

ANEXO N° 1

BENCHMARKING CENTROS LOGISTICOS

1) Plataforma Logística de Punta Arenas:

Un buen caso de estudio de proyecto público es el desarrollo del Puerto Seco de la ciudad de Punta Arenas, el que actualmente se encuentra en etapa de diseño del aparcadero de camiones como también de las demás instalaciones del centro. En lo general se está proyectando es un edificio de administración de aproximadamente 1.500 m². El Puerto seco considera una capacidad de estacionamiento para 200 camiones más un sitio de estacionamiento para vehículos menores. Además cuenta con sus respectivos baños, también contempla un auditorio para 185 personas, para beneficio de toda la comunidad.

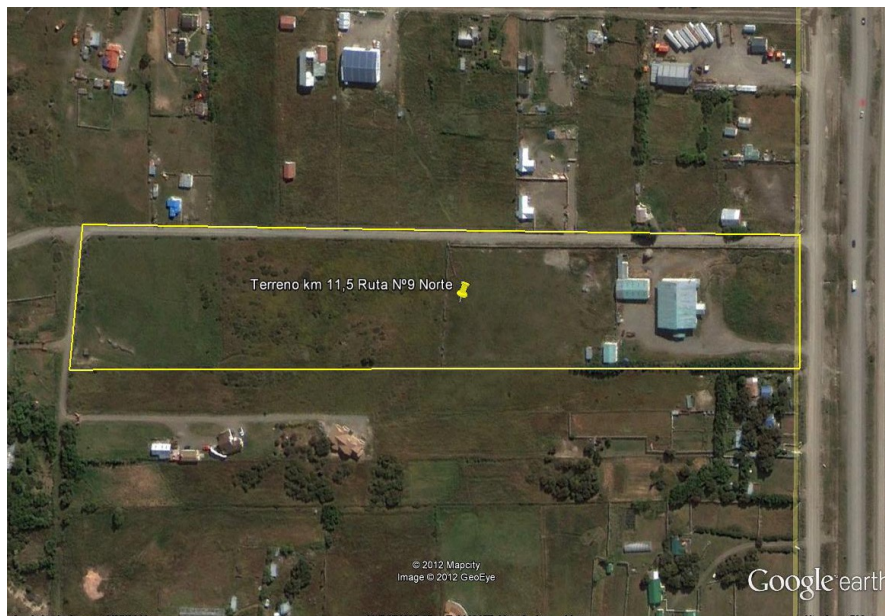
El Puerto Seco se ubica en el Km 11,5 de la ruta N° 9 Norte, distante 1,3 Km del Nudo Vial Loteo Varillas (Km 12,8) y 0,5 Km del Cruce Vrsalovic (Km 11). La superficie del terreno es de 47,500 m², aproximadamente (500 m de largo * 95 m de ancho; aprox.).



Cuadro N° 1
Vista Satelital 1



Cuadro Nº 2
Vista Satelital 2



Cuadro Nº 3
Vista Satelital 3

La iniciativa del proyecto tiene su origen en la Asociación de Dueños de Camiones de la ciudad de Punta Arenas, quienes en reiteradas ocasiones fue propiciando y solicitando a las autoridades de la Región, y también de nivel central, la imperiosa necesidad de contar con un sitio, en el sector norte de la ciudad, que sirva como Aparcadero de Camiones para todos los transportistas que ingresan a Punta Arenas. La justificación de la necesidad de contar con un aparcadero se resume en los siguientes puntos:

- i Inseguridad vial: involucra a toda la comunidad aumentando los accidentes

- ii. Incremento de los costos operacionales operacionales de las empresas de transporte.
- iii. Incremento de los tiempos de desplazamiento de camiones y vehículos particulares.
- iv. Deterioro de los pavimentos de calles de la ciudad, por tránsito de camiones de gran tonelaje de los camiones en tránsito.

El terreno donde se desarrolla el proyecto fue adquirido mediante licitación pública por el gobierno regional a través del uso de recursos de FONDEMA. Actualmente, tal como se mencionó anteriormente, se está ejecutando el diseño del aparcadero de camiones como demás instalaciones del centro, el que también fue materia de licitación y financiado con recursos del gobierno regional.

Además del diseño de arquitectura, la licitación considera entre otros puntos:

- i. Proyecto de arquitectura
- ii. Proyecto de ingeniería y cálculo estructural
- iii. Proyecto de ingeniería Vial
- iv. Mecánica de suelos
- v. Proyecto de especialidades: Agua, Electricidad, Gas, Alcantarillado
- vi. Cubicaciones
- vii. Propuesta de Gestión del Centro

Se estima que la inversión del gobierno regional será de aproximadamente \$ 5.000 millones, y el proyecto en sí, estará finalizado durante la presente administración.

En cuanto a la evaluación misma del proyecto, ésta fue realizada por la Secretaría Regional de Desarrollo Social a solicitud del Intendente Regional.

El proyecto se evaluó del punto de vista privado como social.

El análisis privado del proyecto determinó que éste no era rentable. Se consideró una inversión total de M\$ 1.843.879 (Terreno + Diseño + ejecución explanada + accesos de carretera). La principal fuente de ingreso corresponde al pago por el aparcamiento de camiones. Se estimó un precio de ingreso de \$ 4.000 con un reajuste anual del 3 %.

Tomando en cuenta un horizonte de planificación de diez años el proyecto no resulta ser rentable desde el punto de vista privado.

Para obtener una rentabilidad interesante, el valor de ingreso al aparcadero tendría que

Diferente es la situación cuando se consideran los beneficios sociales que involucra el proyecto del Puerto Seco de Punta Arenas. El proyecto genera beneficios evidentes, entre los cuales se destacan:

- i. Ahorro de costos: la iniciativa tiene incidencia directa en la disminución en los costos por concepto de desgaste de las vías y, en el ahorro de tiempo, combustible y desgaste a los conductores de vehículos livianos.
- ii. Revalorización de bienes: la presente iniciativa genera un aumento del valor turístico de la ciudad, al eliminar la contaminación visual producida por los camiones estacionados en cualquier lado.
- iii. Reducción de Riesgos: el proyecto aumenta los niveles de seguridad, por un lado en el tránsito vehicular, evitando los riesgos de accidentes producto por colisiones;
- iv. Mejoras en el medio ambiente: recuperación espacios públicos utilizados por los camiones.
- v. Generará nuevas iniciativas de inversión vinculadas con el servicio de Estacionamiento, como también una nueva fuente laboral para los transportistas más pequeños.

Para la evaluación propiamente tal se cuantificaron el ahorro de tiempo de circulación de vehículos particulares en las principales vías de la ciudad que normalmente son utilizadas por camiones y vehículos pesados. También se contabilizó el costo de reposición de loza de hormigón en calles transitadas por camiones. Finalmente se estimaron los costos sociales derivados del menor número de accidentes producidos por camiones.

Considerando los beneficios como también la reducción de costos señalados anteriormente, el proyecto de Puerto Seco de Punta Arenas presenta un VPN positivo (M\$ 137.167) descontando los flujos al 6 % anual. La TIR del proyecto es del 7,3 %.

2) Puerto Seco de Los Ángeles

Ubicado en el Km 509 de la ex ruta 5 Sur, construido sobre una superficie aproximado de 7 Ha, de iniciativa 100 % privada.

De acuerdo a lo informado, las instalaciones tienen capacidad para estacionar un máximo de 200 camiones y cuenta con 20 bodegas de tipo almacenamiento (no centro de distribución) más sitios para el depósito de contenedores y productos químicos.

Las bodegas son modulares, con 20 m². De luz, con una altura al hombro de 6 m² y cumbrera de 9 m² de fondo. Las superficies de las bodegas son 600, 720 y 1200 m² respectivamente. El radier es de hormigón y cierre perimetral de 3 m de albañilería y 3 m de instapanel.

Dentro de los servicios que ofrece están el uso de duchas y restauración, vigilancia de 24 horas más el arriendo de grúas horquillas. También cuenta con romana.



Fig 4. Vista satelital 1

ANEXO N° 2

EVALUACION ECONÓMICA Y FINANCIERA PLV

I. Análisis de la demanda. Marco Teórico de la demanda

1) Definición de Conceptos:

Demanda

Para distintos autores, la demanda de un determinado producto viene dada por el volumen total de compras realizado por una categoría en particular de clientes, en un lugar y en el curso de un período dado, en unas condiciones de entorno determinadas y para un esfuerzo comercial/ marketing previamente definido.

Demanda Potencial

En términos generales, llamamos demanda potencial al volumen máximo que podría alcanzar un producto o un servicio en un horizonte temporal establecido. La demanda potencial se calcula a partir de la estimación del número de compradores a los que se asigna una determinada tasa de consumo individual.

La demanda potencial es el límite superior que alcanzaría la sumatoria de las ventas de todas las empresas concurrentes en el mercado para un determinado producto o servicio, bajo unas determinadas condiciones establecidas.

Potencial del Mercado

Es una estimación razonable de las posibles ventas de un producto, de un grupo de productos o de servicios, para todo un sector de un mercado, durante un periodo concreto y bajo condiciones ideales de demanda. Por ejemplo, el Mercado Potencial para los neumáticos para el sector de la minería (sector específico de consumidores), en la Tercera Región de Atacama (delimitación espacial del área geográfica), en el año 2014 (delimitación temporal), es de 80.000 unidades o de 29 millones de US\$ (aproximación máxima de las ventas posibles).

Potencial de Ventas

Se refiere a la parte del Potencial del Mercado que una empresa concreta puede esperar conseguir de forma razonable en una zona y en un periodo determinado. Mientras que el Potencial del Mercado representa la máxima venta posible para todas las empresas que

vendan ese producto o ese servicio bajo condiciones ideales de Mercado, el Potencial de Ventas refleja el máximo posible de ventas para una empresa concreta.

Previsiones de Ventas

Es una estimación razonable de las Ventas posibles de un producto (en unidades físicas o monetarias), para un periodo futuro concreto, según la propuesta específica de un Plan de Ventas/ Marketing. La previsión puede hacerse para un producto concreto o para toda una línea; para un Mercado o para una parte. Si los planes cambian, también cambian las previsiones. Las Ventas Previstas son siempre teóricamente menores (no iguales) que el Potencial de Ventas. Porque puede ser que la empresa, ejemplar: no tenga aún la capacidad suficiente para producir todo su potencial, porque sus recursos financieros están limitados, o porque su red de distribución todavía no esté formada.

Cuotas de Ventas

Una Cuota de Ventas es un objetivo de ventas que se asigna a una Unidad Comercial para su uso en la gestión de los esfuerzos de ventas. Esta Unidad de Ventas puede ser un vendedor, un territorio, una sucursal, una región, un concesionario, un distribuidor, un distrito, etc. No tiene por qué coincidir con la Previsión de Ventas. Es un concepto más particular. Normalmente es más bajo.. Las cuotas de ventas son instrumentos de gestión. Y no tanto de Planificación. Se expresan en unidades físicas o monetarias. Y sobre horizontes temporales.

Horizonte de Planificación

Se refiere al período del tiempo en el cual se tiene considerado vender una determinada cantidad de productos. El cuadro siguiente resume lo anterior

Descripción	Horizonte del pronóstico		
	Corto plazo	Mediano plazo	Largo plazo
Duración	Generalmente menos de 3 meses, máximo de 1 año	De 3 meses a máximo de 2 años	Más de 2 años
Aplicabilidad	Planificación de tareas, asignación de trabajadores	Planificación de ventas y producción, presupuestos	Desarrollo de nuevos productos, planificación de instalaciones

Estimación de la Demanda

En términos simples, un pronóstico (previsión) de la demanda es una estimación (predicción) del comportamiento de las ventas de un determinado producto. En teoría, lo fundamental es determinar el pronóstico de la demanda con un enfoque multifuncional. Es decir, considerar las opiniones y evaluaciones de los distintos estamentos de una empresa, ejm: ventas, finanzas, administración y producción. El pronóstico final de la demanda es el consenso de todos los participantes. Muchas veces es deseable estructurar un equipo de Planificación de Ventas y operaciones, integrado por los representantes de los distintos departamentos a los que se les encargará preparar el pronóstico de la demanda. Cualquier proceso o modelo para predecir el comportamiento de ventas de un determinado producto, requiere a lo menos cumplir las siguientes etapas:

- i. Determinación del uso de la predicción
- ii. Selección de los ítems de la predicción
- iii. Determinación del marco temporal de la predicción
- iv. Selección de los modelos de pronóstico
- v. Recopilación de datos
- vi. Realización de la predicción
- vii. Validación e implementación de los resultados

2) Aspectos Relevantes del Proceso de Predicción de la Demanda

Al momento de iniciar un proceso de estimación de ventas o predicción de demanda futura, es fundamental tomar en cuenta lo siguiente:

- i. Los pronósticos o predicciones, son una herramienta esencial en cualquier proceso de toma de decisiones. Aún más cuando se trata de un proyecto de inversión
- ii. La calidad de las predicciones está directamente relacionada con la información que se puede extraer y utilizar de los datos que se tengan.
- iii. La estimación de la demanda de un producto o servicio está relacionada concretamente con el precio del mismo.
- iv. La curva de demanda de un bien es la relación entre el precio y la cantidad demandada del mismo

3) Métodos de predicción de la demanda

Una vez delimitado el ámbito de mercado donde concentrar la iniciativa empresarial se debe conocer cuál será la demanda prevista en ese mercado.

El objetivo es llegar a conocer con precisión: cuál es el tamaño y el volumen de la demanda, cuál es la capacidad de compra de los clientes potenciales, cuáles son las cifras del consumo medio por cliente y cuál es la pauta de comportamiento más probable de la demanda.

En general existen dos alternativas para determinar el pronóstico de la demanda:

- i. **Método Cualitativo**
- ii. **Método cuantitativo**

A continuación hacemos la comparación de los dos enfoques:

Descripción	Enfoque cualitativo	Enfoque cuantitativo
Aplicabilidad	Se utiliza cuando la situación es imprecisa y/o existen pocos datos (nuevos productos y tecnologías)	Se utiliza cuando la situación es estable y/o existen datos históricos (productos existentes, tecnología actual)
Consideraciones	Involucra la intuición y la experiencia	Involucra técnicas y procedimientos matemáticos
Técnicas	<ol style="list-style-type: none">i. Jurado de opinión ejecutivaii. Compuesto del departamento de ventasiii. Método Delphiiv. Encuesta del mercado de consumidores	<ol style="list-style-type: none">i. Modelos de series de tiempoii. Modelos causales

ii. Marco Teórico de la Oferta

a.- Definición de Oferta en Economía:

En Economía, se define la oferta como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender bajo determinadas condiciones de mercado. Cuando las condiciones vienen caracterizadas por el precio en conjunto de todos los pares de precio de mercado y oferta, forman la llamada curva de oferta.

b.- Determinantes de la Oferta:

- i. El precio del bien: al aumentar el precio del bien va a aumentar la cantidad

- ii. Precio de los recursos e insumos empleados en la producción del bien: Al aumentar el precio de los insumos de un bien, su oferta va a disminuir y viceversa. Al hablar del precio de los recursos e insumos se refiere al precio del trabajo (salarios), precio de materias primas, precio de energía, tasas de interés, etc.
- iii. La tecnología de producción: al mejorar la tecnología en la producción, la oferta de un bien aumentará.
- iv. Precios futuros esperados: Si se espera que a corto plazo el precio del bien producido aumente, la oferta aumentará, y viceversa.
- v. Número de oferentes: Al haber un mayor número de oferentes la oferta de un bien aumentará y viceversa.

ANEXO N° 3

EVALUACION ECONOMICA Y FINANCIERA PLV: FLUJOS POR UNIDAD DE NEGOCIOS

BODEGAS														Pérdidas y Ganancias Previstas	
INGRESOS POR VENTAS															
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	Total	%	
VENTA NETA	54.432	77.760	87.552	91.930	96.526	101.352	106.420	111.741	117.328	123.194	129.354	135.822	1.233.412		
COSTE DE LAS VENTAS															
Consumo	2.722	3.888	4.378	4.596	4.826	5.068	5.321	5.587	5.866	6.160	6.468	6.791	61.671	5,0%	
Salarios															
Gastos Variables															
Otros Gastos															
Coste de las Ventas	2.722	3.888	4.378	4.596	4.826	5.068	5.321	5.587	5.866	6.160	6.468	6.791	61.671	5,0%	
GANANCIA BRUTA	51.710	73.872	83.174	87.333	91.700	96.285	101.099	106.154	111.462	117.035	122.886	129.031	1.171.741	95,0%	
GASTOS OPERATIVOS															
Publicidad y Promoción	1.361	1.944	2.189	2.298	2.413	2.534	2.661	2.794	2.933	3.080	3.234	3.396	30.835	2,5%	
Salarios Ventas y Marketing	8.400	8.652	8.912	9.179	9.454	9.738	10.030	10.331	10.641	10.960	11.289	11.628	119.213	9,7%	
Otros gastos de Ventas y Mk															
Gastos de Ventas y Marketing	9.761	10.596	11.100	11.477	11.867	12.272	12.691	13.124	13.574	14.040	14.523	15.023	150.048	12,2%	
Salarios de Administración															
Alquileres															
Gastos Generales	8.165	11.664	13.133	13.789	14.479	15.203	15.963	16.761	17.599	18.479	19.403	20.373	185.012	15,0%	
Seguros	1.440	1.440	1.440	1.440	1.440	1.440	1.440	1.440	1.440	1.440	1.440	1.440	17.280	1,4%	
Tasas															
Rentings															
Insolvencias															
Gastos Generales y de Admon	9.605	13.104	14.573	15.229	15.919	16.643	17.403	18.201	19.039	19.919	20.843	21.813	202.292	16,4%	
Otros Gastos															
GASTOS OPERATIVOS	19.366	23.700	25.673	26.707	27.786	28.915	30.094	31.326	32.613	33.959	35.366	36.836	352.340	28,6%	
GANANCIA NETA	32.345	50.172	57.501	60.627	63.913	67.370	71.005	74.828	78.848	83.076	87.521	92.194	819.401	66,4%	
Ingresos y Gastos EXTRAORDINARIOS															
INGRESOS															
GASTOS															
EBITDA <small>(Beneficios antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones)</small>															
EBITDA	32.345	50.172	57.501	60.627	63.913	67.370	71.005	74.828	78.848	83.076	87.521	92.194	819.401	66,4%	
Acumulado	32.345	82.517	140.018	200.645	264.558	331.928	402.934	477.762	556.610	639.686	727.207	819.401			
AMORTIZACIONES															
Ingresos y Gastos FINANCIEROS															
INGRESOS															
GASTOS	271	271	271	271	271	271	271	271	271	271	271	271	3.247	0,3%	
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS															
Beneficio A.I.	32.074	49.901	57.231	60.356	63.643	67.100	70.735	74.558	78.578	82.805	87.250	91.924	816.154	66,2%	
Acumulado	32.074	81.976	139.206	199.562	263.205	330.305	401.040	475.598	554.175	636.981	724.231	816.154			
IMPUESTOS															
BENEFICIO NETO															
BENEFICIO NETO	32.074	49.901	57.231	60.356	63.643	67.100	70.735	74.558	78.578	82.805	87.250	91.924			
Acumulado	32.074	81.976	139.206	199.562	263.205	330.305	401.040	475.598	554.175	636.981	724.231	816.154			

ESTACIONAMIENTO

Pérdidas y Ganancias Previstas

INGRESOS POR VENTAS														
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	Total	%
VENTA NETA	144.000	194.400	270.000	324.900	341.145	358.202	376.112	394.918	414.664	435.397	457.167	480.025	4.190.931	
COSTE DE LAS VENTAS														
Consumo	7.200	9.720	13.500	16.245	17.057	17.910	18.806	19.746	20.733	21.770	22.858	24.001	209.547	5,0%
Salarios	16.800	17.304	17.823	18.358	18.909	19.476	20.060	20.662	21.282	21.920	22.578	23.255	238.426	5,7%
Gastos Variables														
Otros Gastos														
Coste de las Ventas	24.000	27.024	31.323	34.603	35.966	37.386	38.866	40.408	42.015	43.690	45.436	47.256	447.973	10,7%
GANANCIA BRUTA	120.000	167.376	238.677	290.297	305.179	320.816	337.247	354.510	372.649	391.707	411.731	432.769	3.742.958	89,3%
GASTOS OPERATIVOS														
Publicidad y Promoción	7.200	9.720	13.500	16.245	17.057	17.910	18.806	19.746	20.733	21.770	22.858	24.001	209.547	5,0%
Salarios Ventas y Marketing														
Otros gastos de Ventas y Mk														
Gastos de Ventas y Marketing	7.200	9.720	13.500	16.245	17.057	17.910	18.806	19.746	20.733	21.770	22.858	24.001	209.547	5,0%
Salarios de Administración														
Alquileres														
Gastos Generales	2.160	2.916	4.050	4.874	5.117	5.373	5.642	5.924	6.220	6.531	6.858	7.200	62.864	1,5%
Seguros														
Tasas														
Rentings														
Insolvencias														
Gastos Generales y de Admon	2.160	2.916	4.050	4.874	5.117	5.373	5.642	5.924	6.220	6.531	6.858	7.200	62.864	1,5%
Otros Gastos														
GASTOS OPERATIVOS	9.360	12.636	17.550	21.119	22.174	23.283	24.447	25.670	26.953	28.301	29.716	31.202	272.410	6,5%
GANANCIA NETA	110.640	154.740	221.127	269.179	283.005	297.533	312.799	328.841	345.696	363.406	382.015	401.567	3.470.548	82,8%
Ingresos y Gastos EXTRAORDINARIOS														
INGRESOS														
GASTOS														
EBITDA <small>(Beneficios antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones)</small>														
EBITDA	110.640	154.740	221.127	269.179	283.005	297.533	312.799	328.841	345.696	363.406	382.015	401.567	3.470.548	82,8%
Acumulado	110.640	265.380	486.507	755.686	1.038.690	1.336.224	1.649.023	1.977.863	2.323.559	2.686.965	3.068.980	3.470.548		
AMORTIZACIONES														
Ingresos y Gastos FINANCIEROS														
INGRESOS														
GASTOS														
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS														
Beneficio A.I.	110.640	154.740	221.127	269.179	283.005	297.533	312.799	328.841	345.696	363.406	382.015	401.567	3.470.548	82,8%
Acumulado	110.640	265.380	486.507	755.686	1.038.690	1.336.224	1.649.023	1.977.863	2.323.559	2.686.965	3.068.980	3.470.548		
IMPUESTOS														
BENEFICIO NETO														
BENEFICIO NETO	110.640	154.740	221.127	269.179	283.005	297.533	312.799	328.841	345.696	363.406	382.015	401.567	3.470.548	82,8%
Acumulado	110.640	265.380	486.507	755.686	1.038.690	1.336.224	1.649.023	1.977.863	2.323.559	2.686.965	3.068.980	3.470.548		

OFICINAS

Pérdidas y Ganancias Previstas

INGRESOS POR VENTAS														
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	Total	%
VENTA NETA	25.920	34.200	34.200	37.620	41.382	45.520	50.072	55.079	60.587	66.646	73.311	80.642	605.180	
COSTE DE LAS VENTAS														
Consumo	1.296	1.710	1.710	1.881	2.069	2.276	2.504	2.754	3.029	3.332	3.666	4.032	30.259	5,0%
Salarios														
Gastos Variables														
Otros Gastos														
Coste de las Ventas	1.296	1.710	1.710	1.881	2.069	2.276	2.504	2.754	3.029	3.332	3.666	4.032	30.259	5,0%
GANANCIA BRUTA	24.624	32.490	32.490	35.739	39.313	43.244	47.569	52.325	57.558	63.314	69.645	76.610	574.921	95,0%
GASTOS OPERATIVOS														
Publicidad y Promoción	648	855	855	941	1.035	1.138	1.252	1.377	1.515	1.666	1.833	2.016	15.129	2,5%
Salarios Ventas y Marketing														
Otros gastos de Ventas y Mk														
Gastos de Ventas y Marketing	648	855	855	941	1.035	1.138	1.252	1.377	1.515	1.666	1.833	2.016	15.129	2,5%
Salarios de Administración														
Aquileres														
Gastos Generales	3.888	5.130	5.130	5.643	6.207	6.828	7.511	8.262	9.088	9.997	10.997	12.096	90.777	15,0%
Seguros	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	21.600	3,6%
Tasas														
Rentings														
Insolvencias														
Gastos Generales y de Admon	5.688	6.930	6.930	7.443	8.007	8.628	9.311	10.062	10.888	11.797	12.797	13.896	112.377	18,6%
Otros Gastos														
GASTOS OPERATIVOS	6.336	7.785	7.785	8.384	9.042	9.766	10.563	11.439	12.403	13.463	14.629	15.912	127.506	21,1%
GANANCIA NETA	18.288	24.705	24.705	27.356	30.271	33.478	37.006	40.887	45.155	49.851	55.016	60.697	447.414	73,9%
Ingresos y Gastos EXTRAORDINARIOS														
INGRESOS														
GASTOS														
EBITDA <small>(Beneficios antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones)</small>														
EBITDA	18.288	24.705	24.705	27.356	30.271	33.478	37.006	40.887	45.155	49.851	55.016	60.697	447.414	73,9%
Acumulado	18.288	42.993	67.698	95.054	125.325	158.803	195.809	236.695	281.850	331.701	386.717	447.414		
AMORTIZACIONES														
Ingresos y Gastos FINANCIEROS														
INGRESOS														
GASTOS	1.476	1.476	1.476	1.476	1.476	1.476	1.476	1.476	1.476	1.476	1.476	1.476	17.718	2,9%
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS														
Beneficio A.I.	16.812	23.229	23.229	25.879	28.795	32.002	35.529	39.410	43.679	48.374	53.539	59.221	429.697	71,0%
Acumulado	16.812	40.040	63.269	89.148	117.942	149.944	185.473	224.883	268.562	316.936	370.476	429.697		
IMPUESTOS														
BENEFICIO NETO														
BENEFICIO NETO	16.812	23.229	23.229	25.879	28.795	32.002	35.529	39.410	43.679	48.374	53.539	59.221	429.697	71,0%
Acumulado	16.812	40.040	63.269	89.148	117.942	149.944	185.473	224.883	268.562	316.936	370.476	429.697		

TIENDAS COMERCIALES

Pérdidas y Ganancias Previstas

INGRESOS POR VENTAS														
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	Total	%
VENTA NETA	36.000	60.000	72.000	75.600	79.380	83.349	87.516	91.892	96.487	101.311	106.377	111.696	1.001.608	
COSTE DE LAS VENTAS														
Consumo	1.800	3.000	3.600	3.780	3.969	4.167	4.376	4.595	4.824	5.066	5.319	5.585	50.080	5,0%
Salarios														
Gastos Variables														
Otros Gastos														
Coste de las Ventas	1.800	3.000	3.600	3.780	3.969	4.167	4.376	4.595	4.824	5.066	5.319	5.585	50.080	5,0%
GANANCIA BRUTA	34.200	57.000	68.400	71.820	75.411	79.182	83.141	87.298	91.663	96.246	101.058	106.111	951.528	95,0%
GASTOS OPERATIVOS														
Publicidad y Promoción	1.800	3.000	3.600	3.780	3.969	4.167	4.376	4.595	4.824	5.066	5.319	5.585	50.080	5,0%
Salarios Ventas y Marketing														
Otros gastos de Ventas y Mk														
Gastos de Ventas y Marketing	1.800	3.000	3.600	3.780	3.969	4.167	4.376	4.595	4.824	5.066	5.319	5.585	50.080	5,0%
Salarios de Administración	6.000	6.180	6.365	6.556	6.753	6.956	7.164	7.379	7.601	7.829	8.063	8.305	85.152	8,5%
Alquileres														
Gastos Generales	5.400	9.000	10.800	11.340	11.907	12.502	13.127	13.784	14.473	15.197	15.957	16.754	150.241	15,0%
Seguros	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	18.000	1,8%
Tasas														
Rentings														
Insolvencias	360	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	6.960	0,7%
Gastos Generales y de Admon	13.260	17.280	19.265	19.996	20.760	21.558	22.392	23.263	24.174	25.125	26.120	27.160	260.353	26,0%
Otros Gastos														
GASTOS OPERATIVOS	15.060	20.280	22.865	23.776	24.729	25.725	26.768	27.858	28.998	30.191	31.439	32.745	310.434	31,0%
GANANCIA NETA	19.140	36.720	45.535	48.044	50.682	53.456	56.373	59.440	62.665	66.055	69.619	73.366	641.094	64,0%
Ingresos y Gastos EXTRAORDINARIOS														
INGRESOS														
GASTOS														
EBITDA <small>(Beneficios antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones)</small>														
EBITDA	19.140	36.720	45.535	48.044	50.682	53.456	56.373	59.440	62.665	66.055	69.619	73.366	641.094	64,0%
Acumulado	19.140	55.860	101.395	149.438	200.120	253.576	309.949	369.389	432.054	498.109	567.728	641.094		
AMORTIZACIONES														
Ingresos y Gastos FINANCIEROS														
INGRESOS														
GASTOS														
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS														
Beneficio A.I.	19.140	36.720	45.535	48.044	50.682	53.456	56.373	59.440	62.665	66.055	69.619	73.366	641.094	64,0%
Acumulado	19.140	55.860	101.395	149.438	200.120	253.576	309.949	369.389	432.054	498.109	567.728	641.094		
IMPUESTOS														
BENEFICIO NETO														
BENEFICIO NETO	19.140	36.720	45.535	48.044	50.682	53.456	56.373	59.440	62.665	66.055	69.619	73.366	641.094	64,0%
Acumulado	19.140	55.860	101.395	149.438	200.120	253.576	309.949	369.389	432.054	498.109	567.728	641.094		

RESTAURACIÓN

Pérdidas y Ganancias Previstas

INGRESOS POR VENTAS														
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	Total	%
VENTA NETA	50.400	86.400	90.720	95.256	100.019	105.020	110.271	115.784	121.573	127.652	134.035	140.736	1.277.866	
COSTE DE LAS VENTAS														
Consumo	17.640	30.240	31.752	33.340	35.007	36.757	38.595	40.524	42.551	44.678	46.912	49.258	447.253	35,0%
Salarios														
Gastos Variables														
Otros Gastos														
Coste de las Ventas	17.640	30.240	31.752	33.340	35.007	36.757	38.595	40.524	42.551	44.678	46.912	49.258	447.253	35,0%
GANANCIA BRUTA	32.760	56.160	58.968	61.916	65.012	68.263	71.676	75.260	79.023	82.974	87.123	91.479	830.613	65,0%
GASTOS OPERATIVOS														
Publicidad y Promoción	529	907	953	1.000	1.050	1.103	1.158	1.216	1.277	1.340	1.407	1.478	13.418	1,1%
Salarios Ventas y Marketing	11.600	11.948	12.306	12.676	13.056	13.448	13.851	14.267	14.695	15.135	15.589	16.057	164.628	12,9%
Otros gastos de Ventas y Mk														
Gastos de Ventas y Marketing	12.129	12.855	13.259	13.676	14.106	14.550	15.009	15.482	15.971	16.476	16.997	17.535	178.045	13,9%
Salarios de Administración														
Alquileres														
Gastos Generales	5.040	8.640	9.072	9.526	10.002	10.502	11.027	11.578	12.157	12.765	13.403	14.074	127.787	10,0%
Seguros	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	8.640	0,7%
Tasas														
Rentings														
Insolvencias	1.008	1.728	1.901	2.091	2.300	2.415	2.536	2.663	2.796	2.935	3.082	3.236	28.690	2,2%
Gastos Generales y de Admon	6.768	11.088	11.693	12.336	13.022	13.637	14.283	14.961	15.673	16.421	17.206	18.030	165.117	12,9%
Otros Gastos														
GASTOS OPERATIVOS	18.897	23.943	24.952	26.012	27.128	28.187	29.292	30.443	31.644	32.896	34.202	35.565	343.162	26,9%
GANANCIA NETA	13.863	32.217	34.016	35.904	37.884	40.076	42.384	44.817	47.379	50.078	52.920	55.914	487.451	38,1%
Ingresos y Gastos EXTRAORDINARIOS														
INGRESOS														
GASTOS														
EBITDA <small>(Beneficios antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones)</small>														
EBITDA	13.863	32.217	34.016	35.904	37.884	40.076	42.384	44.817	47.379	50.078	52.920	55.914	487.451	38,1%
Acumulado														
AMORTIZACIONES														
Ingresos y Gastos FINANCIEROS														
INGRESOS														
GASTOS														
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS														
Beneficio A.I.	13.863	32.217	34.016	35.904	37.884	40.076	42.384	44.817	47.379	50.078	52.920	55.914	487.451	38,1%
Acumulado	13.863	46.080	80.096	116.000	153.884	193.960	236.344	281.161	328.539	378.617	431.537	487.451		
IMPUESTOS														
BENEFICIO NETO														
BENEFICIO NETO	13.863	32.217	34.016	35.904	37.884	40.076	42.384	44.817	47.379	50.078	52.920	55.914	487.451	38,1%
Acumulado	13.863	46.080	80.096	116.000	153.884	193.960	236.344	281.161	328.539	378.617	431.537	487.451		

HOSPEDAJE

Pérdidas y Ganancias Previstas

INGRESOS POR VENTAS														
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	Total	%
VENTA NETA	43.200	75.600	79.380	83.349	87.516	91.892	96.487	101.311	106.377	111.696	117.280	123.144	1.117.233	
COSTE DE LAS VENTAS														
Consumo														
Salarios	26.400	27.192	28.008	28.848	29.713	30.605	31.523	32.469	33.443	34.446	35.479	36.544	374.670	33,5%
Gastos Variables														
Otros Gastos														
Coste de las Ventas	26.400	27.192	28.008	28.848	29.713	30.605	31.523	32.469	33.443	34.446	35.479	36.544	374.670	33,5%
GANANCIA BRUTA	16.800	48.408	51.372	54.501	57.803	61.287	64.964	68.843	72.934	77.250	81.801	86.601	742.564	66,5%
GASTOS OPERATIVOS														
Publicidad y Promoción														
Salarios Ventas y Marketing														
Otros gastos de Ventas y Mk														
Gastos de Ventas y Marketing														
Salarios de Administración														
Alquileres														
Gastos Generales	6.480	11.340	11.907	12.502	13.127	13.784	14.473	15.197	15.957	16.754	17.592	18.472	167.585	15,0%
Seguros	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	2.160	0,2%
Tasas														
Rentings														
Insolvencias	1.080	1.890	2.079	2.287	2.516	2.641	2.773	2.912	3.058	3.211	3.371	3.540	31.358	2,8%
Gastos Generales y de Admon	7.740	13.410	14.166	14.969	15.823	16.605	17.426	18.289	19.194	20.145	21.143	22.191	201.103	18,0%
Otros Gastos														
GASTOS OPERATIVOS	7.740	13.410	14.166	14.969	15.823	16.605	17.426	18.289	19.194	20.145	21.143	22.191	201.103	18,0%
GANANCIA NETA	9.060	34.998	37.206	39.532	41.980	44.682	47.537	50.554	53.740	57.105	60.658	64.409	541.461	48,5%
Ingresos y Gastos EXTRAORDINARIOS														
INGRESOS														
GASTOS														
EBITDA (Beneficios antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones)														
EBITDA	9.060	34.998	37.206	39.532	41.980	44.682	47.537	50.554	53.740	57.105	60.658	64.409	541.461	48,5%
Acumulado														
AMORTIZACIONES														
Ingresos y Gastos FINANCIEROS														
INGRESOS														
GASTOS	2.079	2.079	2.079	2.079	2.079	2.079	2.079	2.079	2.079	2.079	2.079	2.079	24.952	2,2%
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS														
Beneficio A.I.	6.981	32.919	35.127	37.452	39.901	42.603	45.458	48.474	51.661	55.025	58.579	62.330	516.509	46,2%
Acumulado	6.981	39.899	75.026	112.479	152.379	194.982	240.441	288.915	340.576	395.601	454.179	516.509		
IMPUESTOS														
BENEFICIO NETO														
BENEFICIO NETO	6.981	32.919	35.127	37.452	39.901	42.603	45.458	48.474	51.661	55.025	58.579	62.330	516.509	46,2%
Acumulado	6.981	39.899	75.026	112.479	152.379	194.982	240.441	288.915	340.576	395.601	454.179	516.509		

SERV. DE LUBRICACION

Pérdidas y Ganancias Previstas

INGRESOS POR VENTAS														
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	Total	%
VENTA NETA	262.800	538.200	565.110	593.366	623.034	654.185	686.895	721.239	757.301	795.167	834.925	876.671	7.908.893	
COSTE DE LAS VENTAS														
Consumo	183.960	376.740	395.577	415.356	436.124	457.930	480.826	504.868	530.111	556.617	584.447	613.670	5.536.225	70,0%
Salarios														
Gastos Variables														
Otros Gastos														
Coste de las Ventas	183.960	376.740	395.577	415.356	436.124	457.930	480.826	504.868	530.111	556.617	584.447	613.670	5.536.225	70,0%
GANANCIA BRUTA	78.840	161.460	169.533	178.010	186.910	196.256	206.068	216.372	227.190	238.550	250.477	263.001	2.372.668	30,0%
GASTOS OPERATIVOS														
Publicidad y Promoción	13.140	26.910	28.256	29.668	31.152	32.709	34.345	36.062	37.865	39.758	41.746	43.834	395.445	5,0%
Salarios Ventas y Marketing														
Otros gastos de Ventas y Mk														
Gastos de Ventas y Marketing	13.140	26.910	28.256	29.668	31.152	32.709	34.345	36.062	37.865	39.758	41.746	43.834	395.445	5,0%
Salarios de Administración	24.000	24.000	24.720	25.462	26.225	27.012	27.823	28.657	29.517	30.402	31.315	32.254	331.387	4,2%
Alquileres														
Gastos Generales	26.280	53.820	56.511	59.337	62.303	65.419	68.689	72.124	75.730	79.517	83.492	87.667	790.889	10,0%
Seguros	840	840	840	840	840	840	840	840	840	840	840	840	10.080	0,1%
Tasas														
Rentings														
Insolvencias	5.256	10.764	11.302	11.867	12.461	12.461	12.461	12.461	12.461	12.461	12.461	12.461	138.875	1,8%
Gastos Generales y de Admon	56.376	89.424	93.373	97.505	101.830	105.731	109.813	114.082	118.548	123.220	128.108	133.222	1.271.231	16,1%
Otros Gastos														
GASTOS OPERATIVOS	69.516	116.334	121.629	127.174	132.981	138.441	144.157	150.144	156.413	162.978	169.854	177.055	1.666.676	21,1%
GANANCIA NETA	9.324	45.126	47.904	50.836	53.929	57.815	61.911	66.228	70.778	75.572	80.623	85.946	705.992	8,9%
Ingresos y Gastos EXTRAORDINARIOS														
INGRESOS														
GASTOS														
EBITDA <small>(Beneficios antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones)</small>														
EBITDA	9.324	45.126	47.904	50.836	53.929	57.815	61.911	66.228	70.778	75.572	80.623	85.946	705.992	8,9%
Acumulado	9.324	54.450	102.354	153.190	207.119	264.934	326.845	393.073	463.851	539.422	620.046	705.992		
AMORTIZACIONES														
Ingresos y Gastos FINANCIEROS														
INGRESOS														
GASTOS														
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS														
Beneficio A.I.	9.324	45.126	47.904	50.836	53.929	57.815	61.911	66.228	70.778	75.572	80.623	85.946	705.992	8,9%
Acumulado	9.324	54.450	102.354	153.190	207.119	264.934	326.845	393.073	463.851	539.422	620.046	705.992		
IMPUESTOS														
BENEFICIO NETO														
BENEFICIO NETO	9.324	45.126	47.904	50.836	53.929	57.815	61.911	66.228	70.778	75.572	80.623	85.946	705.992	8,9%
Acumulado	9.324	54.450	102.354	153.190	207.119	264.934	326.845	393.073	463.851	539.422	620.046	705.992		

Venta Combustible

Pérdidas y Ganancias Previstas

INGRESOS POR VENTAS														
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	Total	%
VENTA NETA	2.808.000	3.510.000	3.685.500	3.869.775	4.063.264	4.266.427	4.479.748	4.703.736	4.938.922	5.185.869	5.445.162	5.717.420	52.673.823	
COSTE DE LAS VENTAS														
Consumo	2.681.640	3.352.050	3.519.653	3.695.635	3.880.417	4.074.438	4.278.160	4.492.068	4.716.671	4.952.505	5.200.130	5.460.136	50.303.501	95,5%
Salarios														
Gastos Variables														
Otros Gastos														
Coste de las Ventas	2.681.640	3.352.050	3.519.653	3.695.635	3.880.417	4.074.438	4.278.160	4.492.068	4.716.671	4.952.505	5.200.130	5.460.136	50.303.501	95,5%
GANANCIA BRUTA	114.360	145.950	161.745	179.120	188.675	198.709	209.245	220.307	224.953	229.692	234.526	239.457	2.346.739	4,5%
GASTOS OPERATIVOS														
Publicidad y Promoción	5.718	7.298	8.087	8.956	9.434	9.935	10.462	11.015	11.248	11.485	11.726	11.973	117.337	0,2%
Salarios Ventas y Marketing	14.600	15.330	16.097	16.901	17.746	18.634	19.565	20.544	21.571	22.649	23.782	24.971	232.390	0,4%
Otros gastos de Ventas y Mk														
Gastos de Ventas y Marketing	20.318	22.628	24.184	25.857	27.180	28.569	30.028	31.559	32.819	34.134	35.508	36.944	349.727	0,7%
Salarios de Administración														
Alquileres														
Gastos Generales	17.154	21.893	24.262	26.868	28.301	29.806	31.387	33.046	33.743	34.454	35.179	35.918	352.011	0,7%
Seguros	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	43.200	0,1%
Tasas														
Rentings														
Insolvencias	5.616	7.020	7.722	8.494	8.919	9.365	9.833	10.325	10.531	10.742	10.957	11.176	110.699	0,2%
Gastos Generales y de Admon	26.370	32.513	35.584	38.962	40.820	42.771	44.820	46.971	47.874	48.796	49.736	50.694	505.910	1,0%
Otros Gastos														
GASTOS OPERATIVOS	46.688	55.140	59.768	64.819	68.000	71.340	74.847	78.530	80.693	82.930	85.244	87.638	855.637	1,6%
GANANCIA NETA	67.672	90.810	101.978	114.300	120.675	127.369	134.397	141.777	144.260	146.762	149.282	151.818	1.491.101	2,8%
Ingresos y Gastos EXTRAORDINARIOS														
INGRESOS														
GASTOS														
EBITDA (Beneficios antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones)														
EBITDA	67.672	90.810	101.978	114.300	120.675	127.369	134.397	141.777	144.260	146.762	149.282	151.818	1.491.101	2,8%
Acumulado	67.672	158.482	260.460	374.760	495.435	622.803	757.201	898.978	1.043.238	1.190.001	1.339.283	1.491.101		
AMORTIZACIONES														
Ingresos y Gastos FINANCIEROS														
INGRESOS														
GASTOS														
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS														
Beneficio A.I.	67.672	90.810	101.978	114.300	120.675	127.369	134.397	141.777	144.260	146.762	149.282	151.818	1.491.101	2,8%
Acumulado	67.672	158.482	260.460	374.760	495.435	622.803	757.201	898.978	1.043.238	1.190.001	1.339.283	1.491.101		
IMPUESTOS														
BENEFICIO NETO														
BENEFICIO NETO	67.672	90.810	101.978	114.300	120.675	127.369	134.397	141.777	144.260	146.762	149.282	151.818	1.491.101	2,8%
Acumulado	67.672	158.482	260.460	374.760	495.435	622.803	757.201	898.978	1.043.238	1.190.001	1.339.283	1.491.101		

VENTA DE LUBRICANTES

Pérdidas y Ganancias Previstas

año 0

INGRESOS POR VENTAS														
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	Total	%
VENTA NETA	296.640	370.800	389.340	408.807	429.247	450.710	473.245	496.907	521.753	547.840	575.233	603.994	5.564.517	
COSTE DE LAS VENTAS														
Consumo	237.312	296.640	311.472	327.046	343.398	360.568	378.596	397.526	417.402	438.272	460.186	483.195	4.451.613	80,0%
Salarios	26.400	27.192	28.008	28.848	29.713	30.605	31.523	32.469	33.443	34.446	35.479	36.544	374.670	6,7%
Gastos Variables														
Otros Gastos														
Coste de las Ventas	263.712	323.832	339.480	355.894	373.111	391.173	410.119	429.995	450.845	472.718	495.665	519.739	4.826.283	86,7%
GANANCIA BRUTA	32.928	46.968	49.860	52.913	56.136	59.537	63.126	66.913	70.908	75.122	79.567	84.255	738.234	13,3%
GASTOS OPERATIVOS														
Publicidad y Promoción														
Salarios Ventas y Marketing														
Otros gastos de Ventas y Mk														
Gastos de Ventas y Marketing														
Salarios de Administración														
Alquileres														
Gastos Generales	3.293	4.697	4.986	5.291	5.614	5.954	6.313	6.691	7.091	7.512	7.957	8.426	73.823	1,3%
Seguros	840	840	840	840	840	840	840	840	840	840	840	840	10.080	0,2%
Tasas														
Rentings														
Insolvencias	3.168	3.960	4.356	4.792	5.271	5.534	5.811	6.102	6.407	6.727	7.063	7.416	66.607	1,2%
Gastos Generales y de Admon	7.301	9.497	10.182	10.923	11.724	12.328	12.964	13.633	14.337	15.079	15.860	16.682	150.510	2,7%
Otros Gastos														
GASTOS OPERATIVOS	7.301	9.497	10.182	10.923	11.724	12.328	12.964	13.633	14.337	15.079	15.860	16.682	150.510	2,7%
GANANCIA NETA	25.627	37.471	39.678	41.990	44.412	47.209	50.162	53.280	56.570	60.043	63.707	67.573	587.724	10,6%
Ingresos y Gastos EXTRAORDINARIOS														
INGRESOS														
GASTOS														
EBITDA <small>(Beneficios antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones)</small>														
EBITDA	25.627	37.471	39.678	41.990	44.412	47.209	50.162	53.280	56.570	60.043	63.707	67.573	587.724	10,6%
Acumulado														
AMORTIZACIONES														
Ingresos y Gastos FINANCIEROS														
INGRESOS														
GASTOS	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3.603	0,1%
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS														
Beneficio A.I.	25.327	37.171	39.378	41.690	44.111	46.909	49.862	52.980	56.270	59.743	63.407	67.273	584.120	10,5%
Acumulado														
IMPUESTOS														
BENEFICIO NETO														
BENEFICIO NETO	25.327	37.171	39.378	41.690	44.111	46.909	49.862	52.980	56.270	59.743	63.407	67.273	584.120	10,5%
Acumulado	25.327	62.498	101.876	143.566	187.677	234.586	284.448	337.428	393.698	453.441	516.848	584.120		

ANEXO N° 4

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO: Caso de Terreno Público (Adquisición de terreno de propiedad de Bienes Nacionales).

- ⇒ Venta Directa
- ⇒ Arriendo Inmueble Fiscal
- ⇒ Concesiones Gratuitas
- ⇒ Concesiones Onerosas
- ⇒ Transferencias
- ⇒ Destinaciones

i. Alternativa 1: Venta Directa

La venta directa es una modalidad de enajenación de los bienes fiscales o del Estado, a través de la cual el Ministerio de Bienes Nacionales transfiere a título oneroso el dominio de un bien fiscal que no sea imprescindible para el cumplimiento de los fines del Estado.

Este trámite se realiza exclusivamente en las Oficinas de la Secretaría Regional Ministerial de Bienes Nacionales, ubicadas en cada capital regional, o bien, en las Oficinas Provinciales de Bienes Nacionales, cuando proceda y según sea la ubicación del inmueble fiscal en cuestión.

Pueden realizar el trámite personas naturales o jurídicas de derecho público o privado que han realizado inversiones de importancia en terrenos fiscales, o bien, que estén interesadas en realizar proyectos de inversión, en virtud de un contrato de arriendo, que colaboren al desarrollo regional o del país.

Requisitos para la postulación al trámite:

1. Formulario de postulación para Consolidación de Dominio, o para Presentación de Proyectos Productivos, Científicos o de Conservación Ambiental, según proceda.

Requisitos para la tramitación propiamente tal:

1. Certificados de Nacimiento del solicitante, Matrimonio y Defunción del cónyuge si procediere. (Solicitante Persona Natural).
2. Escritura de constitución de la Sociedad y modificaciones, Certificado de Vigencia, Personería del Representante Legal (Solicitante Persona Jurídica).
3. Plano del inmueble con aprobaciones pertinentes (SAG o DOM).
4. El trámite es completamente gratuito. Sin embargo, el interesado debe asumir los costos de elaboración del plano, además de otras certificaciones que deben gestionarse ante otras instituciones, las que son necesarias para la tramitación.

Normativa Asociada

2. Normas Específicas

- Art. 84° y siguientes D.L N° 1939, de 1977.
- Art. 6 del DL 1939, de 1977 y sus modificaciones (Ley 18255; Ley 16.606; art. 15 Ley 20.062; Ley 18524 y su Reglamento Decreto Supremo N° 558, de 2 de septiembre de 1986, del Ministerio de Bienes Nacionales).
- Art. 7 del DL 1939, de 1977.
- D.S.N° 27, de 2001 (Reglamenta art.85° D.L.N°1939/77).

3. Normas Especiales

- Ley de Presupuesto Anual (en lo relativo a la distribución de ingresos provenientes de las ventas).

4. Normas Generales

- DFL N° 458 de 1975, Ley General de Urbanismo y Construcciones.
- D.L.N° 3516, de 1980 (Normas sobre división de predios rústicos).
- DFL N° 4 de 1967; 7, de 1968 y N° 83, de 1979, del Ministerio de Relaciones Exteriores (normas sobre zonas fronterizas).

ii. Alternativa 2: Arriendo de inmueble fiscal.

El arriendo de un inmueble fiscal es un derecho especial de uso y goce que se concede a los particulares sobre algunos bienes raíces fiscales, mediante el respectivo contrato, por un período determinado, y por una renta que se pagará en forma única, mensual, trimestral, semestral o anual. Los plazos de arrendamiento de un inmueble fiscal no podrán ser superiores a 5 años, en inmuebles urbanos, ni mayores de 10, si fueren rurales.

El Arriendo de Inmuebles fiscales es de carácter transitorio y no otorga al arrendatario derecho para requerir posteriormente la venta del inmueble fiscal o la tramitación de otros actos administrativos respecto de él. Para iniciar este trámite el solicitante debe presentar una solicitud, además de la documentación obligatoria exigida por este Servicio. Este trámite se realiza exclusivamente en las Oficinas de la Secretaría Regional Ministerial de Bienes Nacionales, ubicadas en cada capital regional, o bien, en las Oficinas Provinciales de Bienes Nacionales, cuando proceda y según sea la ubicación del inmueble fiscal de su interés.

Personas Naturales:

- Fotocopia Cédula de Identidad
- Acreditar situación económica. Si el solicitante, es trabajador dependiente debe acompañar un “Certificado o Liquidación de Remuneraciones” u otro documento que acredite ingresos (Certificados previsionales, Liquidación de pensión), mientras que si hablamos de un trabajador independiente, este debe acompañar las respectivas “Boletas de Honorarios” u otro documento que acredite ingresos.

Personas Jurídicas:

- Fotocopia del Rol Único Tributario de la entidad solicitante.
- Copia de la escritura pública de Constitución de la Sociedad y modificaciones, si existieren.
- Certificado de Vigencia de Personería Jurídica
- Documento que acredite personería del Representante Legal
- Fotocopia cédula identidad del Representante Legal
- Documentos que acrediten flujos de caja o estados financieros de la entidad solicitante, (por ejemplo, balances, depósitos o similares)

El interesado debe asumir los costos asociados a la elaboración del plano respectivo que elabora un ejecutor externo.

iii. Alternativa 3: Concesiones Gratuitas

A través de la concesión se otorga a la entidad beneficiaria, en forma gratuita, el derecho de uso y goce sobre un determinado inmueble fiscal, por un período establecido y para el cumplimiento de una finalidad específica. La concesión de uso a título gratuito se otorga sólo en casos excepcionales y por razones fundadas.

Estas concesiones pueden ser de corto plazo (período de 1 hasta 5 años), o bien, pueden ser de largo plazo (período hasta 50 años). Las concesiones gratuitas de corto plazo se conceden a través de una Resolución dictada por el Secretario Regional Ministerial correspondiente; y las gratuitas de largo plazo se conceden a través de un Decreto dictado por el Ministro de Bienes Nacionales.

Este trámite se realiza exclusivamente en las Oficinas de la Secretaría Regional Ministerial de Bienes Nacionales, ubicadas en cada capital regional, o bien, en las

Oficinas Provinciales de Bienes Nacionales, cuando proceda y según sea la ubicación del inmueble fiscal de su interés.

Exclusivamente las entidades señaladas en el artículo 61, inciso 5 del D.L. N°1939 de 1977, como: Municipalidades, organismos estatales que tengan patrimonio distinto del FISCO o en que el Estado tenga aportes de capital, participación o representación, y personas jurídicas de derecho público o privado, siempre que éstas últimas no persigan fines de lucro.

Requisitos

Sólo para personas jurídicas establecidas en la ley (artículo 61º, inciso 5, D.L.Nº 1939 de 1977).

Para la postulación al trámite

Los documentos que deben acompañarse en la etapa de postulación son:

- Formulario de Postulación que corresponda, completo con toda la información requerida, como datos de la entidad solicitante, identificación del inmueble fiscal que solicita y principalmente señalar motivo de la postulación.

Para este efecto, el Ministerio de Bienes Nacionales cuenta con tres formularios alternativos enfocados al propósito o finalidad de la postulación, estos son:

- Para desarrollar proyectos productivos, científicos y/o de conservación ambiental; Para fines sociales o de desarrollo comunitario; y Consolidación de dominio.
- Conforme a lo anterior, la entidad solicitante debe llenar el formulario que se ajuste más al propósito de su postulación, con toda la información que se requiere y acompañar los documentos que se indican en el mismo:
 - Fotocopia del RUT de la entidad.
 - Asimismo, si el terreno se requiere para ejecutar un proyecto de inversión, deberá adjuntar antecedentes de respaldo del financiamiento.

Para la tramitación propiamente tal

3. Copia del Decreto que otorga Personalidad Jurídica a entidad solicitante.
4. Estatutos de la entidad.
5. Certificado de Vigencia.
6. Personería del representante legal de la entidad.
7. La exigencia de otro tipo de antecedentes se determinará según cada caso.

Costos

El trámite es completamente gratuito, sin embargo, el interesado debe asumir los costos asociados a la elaboración del Plano respectivo, además de costos de fotocopias u otros documentos que deben gestionarse ante otras instituciones, los cuales son necesarios para la tramitación.

Normativa Asociada

1. Normas Específicas

- Art. 57 y siguientes D.L.Nº1939, de 1977, modificados por Ley Nº19.606, de 1999 y Ley Nº19.833 de 2002.
- Art. 6 del 1939 y sus modificaciones.
- Art. 7 del 1939 y sus modificaciones.

2. Normas Generales

- DFL Nº 4 de 1967; 7, de 1968 y Nº 83, de 1979, del Ministerio de Relaciones Exteriores (normas sobre zonas fronterizas).

iv. Alternativa 4: Concesiones Onerosas

La concesión de uso a título oneroso consiste en el otorgamiento de un derecho especial de uso y goce de un bien de dominio fiscal con un objetivo preestablecido, por un plazo determinado que no podrá exceder de 50 años, y por una renta que se pagará en forma anual.

Las concesiones se adjudicarán a través de licitación pública o privada, nacional o internacional, o bien, en forma directa en casos debidamente fundados. Estas concesiones se otorgarán exclusivamente para la ejecución de algún proyecto específico, acorde a las aptitudes del terreno.

Este trámite se realiza exclusivamente en las Oficinas de la Secretaría Regional

Oficinas Provinciales de Bienes Nacionales, cuando proceda y según sea la ubicación del inmueble fiscal de su interés.

En la etapa inicial del trámite la solicitud podrá presentarla cualquier persona, natural o jurídica, chilena o extranjera. Sin perjuicio de lo anterior, con posterioridad previo a la celebración del contrato concesional, a aquellos solicitantes que sean personas naturales o bien personas jurídicas extranjeras, se les exigirá se constituyan en una sociedad de nacionalidad chilena.

Requisitos

Para la postulación al trámite

- Formulario de postulación para Presentación de Proyectos Productivos, Científicos o de Conservación Ambiental, o para Desarrollo de proyectos con Fines Sociales y/o Desarrollo Comunitario, según proceda.

Para la tramitación propiamente tal

- Certificados de Nacimiento del solicitante, Matrimonio y Defunción del cónyuge si procediere. (Si solicitante es Persona Natural, en etapa inicial del trámite).
- Escritura de constitución de la Sociedad y modificaciones, Certificado de Vigencia de la Sociedad, Personería del Representante Legal (Si solicitante Persona Jurídica).

Costo

El trámite es completamente gratuito, sin embargo, el interesado debe asumir los costos asociados a la elaboración del plano respectivo, además de costos de fotocopias u otros documentos que deben gestionarse ante otras instituciones, los cuales son necesarios para la tramitación.

Normativa asociada

Normas Específicas

- Art.57º y siguientes D.L.Nº 1939, de1977, modificados por Ley Nº19.606, de 1999 y por Ley Nº19.833, de 2002
- Art. 6 del DL 1939 y sus modificaciones.
- Art. 7 del DL 1939 y sus modificaciones

Normas Generales

- DFL N° 4 de 1967; 7, de 1968 y 83 de 1979, del Ministerio de Relaciones Exteriores (normativa sobre zonas fronterizas).

v. **Alternativa 5: Transferencias**

Como su nombre lo indica, este trámite consiste en transferir el dominio de una propiedad fiscal a una entidad sin fines de lucro.

Este trámite se realiza exclusivamente en las Oficinas de la Secretaría Regional Ministerial de Bienes Nacionales, ubicadas en cada capital regional, o bien, en las Oficinas Provinciales de Bienes Nacionales, cuando proceda y según sea la ubicación del inmueble fiscal de su interés.

A personas jurídicas de derecho público o privado que tengan patrimonio distinto del Fisco, que no persigan fines de lucro.

Requisitos

Etapa de Postulación

- Formulario de Postulación para Desarrollo de Proyectos con Fines Sociales y/o Desarrollo Comunitario.

Etapa de tramitación propiamente tal

- Copia decreto que concede personalidad jurídica a entidad solicitante.
- Certificado de vigencia.
- Personería del Representante Legal entidad o Decreto de nombramiento, según proceda.
- Estatutos de la entidad solicitante, si procede
- Acuerdo de Concejo Municipal, si procede.
- Plano del inmueble con aprobaciones pertinentes (SAG o DOM).
- Certificado de Avalúo fiscal vigente.

Costo

El trámite es completamente gratuito. Sin embargo, la entidad interesada debe asumir los costos de elaboración de plano, además de otras certificaciones que deban gestionarse ante otras instituciones, las que son necesarias para la tramitación.

Normativa asociada

Normas Específicas

- Art. 87° y siguientes D.L. N°1939, de 1977.
- Art. 6 del DL 1939, de 1977 y sus modificaciones.
- Art. 7 del DL 1939, de 1977, y sus modificaciones.

Normas Especiales

- Ley N°19.175 (Gobiernos Regionales).
- Ley N°19.253 (Normas sobre Protección, Fomento y Desarrollo de los Indígenas).
-

Normas Generales

- DFL N° 458 de 1975, Ley General de Urbanismo y Construcciones.
- D.L.N° 3516, de 1980 (Normas sobre división de predios rústicos).
- DFL N° 4, de 1967; 7, de 1968 y 83, de 1979, del Ministerio de Relaciones Exteriores (normas sobre zonas fronterizas).

Alternativa 6: Destinaciones

Consiste en una asignación de inmuebles a las instituciones dependientes de la Administración Central, con el objeto de que los emplee en el cumplimiento de sus fines propios.

Este trámite se realiza exclusivamente en las Oficinas de la Secretaría Regional Ministerial de Bienes Nacionales, ubicadas en cada capital regional, o bien, en las Oficinas Provinciales de Bienes Nacionales, cuando proceda y según sea la ubicación del inmueble.

Está dirigido a servicios y entidades que conforman la Administración del Estado, el Poder Judicial, los servicios dependientes del Congreso Nacional y la Contraloría General de la República.

Requisitos

Etapa de Postulación y tramitación

- Formulario de Postulación de Consolidación de Dominio.
- Plano del inmueble con aprobaciones pertinentes (SAG o DOM).

El trámite es completamente gratuito, sin embargo, la entidad interesada debe asumir los costos de elaboración de planos, además de otras certificaciones que deban gestionarse ante otras instituciones, las que son necesarias para la tramitación.

Normativa asociada

Normas Específicas

- Art. 56 del D.L. N° 1.939 de 1977.

ANEXO N° 5

Logística en la Comuna de Valdivia

La actividad forestal y de producción de elementos de madera

Debido a las características intrínsecas de la actividad, relacionadas con el tamaño y volumen de la operación de las faenas, la actividad forestal está presente en los principales centros industriales de la comuna con una localización periférica a los centros poblados. En Valdivia, en el sector de Guacamayo se ubica una planta forestal, cuyo tránsito de mercancías se desarrolla por vías periféricas como Costanera Sur, Poniente, Oriente. En los Nodos industriales Las Animas - Cau Cau y Avda. Balmaceda se ubican plantas que utilizan la madera como insumo para producir aglomerados u otros productos para la construcción.

Cuadro N°1
Nodos Productivos

	Nodo Productivo	Actividades Principales
1	Las Animas – Cau Cau	Procesadora de madera, empresas de transporte, Astilleros, Talleres y bodegas
2	Balmaceda	Cerrajería y metalurgia, Madera procesada, forestal
3	Guacamayo	Forestal
4	Las Mulatas	Pesca
5	Kunstmann	Cervecería Artesanal
6	Acceso Sur	Agroindustria

Fuente: Elaboración Propia

Los Astilleros

Se ubican preferentemente en el sector de Las Animas - Cau Cau, aprovechando la circulación marítima a través del sistema hidrológico compuesto por los Ríos Calle Calle, Valdivia, Cau Cau y Cruces. Requieren espacios grandes para almacenar naves y buena conexión vial para recibir máquinas y equipo. Su logística es periférica pero preferentemente marítima.

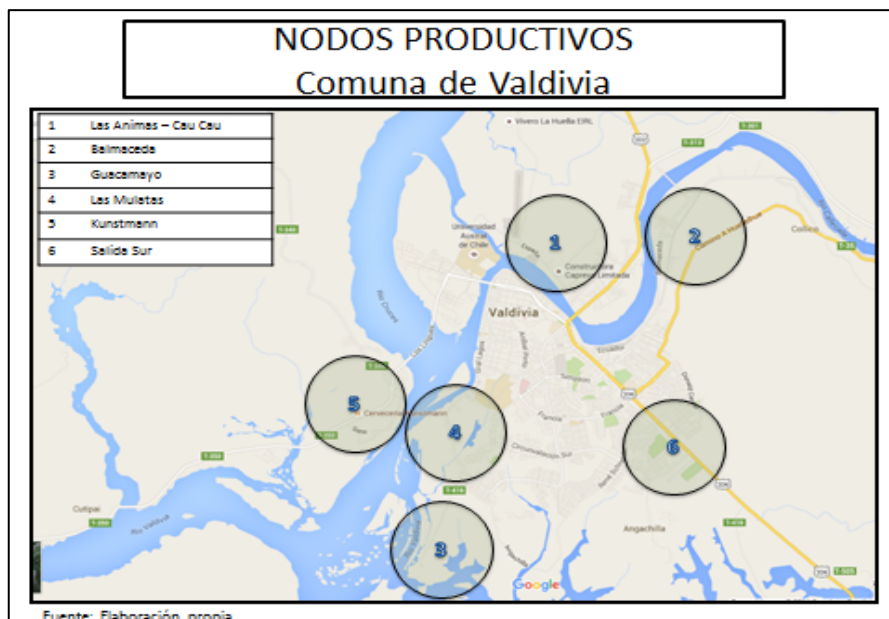
La producción de Cervezas

Localizada principalmente el camino Isla Teja Niebla, cuenta con su más importante exponente la empresa Kunstmann, empresa que tiene presencia a nivel nacional e internacional, actúa como generador de carga hacia los centros urbanos principales como Santiago, Concepción, Valparaíso, para ello utiliza como vías de salida el acceso norte y en menor medida el acceso sur. La logística desarrollada por estas actividades es definida como interregional y periférica, no afectando directamente a los flujos de carga

La logística ligada al comercio

Es posible identificar otros flujos principalmente de entrada, que tienen como objetivo proveer al comercio de la ciudad de Valdivia, estos están vinculados a la distribución de artículos minoristas como alimentos y bebidas, vestuario, ferretería, entre otros. Los flujos de mercancía descritos se proyectan linealmente desde ciudades como Santiago, Valparaíso y Talcahuano. Que acceden a la ciudad a través del acceso norte. Estos flujos inciden fuertemente en la generación de congestión en hora peak en las calles centrales de la ciudad.

Imagen N°1



ANEXO N° 6

Metodología para calificación de terrenos

Factores de Decisión	Consulta a encuestar	Puntaje
1) Ubicación	Al situarse el terreno materia de estudio dentro del Plan Regulador de la Comuna de Valdivia es un aspecto que favorece la buena ejecución del proyecto. Es decir, el cumplir con las normas urbanísticas y de uso de suelo definidas en los Instrumentos de Planificación Territorial (IPT) en este caso el Plan Regulador Comunal es un factor positivo para la viabilidad del proyecto Plataforma Logística de Valdivia (PLV)	
2) Superficie/ Dimensión	El terreno cuenta con las dimensiones apropiadas para llevara a cabo de manera exitosa cada una de las áreas de negocios que plantea la PLV	
3) Accesos:	La vía principal de acceso al terreno donde se va construir la PLV, cuenta con las dimensiones apropiadas para favorecer tanto el ingreso como la salida de vehículos (principalmente pesados) de manera expedita, y en condiciones de seguridad,	
4) Carretera cercana	El terreno donde se va construir la PLV se encuentra cercano a carreteras, además tiene acceso expedito a la red vial, minimizando la fricción con el flujo vehicular y por ende los costos de transporte. En este caso, tiene conexión con rutas interurbanas a través de vías troncales o colectoras.	
5) Servicios básicos	El terreno donde se va construir la PLV cuenta con todos los servicios básicos (Agua potable y Alcantarillado, Energía Eléctrica) lo que favorece una mayor agilidad en la construcción del proyecto PLV	
6) Infraestructura Existente	El terreno en cuestión cuenta ya con infraestructura adecuada (viarío interno, oficinas, bodegas, etc.) las cuales pueden ser utilizadas como parte del proyecto PLV y que viene a reducir los costos asociados a su construcción.	
7) Propiedad y Precio terreno	El hecho de que el terreno pertenezca a Bienes Nacionales (o privados, en su defecto) favorece la evaluación económica y social del proyecto PLV	
	Calificación	

- (1) Totalmente en desacuerdo**
- (2) En desacuerdo**
- (3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo**
- (4) De acuerdo**
- (5) Totalmente de acuerdo**

ANEXO N° 7

Calificación de terrenos según Mesa Técnica

Nombre: Carlos Saavedra Pulgar

Cargo: Director Regional (S)

Institución o Servicio: Dirección Regional de Planeamiento Los Ríos - MOP

Terreno N° 1:

- **Ubicación:** Sector Avenida España – Tres Marías.
- **Superficie aproximada:** 89,100 m² (880 m de largo x 110 m de ancho) equivalente a 7,48 ha.
- **Accesos:** Avenida España, Ruta Cabo Blanco.
- **Carretera cercana:** Ruta 202, acceso norte a la ciudad de Valdivia.
- **Propiedad:** Bienes Nacionales

Factores de Decisión	Consulta a encuestar	Puntaje 1 al 5
1) Ubicación	El terreno se emplaza dentro del Actual o Futuro Plan Regulador de la Comuna de Valdivia. Este es un aspecto que favorece la buena ejecución del proyecto para cumplir con las normas urbanísticas y de uso de suelo definidas en los Instrumentos de Planificación Territorial (IPT) en este caso el Plan Regulador Comunal.	4
2) Superficie/ Dimensión	El terreno cuenta con las dimensiones apropiadas para llevar a cabo de manera exitosa cada una de las áreas de negocios que plantea la PLV	4
3) Accesos:	La vía principal de acceso al terreno donde se va construir la PLV, cuenta con las dimensiones apropiadas para favorecer tanto el ingreso como la salida de vehículos (principalmente pesados) de manera expedita, y en condiciones de seguridad,	4
4) Carretera cercana	El terreno donde se va construir la PLV se encuentra cercano a carreteras, además tiene acceso expedito a la red vial, minimizando la fricción con el flujo vehicular y por ende los costos de transporte. En este caso, tiene conexión con rutas interurbanas a través de vías troncales o colectoras.	3
5) Servicios	El terreno donde se va construir la PLV cuenta con todos los	5

básicos	servicios básicos (Agua potable y Alcantarillado, Energía Eléctrica) lo que favorece una mayor agilidad en la construcción del proyecto PLV	
6) Infraestructura Existente	El terreno en cuestión cuenta ya con infraestructura adecuada (vial interno, oficinas, bodegas, etc.) las cuales pueden ser utilizadas como parte del proyecto PLV y que viene a reducir los costos asociados a su construcción.	2
7) Propiedad y Precio terreno	El hecho de que el terreno pertenezca a Bienes Nacionales (o privados, en su defecto) favorece la evaluación económica y social del proyecto PLV, pero también debe considerarse el valor del costo alternativo que podría tener el terreno siendo destinado con otro fin.	3
Calificación Terreno N°1		25

Terreno N° 2

- **Ubicación:** Sector Balmaceda Collico
- **Superficie aproximada:** 15,8 has, consta de dos roles, con 400 m de orilla de río y tiene concesión marítima.
- **Accesos:** Calle Balmaceda.
- **Carretera cercana:** Ruta 202, acceso norte a la ciudad de Valdivia, a través del puente Santa Elvira el cual se encuentra a 200 m del terreno.
- **Propiedad:** Inversionistas Privados con los cuales se conversó a través del corredor de propiedades Sr. Marcelo Izquierdo; y quienes manifestaron su interés de participar en el proyecto bajo cualquier fórmula consensuada para tal efecto.

Factores de Decisión	Consulta a encuestar	Puntaje 1 al 5
1) Ubicación	El terreno se emplaza dentro del Actual o Futuro Plan Regulador de la Comuna de Valdivia. Este es un aspecto que favorece la buena ejecución del proyecto para cumplir con las normas urbanísticas y de uso de suelo definidas en los Instrumentos de Planificación Territorial (IPT) en este caso el Plan Regulador Comunal.	4
2) Superficie/ Dimensión	El terreno cuenta con las dimensiones apropiadas para llevar a cabo de manera exitosa cada una de las áreas de negocios que	5

	plantea la PLV	
3) Accesos:	La vía principal de acceso al terreno donde se va construir la PLV, cuenta con las dimensiones apropiadas para favorecer tanto el ingreso como la salida de vehículos (principalmente pesados) de manera expedita, y en condiciones de seguridad,	5
4) Carretera cercana	El terreno donde se va construir la PLV se encuentra cercano a carreteras, además tiene acceso expedito a la red vial, minimizando la fricción con el flujo vehicular y por ende los costos de transporte. En este caso, tiene conexión con rutas interurbanas a través de vías troncales o colectoras.	5
5) Servicios básicos	El terreno donde se va construir la PLV cuenta con todos los servicios básicos (Agua potable y Alcantarillado, Energía Eléctrica) lo que favorece una mayor agilidad en la construcción del proyecto PLV	5
6) Infraestructura Existente	El terreno en cuestión cuenta ya con infraestructura adecuada (vial interno, oficinas, bodegas, etc.) las cuales pueden ser utilizadas como parte del proyecto PLV y que viene a reducir los costos asociados a su construcción.	4
7) Propiedad y Precio terreno	El hecho de que el terreno pertenezca a Bienes Nacionales (o privados, en su defecto) favorece la evaluación económica y social del proyecto PLV, pero también debe considerarse el valor del costo alternativo que podría tener el terreno siendo destinado con otro fin.	4
Calificación Terreno N°2		32

Terreno N° 3

- **Ubicación:** Sector Las Parras, acceso sur a Valdivia.
- **Superficie aproximada:** 5,2 ha, con parcelación interior. El terreno se ubica fuera del Plan Regulador de la Comuna. Destacar que parte de su parcelación (1 ha) se encuentra subdividida y pertenece a terceros.
- **Acceso:** Ruta 206.
- **Carretera cercana:** Ruta 206, acceso sur a la ciudad de Valdivia.
- **Propiedad:** Asociación de Dueños de Camiones de Valdivia.

Factores de Decisión	Consulta a encuestar	Puntaje 1 al 5
1) Ubicación	El terreno se emplaza dentro del Actual o Futuro Plan Regulador	2

	buena ejecución del proyecto para cumplir con las normas urbanísticas y de uso de suelo definidas en los Instrumentos de Planificación Territorial (IPT) en este caso el Plan Regulador Comunal.	
2) Superficie/ Dimensión	El terreno cuenta con las dimensiones apropiadas para llevar a cabo de manera exitosa cada una de las áreas de negocios que plantea la PLV	1
3) Accesos:	La vía principal de acceso al terreno donde se va construir la PLV, cuenta con las dimensiones apropiadas para favorecer tanto el ingreso como la salida de vehículos (principalmente pesados) de manera expedita, y en condiciones de seguridad,	4
4) Carretera cercana	El terreno donde se va construir la PLV se encuentra cercano a carreteras, además tiene acceso expedito a la red vial, minimizando la fricción con el flujo vehicular y por ende los costos de transporte. En este caso, tiene conexión con rutas interurbanas a través de vías troncales o colectoras.	5
5) Servicios básicos	El terreno donde se va construir la PLV cuenta con todos los servicios básicos (Agua potable y Alcantarillado, Energía Eléctrica) lo que favorece una mayor agilidad en la construcción del proyecto PLV	5
6) Infraestructura Existente	El terreno en cuestión cuenta ya con infraestructura adecuada (vial interno, oficinas, bodegas, etc.) las cuales pueden ser utilizadas como parte del proyecto PLV y que viene a reducir los costos asociados a su construcción.	2
7) Propiedad y Precio terreno	El hecho de que el terreno pertenezca a Bienes Nacionales (o privados, en su defecto) favorece la evaluación económica y social del proyecto PLV, pero también debe considerarse el valor del costo alternativo que podría tener el terreno siendo destinado con otro fin.	4
	Calificación Terreno N°3	23

Evaluación Alternativas del Terreno

Nombre	ANDRES HERNANDEZ SANCHEZ
Cargo	PROFESIONAL
Institución o Servicio	GORE DE LOS RIOS

Para la ponderación de las diferente alternativas se consideraron siete variables, o factores de decisión, y se evaluaron de acuerdo a una escala de (1) a (5), donde (1) es el mínimo y (5) es el máximo. La evaluación final es la sumatoria de los puntajes individuales. Como queremos matizar las opiniones, es que se incorporan valores intermedios. La asignación de puntaje viene dado por la siguiente escala:

- (1) Totalmente en desacuerdo**
- (2) En desacuerdo**
- (3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo**
- (4) De acuerdo**
- (5) Totalmente de acuerdo**

En las siguientes tablas que se adjuntan a los tres terrenos estudiados, además de mencionar el factor a medir, se precisa con detalle la variable respecto de la cual se solicita la opinión.

Terreno N° 1:

- **Ubicación:** Sector Avenida España – Tres Marías.
- **Planimetría:** El terreno cuenta con una superficie relativamente plana de aproximadamente 89,100 m² (880 m de largo x 110 m de ancho) equivalente a 8,9 hectáreas, el suelo esta principalmente cubierto de vegetación sin grandes relieves.
- **Accesos:** Avenida España, Ruta Cabo Blanco conexión Ruta 202 acceso norte a la ciudad de Valdivia y Ruta 350 vía futuro Puente Cau Cau.
- **Propiedad:** Bienes Nacionales

Factores de Decisión	Consulta a encuestar	Puntaje 1 al 5
8) Ubicación	El terreno se emplaza dentro del Actual o Futuro Plan Regulador de la Comuna de Valdivia. Este es un aspecto que favorece la buena ejecución del proyecto para cumplir con las normas urbanísticas y de uso de suelo definidas en los Instrumentos de Planificación Territorial (IPT) en este caso el Plan Regulador Comunal.	4
9) Planimetría	El terreno cuenta con los suelos, topografía y las dimensiones apropiadas para llevar a cabo de manera exitosa cada una de las áreas de negocios que plantea la PLV	4
10) Accesos:	La vía principal de acceso al terreno donde se va construir la PLV, cuenta con las dimensiones apropiadas para favorecer tanto el ingreso como la salida de vehículos (principalmente pesados) de manera expedita, y en condiciones de seguridad,	3
11) Carretera cercana	El terreno donde se va construir la PLV se encuentra cercano a carreteras, además tiene acceso expedito a la red vial, minimizando la fricción con el flujo vehicular y por ende los costos de transporte. En este caso, tiene conexión con rutas interurbanas a través de vías troncales o colectoras.	4
12) Servicios básicos	El terreno donde se va construir la PLV cuenta con todos los servicios básicos (Agua potable y Alcantarillado, Energía Eléctrica) lo que favorece una mayor agilidad en la construcción del proyecto PLV	2
13) Infraestructura Existente	El terreno en cuestión cuenta ya con infraestructura adecuada (vial interno, oficinas, bodegas, etc.) las cuales pueden ser utilizadas como parte del proyecto PLV y que viene a reducir los costos asociados a su construcción.	1
14) Vías de Acceso	El terreno cuenta con vías de acceso y salida desde las principales rutas de abastecimiento.	3
15) Propiedad y Precio terreno	El hecho de que el terreno pertenezca a Bienes Nacionales (o privados, en su defecto) favorece la evaluación económica y social del proyecto PLV, pero también debe considerarse el valor del costo alternativo que podría tener el terreno siendo destinado con otro fin.	4
Calificación Terreno N°1		25

Terreno N° 2

- **Ubicación:** Sector Balmaceda Collico
- **Planimetría:** El terreno cuenta con una superficie relativamente plana de 15,8 hectáreas, consta de dos roles, con 400 m de orilla de río y tiene concesión marítima. Parte del suelo está cubierto por vegetación, hay sectores con presencia de árboles, existen edificaciones y gran parte se encuentra cubierto por radieres en desuso. No presenta grandes relieves.
- **Accesos:** Ruta 202, acceso norte a la ciudad de Valdivia, a través del puente Santa Elvira el cual se encuentra a 200 m del terreno, Ruta 204 vía circunvalación y Ruta 206 considerando el futuro proyecto de Avenida Circunvalación.
- **Propiedad:** Inversionistas Privados con los cuales se conversó a través del corredor de propiedades Sr. Marcelo Izquierdo; y quienes manifestaron su interés de participar en el proyecto bajo cualquier fórmula consensuada para tal efecto.

Factores de Decisión	Consulta a encuestar	Puntaje 1 al 5
1) Ubicación	El terreno se emplaza dentro del Actual o Futuro Plan Regulador de la Comuna de Valdivia. Este es un aspecto que favorece la buena ejecución del proyecto para cumplir con las normas urbanísticas y de uso de suelo definidas en los Instrumentos de Planificación Territorial (IPT) en este caso el Plan Regulador Comunal.	4
2) Planimetría	El terreno cuenta con los suelos, topografía y las dimensiones apropiadas para llevar a cabo de manera exitosa cada una de las áreas de negocios que plantea la PLV	4
3) Accesos:	La vía principal de acceso al terreno donde se va a construir la PLV, cuenta con las dimensiones apropiadas para favorecer tanto el ingreso como la salida de vehículos (principalmente pesados) de manera expedita, y en condiciones de seguridad,	4
4) Carretera cercana	El terreno donde se va a construir la PLV se encuentra cercano a carreteras, además tiene acceso expedito a la red vial, minimizando la fricción con el flujo vehicular y por ende los costos de transporte. En este caso, tiene conexión con rutas interurbanas a través de vías troncales o colectoras.	4
5) Servicios	El terreno donde se va a construir la PLV cuenta con todos los	4

básicos	servicios básicos (Agua potable y Alcantarillado, Energía Eléctrica) lo que favorece una mayor agilidad en la construcción del proyecto PLV	
6) Infraestructura Existente	El terreno en cuestión cuenta ya con infraestructura adecuada (vialidad interna, oficinas, bodegas, etc.) las cuales pueden ser utilizadas como parte del proyecto PLV y que viene a reducir los costos asociados a su construcción.	4
7) Vías de Acceso	El terreno cuenta con vías de acceso y salida desde las principales rutas de abastecimiento.	4
8) Propiedad y Precio terreno	El hecho de que el terreno pertenezca a Bienes Nacionales (o privados, en su defecto) favorece la evaluación económica y social del proyecto PLV, pero también debe considerarse el valor del costo alternativo que podría tener el terreno siendo destinado con otro fin.	4
Calificación Terreno N°2		32

Terreno N° 3

- **Ubicación:** Sector Las Parras, acceso sur a Valdivia.
- **Planimetría:** El terreno cuenta con una superficie relativamente plana de 5,2 ha, con parcelación interior, el suelo es erizado con un pequeño sector construido. El terreno se ubica fuera del Plan Regulador de la Comuna. Destacar que parte de su parcelación (1 ha) se encuentra subdividida y pertenece a terceros.
- **Acceso:** Ruta 206, acceso sur a la ciudad de Valdivia.
- **Propiedad:** Asociación de Dueños de Camiones de Valdivia.

Factores de Decisión	Consulta a encuestar	Puntaje 1 al 5
1) Ubicación	El terreno se emplaza dentro del Actual o Futuro Plan Regulador de la Comuna de Valdivia. Este es un aspecto que favorece la buena ejecución del proyecto para cumplir con las normas urbanísticas y de uso de suelo definidas en los Instrumentos de Planificación Territorial (IPT) en este caso el Plan Regulador Comunal.	4
2) Planimetría	El terreno cuenta con los suelos, topografía y las dimensiones	2

	apropiadas para llevar a cabo de manera exitosa cada una de las áreas de negocios que plantea la PLV	
3) Accesos:	La vía principal de acceso al terreno donde se va construir la PLV, cuenta con las dimensiones apropiadas para favorecer tanto el ingreso como la salida de vehículos (principalmente pesados) de manera expedita, y en condiciones de seguridad,	2
4) Carretera cercana	El terreno donde se va construir la PLV se encuentra cercano a carreteras, además tiene acceso expedito a la red vial, minimizando la fricción con el flujo vehicular y por ende los costos de transporte. En este caso, tiene conexión con rutas interurbanas a través de vías troncales o colectoras.	3
5) Servicios básicos	El terreno donde se va construir la PLV cuenta con todos los servicios básicos (Agua potable y Alcantarillado, Energía Eléctrica) lo que favorece una mayor agilidad en la construcción del proyecto PLV	2
6) Infraestructura Existente	El terreno en cuestión cuenta ya con infraestructura adecuada (vial interno, oficinas, bodegas, etc.) las cuales pueden ser utilizadas como parte del proyecto PLV y que viene a reducir los costos asociados a su construcción.	1
7) Vías de Acceso	El terreno cuenta con vías de acceso y salida desde las principales rutas de abastecimiento.	3
8) Propiedad y Precio terreno	El hecho de que el terreno pertenezca a Bienes Nacionales (o privados, en su defecto) favorece la evaluación económica y social del proyecto PLV, pero también debe considerarse el valor del costo alternativo que podría tener el terreno siendo destinado con otro fin.	4
	Calificación Terreno N°3	21

La Asociación de Dueños de Camiones de Los Ríos se permite entregar las observaciones a la Mesa Técnica en relación al Puerto Seco y/o Plataforma Logística:

1. Dentro de este escenario público-privado, esperamos ser un aporte, porque ya tenemos compromisos con petroleras y servicios afines con el transporte y entre todos aunar fórmulas de concesión.

Estimamos dejar claro que como Asociación Gremial no estamos interesados en administrar, pero sí que debe ser un beneficio para nuestros asociados.

2. Estamos absolutamente de acuerdo que el proyecto deberá hacerse por etapas.

3. Cabo Blanco es nuestra prioridad por lo siguiente:

- Buena accesibilidad

- Está unido por el norte sin entrar a la ciudad, lo que es beneficioso por estar al lado de ésta pudiéndose llegar y salir con facilidad del sector.

- Por tener esa ubicación permite el fraccionamiento de carga.

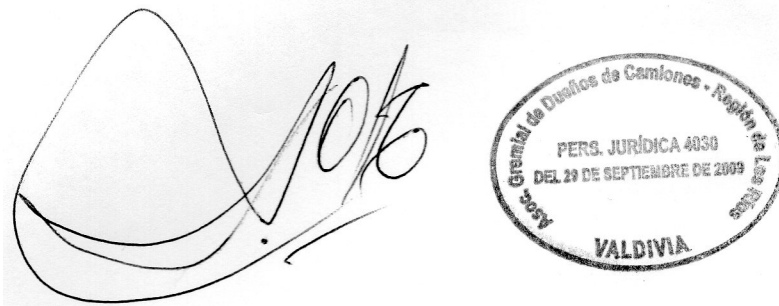
- Cabo Blanco es el lugar ideal para instalar dicho Proyecto porque su costo inicial es bajo, lo que permitiría que la construcción de la primera etapa sea rápida.

4. A la Asociación de Dueños de Camiones de Los Ríos le interesa la premura en la concreción ya que no existe en Valdivia, un lugar de estacionamiento, descanso y comida para choferes y operadores del transporte.

5. La Asociación de Dueños de Camiones de Los Ríos está dispuesta a trabajar en la promoción, venta y concreción de este anhelado proyecto para nuestro Gremio y los Camioneros de Chile y también apoyamos lo planteado por la Consultora en el N° VI del tercer informe donde indica prioridad 1 en el sitio de Cabo Blanco Las Marías.

Es todo cuanto podemos informar al respecto.

Quedamos a su entera disposición



Augusto Pendola M.

Presidente AG Dueños de Camiones de Los Ríos

ANEXO 8

Condiciones de emplazamiento: Propuesta Plan Regulador Comunal de Valdivia 2016



ZONAS CENTRALES

2.1 C – 1: Casco Central de la Ciudad y Corredores Urbanos.

Usos de suelos permitidos:	Usos de suelos prohibidos:
RESIDENCIAL	
EQUIPAMIENTO: De las clases: Científico Comercio Culto y cultura Deporte Educación Esparcimiento: casinos. Salud Seguridad: Unidades policiales, cuarteles de bomberos. Servicios Social	EQUIPAMIENTO: De las clases: Esparcimiento: Parques de entretenimientos, parques zoológicos, juegos electrónicos o mecánicos. Seguridad: Cárceles, centros de detención, centros de internación provisoria, centros de privación de libertad.
ACTIVIDADES PRODUCTIVAS: Talleres industriales, Bodegas y grandes depósitos de carácter inofensivo.	ACTIVIDADES PRODUCTIVAS: Industrias contaminantes, inofensivas y molestas, Talleres, bodegas y grandes depósitos, contaminantes y molestos
INFRAESTRUCTURA: De transportes: Recintos marítimos y portuarios	INFRAESTRUCTURA De transportes: Estaciones ferroviarias, instalaciones o recintos aeroportuarios; terminales de transporte terrestre. Sanitaria Energética
ÁREAS VERDES	
ESPACIO PÚBLICO	

Superficie de subdivisión predial mínima: 400 m²

Normas	Residencial	Equipamiento	Actividades Productivas	Infraestructura
Coefficiente ocupación del suelo	0.8	1	0.6	0.3
Coefficiente de Constructibilidad	6	8	1.2	1
Sistema de agrupamiento de las edificaciones	A-P-C	C	A	A
Altura máxima de edificación	C: 21m. 6 pisos. A: Sobre la altura máxima de edificación según rasantes. P: Sobre 21 m respetando rasantes.	C: 21m. 6 pisos A: Sobre la altura máxima de edificación según rasantes. A-P: Sobre 21 m respetando rasantes.	Según rasantes	Según rasantes
Adosamiento	-	-	No se permite	No se permite

C: Edificación continua, P: Edificación pareada, A: Edificación aislada



2.2 C – 2: Subcentralidad y/o Subcentros urbanos

Usos de suelos permitidos:	Usos de suelos prohibidos:
RESIDENCIAL	
EQUIPAMIENTO: De las clases: Científico Comercio: centros comerciales, locales comerciales, grandes tiendas, supermercados, mercados, estaciones o centros de servicio automotor, restaurantes, fuentes de sodas, bares. Culto y cultura, Educación, Deporte, Esparcimiento. Salud: Hospitales, clínicas policlínicas, consultorios, postas, centros de rehabilitación. Seguridad: Unidades policiales, cuarteles de bomberos Servicios Social	EQUIPAMIENTO: De las clases: Comercio: Discotecas Salud: cementerios y crematorios Seguridad: Cárceles, centros de detención, centros de internación provisoria, centros de privación de libertad
ACTIVIDADES PRODUCTIVAS Industria inofensiva, Talleres, Bodegas y grandes depósitos de carácter inofensivo.	ACTIVIDADES PRODUCTIVAS: Industrias contaminantes y molestas, Talleres, bodegas y grandes depósitos, contaminantes y molestos
INFRAESTRUCTURA De Transportes: Terminales de transporte terrestre, recintos marítimos o portuarios.	INFRAESTRUCTURA De Transportes: Estaciones ferroviarias, instalaciones o recintos aeroportuarios; Sanitaria Energética
ÁREAS VERDES	
ESPACIO PÚBLICO	

Superficie de subdivisión predial mínima: 200 m²

Normas urbanísticas	Residencial	Equipamiento	Actividades Productivas	Infraestructura
Coefficiente ocupación del suelo	0.7	0.8	0.7	0.3
Coefficiente de Constructibilidad	4	5	1	1
Sistema de agrupamiento de las edificaciones	A-P	A-P-C	A	A
Altura máxima de edificación	21m. 6 pisos	10.50 m. 3 pisos	Según rasantes	Según rasantes
Adosamiento	-	-	No se permite	No se permite
Antejardín (metros)	2m.	2m.	5m.	5m.

A: Edificación aislada, P: Edificación pareada, C: Edificación continua



ZONAS PREFERENTEMENTE RESIDENCIALES

2.3 H-1: Habitacional Densidad Alta

Usos de suelos permitidos:	Usos de suelos prohibidos:
RESIDENCIAL	
EQUIPAMIENTO: De las clases: Científico Comercio: centros comerciales, locales comerciales. Grandes tiendas, supermercados, mercados, estaciones o centros de servicio automotor, restaurantes, fuentes de soda, bares. Culto y cultura, Educación, Deporte, Esparcimiento. Salud: Hospitales, clínicas policlínicas, consultorios, postas, centros de rehabilitación. Seguridad: Unidades policiales, cuarteles de bomberos. Servicios Social	EQUIPAMIENTO: De las clases: Comercio: Discotecas, quintas de recreo. Salud: cementerios y crematorios. Seguridad: Cárceles, centros de detención, centros de internación provisoria, centros de privación de libertad.
ACTIVIDADES PRODUCTIVAS Talleres industriales, Bodegas y grandes depósitos de carácter inofensivo.	ACTIVIDADES PRODUCTIVAS Industrias contaminantes, inofensivas y molestas, Talleres, bodegas y grandes depósitos, contaminantes y molestos.
INFRAESTRUCTURA De Transportes: Terminales de locomoción colectiva.	INFRAESTRUCTURA De Transportes: Estaciones ferroviarias, Recintos marítimos o portuarios, instalaciones o recintos aeroportuarios. Sanitaria Energética
ÁREAS VERDES	
ESPACIO PÚBLICO	

Superficie de subdivisión predial mínima: 150 m²

Normas urbanísticas	Residencial	Equipamiento	Actividades Productivas	Infraestructura
Densidad bruta máxima	1.350 hab/há.	-----	-----	-----
Coefficiente ocupación del suelo	0.8	0.8	0.5	0.5
Coefficiente de Constructibilidad	3	2	1	1
Sistema de agrupamiento de las edificaciones	A-P	A-P	A	A
Altura máxima de edificación	17.50m. 5 pisos	10.50 m. 3 pisos	Según rasantes	Según rasantes
Adosamiento	-	-	No se permite	No se permite
Antejardín	2 m.	2 m.	2 m.	2 m.

A: Edificación aislada, P: Edificación pareada.



ZONAS DE ACTIVIDADES PRODUCTIVAS

2.8 I – 1: Industria, Almacenamiento, Bodegaje y Talleres (Inofensivos - Molestos)

Usos de suelos permitidos:	Usos de suelos prohibidos:
EQUIPAMIENTO De las clases: Científico Comercio Culto y Cultura Deporte Esparcimiento Seguridad: Unidades policiales y cuarteles de bomberos. Servicios Social	RESIDENCIAL EQUIPAMIENTO De las Clases Educación Salud Seguridad: Cárceles, centros de detención, centros de internación provisoria y centros de privación de libertad
ACTIVIDADES PRODUCTIVAS Industria molesta e inofensiva, grandes depósitos, talleres o bodegas industriales molestas e inofensivas.	ACTIVIDADES PRODUCTIVAS Industria contaminante, grandes depósitos, talleres o bodegas industriales contaminantes.
INFRAESTRUCTURA De Transportes: Recintos marítimos o portuarios Terminales de locomoción colectiva, estaciones ferroviarias, instalaciones o recintos aeroportuarios.	INFRAESTRUCTURA Sanitaria Energética
ÁREAS VERDES	
ESPACIO PÚBLICO	

Superficie de subdivisión predial mínima: 500 m²

Normas	Equipamiento	Actividades Productivas	Infraestructura
Coficiente ocupación del suelo	0.8	0.8	0.5
Coficiente de Constructibilidad	2	2	1
Sistema de agrupamiento de las edificaciones	A	A	A
Altura máxima de edificación	7 m. 2 pisos	Según rasantes	7 m. 2 pisos
Antejardín	5 m.	5 m.	5 m.

A: Edificación aislada



2.9 I – 2: Industria, Almacenamiento, Bodegaje y Talleres (Molestos - Inofensivos)

Usos de suelos permitidos:	Usos de suelos prohibidos:
	RESIDENCIAL
EQUIPAMIENTO De las clases: Científico Comercio Culto y Cultura Deporte Esparcimiento Seguridad: Unidades policiales y cuarteles de bomberos. Servicios Social	EQUIPAMIENTO De las Clases Educación Salud Seguridad: Cárceles, centros de detención, centros de internación provisoria y centros de privación de libertad;
ACTIVIDADES PRODUCTIVAS Industria molesta e inofensiva, grandes depósitos, talleres o bodegas industriales molestas e inofensivas.	ACTIVIDADES PRODUCTIVAS Industria contaminante, grandes depósitos, talleres o bodegas industriales contaminantes.
INFRAESTRUCTURA De Transportes: Recintos marítimos o portuarios.	INFRAESTRUCTURA De Transportes: Terminales de locomoción colectiva, Vías y estaciones ferroviarias, instalaciones o recintos aeroportuarios. Sanitaria Energética
ÁREAS VERDES	
ESPACIO PÚBLICO	

Superficie de subdivisión predial mínima: 1000 m²

Normas	Equipamiento	Actividades Productivas	Infraestructura
Coefficiente ocupación del suelo	0.8	0.8	0.5
Coefficiente de Constructibilidad	2	2	1
Sistema de agrupamiento de las edificaciones	A	A	A
Altura máxima de edificación	7 m. 2 pisos	Según rasantes	7 m. 2 pisos
Antejardín	5 m.	10 m.	10 m.

A: Edificación aislada

ANEXO 9

LEY GENERAL DE URBANISMO Y CONSTRUCCIONES

Artículo 55°.- Fuera de los límites urbanos establecidos en los Planes Reguladores no será permitido abrir calles, subdividir para formar poblaciones, ni levantar construcciones, salvo aquellas que fueren necesarias para la explotación agrícola del inmueble, o para las viviendas del propietario del mismo y sus trabajadores, o para la construcción de conjuntos habitacionales de viviendas sociales o de viviendas de hasta un valor de 1.000 unidades de fomento, que cuenten con los requisitos para obtener el subsidio del Estado. Corresponderá a la Secretaría Regional de la Vivienda y Urbanismo respectiva cautelar que las subdivisiones y construcciones en terrenos rurales, con fines ajenos a la agricultura, no originen nuevos núcleos urbanos al margen de la planificación urbana-regional. Con dicho objeto, **cuando sea necesario subdividir y urbanizar terrenos rurales para complementar alguna actividad industrial con viviendas, dotar de equipamiento a algún sector rural, o habilitar un balneario o campamento turístico, o para la construcción de conjuntos habitacionales de viviendas sociales o de viviendas de hasta un valor de 1.000 unidades de fomento, que cuenten con los requisitos para obtener el subsidio del Estado, la autorización que otorgue la Secretaría Regional del Ministerio de Agricultura requerirá del informe previo favorable de la Secretaría Regional del Ministerio de la Vivienda y Urbanismo. Este informe señalará el grado de urbanización que deberá tener esa división predial, conforme a lo que establezca la Ordenanza General de Urbanismo y Construcciones.**

Igualmente, las construcciones industriales, de equipamiento, turismo y poblaciones, fuera de los límites urbanos, requerirán, previamente a la aprobación correspondiente de la Dirección de Obras Municipales, del informe favorable de la Secretaría Regional del Ministerio de la Vivienda y Urbanismo y del Servicio Agrícola que correspondan.

ORDENANZA GENERAL DE URBANISMO Y CONSTRUCCIÓN

Artículo 2.1.29. El tipo de uso Infraestructura se refiere a las edificaciones o instalaciones y a las redes o trazados destinados a: - Infraestructura de transporte, tales como, vías y estaciones ferroviarias, terminales de transporte terrestre, recintos marítimos o portuarios, instalaciones o recintos aeroportuarios, etc. - Infraestructura sanitaria, tales como, plantas de captación, distribución o tratamiento de agua potable o de aguas servidas, de aguas lluvia, rellenos sanitarios, estaciones exclusivas de transferencia de residuos, etc. 2 - Infraestructura energética, tales como, centrales de generación o distribución de energía, de gas y de telecomunicaciones, gasoductos, etc. Las redes de distribución, redes de comunicaciones y de servicios domiciliarios y en general los trazados de infraestructura se entenderán siempre admitidos y se sujetarán a las disposiciones que establezcan los

organismos competentes. El instrumento de planificación territorial deberá reconocer las fajas o zonas de protección determinadas por la normativa vigente y destinarlas a áreas verdes, vialidad o a los usos determinados por dicha normativa. 3 Para estos efectos se entenderá por redes y trazados, todos los componentes de conducción, distribución, traslado o evacuación, asociados a los elementos de infraestructura indicados en el inciso anterior. 4 El Instrumento de Planificación Territorial respectivo definirá en las áreas al interior del límite urbano, las normas urbanísticas que regulen el emplazamiento de las instalaciones o edificaciones necesarias para este tipo de uso, que no formen parte de la red, sin perjuicio del cumplimiento de las normas ambientales, de las normas de la Ley General de Urbanismo y Construcciones, de esta Ordenanza y demás disposiciones pertinentes.

En el área rural de los planes reguladores intercomunales o metropolitanos, dichas instalaciones o edificaciones estarán siempre admitidas y se sujetarán a las disposiciones que establezcan los organismos competentes, sin perjuicio del cumplimiento de la Ley 19.300 y de lo dispuesto en el artículo 55 del DFL N°458 (V. y U.), de 1975, Ley General de Urbanismo y Construcciones. 5 Las instalaciones o edificaciones de este tipo de uso que contemplen un proceso de transformación deberán ser calificadas por la Secretaría Regional Ministerial de Salud respectiva, de conformidad a lo preceptuado en el artículo 4.14.2. de esta Ordenanza. 6

Las instalaciones o edificaciones de infraestructura en el área rural, requerirán las autorizaciones exigidas para las construcciones de equipamiento conforme Al artículo 55° de la Ley General de Urbanismo y Construcciones, siempre que no contemplen procesos productivos. En caso contrario se considerarán como industria.

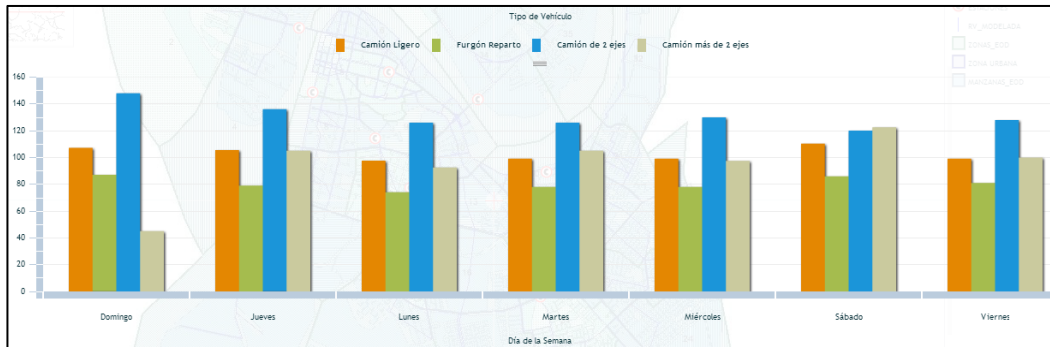
ANEXO 10

Flujos logísticos ciudad de Valdivia

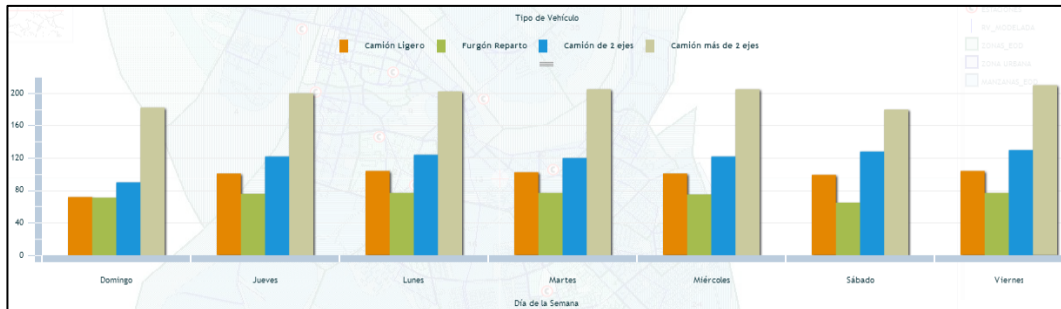
Punto de control N° 1: Avenida Francia/Schneider. Sentido Oriente-Poniente



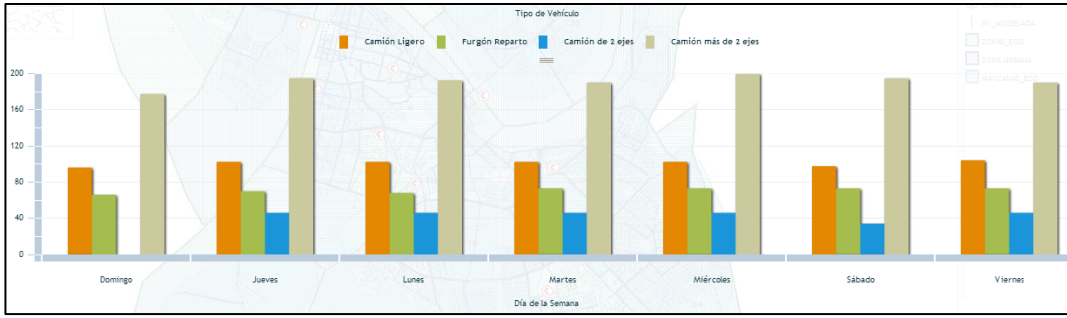
Punto de control N° 1: Avenida Francia/Schneider. Sentido Poniente-Oriente



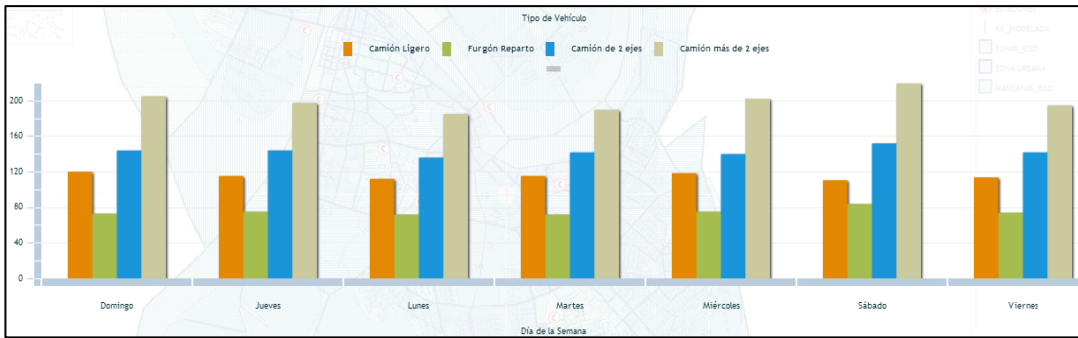
Punto de Control N°2: Avenida Picarte/Las gaviotas. Sentido Oriente-Poniente



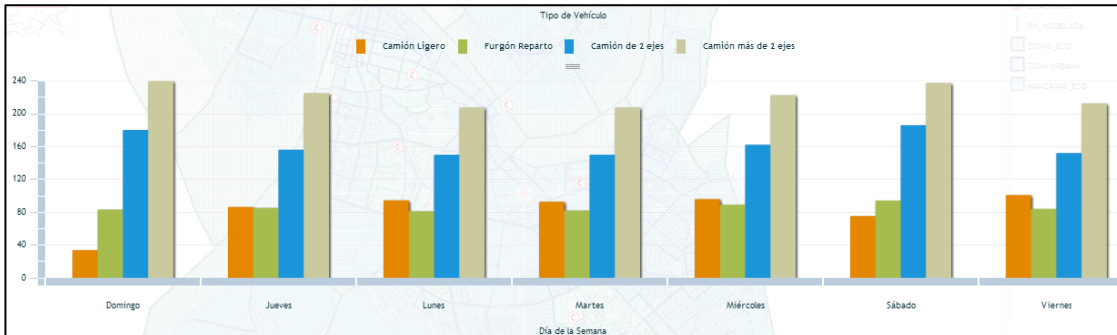
Punto de Control N°2: Avenida Picarte/Las gaviotas. Sentido Poniente-Oriente



Punto de Control N°3: Avenida Ecuador/Simpson. Sentido Oriente-Poniente



Punto de Control N°3: Avenida Ecuador/Simpson. Sentido Poniente-Oriente



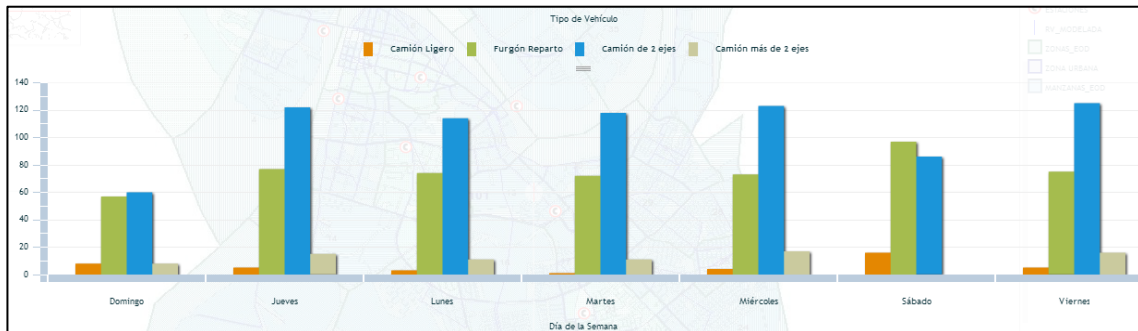
Punto de Control N°4: Avenida Picarte/García Reyes: Sentido Oriente-Poniente



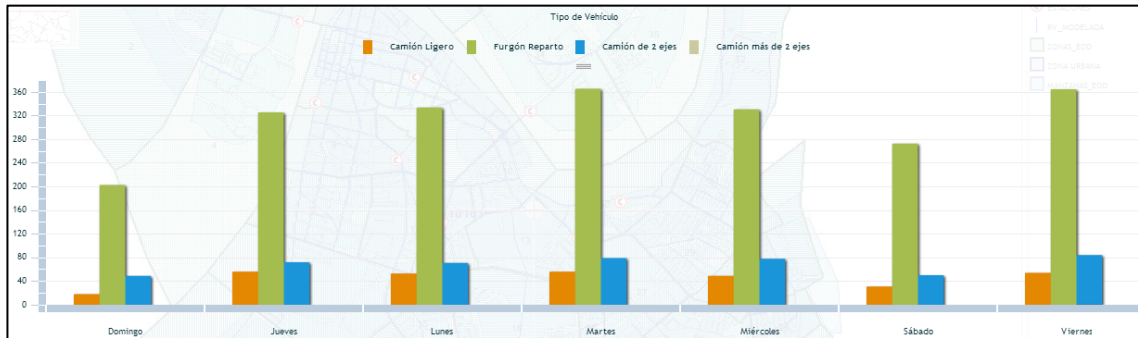
Punto de Control N°4: Avenida Picarte/García Reyes: Sentido Poniente-Oriente



Punto de Control N°5: General Lagos-Yerbas Buenas: Sentido Norte-Sur



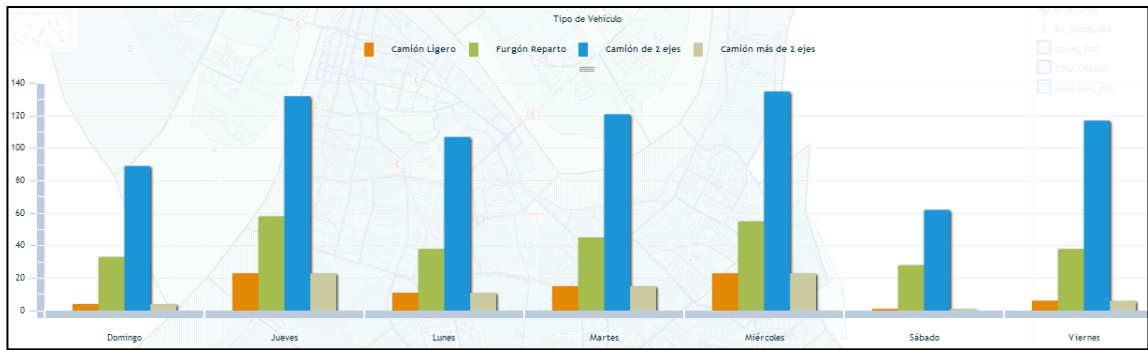
Punto de Control N°9 Aníbal Pinto/ Baquedano: Sentido Norte-Sur.



Punto de Control N°9 Aníbal Pinto/ Baquedano: Sentido Sur-Norte



Punto de Control N°10 Pedro Montt/ Santiago Bueras: Sentido Norte-Sur.



Punto de Control N°10 Pedro Montt/ Santiago Bueras: Sentido Sur-Norte.



ANEXO 11

FODA DE LA INDUSTRIA DEL TRANSPORTE DE CARGA

Fortalezas

1. El transporte de carga por carretera (TCC) es un sector transversal a la economía y cuya actividad es de enorme importancia en el contexto social y económico de Chile.
2. El transporte terrestre de carga (TCC), tiene un notable peso económico dentro del transporte en general. Más del 95 % de la carga interna del país se moviliza por carreteras y por camiones.
3. El TCC cumple un papel esencial en la política de desarrollo de nuestro país porque permite el acceso a diferentes mercados de productos y materias primas.
4. En el sector trabajan más de 300.000 personas y su aporte al PIB se aproxima al 5.1 %.
5. El TCC es el sector económico gravitante en el consumo de combustible incluso por sobre la gran minería.
6. La rápida adaptación del modo carretera a los cambios experimentados en el transporte de carga en todo el país demuestra su capacidad de adaptación y respuesta a las crecientes demandas tanto nacionales como fuera de nuestro territorio.
7. La carretera gana cuota de mercado en el ámbito nacional e internacional Chileno, lo cual demuestra la pujanza del sector en relación con otros modos de transporte.
8. Lenta pero progresiva tendencia a fomentar el trabajo asociativo y colaborativo entre las pequeñas y medianas empresas, lo que produce que el número de vehículos por empresas se incremente y, por lo tanto, que las empresas pequeñas cada vez tengan menor peso en el funcionamiento del mercado. Lo cual parece potenciar el incremento de la competitividad global del sector del transporte de carga por carretera.
9. Rejuvenecimiento de la flota en el caso de Vehículos Pesados, producto de las nuevas exigencias de los generadores de carga como también de una mayor concienciación empresarial que trabajar con flotas modernas genera evidentes costos menores.

- 10.Ligera disminución de la distancia media recorrida por vehículos pesados, lo que implica fórmulas más adecuadas de explotación de flota, y un futuro mejor acople al desarrollo del transporte intermodal.
- 11.Progresiva reducción del porcentaje de viajes en vacío de Vehículos Pesados, que es efecto directo de una mejora en la comercialización y en la explotación de la esa flota.
- 12.Cada vez más las empresas de transporte cuentan con sistemas de comercialización estables, en general para todas las dimensiones empresariales, lo que permite mejorar la planificación de la gestión empresarial.
- 13.Incremento notable de nuevas fórmulas de adquisición de vehículos, como el leasing financiero bancario y no bancario como del leasing operativo.
- 14.El transporte por carretera ofrece la posibilidad de ajustarse a las nuevas tendencias logísticas (como el «just in time») ofreciendo flexibilidad y adaptación difícilmente alcanzable por otros modos de transporte.
- 15.La carretera ofrece un elevado nivel de fiabilidad en el cumplimiento del plazo de entrega de la mercancía, factor de gran influencia en su captación de cuota de mercado.
- 16.La Interoperabilidad entre países (Argentina, Brasil, Paraguay) no genera dificultades para el transporte por carretera dado el enorme grado de armonización técnica y social alcanzado en este modo.
- 17.El escaso desarrollo del transporte ferroviario de carga en Chile, genera una elevada cuota de mercado del transporte por carretera.
- 18.La carretera es un elemento clave para el éxito de la intermodalidad, dada su capacidad de acceso al origen y destino final.
- 19.Chile ha crecido en volumen de carga por carretera (T_n y $T_n \cdot Km$)
- 20.El número de empresas de transporte por carretera en Chile en comparación con países como Argentina, Brasil, Bolivia y Paraguay, supone en principio una mayor capacidad de competencia del sector del transporte Chileno.
- 21.La simplificación de determinadas barreras para la entrada en el mercado del transporte, incrementarán la competitividad global de este sector.

Debilidades

1. Falta de empresas de tamaño medio y grande, para situar a las empresas Chilenas al nivel de tamaño de las Brasil y Argentina.
2. Existe una gran atomización empresarial, lo cual disminuye la capacidad de negociación frente a los clientes y proveedores, además de generar una reducida capacidad para la comercialización y gestión empresarial, impidiendo aprovechar economías de escala, y mejorar la productividad.
3. El elevado crecimiento de la oferta, la falta de diferenciación y valor añadido en el servicio de puro transporte, el escaso uso de las tecnologías aplicadas al transporte, genera dificultades en el incremento de la competitividad dentro del mercado nacional e internacional, en el que se ha pasado de una competencia por servicio a una competencia por precio, que reduce considerablemente los márgenes de las empresas del Sector.
4. Generalizada incapacidad de abordar la prestación de servicios más amplios funcionalmente, tales como los servicios logísticos, donde el transporte es un eslabón (importante pero parcial) de una cadena más compleja.
5. El transporte por carretera presenta actualmente niveles decrecientes de rentabilidad sobre las ventas, debido a la evolución relativa de oferta y demanda, y a los elevados aumentos del costo del combustible, que han dificultado la transmisión del mismo a los clientes.
6. En términos generales, la carretera ofrece niveles de capacidad individuales de carga menores que otros modos de transporte, lo que penaliza su presencia en determinados transportes masivos.
7. Se ha alcanzado en términos generales la máxima capacidad de carga de los vehículos de Servicio Público, lo que pone fin a nuevas economías de escala en esta materia.
8. Elevado número de empresas personas que operan como persona natural como también el importante número de empresarios que trabaja de manera informal, lo que dificulta el objetivo de transparentar el sector en desmedro de la concentración del sector para buscar el incremento de la competitividad.
9. Las pequeñas empresas del sector (empresarios autónomos y personas naturales) que no disponen de sistemas de comercialización estable presentan elevados problemas de gestión «empresarial».

10.El sector se caracteriza por un mayor nivel de siniestralidad en relación al conjunto de las actividades sectoriales nacionales. Asimismo, la duración media de las bajas producidas por accidentes en las jornadas de trabajo para el modo carretera resultan superiores a la duración de las mismas en el sector en general.

11.Un gran número de los contratos laborales son temporales lo que dificulta la formación experiencial por parte de trabajadores en el transporte de carga por carretera, lo cual, a su vez, agregado a una formación profesional todavía insuficiente, supone la no disposición de personal técnico adecuadamente cualificado en el nivel deseable.

12.Escaso interés general y/o involucración de los transportistas por carretera en el desarrollo del transporte intermodal.

13.Los menores costos externos del ferrocarril, junto con su mayor capacidad genérica de transporte, suponen factores de futura pérdida de cuota de mercado para la carretera.

14.La elevada congestión de la red viaria en múltiples puntos de la red fronteriza no favorecen el buen desempeño del sector ocasionando un incremento de los costos del transporte.

15.Escasa implantación de nuevas fórmulas de disposición del parque como es el arrendamiento operativo (Leasing operativo), que racionalizan la estructura financiera de las empresas.

16.Elevada concentración de proveedores de muchos de los principales inputs del transporte, que impide una adecuada capacidad de negociación del mismo con sus proveedores, con especial incidencia en el combustible.

Amenazas

1. El elevado grado de atomización empresarial, y al potencial crecimiento de la oferta, supone un posible escenario futuro de baja rentabilidad para este sector, al no transmitir vía precios sus costos a los clientes.

2. La previsible internalización de costos externos, a través de nuevas cargas fiscales a la carretera, podrá aumentar en el futuro los costos reales de prestación de los servicios de carretera.

3. La imposibilidad física de desarrollo de nuevas infraestructuras viarias en determinadas áreas, y la presión medio-ambiental de la sociedad moderna, se

configuran como factores de restricción al desarrollo futuro del transporte por carretera

4. La falta de «cultura» de uso de técnicas intermodales de la mayor parte de los transportistas de carretera, pone en riesgo tanto su integración en el previsible desarrollo de las cadenas intermodales como más aún su papel «protagonista» en las mismas.

5. La práctica liberalización del acceso al mercado del transporte en Chile, y la entrada de transportistas con menores costos, podría propiciar una situación futura de sobre-capacidad de oferta, con negativos efectos sobre la rentabilidad del sector.

6. Tanto los tráficos interprovinciales como intraprovinciales e internacionales del transporte de carga por carretera se concentran en las áreas de mayor densidad poblacional provocando la saturación de sus vías y la operatividad en el tráfico de esas áreas.

7. La lenta mejora en temas tales como la incorporación de nuevas tecnologías o el desarrollo de nuevos servicios adicionales al mero transporte, con mayor valor añadido, pueden empeorar la cuota de participación de la carretera en relación al resto de los modos de transporte, y penalizar su rentabilidad.

8. El desarrollo del sector ferroviario en ciertos focos de producción específicos, supondrá la captación por el mismo de cuotas de mercado actualmente servidas por la carretera

9. El progresivo aumento en la estructura económica Chilena del sector servicios, en detrimento del sector industrial y el agrícola, tendrá efectos negativos sobre la futura demanda de transporte de carga, tanto en valores absolutos, como en el incremento de posibles desequilibrios de flujos en el ámbito nacional y en el internacional.

10. La potencial dispersión industrial en Chile, puede incidir en los procesos de disminución de volumen de transporte, en especial en un país como Chile alejado de los flujos.

11. La escasa implantación de las empresas Chilenas en otros países (delegaciones, filiales) constituye un factor de riesgo futuro ante el aumento de la competencia en el transporte nacional e internacional

12. Las progresivas limitaciones en temas tales como tiempos de conducción y descanso, o de jornadas de trabajo, impedirán nuevas ganancias de productividad en la actividad del transporte de carga por carretera, lo que podrá favorecer el incremento de costos como también el trasvase modal de tráficos.

13. Las dificultades de encontrar ubicaciones físicas adecuadas para las empresas del sector centradas en el puro transporte (por costos del suelo-capacidad económica, y por su impacto medioambiental), dificultan grandemente la prestación de servicios eficientes directamente ligados a esta actividad, y la progresiva migración hacia actividades logísticas de mayor valor añadido.

14. La elevada cuota de transporte de la carretera genera políticas intensivas de promoción de otros modos, y la implantación de determinadas restricciones y nueva fiscalidad sobre este modo.

15. Creciente aumento en el transporte internacional (y progresiva posibilidad de hacerlo en el nacional) de transportistas extranjeros con menores costos de explotación.

Oportunidades

1. Salvo excepciones, la dependencia de la carretera para los servicios puerta a puerta es un factor potencial de captación de cuota de mercado por este modo.

2. El permanente incremento de la demanda de transporte hace pensar en un marco de potencial mantenimiento e inclusive de crecimiento de la actividad del transporte por carretera.

3. Los programas que priman la colaboración entre operadores de diferentes modos pueden constituir una ventaja para los operadores que ya están presentes en el mercado, como es el caso de los de carretera, en especial los de mayor dimensión, para desarrollar la intermodalidad.

4. El posible incremento de flujos comerciales entre Chile y los mercados de los nuevos (Noreste Brasil, Bolivia), permite servicios de muy largo recorrido y facilita la prestación de servicios intermedios en los países de paso. Al mismo tiempo, podría producirse un aumento de flujos comerciales, en cuyo caso las empresas Chilenas contarían con ventajas en términos de tecnología y organización frente a las empresas de los otros países.

5. El auge de las autorizaciones para realizar transporte internacional de carga supone una oportunidad para promover el intercambio con el resto de América, pues no existe limitación cuantitativa para realizar transportes en este ámbito.

6. La vocación de los puertos chilenos de captar tráfico de terceros países pueden favorecer una mayor volumen de actividad de las empresas chilenas del sector.

7. El permanente incremento del mercado logístico derivado de la externalización del mismo por los cargadores, es una fuente de nuevas posibilidades de actividad para los transportistas más cualificados, que pueden evolucionar hacia operadores logísticos integrales o especializados.
8. El progresivo incremento de requisitos para la prestación del servicios de transporte (just in time, especialidades como carga peligrosas, perecederas), ofrece un escenario de desarrollo cualitativo para los transportistas capacitados, con niveles de rentabilidad atractivos.
9. El desarrollo de nuevos Centros de Transporte y Plataformas Logísticas en la geografía chilena debe suponer una solución para las necesidades de instalaciones físicas adecuadas para los transportistas Chilenos.
10. Los programas de incentivación para la incorporación de las nuevas tecnologías y certificaciones de calidad y ambientales al sector del transporte son una oportunidad de mayor cualificación para un muy amplio espectro de las empresas Chilenas del sector.
11. La permanente incorporación al mercado laboral chileno de trabajadores extranjeros en puestos en los últimos años deficitarios en el transporte de carga por carretera, como es el de conducción, asegura un marco futuro de capacidad productiva del sector.
12. Los programas de formación que de manera permanente se desarrollan en esta actividad, a pesar de las lagunas existentes, junto con el afán formativo de una parte muy significativa de los componentes del sector, previsiblemente cubrirán en el futuro próximo las necesidades formativas