porque en el SERVIU son ejecutores de proyectos, los subsidios son entregados por el MINVU, los municipios arman PRC, entonces se requiere una entidad coordinadora de la gestión de recuperación de barrios, proyectos habitacionales, etc., pero con una capacidad mucho más amplia y activa de lo que tienen los SERVIU, pero también con una institucionalidad para administrar sistemas de arrien-

do, o sea más bien amplia, quizás metropolitana, intentando emular o replicar con nuevas atribuciones y focos a las antiguas corporaciones de los 60, CORMU, que se encargaba de generar proyectos del Estado, pero en este caso estamos hablando de una entidad con capacidad de gestión de suelo, vivienda, de hacer proyectos de infraestructura, de espacio público y todo de forma coordinada. Frente al tema del arriendo, se piensa primero que se debe generar un mercado del arriendo, hoy es muy informal, no existe. Para que ese mercado exista en un país donde no existe, se requiere dar certidumbre, dar a empresarios la seguridad de la oportunidad de negocios, por lo tanto se debe garantizar una demanda a través subsidios para garantizar que tendrán gente que arrendará por un cierto periodo de tiempo, además seguramente requiera revisar la Ley de Arriendo, por el tema del control y administración, y obviamente cuando el mercado no opera sólo, requiere algún nivel de acción directa del Estado como el que tú comentas, pero es probable que sería una medida de mediano, lo más probable es que si tú creas un mercado dinámico de arriendo, con empresas que se dedican al tema, con un sistema de subsidios, incentivos o descuentos tributarios que lo estimulan, más bien podría operar solo. Pero mientras esto no ocurra, mientras los incentivos no sean suficientes, mientras el mercado no se atreva, mientras no hayan estabilidad en la demanda, mientras no haya cultura del arriendo, se va a requerir la acción del estado: el estado compra, el estado licita, el estado administra, por lo tanto el estado reduce la incertidumbre al privado versus el estado compra y recibe una serie de incentivos para arrendar. Por lo tanto sería un mecanismo que podría operar de forma transitoria o podría operar en lugares donde el mercado no opera, pero lo ideal en el mercado de vivienda es que el privado opere y el Estado incentive. No sé si lo estarán discutiendo en el MINVU pero me parece que probablemente ya se está discutiendo.

F: ¿Se ha pensado en ampliar el apoyo del Estado a un público objetivo de otros segmentos socioeconómicos o etarios?.

L: Conceptualmente sí, es deseable que existan mercados de arriendo diversos. Pero se requiere crear mercado, si bien el foco del estado hoy está en sectores vulne-

rables, el foco del documento que entregamos a la Presidenta está en diversos sectores, ya no hablamos más de Vivienda social, si no que de vivienda de interés público, es decir atender a todos aquellos segmentos que requieran ayuda del Estado. Pero ese mercado hay que crearlo, y cuando el mercado no existe, para eso existen los subsidios, los incentivos, mecanismos tributarios, que hayan empresarios que están disponibles a entrar en este negocio. Toda buena política pública de vivienda, es vivienda para todos los segmentos, en cuanto al sector vulnerable, se debe garantizar el acceso a la ciudad, para los no vulnerables, se debe garantizar transparencia, seguridad, estabilidad en las reglas del juego y probablemente un incentivo que lo haga atractivo durante un periodo, pero una vez generado el mercado ya no será necesario.

F: ¿Y el diversificar el aporte del Estado en materia de arriendo incorporando los gastos?.

L: Sí, se plantea también en el documento. Uno de los diagnósticos, es que cuando los sectores vulnerables buscan acceder a centros urbanos, se debe hacer en densidad, por lo que los gastos comunes se convierten en un ámbito clave, además de subsidiar la compra o el arriendo debemos pensar en además de garantizar y apoyar los gastos. Ahora, cómo garantizar que el apoyo del Estado no vaya directamente a los bolsillos de la oferta, es un tema del diseño de la política que seguramente se está discutiendo dentro del MINVU.

F: Cambiando un poco el foco de la discusión. Gobierno local o gobierno central, qué entidad debería controlar la gestión de este tipo de proyectos.

L: Ninguno de los dos. Chile durante los próximos 20 o 30 años. La única escala a nivel institucional que es capaz de manejar este tipo de reformas que se requieren a nivel de barrios, de vivienda, o de mayor escala, son los gobiernos regionales.

F: ¿Y si nos enfocamos en las ciudades intermedias por ejemplo, como Antofagasta?.

L: En ese caso puede ser un gobierno de ciudad, pero tiene que ser una escala mayor al municipio. Esas son las excepciones, ciudades que tienen tamaño de metrópolis. Para ponerlo de otra manera, son las ciudades las que deberían manejar este tipo de instrumentos, no los ministerios que tienen miradas sectoriales, ni tampoco los municipios que tienden además a tratar de colgarse de las comunas aledañas. Entonces si tú quieres generar incentivos a la localización de viviendas destinadas al arriendo, tú te imaginarás que ningún municipio con una población de medianos ingresos va a querer incorporar población de menores ingresos a la comuna, porque la población no va a permitirlo. El único que puede garantizar que haya acceso y equidad es un ente superior, y eso en este caso son los gobiernos regionales o los futuros gobiernos metropolitanos, lo suficientemente grande para manejarlo de forma integral, o sea, lo suficientemente independiente de la visión particular y los intereses de los vecinos, pero al mismo tiempo un ente cercano al territorio.

Es por eso que nosotros como Consejo, hemos propuesto que esto debería ser un tema que se planifique a escala metropolitana.

F: Entonces si ustedes toman el caso de la CORMU; ¿Debería existir una especie de Corporación en cada una de estas ciudades?.

L: Sí, eso es lo que hemos planteado que en todas las regiones debiesen tener un Servicio Nacional de Desarrollo Urbano, una especie de Corporación o Agencia, que concentra en una sola instituciones, facultades que hoy están dispersas entre el SERVIU, entre el MINVU, el MTT, Parques urbanos. Una institución a cargo del tema de desarrollo urbano, de vivienda, de compra de suelo, concesiones. Que no sean instituciones distintas con agendas diversas que tengan objetivos comunes, la idea no es replicar el sectorialismo. Nosotros le hemos llamado Servicio, no hemos querido replicar el nombre de Corporaciones, ya que es un concepto que ya está consolidado, y ojalá que el jefe de estos servicios sea claramente el Intendente, no un ministro, ni entidades autónomas del estado como el Metro. No es

otra cosa que aplicar lo que ha funcionado en otras ciudades en el mundo ha funcionado. Una sola autoridad que maneja todos los componentes de la ciudad y los organismos para poder ejecutarlo.

F: ¿Tú crees que estas políticas se han enfocado mucho en la escala Metropolitana de las grandes ciudades chilenas, dejando de lado a las Ciudades Intermedias que hoy concentran casi el 30% de la población total del país?.

L: Efectivamente en las grandes ciudades es donde los temas son más evidentes y causan mayor atención, el consenso que nosotros como Consejo hemos planteado es que aquellas ciudades intermedias requieren un paquete de instrumentos y programas que al día de hoy no existen y que algunas de estas ya están mencionadas en el documento.

Anexo 4: Entrevista Completa Pablo Contrucci

P: Se requieren mecanismos de gestión de suelo que activen oferta en otros lugares donde no esté esa dinámica y ahí viene lo que tú comentas, la necesidad de que el Estado se haga cargo y entre con mayor proactividad en esos lugares comprando terrenos para generar proyectos no sólo de vivienda, si no también mixtos y con viviendas de distintos tipos.

Antes sólo se podía comprar terreno sólo para construir vivienda social, por lo que no podíamos hacer integración, teniendo que hacerlos en paralelo. Con la glosa que se aprobó este año podemos hacerlos en conjunto y ahí se puede incluir un mecanismo que genere mayor oferta en el subsidio de arriendo que también es una vía para solucionar la segregación, ya que de esta manera las familias pueden probar barrios y proyectos, por otro lado les permite atrasar la decisión de compra y no amarrarlos cuando a veces aun ni están constituidos como núcleo familiar, pero además el arriendo o subsidio de arriendo permite generar mercado para personas y grupos familiares que no necesariamente entran en la lógica que hay desde que se creó el sistema de subsidios en Chile que es la familia tradicional, ingresando ahora también jóvenes emparejados, adulto mayor, personas solas, etc.

Entonces el ministerio le entrega al beneficiario un subsidio para que arriende y tiene que salir a buscar una vivienda de valor y ubicación determinada que quizás no existe, entonces terminará arrendando una vivienda en un lugar que repetirá el círculo de la segregación, por lo tanto se requiere generar un oferta para el arriendo y en eso tu idea de concesión es muy buena y calza con lo que hemos ido desarrollando en el ministerio.

El gobierno de Obama lo que ha hecho es transferir esas propiedades que eran de propiedad estatal a concesiones, de manera que la relación entre las partes sea entre privados, y eso lo hace bastante más eficiente y más justos, ya que se generaba el vicio de que los beneficiarios eran arrendatarios del Estado se creaba dependencia por costos políticos. Entonces la concesionaria mantiene un estándar de servicio adecuado y se relaciona con precios de arriendos pre establecidos porque están señalados en el contrato de la concesión. Hay que considerar también que si se avanza en el proyecto de ley profundización de la descentralización los SERVIU pasan a depender de los gobiernos regionales, por lo tanto se les entregará un poder importante en la realización de estos proyectos y se separaría en alguna medida de la planificación urbana que se mantendría a nivel de los SEREMI de VIVIENDA que también son parte del Gobierno Regional. Entonces se trasladaría todo a un nivel regional, donde los Alcaldes tendrían un rol importante.

Me parece súper interesante la idea y me interesa el resultado de la evaluación económica, porque efectivamente hemos investigado el modelo de concesiones, entonces es una idea que estamos manejando. Lo que pasa es que hoy el SERVIU no tiene las facultades para concesionar, esa facultad la tiene el Ministerio de Obras Públicas y esto no le calza. Esa facultad la debería tener el SERVIU, construir, administrar y concesionar, porque lo que tú estás proponiendo es trasladarle el financiamiento al privado con sus propios recursos y les exiges una condición de servicio para demandas que el estado va a ir provocando por la vía del subsidio.

E: ¿Cuál es el rol que ha tenido la División de desarrollo Urbano dentro integración del Programa Quiero mi Barrio con el Mejoramiento de Vivienda?.

P: La integración social tiene dos partes que deben ir integradas, una es la política habitacional y la otra es el desarrollo urbano, por lo tanto hemos trabajado en conjunto con la División de la Política Habitacional. Hasta ahora las iniciativas de integración han ido por la vía habitacional, es decir por la vía del subsidio, parametrizar los subsidios de tal manera que en un llamado especial se combinen condiciones para que se produzca una oferta de vivienda integrada, eso es lo que se hizo con el DS116 el año pasado, un llamado a proyectos que tuvieran lógica de reactivación económica y que tuvieran integración social, es decir, un porcentaje de DS1 y DS49 (Clase media con emergentes respectivamente), y fue un éxito por primera vez, porque hubo intentos anteriores también por la vía de subsidios (localización e integración social), que tuvieron resultados discretos. Esto es solamente moviendo las perillas al subsidio, por lo que se aseguran ciertos mínimos, pero no se puede conducir el proceso para generar oferta donde creemos que debería haber, es decir, en zonas bien conectadas con equipamiento, si no que el mercado va a responder, y ellos responderán minimizando costos y maximizar ganancias, entonces estamos asegurando entregar la vivienda en el peor lugar dentro del incentivo que el estado ofrezca, entonces esa lógica no es capaz de revertir la lógica del subsidio. Se ha apretado el cinturón para intentar intervenir los lugares mejor equipados, pero siempre estará en el peor lugar de esos. Por lo tanto requiere un complemento con planificación urbana y con instrumentos de gestión territorial. Desde el punto de vista de gestión territorial estamos haciendo el equivalente al decreto de integración social DS116 mediante un decreto que estamos tramitando que permitirá que los SEREMI establezcan polígonos en los cuales se generen incentivos normativos para que se produzcan mayores rendimientos del suelo en esos lugares con la condición de que se haga integración social, por ejemplo, si tienen un barrio que tiene un PRC que permite construir cuatro piso pero al mismo tiempo tiene un equipamiento importante, accesibilidad a transporte, etc. En ese lugar se delimita un perímetro y en ese perímetro se genera un incentivo y se permite construir seis pisos, y de esos seis pisos un 50% debe ser de vivienda social por ejemplo. Esa es la lógica que hay detrás. Este es un decreto que gene-

rá un incentivo centralista, es decir, del nivel regional, no de las comunas. Por un lado la comuna fijará su Plan Regulador y por otro está el decreto del nivel central, generando una transgresión al Plan regulador para generar densificación con integración social, generando un conflicto que se debe producir porque a nivel local no están los incentivos para generar densificación y aún menos para generar integración social, todo lo contrario, hoy todas las comunas están todas cambiando sus PRC apuntando hacia la menor densificación posible y ninguna está generando condiciones para atraer vivienda social, en todo el país. La decisión entonces de generar densificación e integración social, debe ser centralizada, de otra manera no funciona. Ahora, esto generará densificación e inclusión social en los lugares donde hay demanda inmobiliaria, pero son muy pocos lugares, la mayoría del territorio no los tiene, por lo tanto esto va a operar sólo donde el Plan Regulador está "apretado" por así decirlo. Por lo tanto se requieren mecanismos de gestión de suelo que activen oferta en otros lugares donde no esté esa dinámica y ahí viene lo que tú comentas, la necesidad de que el Estado se haga cargo y entre con mayor proactividad en esos lugares comprando terrenos para generar proyectos no sólo de vivienda, si no también mixtos y con viviendas de distintos tipos. Este año por primera vez vamos a poder hacerlo ya que aprobamos el presupuesto, una glosa que nos permite trabajar con vivienda de distinto tipo, antes sólo se podía comprar terreno sólo para construir vivienda social, por lo que no podíamos hacer integración, teniendo que hacerlos en paralelo. Con la glosa que se aprobó este año podemos hacerlos en conjunto y ahí se puede incluir un mecanismo que genere mayor oferta en el subsidio de arriendo que también es una vía para solucionar la segregación, ya que de esta manera las familias pueden probar barrios y proyectos, por otro lado les permite atrasar la decisión de compra y no amarrarlos cuando a veces aun ni están constituidos como núcleo familiar, pero además el arriendo o subsidio de arriendo permite generar mercado para personas y grupos familiares que no necesariamente entran en la lógica que hay desde que se creó el sistemas e subsidios en Chile que es la familia tradicional, ingresando ahora también jóvenes emparejados, adulto mayor, personas solas, etc.

El subsidio de arriendo ha sido de aplicación incipiente porque según mi opinión aún no hay un mercado preparado para eso, no hay oferta, entonces el ministerio le entrega al beneficiario un subsidio para que arriende y tiene que salir a buscar una vivienda de valor y ubicación determinada que quizás no existe, entonces terminará arrendando una vivienda en un lugar que repetirá el círculo de la segregación, por lo tanto se requiere generar un oferta para el arriendo y en eso tu idea de concesión es muy buena y calza con lo que hemos ido desarrollando en el ministerio, porque nos permitiría que el estado compre terrenos y en estos aparte de desarrollar proyectos DS1 y DS49, pudiera generar oferta de arriendo ya sea por la vía de ventas condicionadas de terrenos para el desarrollo de terrenos o por la vía de la concesión, que podría operar perfectamente. Que el estado compra terreno, y el privado concesiona, financia, construye y administra esas viviendas, que es una de las lógicas que ha realizado Estados Unidos. El gobierno de Obama lo que ha hecho es transferir esas propiedades que eran de propiedad estatal a concesiones, de manera que la relación entre las partes sea entre privados, y eso lo hace bastante más eficiente y más justos, ya que se generaba el vicio de que los beneficiarios eran arrendatarios del Estado se creaba dependencia por costos políticos. Entonces la concesionaria mantiene un estándar de servicio adecuado y se relaciona con precios de arriendos pre establecidos porque están señalados en el contrato de la concesión.

F: ¿Hay alguna consideración en este tipo de proyectos específicamente para las ciudades intermedias?.

P: Si, la realidad es bien distinta, en algunas ciudades capitales como Talca post terremoto es posible encontrar terrenos, en Iquique o Puerto Montt no, entonces varía más que por tamaño, por motivos geográficos. Entonces si tú consideras el paquetes de medidas en su conjunto sí es posible, si tienes un terreno ubicado en un lugar con incentivos inmobiliarios por densificación con inclusión social, sí podría comprarse. Esa es la lógica, hay otros mecanismos que se pueden explorar que aún no se han considerado pero que sí se han discutido en el Consejo Nacional de Desarrollo Urbano, por ejemplo el mecanismo de reajuste de tierras, en

el cual en una zona deteriorada donde los propietarios están amarrados con una normativa, tamaño predial y una demanda que no les sirve, por ejemplo zonas de reconversión industrial, ahí hay figuras internacionales en donde se hace una asociatividad impuesta a los propietarios, se hace un perímetro del terreno (donde hay industria cerrada, vivienda, área verde, edificios de servicios, etc.) y todos los propietarios pasan a ser socios, esto es impuesto por el estado, para un proyecto mayor, donde cada propietario es socio de un porcentaje correspondiente al valor de su terreno que tenía desde el momento cero.

F: Si el Estado es decir el SERVIU compra un terreno bien ubicado en la ciudad de Antofagasta, y luego este se concesiona bajo ciertos parámetros con una demanda ya aglomerada. ¿Qué figura de orden político sería ideal en estos casos? Tomando en cuenta la discusión del Alcalde Mayor, intendente, SEREMI por ejemplo.

P: Yo creo que esto es bastante más práctico y operativo que político, creo que el instrumento debería estar muy acotado a la escala de una operación inmobiliaria de cierto tamaño. Está probado que los desarrollo de gran escala no tienen buenos resultados, por lo tanto, no veo yo que esto debería ser una bandera de lucha del alcalde o un gobernador o un intendente elegido o alcalde mayor, sí el apoyo político a este tipo de proyectos. Hay que considerar también que si se avanza en el proyecto de ley profundización de la descentralización los SERVIU pasan a depender de los gobiernos regionales, por lo tanto se les entregará un poder importante en la realización de estos proyectos y se separaría en alguna medida de la planificación urbana que se mantendría a nivel de los SEREMI de VIVIENDA que también son parte del Gobierno Regional. Entonces se trasladaría todo a un nivel regional, donde los Alcaldes tendrían un rol importante. Yo creo que lo que más importa por ahora es descubrir cuál es el modelo y el mecanismo que asegure que esto se puede hacer, me da igual si es a un nivel local, regional o de SEREMI, de verdad finalmente será una combinación de intereses.

F: Claro, lo planteo porque pasados los años de la concesión, ese edificio de viviendas pasará a ser parte del Estado.

P: Es que seguramente debería volver a concesionarse con una evaluación previa y que perfeccione la idea. Me parece súper interesante la idea y me interesa el resultado de la evaluación económica, porque efectivamente hemos investigado el modelo de concesiones, entonces es una idea que estamos manejando. Lo que pasa es que hoy el SERVIU no tiene las facultades para concesionar, esa facultad la tiene el Ministerio de Obras Públicas y esto no le calza. Esa facultad la debería tener el SERVIU, construir, administrar y concesionar, porque lo que tú estás proponiendo es trasladarle el financiamiento al privado con sus propios recursos y les exiges una condición de servicio para demandas que el estado va a ir provocando por la vía del subsidio. Esto también lo hemos visto para la regeneración urbana, donde no hay vivienda nueva en el centro, entonces pensamos un modelo en el cual las viviendas antiguas que se subdividan y produzcan unidades arrendables exista un subsidio de una sola vez al propietario para que arregle, subdivida y regularice, asociado a que si lo arrienda a una persona con subsidio de arriendo tendrá un mayor beneficio.

F: Muchas gracias Pablo.

P: Gracias a ti, esperamos esos resultados.

Anexo 5: Entrevista Completa Juan Pablo Bezanilla

F: El tema de la renta en Chile está emergiendo, previendo que en un mediano plazo esté consolidado, ¿Cómo están enfrentando ustedes ese cambio?.

J: El mercado de arriendo de departamentos es un mercado que existe hace muchos años, lo que nosotros estamos haciendo como modelo de negocio distinto es el hecho de ser el dueño de un edificio completo, para administrarlo como una unidad y eso tiene beneficios super importantes para los arrendatarios como para los dueños de la infraestructura. Para los arrendatarios en términos de servicios, un edificio con un único dueño probablemente estará mejor mantenido y para el dueño del edificio, la rentabilidad es distinta cuando manejas un portafolio

completo de unidades de arriendo y el riesgo también es distinto, entonces para los inversores es un negocio interesante y además para los que arriendan tienen un servicio distinto a que si arrendaran cualquier otro tipo de departamento, y eso es lo que hacemos nosotros, lo novedoso para Chile, que en otros países es súper viejo, que un edificio tenga un único dueño para un edificio completo. La principal diferencia que se da cuando la propiedad está atomizada en un mismo edificio es muy difícil ponerse de acuerdo para invertir en infraestructura, cuando la propiedad está en una persona, esa persona se encargará de mantenerlo bien, de manera de siempre cobrar buenos arriendo, de manera de no deteriorar la infraestructura. En tu caso lo que tú puedes proponer es que el Estado ponga ciertas reglas al dueño de mantener la propiedad en el tiempo, tal como se hace hoy con las carreteras.

F: ¿Ustedes compran el terreno o comprar el edificio ya construido?.

J: Eso depende del modelo de negocio, nuestro foco es de renta, es decir, compramos el edificio ya construido, no corremos el riesgo de compra de terreno, desarrollo y construcción, eso tiene riesgos distintos, pero también rentabilidades distintas.

F: El riesgo y la rentabilidad son mayores en ese sentido.

J: Exacto, en el caso nuestro, yo voy a una parte del negocio, sólo la renta, por ejemplo, si tú eres un negociador inmobiliario y pretendes vender el edificio una vez terminada la construcción yo te solicito ciertos cambios o características que incentiven mi negocio y luego se hace una promesa de compra completa cuando el edificio esté listo. Así funciona, entonces mi riesgo es sólo de renta, porque toda la otra parte se la lleva el desarrollador.

F: ¿En cuántos años promedio ustedes recuperan la inversión?.

J: A ver, nosotros tenemos la idea de ser dueños de los activos en el largo plazo, en el fondo cuando valoras el edificio, analizas los flujos durante los próximos años y supones una tasa de descuento para los flujos futuros. En el sector inmobiliario se habla de los

cap-rate es una tasa de interés a la cual descuentas los flujos que genera un edificio, para obtener el precio por el cual estarías dispuesto a comprarlo. Los edificios residenciales son los que menos riesgos tienen, así se ha analizado en Estados Unidos. Es muy distinto hacer un grupo de casas de segunda vivienda en el Tabo versus un edificio en Santiago Centro a tres cuadras de la Moneda, el primero tiene una demanda más elástica con muchas fluctuaciones de precio y demanda, el segundo es un mercado súper profundo., por lo tanto la tasa de descuento del segundo es mucho menor. Entonces lo que se hace es que si el edificio está a dos cuadras de la moneda, cuánto es lo que genera, le descuento la tasa y así lo valoro, las tasas pueden ir del 6, 6,5... Lo que yo diría es que no pienso cuánto me demoro en recuperar la inversión, es distinto lo que me planteas tú, porque tienes un plazo finito, entonces se debe definir el valor terminal que te dará el estado cuando termine la concesión, cuánto te pagará el estado. Si no te dará nada es otro el negocio, dentro del plazo de concesión, con un valor terminal cero, porque en general nosotros compramos el edificio construido, lo arrendamos y luego asignamos un valor terminal y recuperamos eso.

F: ¿Ustedes tienen algún público objetivo y manejan ciertos rangos de precios o están abiertos a diversos públicos y segmentos?.

J: Sí, tenemos uno y depende de dónde podamos obtener las rentabilidad y riesgos que queramos asumir. Un edificio en Las Condes tiene un cap-rate mucho más bajo que un edificio en Santiago Centro. En Santiago pasa algo que no tiene una lógica como la plusvalía, en Santiago lo que pasa es que mientras más hacia el oriente te vas, la venta es mucho más caro, pero los arriendos no, por lo tanto la rentabilidad que obtienes cuando eres dueño del inmueble es menor, entonces en Las Condes yo no puedo comprar edificio, para generar un precio competitivo a la inmobiliaria, en Santiago Centro y otras comunas pericentrales ahí si es competitivo porque los capgrade son más alto, son más rentables pero se asume más riesgo. Hay comunas que son súper rentables, como Estación Central, donde tú puedes comprar bajo y arrendar caro, pero es una comuna que es más riesgosa porque está menos consolidada y tiene grupos socioeconómicos más bajos, entonces hay un

tema de foco de inversión y el nuestro está donde hay cap-rate no tan altos, pero el riesgo es menos acotado como Santiago Centro. Es una comuna súper consolidada, un mercado profundo, precios estables, etc.

F: ¿Qué te parece lo que plantea esta tesis? ¿Les interesaría como Fondo de Inversión ser parte de este modelo de negocio?.

J: Es que nosotros no construimos, pero hay otros fondos inversión que pueden contratar la construcción a otra empresa más, no tiene por qué ser el fondo el que construye. A nosotros nos interesaría ese tipo de negocio porque me das el suelo y los arrendatarios, pero también hay que conseguir el contrato de construcción, una constructora que te quiera hacer las casas o departamentos a construir a un costo de no sé por ejemplo 15 UF/m², y yo te voy a considerar de que aparte del precio por terreno que tengo que pagarte más la construcción y los costos de operar a ver si me da el negocio, pero yo lo externalizaría, no lo haría yo, pero también podría yo tener un fondo distinto con fondos especiales para este tipo de negocios. Lo que tienes que ver es que cuánto es el plazo a concesión que debes dar para que la rentabilidad sea interesante. Porque si tú me dices son 5 años de concesión y después entregarte todo hecho, para eso te cobro un 20% por decir algo.

F: ¿Cuando tú mencionas que hay cosas más riesgosas que otras, te refieres al riesgo de pago o no pago?.

J: Ese es un riesgo, y el otro es que elijas una mala ubicación. Si te equivocas en ubicación perdiste, porque no existen mingas, entonces el riesgo es que el vecindario se deteriore o que los vecinos que lleguen también cambien. En general el riesgo de no pago no es demasiado alto, partimos en un ciclo relativamente bueno, nunca hemos tenido desempleos del 10%.

F: Entendiendo que tu área es exclusiva del arriendo y ASSET tiene otras unidades, ¿Se abrieron al arriendo por la tendencia que proyectada o por diversificar el negocio?.

J: Mira, ASSET Chile tiene dos áreas, una es asesoría financiera que es súper "spot", es decir, tiene que ver con la cantidad de transacciones que pueden hacer y

esa área tiene experiencia en ciertas industrias donde ha desarrollado su expertiz, sus contactos, etc. Yo no estaba hace 6 años cuando se creó el área de la renta, por lo que no sé las razones, pero imagino que tenían la expertiz de dedicarse a las asesorías y porque también imagino que el negocio de la transacción de activos es un negocio más estable en sus flujos, porque tu ganas comisiones en base al patrimonio administrado, es decir, flujos más estables. Ahora, había que definirse dónde quería estar ASSET Chile en el rubro inmobiliario en Chile como fondo de inversión, si tú divides el mundo inmobiliario en Chile hay un cuadrante de etapa dónde quieres invertir que es desarrollo o renta y hay sectores que serían residencial, comercial, oficina, y la verdad en temas de desarrollo hay un montón de fondos que hacen desarrollo, tú como inversionistas puedes invertir de muchas formas y en diversas industrias del sector, pero en la renta sólo habían fondos dedicados a temas comerciales de oficina, entonces por eso nos metimos, porque vimos una oportunidad de negocio que en Chile no existía y afuera se hacía muy bien. Si tú hubieras hecho esa pregunta hace diez años, la respuesta hubiera sido la misma, eso sí hoy hay menos dudas, hay un mercado de arriendo mucho más consolidado, aumentando dramáticamente los últimos años por temas demográficos, movilidad social, etc. Y todas esas personas son grupos de arrendatarios mucho más importantes que antes no existían.

F: Bajo qué reglas del juego tú crees que estarían dispuestos como fondos de inversión a ingresar a negocios con grupos más vulnerables.

J: Yo te diría que primero que todo es tener cobertura en casos de no pago, porque en el sector más vulnerable la cobranza es más compleja, lo otro es saber de dónde viene la gente, acá no hay un aviso en el sector inmobiliario, saber cómo captarlos. Otro tema importante es establecer reglas del juego, por ejemplo tener que pintar todos los años el edificio o arreglarlo permanentemente y agregarle valor.

F: Con la experiencia que tienen con la ley de arriendo, ¿Qué trabas han encontrado?.

J: La ley favorece demasiado al arrendatario, pensar que una persona puede demorarse seis meses en pagar un arriendo para poder recién generar una orden de un juez para poder sacarlo es demasiado. Si tú ves la experiencia de otros países son políticas mucho más estrictas. Claro, hay gente que se queda sin trabajo, pero debe existir la opción de poder sacarlo, porque ese costo lo tiene que asumir la gente. La ley de comunidades que es distinta a la de arrendamiento de predios urbanos que es la común, sí permite el corte de agua o luz por no pago de gastos comunes, eso ayuda en algo, porque si alguien es dueño del edificio completo manejamos también la comunidad y le podemos cortar el agua porque cobramos arriendo junto al gasto común y eso ayuda en algo, pero el que quiere joderte puede hacerlo y mucho tiempo. Lo que hacemos nosotros es que llegamos a acuerdo que son privados, por ejemplo los dejamos quedarse hasta fin de mes, pero con término de contrato, pero no son en base a la ley.

F: Entonces ustedes trabajan con contratos a un año.

J: Sí, y también hay otra cosa media mala de la ley de arriendo, y es que habla también de la capacidad de sub arrendar del arrendatario y son cosas medias raras, porque a la larga deberían decidir ambos y sobre todo el dueño si se quiere sub arrendar.

F: Nunca pensaron en mantener una oferta atomizada tampoco.

J: No, nunca, no se puede administrar bien un edificio si no eres dueño del edificio completo, y ahí está la diferencia y donde se genera la rentabilidad.

F: ¿Cuántos edificios tienen ustedes?.

J: Hoy estamos uno operando, dos en construcción y estamos comprando 4 más.

F: Muchas gracias Juan Pablo.

J: Gracias a ti Fernando, me parece una excelente idea la que están trabajando.

Anexo 6: Estimación de valores para cálculo de Grupos Socio Económicos

Acorde al INE y a Adimark, la clasificación socioeconómica que hoy se utiliza en nuestro País (ABC1 para el segmento Alto; C2 medio-alto; C3 medio; D medio-bajo; E para el segmento más bajo), se elaboró en función de la posesión de algunos bienes materiales definidos. Estos bienes definidos se ponderan para luego cruzarlos con la información del nivel educacional del jefe de hogar. Para el año 2002, los bienes y ponderaciones son las siguientes:

NIVEL EDUCACIONAL JEFE HOGAR	PONDERACIÓN
Básica incompleta	57
Básica completa	334
Media incompleta	426
Media completa	620
Técnica incompleta (1 a 3 años)	858
Téc/Universitaria incompleta	914
Universitaria	1000
BIENES	PONDERACIÓN
Tv Color	22
Refrigerador	31
Teléfono fijo	72
Teléfono celular	85
Videograbador	111
Horno microondas	121
Tv cable	131
Automóvil uso particular	134
Computador	137
Conexión a internet	155

DATOS

SUPERFICIE TERRENO	10,000.00	m ²			
DEPARTAMENTOS	200.00	unidades de	60.0	m ²	12000 m ²
SUPERFICIE COMUN	3,600.00	m ²	30%		
ESTACIONAMIENTOS SUBTERRANEOS	100.00	unidades de	25.0	m ²	2500 m ²
BODEGAS	100.00	unidades de	12.0	m ²	1200 m ²
SUPERFICIE COMUN	740.00	m ²	20%		
VALOR TERRENO	0.00	UF/m ²			
VALOR NETO CONSTRUCCION DEPARTAMENTOS	12.50	UF/m ²			
VALOR NETO CONSTRUCCION SUBTERRANEO	9.00	UF/m ²			
VALOR ARRIENDO DEPARTAMENTOS	7.00	UF x uni			
APORTE SERVIU POR DEPARTAMENTO ARRENDADO	2.00	UF x uni			
VALOR TOTAL POR DEPARTAMENTO	9.00	UF x uni			
VALOR ARRIENDO ESTACIONAMIENTOS	3.50	UF x uni			
VALOR ARRIENDO BODEGAS	2.50	UF x uni			
PERIODO DE EVALUACION	1.00	Años Construccion			
	30.00	Años Explotacion			12 meses
OCUPACION MAXIMA	100%				

INGRESOS

ARRIENDO DEPARTAMENTOS	648,000.00	UF			
ARRIENDO ESTACIONAMIENTOS	126,000.00	UF			
ARRIENDO BODEGAS	90,000.00	UF			
RECUPERACION DE GASTOS	129,600.00	UF	100%	GC	
TOTAL DE INGRESOS	993,600.00	UF			

EGRESOS

COSTO DEL TERRENO	0.00	UF			
COSTO DIRECTO DE CONSTRUCCION	234,960.00	UF			
IVA (19%)	15,624.84	UF	19.0%	-65%	
HONORARIOS PROFESIONALES	16,447.20	UF	7%	CDC	
CERTIFICACION Y PERMISOS	5,874.00	UF	2.5%	CDC	
COSTOS LEGALES	4,699.20	UF	2.0%	CDC	
COSTO EDIFICIO	277,605.24	UF			
PUBLICIDAD Y PROMOCION	8,640.00	UF	1.0%	ARRIENDO	
ADMINISTRACION Y GERENCIA	17,280.00	UF	2.0%	ARRIENDO	
COMISIONES POR ARRIENDO	0.00	UF	0.0%	ARRIENDO	
GASTOS COMUNES	129,600.00	UF	15%	ARRIENDO	
IMPUESTOS TERRITORIALES	0.00	UF	0%	VALOR PROPIEDAD	
MANUTENCION	25,920.00	UF	3.0%	ARRIENDO	2 AÑOS
TOTAL DE EGRESOS	459,045.24	UF			
UTILIDAD APARENTE FONDO DE INVERSIÓN	534,554.76	UF			

EGRESOS

PERIODO (Años)	VALOR DEL TERRENO	COSTOS DE CONSTRUCCION	IVA (19%-65%)	HONORARIOS PROFESIONALES	CERTIFICACION Y PERMISOS	COSTOS LEGALES	PUBLICIDAD Y PROMOCION	ADMINISTRACION Y GENCIA	COMISIONES DE ARREND	GASTOS COMUNES	IMPUESTO TERRITORIAL	MANTENCION	SUMATORIA EGRESOS	Mantenciones cada	
														Z	Años
0	0.00	234,960.00	15,624.84	16,447.20	5,874.00	4,699.20	2,592.00	540.00	0.00	4,320.00	0.00	0.00	22,861.20	0	1
1								540.00	0.00	4,320.00	0.00	0.00	251,124.84	0	1
2							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	12,151.20	0	1
3							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	6,796.55	0	1
4							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	5,068.55	0	1
5							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	6,796.55	0	1
6							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	5,068.55	0	1
7							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	6,796.55	0	1
8							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	5,068.55	0	1
9							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	6,796.55	0	1
10							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	5,068.55	0	1
11							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	6,796.55	0	1
12							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	5,068.55	0	1
13							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	6,796.55	0	1
14							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	5,068.55	0	1
15							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	6,796.55	0	1
16							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	5,068.55	0	1
17							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	6,796.55	0	1
18							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	5,068.55	0	1
19							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	6,796.55	0	1
20							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	5,068.55	0	1
21							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	6,796.55	0	1
22							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	5,068.55	0	1
23							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	6,796.55	0	1
24							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	5,068.55	0	1
25							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	6,796.55	0	1
26							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	5,068.55	0	1
27							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	6,796.55	0	1
28							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	5,068.55	0	1
29							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	6,796.55	0	1
30							208.55	540.00	0.00	4,320.00	0.00	1,728.00	5,068.55	0	1
31	0.00	234,960.00	15,624.84	16,447.20	5,874.00	4,699.20	8,640.00	17,280.00	0.00	129,600.00	0.00	25,920.00	459,045.24	15	Total de Mantenciones

INGRESOS

PERIODO (Años)	OCCUPACION ESTIMADA	UNIDADES ARRENDADAS	ARRIENDO DEPARTAMENTOS	UNIDADES ARRENDADAS	ARRIENDO ESTAC.	UNIDADES ARRENDADAS	BODEGAS	RECUPERACION GASTOS	SUMATORIA INGRESOS
0								100%	0.00
1									0.00
2	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
3	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
4	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
5	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
6	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
7	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
8	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
9	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
10	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
11	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
12	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
13	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
14	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
15	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
16	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
17	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
18	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
19	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
20	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
21	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
22	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
23	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
24	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
25	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
26	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
27	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
28	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
29	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
30	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
31	100%	200.0	21,600.00	100.0	4,200.00	100.0	3,000.00	4,320.00	33,120.00
		6,000.00	648,000.00	3,000.00	126,000.00	3,000.00	90,000.00	129,600.00	993,600.00

FLUJO PURO

TIR ANUAL		8.89%
VAN	8.00%	22,288.48

PERIODO (Años)	EGRESO	INGRESO	FLUJO	FLUJO ACTUALIZADO	FLUJO ACUMULADO
0	22,861.20	0.00	-22,861.20	-22,861.20	-22,861.20
1	251,124.84	0.00	-251,124.84	-232,523.00	-255,384.20
2	12,151.20	33,120.00	20,968.80	17,977.37	-237,406.83
3	6,796.55	33,120.00	26,323.45	20,896.40	-216,510.43
4	5,068.55	33,120.00	28,051.45	20,618.65	-195,891.78
5	6,796.55	33,120.00	26,323.45	17,915.30	-177,976.48
6	5,068.55	33,120.00	28,051.45	17,677.17	-160,299.31
7	6,796.55	33,120.00	26,323.45	15,359.48	-144,939.83
8	5,068.55	33,120.00	28,051.45	15,155.32	-129,784.51
9	6,796.55	33,120.00	26,323.45	13,168.28	-116,616.23
10	5,068.55	33,120.00	28,051.45	12,993.25	-103,622.98
11	6,796.55	33,120.00	26,323.45	11,289.68	-92,333.31
12	5,068.55	33,120.00	28,051.45	11,139.62	-81,193.69
13	6,796.55	33,120.00	26,323.45	9,679.08	-71,514.61
14	5,068.55	33,120.00	28,051.45	9,550.43	-61,964.19
15	6,796.55	33,120.00	26,323.45	8,298.25	-53,665.94
16	5,068.55	33,120.00	28,051.45	8,187.95	-45,477.99
17	6,796.55	33,120.00	26,323.45	7,114.41	-38,363.58
18	5,068.55	33,120.00	28,051.45	7,019.85	-31,343.73
19	6,796.55	33,120.00	26,323.45	6,099.46	-25,244.27
20	5,068.55	33,120.00	28,051.45	6,018.39	-19,225.88
21	6,796.55	33,120.00	26,323.45	5,229.30	-13,996.58
22	5,068.55	33,120.00	28,051.45	5,159.80	-8,836.78
23	6,796.55	33,120.00	26,323.45	4,483.29	-4,353.49
24	5,068.55	33,120.00	28,051.45	4,423.69	70.20
25	6,796.55	33,120.00	26,323.45	3,843.69	3,913.89
26	5,068.55	33,120.00	28,051.45	3,792.61	7,706.50
27	6,796.55	33,120.00	26,323.45	3,295.35	11,001.85
28	5,068.55	33,120.00	28,051.45	3,251.55	14,253.40
29	6,796.55	33,120.00	26,323.45	2,825.23	17,078.63
30	5,068.55	33,120.00	28,051.45	2,787.68	19,866.31
31	6,796.55	33,120.00	26,323.45	2,422.18	22,288.48
	459,045.24	993,600.00	534,554.76	22,288.48	-2,212,628.58

FLUJO FINANCIADO

PERIODO (Años)	EGRESO		CREDITO 1	INTERES	AMORTIZACION	CREDITO 2	DIVIDENDO	INGRESO	FLUJO	FLUJO ACTUALIZADO	FLUJO ACUMULADO
	TIR ANUAL VAN	Tasa									
0	22,861.20	12.85%	187,968.00					0.00	-22,861.20	-22,861.20	0.00
1	251,124.84	8.00%	187,968.00	15,037.44				0.00	-78,194.28	-72,402.11	0.00
2	12,151.20				11,787.46	0.00	0.00	33,120.00	9,181.34	7,871.52	-87,391.79
3	6,796.55				17,860.99		0.00	33,120.00	8,462.46	6,717.77	-80,674.02
4	5,068.55				19,907.85		0.00	33,120.00	8,143.60	5,985.79	-74,688.23
5	6,796.55				17,860.99		0.00	33,120.00	8,462.46	5,759.41	-68,928.82
6	5,068.55				19,907.85		0.00	33,120.00	8,143.60	5,131.85	-63,796.98
7	6,796.55				17,860.99		0.00	33,120.00	8,462.46	4,937.76	-58,859.21
8	5,068.55				19,907.85		0.00	33,120.00	8,143.60	4,399.73	-54,459.48
9	6,796.55				17,860.99		0.00	33,120.00	8,462.46	4,233.34	-50,226.14
10	5,068.55				19,907.85		0.00	33,120.00	8,143.60	3,772.06	-46,454.08
11	6,796.55				17,187.87		0.00	33,120.00	9,135.58	3,918.09	-42,535.99
12	5,068.55						0.00	33,120.00	28,051.45	11,139.62	-31,396.37
13	6,796.55						0.00	33,120.00	26,323.45	9,679.08	-21,717.30
14	5,068.55						0.00	33,120.00	28,051.45	9,550.43	-12,166.87
15	6,796.55						0.00	33,120.00	26,323.45	8,298.25	-3,868.62
16	5,068.55						0.00	33,120.00	28,051.45	8,187.95	4,319.33
17	6,796.55						0.00	33,120.00	26,323.45	7,114.41	11,433.74
18	5,068.55						0.00	33,120.00	28,051.45	7,019.85	18,453.59
19	6,796.55						0.00	33,120.00	26,323.45	6,099.46	24,553.05
20	5,068.55						0.00	33,120.00	28,051.45	6,018.39	30,571.43
21	6,796.55						0.00	33,120.00	26,323.45	5,229.30	35,800.74
22	5,068.55						0.00	33,120.00	28,051.45	5,159.80	40,960.54
23	6,796.55						0.00	33,120.00	26,323.45	4,483.29	45,443.82
24	5,068.55						0.00	33,120.00	28,051.45	4,423.69	49,867.52
25	6,796.55						0.00	33,120.00	26,323.45	3,843.69	53,711.21
26	5,068.55						0.00	33,120.00	28,051.45	3,792.61	57,503.82
27	6,796.55						0.00	33,120.00	26,323.45	3,295.35	60,799.17
28	5,068.55						0.00	33,120.00	28,051.45	3,251.55	64,050.71
29	6,796.55						0.00	33,120.00	26,323.45	2,825.23	66,875.94
30	5,068.55						0.00	33,120.00	28,051.45	2,787.68	69,663.62
31	6,796.55						0.00	33,120.00	26,323.45	2,422.18	72,085.80
	459,045.24		187,968.00	15,037.44	180,050.69			993,600.00	628,490.11		

FLUJO FINANCIADO DESPUES DE IMPUESTOS

TIR ANUAL		10.95%
VAN	8%	39,449.70

PERIODO (Años)	Antes de Impuesto	20.0%	Despues de Impuesto		
	FLUJO DE CAJA BALANCE ANUAL	IMPUESTO	FLUJO DE CAJA	FLUJO ACTUALIZADO	FLUJO ACUMULADO
0	-22,861.20	0.00	-22,861.20	-22,861.20	-22,861.20
1	-78,194.28	0.00	-78,194.28	-72,402.11	-95,263.31
2	9,181.34	0.00	9,181.34	7,871.52	-87,391.79
3	8,462.46	-1,692.49	6,769.97	5,374.22	-82,017.57
4	8,143.60	0.00	8,143.60	5,985.79	-76,031.79
5	8,462.46	-1,692.49	6,769.97	4,607.53	-71,424.26
6	8,143.60	-1,628.72	6,514.88	4,105.48	-67,318.78
7	8,462.46	-1,692.49	6,769.97	3,950.21	-63,368.57
8	8,143.60	-1,628.72	6,514.88	3,519.79	-59,848.79
9	8,462.46	-1,692.49	6,769.97	3,386.67	-56,462.12
10	8,143.60	-1,628.72	6,514.88	3,017.65	-53,444.47
11	9,135.58	-1,827.12	7,308.46	3,134.47	-50,309.99
12	28,051.45	-5,610.29	22,441.16	8,911.69	-41,398.30
13	26,323.45	-5,264.69	21,058.76	7,743.26	-33,655.04
14	28,051.45	-5,610.29	22,441.16	7,640.34	-26,014.70
15	26,323.45	-5,264.69	21,058.76	6,638.60	-19,376.10
16	28,051.45	-5,610.29	22,441.16	6,550.36	-12,825.74
17	26,323.45	-5,264.69	21,058.76	5,691.53	-7,134.21
18	28,051.45	-5,610.29	22,441.16	5,615.88	-1,518.33
19	26,323.45	-5,264.69	21,058.76	4,879.57	3,361.24
20	28,051.45	-5,610.29	22,441.16	4,814.71	8,175.95
21	26,323.45	-5,264.69	21,058.76	4,183.44	12,359.39
22	28,051.45	-5,610.29	22,441.16	4,127.84	16,487.23
23	26,323.45	-5,264.69	21,058.76	3,586.63	20,073.86
24	28,051.45	-5,610.29	22,441.16	3,538.96	23,612.81
25	26,323.45	-5,264.69	21,058.76	3,074.96	26,687.77
26	28,051.45	-5,610.29	22,441.16	3,034.08	29,721.85
27	26,323.45	-5,264.69	21,058.76	2,636.28	32,358.13
28	28,051.45	-5,610.29	22,441.16	2,601.24	34,959.37
29	26,323.45	-5,264.69	21,058.76	2,260.18	37,219.55
30	28,051.45	-5,610.29	22,441.16	2,230.14	39,449.70