

UNIVERSIDAD TECNICA FEDERICO SANTA MARIA
SEDE CONCEPCION REY BALDUINO DE BELGICA
CONCEPCION

**CREACION DE EMPRESA DE PASEOS TURISTICOS EN
EMBARCACIONES TIPO GONDOLAS “PASEANDO A LA
FELICIDAD”; EN CANAL IFARLE, SECTOR CASINO
MARINA DEL SOL COMUNA DE TALCAHUANO,
PROVINCIA DE CONCEPCIÓN.**

CAROLINA ESTRELLA FILGUEIRA GONZALEZ

2018

UNIVERSIDAD TECNICA FEDERICO SANTA MARIA
SEDE CONCEPCION “REY BALDUINO DE BELGICA”

CREACION DE EMPRESA DE PASEOS TURISTICOS EN
EMBARCACIONES TIPO GONDOLAS “PASEANDO A LA FELICIDAD”
EN CANAL IFARLE, SECTOR CASINO MARINA DEL SOL COMUNA DE
TALCAHUANO, PROVINCIA DE CONCEPCIÓN.

TRABAJO PARA OPTAR AL TITULO PROFESIONAL DE
INGENIERO DE EJECUCION EN GESTION INDUSTRIAL

Alumno : Carolina Estrella Filgueira Gonzalez
Profesor Guía : Luis Bolaño

Dedicatoria

Agradecer a Dios primeramente, a mi familia, quienes con amor me ayudaron en este desafío, esperándome cada sábado y soportando mi ausencia.

A mis colegas, compañeros de Universidad y amigos que me alentaron en todo momento.

INDICE

INTRODUCCION	1
OBJETIVOS GENERALES DEL ESTUDIO.....	3
OBJETIVOS ESPECIFICOS DEL PROYECTO	3
CAPITULO I “ESTUDIO DE MERCADO”	4
1.- ESTUDIO DE MERCADO.....	5
1.1.- CARACTERISTICAS DEL SERVICIO.....	5
1.2.- ANALISIS DE LA OFERTA	7
1.2.1.- OFERTA EN CHILE.....	7
1.2.2.- OFERTA EN OTROS PAISES	8
1.3.- ANALISIS DE LA DEMANDA.....	8
1.3.1.- ENCUESTA DE ESTUDIO DE MERCADO	8
1.3.2.- DEMANDA POTENCIAL.....	15
1.3.3.- MERCADO OBJETIVO.....	16
1.4.- ANALISIS FODA	17
1.5.- MATRIZ DE FODA.....	20
1.6.- ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER.	21

1.7.- CADENA DE VALOR	22
1.8.- CONDICIONES DE COMERCIALIZACIÓN	23
1.8.1.- POLITICAS DE VENTA	23
1.9.- ORGANIGRAMA	24
CAPITULO II “ESTUDIO TECNICO”	25
2.- ESTUDIO TÉCNICO	26
2.1.- DEFINICION DE LA EMPRESA	26
2.2.- LOCALIZACION	26
2.3.- PERFIL DE LOS CARGOS	27
2.3.1.- ADMINISTRADOR	27
2.3.2.- ASESOR CONTABLE	29
2.3.3.-SECRETARIA	30
2.3.4.-GONDOLEROS	30
2.3.5.-BARMAN ANFITRION	31
2.3.6.- CHOFER	32
2.3.7.- MUSICOS Y ARTISTAS	32
2.4.- DIAGRAMA DE FLUJO DE PASEOS TURISTICOS	33
2.5.- INVERSION GLOBAL DEL PROYECTO	34
CAPITULO III “ESTUDIO ECONOMICO”	37

3.- ESTUDIO ECONOMICO	38
4.1.- INVERSION INICIAL DEL PROYECTO	38
3.2.- DEPRECIACION, VALOR LIBRO Y VALOR DE SALVAMENTO	40
3.3.- PUESTA EN MARCHA	41
3.4.- INGRESOS	41
3.4.1.- Horario Disponible a Trabajar	42
3.4.2.- Días Disponibles en el año Para realizar los Paseos	43
3.4.3.- Cantidad de Paseos que se pueden realizar al año	44
3.4.4.- Precio del Servicio:	45
3.5.- COSTOS DEL PROYECTO	46
3.5.1.- Costos Operacionales	46
3.5.2.- COSTOS VARIABLES.....	47
3.5.3.- Costos MANO DE OBRA INDIRECTA	47
3.5.4- Costos FIJOS	48
3.6.- CAPITAL DE TRABAJO.....	49
3.6.1.- ANALISIS DE CAPITAL DE TRABAJO	49
3.6.2.- PROYECCIÓN DE CANTIDAD DE PASEOS.....	49
3.6.3.- CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO	51
3.7.- PROYECCION DE FLUJO ECONOMICO	52

3.7.1.- cálculo de Tasa de descuento proyecto puro	52
3.7.2.- cálculo de Tasa de descuento proyecto FINANCIADO AL 50% .	53
3.7.3.- calculo de Tasa de descuento proyecto FINANCIADO AL 75% .	53
3.4.8.- FLUJO PURO	54
3.8.1.- FLUJO PURO DE CAJA EN PESOS.....	55
3.8.2- FLUJO PURO DE CAJA EN UF	56
3.9.- CALCULOS DE PRÉSTAMOS POR FINANCIAMIENTO	57
3.9.1.- PRESTAMO AL 50% EN PESOS	57
3.9.2.- PRESTAMO AL 50% EN UF	58
3.9.3.- PRESTAMO AL 75% EN PESOS.....	59
3.9.4.- PRESTAMO AL 75% en uf	60
3.10.- FLUJO FINANCIADO AL 50% EN PESOS	61
3.10.1.- FLUJO FINANCIADO AL 50% EN UF	62
3.11.- FLUJO FINANCIADO AL 75%	63
3.11.1- FLUJO FINANCIADO AL 75% EN UF	64
3.12.- RESUMEN VAN, TIR Y TASA DE DESCUENTO	65
3.13.- SENSIBILIDAD	66
3.13.1.- TABLA DE SENSIBILIDAD.....	66
CONCLUSIÓN	67

ANEXOS.....	70
BIBLIOGRAFIA.....	81

INDICE DE TABLAS

Tabla 1- Precios por servicios Similares en Chile	7
Tabla 2 - Precios en otros países.....	8
Tabla 3 - Población Provincia de Concepción Censo 2017	15
Tabla 4 - Nivel Socio Económico	16
Tabla 5 - Análisis de mercado Objetivo	17
Tabla 6 - Matriz de Foda.....	20
Tabla 7 - Cadena de Valor	22
Tabla 8 - Organigrama.....	24
Tabla 9 - Flujo	33
Tabla 10 - Inversión del Proyecto	39
Tabla 11- Depreciación, valor libro y valor de salvamento.....	40
Tabla 12- Puesta en Marcha.....	41
Tabla 13 - Horarios	42
Tabla 14 - Calendario de horas Disponibles en un año	43
Tabla 15 - Calendario de paseos	44
Tabla 16 – Valor de Paseos.....	45
Tabla 17- Costos Servicios Adicionales.....	46
Tabla 18 - Costos sin Servicios Adicional	46

Tabla 19 - Costos Variables.....	47
Tabla 20 - Costos Mano de Obra Indirecta	48
Tabla 21 - Costos Fijos	48
Tabla 22 - Proyección de cantidad de paseos 1° año.....	50
Tabla 23 - Capital de Trabajo.....	51
Tabla 24 - Factores para calculo de la tasa de descuento.....	52
Tabla 25 – Calculo Tasa de Descuento, Flujo Puro	52
Tabla 26 - Calculo de tasa de descuento al 50%.....	53
Tabla 27- Calculo de tasa de descuento al 75%.....	53
Tabla 28 – Proyección de Ventas	54
Tabla 29 – Flujo Puro.....	55
Tabla 30 – Flujo Puro en UF al 31/10/2018	56
Tabla 31 – Calculo de Préstamo al 50%.....	57
Tabla 32 - Calculo de Préstamo al 50% en UF	58
Tabla 33 - Calculo de Préstamo al 75% en Pesos.....	59
Tabla 34 - Calculo de Préstamo al 75% en UF	60
Tabla 35 – Flujo Caja Financiado 50 % en pesos.....	61
Tabla 36 - Flujo Caja Financiado 50 % en UF	62
Tabla 37 - Flujo Caja Financiado 75 % en pesos.....	63
Tabla 38 - Flujo Caja Financiado 75 % en UF	64
Tabla 39 – Tabla de Resumen.....	65
Tabla 40 - Sensibilidad	66
Tabla 41 - Encuesta Estudio de Mercado	76

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 - Recorrido de paseos	70
Ilustración 2 - Localización.....	71
Ilustración 3 - Modelo Góndola de paseos.....	71
Ilustración 4 - Góndola Paseos Novios	72
Ilustración 5 - Localización.....	72
Ilustración 6 - Canal Ifarle	73
Ilustración 7-Canal Ifarle	73
Ilustración 8 - Canal Ifarle	74
Ilustración 9 - Paisaje Nocturno	74
Ilustración 10 - Paisaje Nocturno	75
Ilustración 11 - Cotización Góndola	77
Ilustración 12 - Motor	77
Ilustración 13 - Batería.....	78
Ilustración 14 - Chaleco Salvavidas	78
Ilustración 15 - Caseta	78
Ilustración 16 - Baños	79
Ilustración 17- Computador.....	79
Ilustración 18 - Luces.....	80
Ilustración 19 - Generador	80

INTRODUCCION

La gran mayoría de los proyectos nacen de observar, puede ser un problema, una necesidad, en este caso nace de observar el paisaje cotidiano, el entorno de nuestra ciudad, que pasa inadvertida y se desconoce el potencial. Distinguir como en otros países se consigue el mayor beneficio de sus paisajes, estructuras, arquitectura, monumentos, o a lugares sencillos sin mayor atractivo, pero con creatividad logran reunir a multitudes, basta con pintar de colores un lugar, adornar con flores, armonizar con música en vivo, cosas sencillas pero valiosas y que el ser humano valora. Xochimilco en México, barcazas coloridas con música de charros, suficiente para atraer y encantar, Venecia lugar lleno de encanto y romanticismo, el sambodromo en Rio de Janeiro, que lleno de luces y plumas se llena de alegría y fiesta, podría dar más ejemplos, pero con estos suficiente para entender y poder explicar lo mucho que se tiene, nada que envidiar a otros, pero no se logra apreciar. En Chile hay un extenso mar, lagos, lagunas, canales, cascadas tanto que mostrar al mundo, cada día, al ver la ciudad, se puede ver el gran potencial que se tiene, es por esto que se propone un proyecto en donde se pueda disfrutar más que de un lindo paisaje, un paseo entretenido sobre una embarcación con personalidad, donde se involucre los sentidos, brindar un servicio que va más allá de un

paseo común y corriente, es ofrecer una experiencia de vida y que dejará más que bellos recuerdos.

En Talcahuano existen varios canales que son perfectamente navegables, hay entornos apropiados para el uso de embarcaciones y no se están aprovechando. El canal Ifarle ubicado en el sector Marina del Sol, en Talcahuano, posee las características necesarias y suficientes para ser navegable, por esta razón, ofrecer paseos turísticos en embarcaciones tipo Góndola puede llegar a ser un atractivo turístico muy encantador.

Al realizar este proyecto se lograría fomentar el turismo en nuestra región, se generaría empleo y a nuestros canales y paisajes le sacaríamos el provecho turístico que se merecen.

La materialización del Proyecto de Inversión resulta un desafío, llevar a números esta idea de emprendimiento es poner los pies en la tierra. El presente proyecto se analizará en todas sus áreas, Mercado, Técnico y Económico y así determinar si el proyecto tiene posibilidades de ser un emprendimiento exitoso o simplemente un fracaso, este estudio se proyectará en un periodo de cinco años de esta manera, se podrá predecir su evolución futura y así a quien le corresponda pueda tomar decisiones con la menor incertidumbre posible, se entregaran las herramientas necesarias para luego obtener conclusiones asertivas.

OBJETIVOS GENERALES DEL ESTUDIO

Estudio de Pre factibilidad Técnico Económico creación de empresa de Paseos Turísticos en Embarcaciones tipo Góndolas: “Paseando a la Felicidad” En Canal Ifarle, Comuna de Talcahuano.

OBJETIVOS ESPECIFICOS DEL PROYECTO

ESTUDIO DE MERCADO

ESTUDIO TECNICO

ESTUDIO ECONOMICO

CAPITULO I “ESTUDIO DE MERCADO”

1.- ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de Mercado es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos; es el soporte fundamental en un proyecto y su evaluación; Los resultados deben ser analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y obtener como resultado, la aceptación o no y las complicaciones del servicio, dentro del mercado.

El estudio permitirá ratificar la posibilidad de posicionar el servicio en el mercado, conocer los canales de comercialización que se puedan utilizar, determinar la demanda, el interés que pueda causar y las características de los potenciales clientes.

1.1.- CARACTERISTICAS DEL SERVICIO

El servicio de paseos, se realizará en una embarcación tipo Góndola Veneciana, en el Canal Ifarle, ubicado en Talcahuano sector Marina del Sol. El desarrollo del proyecto estará dirigido a todo público con capacidad económica, se pretende captar la atención del visitante ofreciendo paseos originales con temáticas especiales a elección del cliente, estas pueden ser:

- Música en vivo, con instrumentos musicales o cantantes.
- Paseos Nocturnos
- Paseos Novio
- Propuestas de matrimonio
- Paseos Familiares

Los circuitos abarcarían una distancia de 2 a 3 Km de distancia aproximadamente a una velocidad de 4 km/hr, en un tiempo de 30 minutos, en el futuro es probable que haya más proyectos en torno al canal Ifarle, que aún más favorecería al proyecto, pero en el presente el Canal tiene las características necesarias para la navegación.

Los paseos ofrecerán un aperitivo, refresco o jugo.

Las embarcaciones podrán llevar hasta cuatro pasajeros

1.2.- ANALISIS DE LA OFERTA

1.2.1.- OFERTA EN CHILE

Se realizó una investigación de mercado, de servicios de similares en la Ciudad de Talcahuano y otros lugares de Chile, no se encontró un servicio de iguales características al del presente estudio, pero de igual manera se obtuvieron los valores que se cobran por estos paseos en embarcaciones comunes y así manejar los parámetros de precios que ofrecen el mercado en este rubro.

Tabla 1- Precios por servicios Similares en Chile

Precios por Servicios Similares en Chile					
Lugar	Tipo de Embarcacion	Tipo de Servicio	Duracion	Valor General P/Persona	x4
Talcahuano	Embarcaciones	Paseos Bahia de Talcahuano	40 Min	\$ 3.000	\$ 12.000
Valdivia	Embarcaciones	Paseos Rio Calle Calle	1 Hora	\$ 6.000	\$ 24.000
Valdivia	Embarcaciones	Paseos Rio con almuerzo	Tarde	\$ 24.000	\$ 96.000
Valdivia	Lanchas	Traslado Pasajeros		\$ 5.000	\$ 20.000
Valparaiso	Lanchas	Traslado Pasajeros		\$ 3.500	\$ 14.000
Valparaiso	Lanchas	Paseo		\$ 8.000	\$ 32.000
Valparaiso	Embarcaciones	Paseos Nocturnos	40 Min	\$ 3.000	\$ 12.000

Fuente: Elaboración Propia

1.2.2.- OFERTA EN OTROS PAISES

Para obtener referencias de precios de los paseos que son bastante similares al que se ofrece en este estudio, se consultó los valores en Venecia y Argentina.

Tabla 2 - Precios en otros paises

Precios de Servicios Similares en otros Paises					
Lugar	Tipo de Emparacacion	Tipo de Servicio	Duracion	Pesos Aprox.	x4
Venecia	Gondolas	Paseos por la embarcación	30 a 40 min	\$ 62.960	\$ 62.960
		Paseos por perona con Serenata	30 a 40 min	\$ 32.267	\$ 129.068
Argentina	Gondolas	Paseos	40 min	\$ 10.968	\$ 43.872

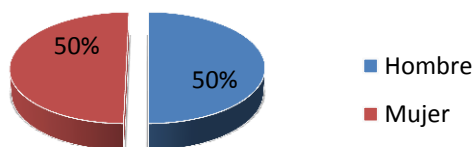
Fuente: Elaboración Propia

1.3.- ANALISIS DE LA DEMANDA

1.3.1.- ENCUESTA DE ESTUDIO DE MERCADO

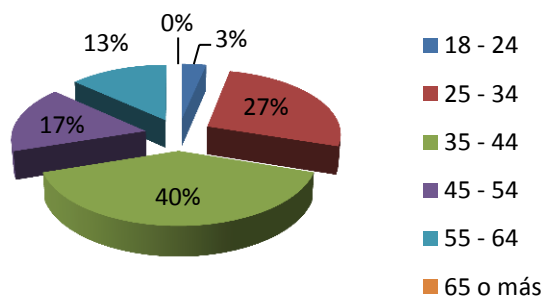
De la encuesta de Estudio de Mercado realizada a una muestra de los habitantes de la Comuna de Concepción se obtuvieron los siguientes resultados:

Pregunta N°1: ¿Es Usted?



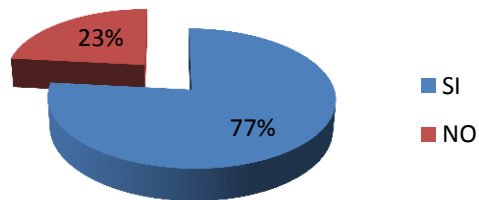
Interpretación: De la totalidad de los encuestados el 50 % es mujer y el 50% es hombre, lo que indica que el servicio podrá estar dirigido a ambos segmentos.

Pregunta N°2: Edad.



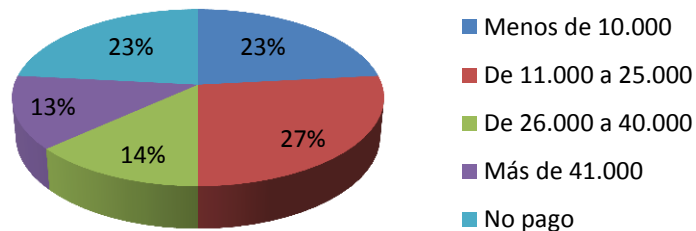
Interpretación: De los encuestados el 40 % que es el porcentaje más alto son personas de que están en los rangos de los 35 a 44 años de edad.

Pregunta N°3: Alguna vez has hecho un paseo Turístico en la región



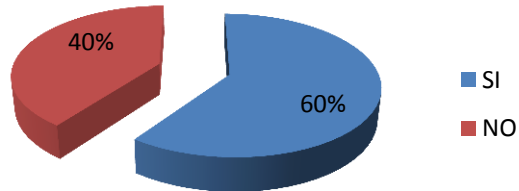
Interpretación: De los encuestados, el 77% ha realizado paseos en la Región, es un alto porcentaje de personas dispuestas a pasear y potencial interesado.

Pregunta N°4: ¿Cuánto has pagado por el servicio?



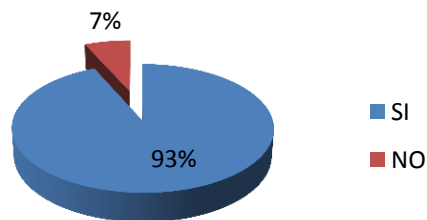
Interpretación: De los encuestados, el porcentaje mayoritario está en el rango de \$11.000 a \$25.000.- de monto a cancelado por un servicio similar y servirá de referencia a la hora de darle un valor al servicio.

Pregunta N°5: ¿Conoces las embarcaciones tipo Góndolas?



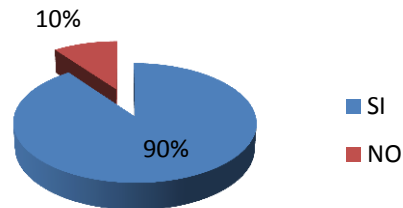
Interpretación: Un 60% ha escuchado y conoce las embarcaciones tipo góndolas.

Pregunta N°6: ¿Te gustaría pasear en una embarcación tipo Góndola?



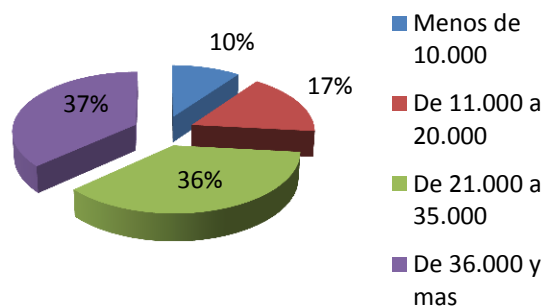
Interpretación: el 93% de los encuestados demuestra interés en pasear en una embarcación tipo góndola, es un alto porcentaje. El resultado demuestra que el servicio tendría buena aceptación.

Pregunta N°7: ¿Te gustaría que hubiera música en vivo o algún otro atractivo en el paseo?



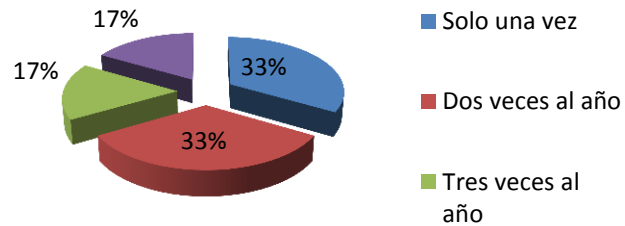
Interpretación: Según los datos recogidos el 90% de los encuestados demuestra interés en agregarle un atractivo adicional a sus paseos.

Pregunta N°8: ¿Cuánto cree Ud. que cuesta este servicio de paseos de grupos de hasta 4?



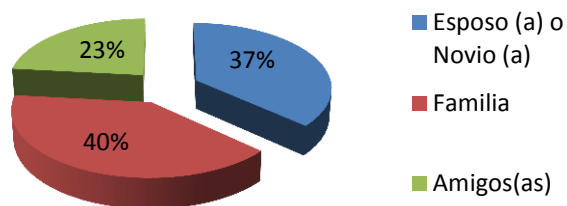
Interpretación: Según los datos recolectados en su mayoría creen que el valor de los paseos podría tener un costo monetario desde los \$ 21.000.- y más de \$36.000.-

Pregunta N°9: Si el valor fuera de \$25.000 hasta 4 personas, cuantas veces en el año iría



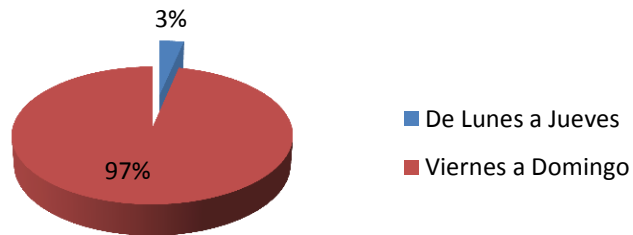
Interpretación: De los encuestados un 33% se atrevería a repetir el viaje de por lo menos dos veces al año y un 33% más de tres veces.

Pregunta N°10: ¿Con quién irías al paseo?



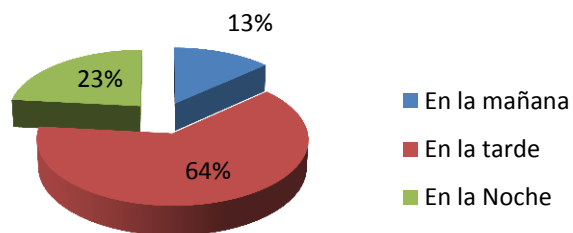
Interpretación: De los encuestados los porcentajes más altos son para realizar los paseos con la familia 40% y muy cerca está el porcentaje de 37% que les gustaría pasear con su pareja.

Pregunta N°11: ¿Qué días te gustaría ir?



Interpretación: Al 97 % de los encuestados les gustaría salir de paseo los fines de semana de viernes a domingo.

Pregunta N°12 ¿En qué horario?



Interpretación: De la totalidad de los encuestados un 64% prefieren los paseos en las tardes y un 23% en la noche, los que nos ayudaría a establecer los horarios para el proyecto.

1.3.2.- DEMANDA POTENCIAL

El proyecto estará dirigido a todo público con capacidad económica, en primera instancia a la población de la Provincia de Concepción, comunas de Talcahuano, Concepción y las comunas vecinas, Coronel, Chiguayante, Florida, Hualqui, Lota, Penco, San Pedro de la Paz, Santa Juana, Tomé y Hualpén, para esto se consultó las estadísticas del Censo 2017 y así estimar la demanda a la que se enfocara a satisfacer el estudio.

Tabla 3 - Población Provincia de Concepción Censo 2017

NOMBRE REGIÓN	NOMBRE COMUNA	TOTAL POBLACIÓN EFECTIVAMENTE CENSADA
BIOBÍO	CONCEPCIÓN	223.574
BIOBÍO	CORONEL	116.262
BIOBÍO	CHIGUAYANTE	85.938
BIOBÍO	FLORIDA	10.624
BIOBÍO	HUALQUI	24.333
BIOBÍO	LOTA	43.535
BIOBÍO	PENCO	47.367
BIOBÍO	SAN PEDRO DE LA PAZ	131.808
BIOBÍO	SANTA JUANA	13.749
BIOBÍO	TALCAHUANO	151.749
BIOBÍO	TOMÉ	54.946
BIOBÍO	HUALPÉN	91.773
TOTALES		995.658

Fuente: <https://resultados.censo2017.cl/Home/Download>

De la totalidad de 995.658 habitantes en la Provincia de Concepción según datos del Censo del 2017, para el proyecto se considerara la segmentación socio económica por estratificación, datos obtenidos del Instituto nacional de estadísticas y los porcentajes aproximados por cada segmento es: ABC1 un 7%, C2 un 14%, C3 un 23%, lo que suma un 45%. De la totalidad de 996.658 habitantes segmentamos el 45%, quedando una población de 446.770 posibles clientes.

Tabla 4 - Nivel Socio Económico

NIVEL SOCIO ECONOMICO				
Porcentajes aproximados de la Estratificación Social en la Provincia de Concepción				
Pobres	Vulnerables	Media baja	Media típica	Alta
E	D	C3	C2	ABC1
21%	34%	23%	14%	7%

Fuente : http://www.inebiobio.cl/contenido.aspx?id_contenido=132

1.3.3.- MERCADO OBJETIVO

En conocimiento de la información de la población y ya teniendo la segmentación de mercado al cual se dirigirá el proyecto se puede estimar el mercado objetivo, del total de los potenciales clientes, la visión será alcanzar al 6% del mercado de 446.770 habitantes, siendo 26.806 posibles clientes a los cuales el proyecto deba llegar a captar anualmente.

Tabla 5 - Análisis de mercado Objetivo

Total Habitantes Provincia de Concepción	:	995.658
Porcentaje a considerar posibles consumidores C3, C2, ABC1	:	45%
Población de Potenciales Clientes	:	446.770
% Proyeccion Pesimista	:	6%
Total Proyección Pesimista	:	26.806

Fuente : Elaboración Propia

1.4.- ANALISIS FODA

FORTALEZAS (F)

(F1) Experiencia en el rubro náutico, conocimiento en embarcaciones: construcción, reparación y mantención.

(F2) Conocimientos técnicos en navegación, Instructor de deportes Náuticos en General.

(F3) Conocimientos técnicos en administración de empresas

(F4) Conocimiento en diseño de embarcaciones

(F5) Originalidad en los Servicios Ofrecidos

(F6) Ambiente Amigable y Divertido.

OPORTUNIDADES (O)

(O1) Entorno ideal con canales navegables

(O2) No existen en Chile paseos en Góndola

(O3) Cercanía con el casino de juegos Marina del sol.

(O4) Cercanía con hotel Sonesta

(O5) Locomoción colectiva cercana y sector urbanizado que facilita el acceso.

(O6) Poder generar Convenios con Casino, Instituciones y otros.

(O7) No hay competencia.

(O8) Postulación a proyectos de ayuda con financiamiento tanto estatal como privado.

(O9) Internet Y Redes Sociales.

DEBILIDADES (D)

(D1) El entorno no posee grandes atractivos turísticos reconocidos, como esculturas o grandes edificaciones.

(D2) Poca experiencia local en turismo de embarcaciones de este tipo.

AMENAZAS (A)

(A1) Clima.

(A2) Posibles competidores.

(A3) Poca salubridad del agua.

(A4) Poco apoyo de las autoridades locales.

(A5) Escasas personas para trabajar como conductor y relator turístico.

(A6) Desconocimiento en el otorgamiento de permisos a fines.

1.5.- MATRIZ DE FODA

Tabla 6 - Matriz de Foda

MATRIZ DE FODA	FORTALEZAS (F)	DEBILIDADES (D)
	(F1) Experiencia en el rubro náutico, conocimiento en embarcaciones: construcción, reparación y manteción. (F2) Conocimientos técnicos en navegación, Instructor de deportes Náuticos en General. (F3) Conocimientos técnicos en administración de empresas (F4) Conocimiento en diseño de embarcaciones (F5) Originalidad en los Servicios Ofrecidos (F6) Ambiente Amigable y Divertido.	(D1) El entorno no posee grandes atractivos turísticos reconocidos, como esculturas o grandes edificaciones. (D2) Poca experiencia local en turismo de barcos de este tipo.
OPORTUNIDADES (O)	ESTRATEGIAS (FO)	ESTRATEGIAS (DO)
(O1) Entorno ideal con canales navegables (O2) No existen en Chile paseos en Góndola (O3) Cercanía con el casino de juegos Marina del sol. (O4) Cercanía con hotel Sonesta (O5) Locomoción colectiva cercana y sector urbanizado que facilita el acceso. (O6) Poder generar Convenios con Casino, Instituciones y otros. (O7) No hay competencia. (O8) Postulación a proyectos de ayuda con financiamiento tanto estatal como privado. (O9) Internet Y Redes Sociales.	(F5-O9) Se utilizara Internet y redes sociales para ofrecer el Servicio y promocionar la Originalidad (F3-O3- O4 -O6) Se aprovecharán los conocimientos Administrativos para generar buenos convenios con las empresas cercanas al Proyecto.	(D1-O2) Potenciar la experiencia de subirse a un Barco diferente, con los tractivos que se puedan ofrecer El paseo será por si solo un atractivo, con una linda y original embarcación (D2-O9)Se utilizará Internet y redes sociales para promover el turismo en las Embarcaciones tipo Góndola.
AMENAZAS	ESTRATEGIAS (FA)	ESTRATEGIAS (DA)
(A1) Clima. (A2) Posibles competidores. (A3) Poca salubridad del agua. (A4) Poco apoyo de las autoridades locales. (A5) Escasas personas para trabajar como conductor y relator turístico. (A6) Desconocimiento en el otorgamiento de permisos a fines.	(F4-A1) Se puede acondicionar la embarcación para los casos en que llueva, es solo un canal no hay oleaje ni marejadas. (F2-A5)Se puede capacitar en navegación a quienes trabajen en la conducción de la embarcación. (F1-F2-F4 - A2) Ante la competencia, se posee conocimientos técnicos y creatividad suficiente para rediseñar las embarcaciones y seguir siendo unicos. (F3-A6) Se pueden hacer las gestiones para obtener los permisos necesarios.	(D2-A5)Se reclutará personal joven, estudiantes universitarios dispuestos a aprender, hacer algo diferente y beneficiarse de esto. (D2-A4)Las autoridades se interesarán en el proyecto al ver que genera empleo y atraera turistas en la región.

1.6.- ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER.

1.- AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES:

- En la zona aún el tema es desconocido y nulamente explotado

2.- PODER DE NEGOCIACION DE LOS COMPRADORES:

- Al ser un Servicio no masificado aun, no hay muchas alternativas donde el cliente pueda buscar algo similar

3.- PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES:

- Hay poca demanda para el proveedor

4.- AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS:

- Podrían aparecer servicios muy similares, en otro tipo de embarcaciones

5.- RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES:

- No existe competidor

1.7.- CADENA DE VALOR

El análisis de la cadena de valor permitirá identificar las fuentes de ventaja competitiva potenciales e idear estrategias para el Proyecto de Paseos en Gondolas

Tabla 7 - Cadena de Valor

Infraestructura de la Empresa: El Proyecto pretende buscar financiamiento en los distintos programas del Estado dispuesto para esto, además del privado y de empresas que puedan beneficiarse directamente.				
Gestión de Recursos Humanos: En la Actualidad, se cuenta con una gran variedad de carreras técnicas en la región, relacionadas con el turismo, impartidas por liceos técnicos e Institutos. También la Región cuenta con mucho talento en el área artística.				
Gestión Tecnológica: Se pueden ir adaptando las embarcaciones a distintas necesidades, ya sea por el clima o por lo que el cliente necesite.				
Gestión de Adquisiciones: Las embarcaciones se enviarán a fabricar a gente especializada, los insumos necesarios para la operativa se encuentran en la región, en las distintas empresas dedicadas al rubro náutico, retail y por último se pueden importar.				
Logística de Entrada: Se arrendará un galpón para el almacenaje de las embarcaciones en los días que no se usen y se adquirirá una camioneta para el traslado de estas.	Operaciones Se instalará lo necesario para recibir al cliente, y este se encuentre cómodo y satisfaga sus expectativas. Con la tecnología de hoy podemos conocer el clima con 15 días de anticipación.	Logística de Salida La tecnología será indispensable para dar entregar un buen servicio, ya que todo lo que el cliente requiera se sabrá con anticipación, a través de internet o vía telefónica.	Marketing y Ventas Se aprovecharán las redes sociales, para la publicidad y optar a el pago electrónico o tarjetas bancarias como opción de pago.	Servicios El servicio que se pretende brindar será de calidad con profesionales capacitados para cada función. Será importante la retroalimentación para ir haciendo las mejoras necesarias.

1.8.- CONDICIONES DE COMERCIALIZACIÓN

1.8.1.- POLITICAS DE VENTA

1.- Se ofrecerá el servicio vía reserva de día y hora, este podrá ser vía telefónica, por internet o en local establecido, se establecerá contacto para coordinar detalles en los casos que sea por internet y teléfono.

2.- Luego de confirmada la reserva con la debida anticipación de deberá realizar el pago por adelantado del 50% del valor total del servicio vía transferencia, la diferencia se cancela en el día y horario del paseo. En el caso sea en el local este se cancelara en el 100% del valor.

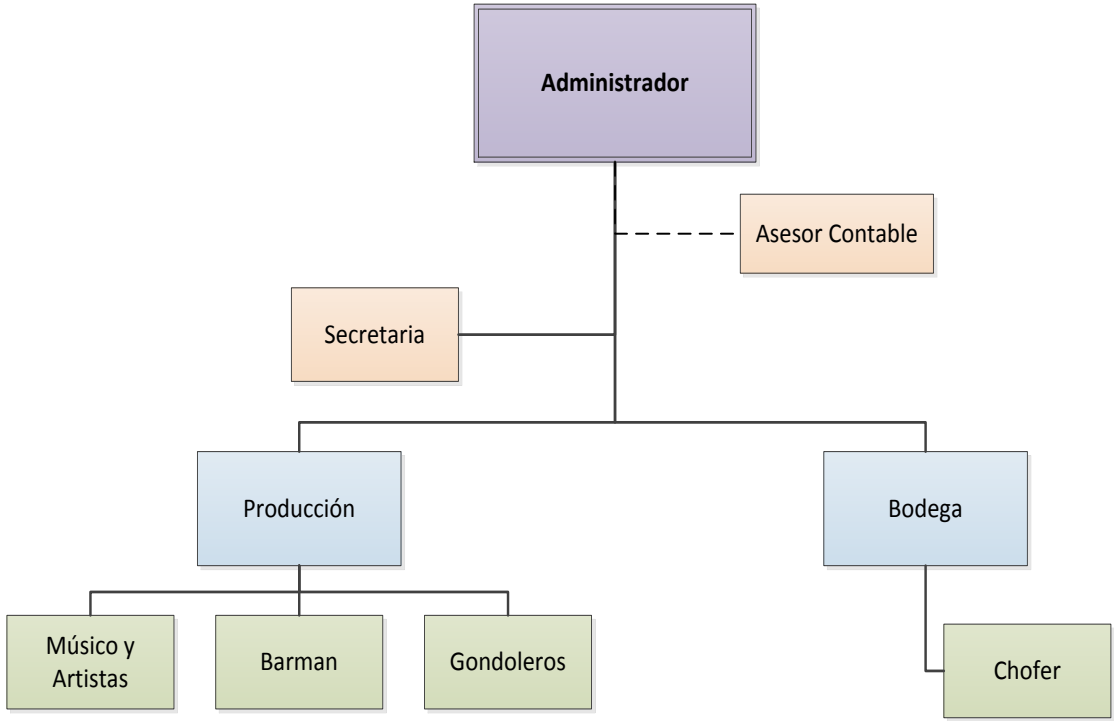
3.- Se responsabiliza en realizar el itinerario de acuerdo a los detalles solicitados, y se compromete en realizar un servicio de calidad y velar por la satisfacción del cliente. En caso de problemas climáticos, políticos, sociales o de fuerza mayor, se reagendará el servicio.

4.- La anulación de la reserva debe hacerse con la debida anticipación y se devolverá el 20% del prepago.

5.- No se reembolsara por los servicios no utilizados.

1.9.- ORGANIGRAMA

Tabla 8 - Organigrama



Fuente: Elaboración Propia

CAPITULO II “ESTUDIO TECNICO”

2.- ESTUDIO TÉCNICO

2.1.- DEFINICION DE LA EMPRESA

Esta empresa es una Pequeña empresa, del tipo Turística y será constituida como una Sociedad de Responsabilidad Ltda. Esta posee dos Socios quienes proveen el capital para su desempeño. Su principal actividad será Paseos turísticos en Embarcaciones Tipo Góndola. Estará ubicada en el Canal Ifarle del Sector Brisas del Sol, Talcahuano.

2.2.- LOCALIZACION

El proyecto estará emplazado en la Comuna de Talcahuano, el Canal Ifarle, ubicado en la autopista Concepción Talcahuano, en el sector de Marina del Sol. En el entorno se encuentran ubicadas las siguientes instalaciones:

- Casino Marina de Sol
- Hotel Sonesta
- Espacio Marina
- Parque Animalia
- Universidad Andrés Bello
- Universidad Tecnológica Inacap
- Conjunto habitacional Brisas del Sol
- Servicentro Copec

- Canal de Televisión Nacional de Chile
- Farmacias
- Locales comida
- Autopista Talcahuano - Concepción

El tráfico peatonal es fundamental, pues el lugar posee facilidades de acceso, ya sea a pie, locomoción colectiva, taxis y propia. Tiene acceso desde Talcahuano a Concepción; concepción Talcahuano, Hualpén y por ende las demás comunas como San Pedro, Coronel, Lota, Chiguayante etc.- Lo que hace que el proyecto esté en un lugar privilegiado y con potencial en el futuro.

2.3.- PERFIL DE LOS CARGOS

2.3.1.- ADMINISTRADOR

Administra y dirige la empresa, toma decisiones estratégicas, organiza, coordina, controla las actividades administrativas, mediante la planeación. Supervisa y controla las operaciones de la empresa. En este caso el administrador se encargara de hacer las gestiones necesarias para lograr el financiamiento, para hacer convenios y contactos con las empresas existentes en el entorno, crear lazos en que todos se beneficien.

PRINCIPALES FUNCIONES

1. Liderar el plan de negocios y la gestión estratégica.
2. Establecer políticas generales dirigir y controlar el desempeño de las diferentes áreas de la empresa.
3. Mantener relaciones con entidades reguladoras.
4. Representar legalmente a la empresa.
5. Controlar las distintas áreas, teniendo presente el recurso humano e insumos.
6. Reclutar el personal de acuerdo al proyecto para ejecutar las actividades del centro turístico.
7. Instruir al personal de la organización para el logro de los objetivos y metas, cumpliendo la satisfacción del cliente.

CONOCIMIENTOS Y REQUISITOS DE FORMACIÓN

Requisitos Mínimos:

Educación: Formación profesional, Ingeniero Comercial, Ingeniero Gestión

Industrial o Administrador de Empresas.

2.3.2.- ASESOR CONTABLE

Apoyar y asesorar en los trámites de iniciación del negocio, llevar la contabilidad mensual y anual. Llevar los libros contables exigidos, trámites ante el SII, municipalidad y los que sean necesarios para el funcionamiento del negocio.

PRINCIPALES FUNCIONES

1. Llevar mensualmente los libros generales de Compras y Ventas, a fin de realizar la declaración de IVA y libros contables (Diario, mayor e inventarios).
2. Controlar los distintos movimientos contables y que dan lugar a los balances y reportes financieros.
3. Relación de las Cuentas por Cobrar y por Pagar.

CONOCIMIENTOS Y REQUISITOS DE FORMACIÓN

Requisitos Mínimos:

Educación: Formación profesional, Ingeniero Comercial o Contador Auditor.

2.3.3.-SECRETARIA

Apoyar administrativamente el proyecto, organizar los paseos, llevar control de los ingresos, coordinar y planear las actividades relacionadas con el giro del negocio. Contestar el teléfono y atender público.

PRINCIPALES FUNCIONES

1. Recepción y despacho de los turistas.
2. Atención integral de clientes.
3. Realizar reserva de paseos y recaudar pago del servicio.
4. Gestionar órdenes de compra y documentación.

CONOCIMIENTOS Y REQUISITOS DE FORMACIÓN

Requisitos Mínimos:

Educación: Formación técnica.

2.3.4.-GONDOLEROS

Encargados de conducir las góndolas, recibir a los pasajeros amenizar el paseo, mantener las góndolas.

PRINCIPALES FUNCIONES

1. Conducir las góndolas

2. Realizar los paseos de acuerdo a ruta establecida
3. Ordenar y limpiar las góndolas después de cada paseo

CONOCIMIENTOS Y REQUISITOS DE FORMACIÓN

Requisitos Mínimos:

Educación: Formación técnica.

2.3.5.-BARMAN ANFITRION

Encargado de la bienvenida, del bar y atención al público.

PRINCIPALES FUNCIONES

1. Recibir a turistas, recepcionar pedidos de aperitivos que consumirán.
2. Preparar aperitivos y bebidas que consumirán los pasajeros

CONOCIMIENTOS Y REQUISITOS DE FORMACION

Requisitos Mínimos:

Educación: Formación técnica.

2.3.6.- CHOFER

Encargado de conducir camioneta y traslado de las góndolas a la bodega.

PRINCIPALES FUNCIONES

1. Trasladar las góndolas en el carro de arrastre desde bodega a Canal Efarle y del Canal a bodegas.

CONOCIMIENTOS Y REQUISITOS DE FORMACION

Requisitos Mínimos:

Educación: Licencia de conducir tipo B.

2.3.7.- MUSICOS Y ARTISTAS

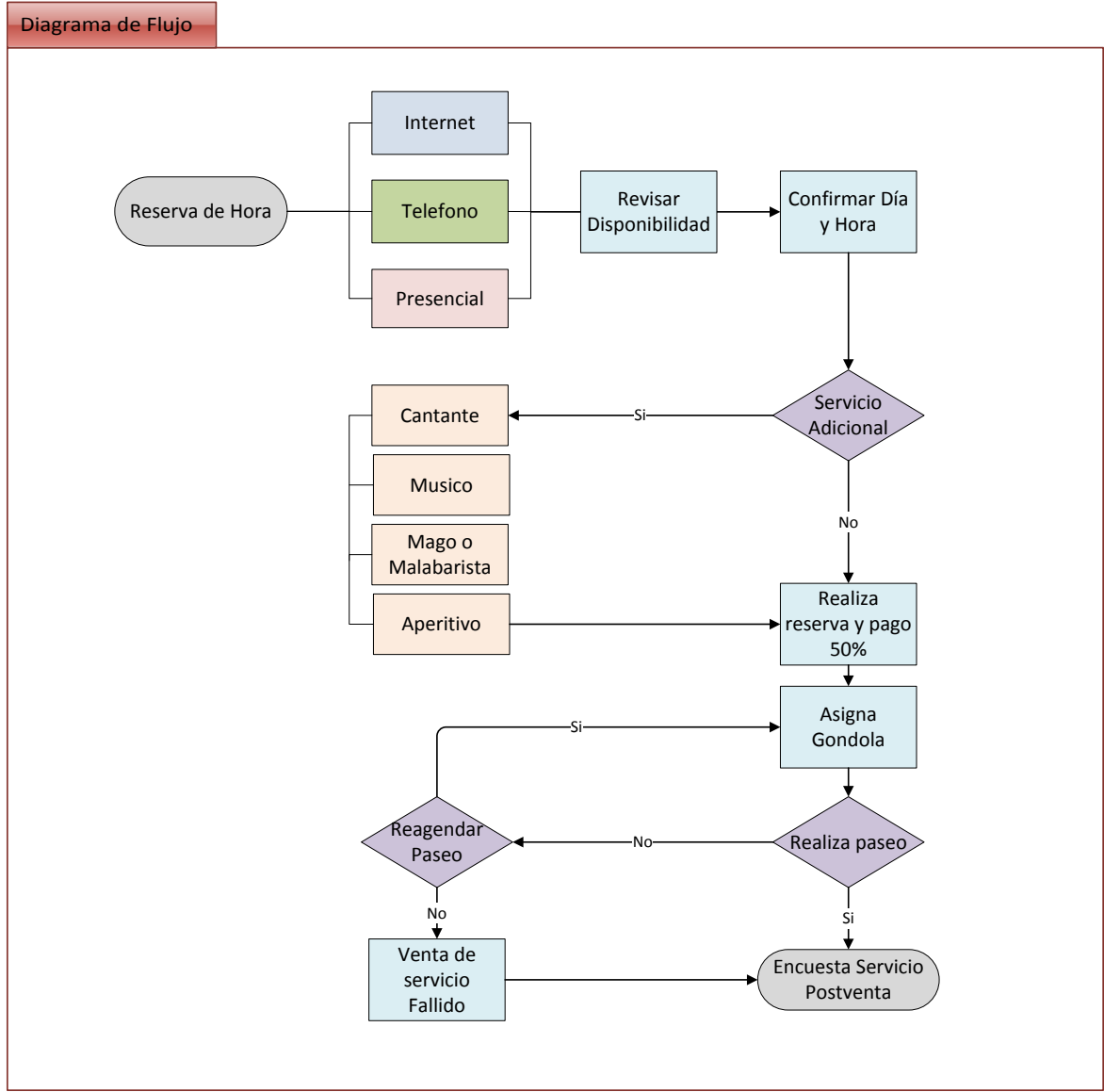
Encargados de la entretención en el viaje, ya sea cantando, tocando i instrumentos etc.-

PRINCIPALES FUNCIONES

- 1.- Entretener a los pasajeros según corresponda

2.4.- DIAGRAMA DE FLUJO DE PASEOS TURISTICOS

Tabla 9 - Flujo



2.5.- INVERSION GLOBAL DEL PROYECTO

Para la realización del proyecto de paseos en embarcaciones tipo góndolas, es necesario hacer una inversión en capital e insumos materiales, humanos y técnicos.

La inversión comprende los siguientes Ítems:

1.- Embarcaciones Tipo Góndolas

La inversión más significativa son las embarcaciones, estas se mandaran a construirán un tamaño menor a las originales góndolas venecianas, tendrán 8 metros de eslora y con una capacidad para 4 pasajeros, estas serán seis y una de ellas será con motivo especial para paseos de novios.

2.- Motores eléctricos:

Las góndolas se trasladarán en el canal Ifarle movidas con motores eléctricos pequeños.

3.- Baterías

Estas serán para proporcionar la energía a los motores.

4.- Chalecos Salvavidas

Estos son para los pasajeros y cumplir con la seguridad.

5.- Instalación Muelle

Será necesario habilitar un sector en el Canal Ifarle para el muelle, donde los pasajeros abordaran las embarcaciones.

6.- Garita baño químico

Será necesario disponer de baños químicos para el personal del proyecto y Clientes.

7.- Caseta Atención publico

La Caseta se habilitara para la atención del público y para lo necesario que amerite el proyecto

8.- Computador

Será necesario para el registro de los clientes, control de entradas y salidas, organizar y programar los paseos

9.- Sistema luces LED 5m

Serán para darle luminosidad a las embarcaciones en la noche

10.- Generador eléctrico

Para abastecer de energía el muelle y garitas

11.- Carro arrastre

Para transportar las góndolas del galpón al Canal Ifarle.

12.- Furgón

Para trasladar el carro junto con las góndolas

CAPITULO III “ESTUDIO ECONOMICO”

3.- ESTUDIO ECONOMICO

Este estudio tiene por objetivo analizar la viabilidad económica y financiera del proyecto.

Para la evaluación del siguiente proyecto se considera un horizonte económico de cinco años.

Se consideran como base para el análisis Económico los resultados obtenidos en el Estudio de Mercado y Estudio Técnico.

4.1.- INVERSION INICIAL DEL PROYECTO

El proyecto en estudio para la puesta en marcha necesita adquirir la siguiente inversión en capital:

Tabla 10 - Inversión del Proyecto

INVERSION EN PROCESO DE PRODUCCION				
ITEM	MAQUINARIAS Y EQUIPOS VARIOS	UNID.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Embarcaciones Tipo Gondola	6	2.975.000	17.850.000
2	Motores electricos	6	380.000	2.280.000
3	Baterias 12 V 100 A	6	99.990	599.940
4	Chalecos salvavidas	30	24.990	749.700
5	Instalaciones muelle	1	500.000	500.000
6	Garita baño químico con lavamanos	2	357.000	714.000
7	Caseta Atención publico	1	690.000	690.000
8	Computador	1	259.000	259.000
9	Sistema luces LED 5m	8	30.800	246.400
10	Generador eléctrico	1	310.990	310.990
11	Carro arrastre	1	700.000	700.000
	Total		\$ 6.327.770	\$ 24.900.030

	VEHÍCULOS	UNID.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
12	Furgón	1	9.151.100	9.151.100
	Total		9.151.100	9.151.100
	TOTALES GENERALES		\$ 15.478.870	\$ 34.051.130

Fuente: Elaboración Propia

3.2.- DEPRECIACION, VALOR LIBRO Y VALOR DE SALVAMENTO

Tabla 11- Depreciación, valor libro y valor de salvamento

INVERSION EN PROCESO DE PRODUCCION Y ADMINISTRATIVA							AÑOS DEL PROYECTO		5
ITEM	MAQUINARIAS Y EQUIPOS VARIOS	UNID.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL	CUOTA DE DEPRECIACIÓN	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR LIBRO	VALOR DE SALVAMENTO
1	Embarcaciones Tipo Gondola	6	2.975.000	17.850.000	10	1.785.000	8.925.000	8.925.000	10.800.000
2	Motores electricos	6	380.000	2.280.000	8	285.000	1.425.000	855.000	1.200.000
3	Baterias 12 V 100 A	6	99.990	599.940	6	99.990	499.950	99.990	30.000
4	Chalecos salvavidas	30	24.990	749.700	5	149.940	749.700	1	150.000
5	Instalaciones muelle	1	500.000	500.000	10	50.000	250.000	250.000	150.000
6	Garita baño químico con lavamanos	2	357.000	714.000	10	71.400	357.000	357.000	300.000
7	Caseta Atención publico	1	690.000	690.000	10	69.000	345.000	345.000	350.000
8	Computador	1	259.000	259.000	6	43.167	215.833	43.167	80.000
9	Sistema luces LED 5m	8	30.800	246.400	3	82.133	410.667	82.133	40.000
10	Generador eléctrico	1	310.990	310.990	10	31.099	155.495	155.495	75.000
11	Carro arrastre	1	700.000	700.000	7	100.000	500.000	200.000	350.000
	Total		\$ 6.327.770	\$ 24.900.030		\$ 2.766.729	\$ 13.833.645	\$ 11.312.786	\$ 13.525.000

	VEHÍCULOS	UNID.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL	CUOTA DE DEPRECIACIÓN	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR LIBRO	VALOR DE SALVAMENTO
12	Furgón	1	9.151.100	9.151.100	7	1.307.300	6.536.500	2.614.600	3.000.000
	Total		9.151.100	9.151.100		1.307.300	6.536.500	2.614.600	3.000.000
	TOTALES GENERALES		\$ 15.478.870	\$ 34.051.130		\$ 4.074.029	\$ 20.370.145	\$ 13.927.386	\$ 16.525.000

Fuente: Elaboración Propia

3.3.- PUESTA EN MARCHA

Tabla 12- Puesta en Marcha

PUESTA EN MARCHA	UNID.	COSTO TOTAL
PATENTE	1	90.000
TRAMITES SII	1	50.000
TRAMITES LEGALES	1	300.000
OTROS VARIOS	1	150.000
TOTAL		\$ 590.000

Fuente: Elaboración Propia

3.4.- INGRESOS

Para la realización de cálculos de los ingresos que el proyecto de paseos pueda generar, se deben tener en cuenta varias consideraciones: el horario, días en que se trabajará, el factor clima cobra real importancia, ya que los paseos son al aire libre por lo que no se dispone de todo los meses del año para trabajar, por estas razones se hicieron las observaciones a cada uno de los siguientes puntos:

3.4.1.- Horario Disponible a Trabajar

3.4.2.- Días Disponibles en el año Para realizar los Paseos

3.4.3.- Cantidad de Paseos que se pueden realizar al año

3.4.4.- Precio del Servicio

3.4.1.- HORARIO DISPONIBLE A TRABAJAR

Es preciso establecer un horario de trabajo, instaurar los días y horas en los cuales se trabajará. De acuerdo a los resultados del *Estudio de Mercado* un 97 % de la totalidad de los encuestados prefiere realizar los paseos los fines de Semana y agregaremos para el presente estudio los días feriados.

En la medida que el emprendimiento sea más conocido es relevante decir que el periodo de verano es una opción a considerar en el futuro, se podrán realizar los paseos más días por semana, pero para el ejercicio de este proyecto solo se consideraran los fines de semana y feriados, eliminando los meses de invierno junio, julio y agosto.

El horario establecido y es el que servirá de base para los cálculos: Son los días viernes con seis horas, menos una hora de descuento por tiempos muertos, serian **cinco horas** efectivas, de la misma manera los sábados, domingos y feriados tenemos nueve horas y dos horas de descuento quedando **siete horas** efectivas.

Tabla 13 - Horarios

HORARIOS DE TRABAJO FIN DE SEMANA				
DIAS DE TRABAJO	HORARIO	HORAS DISPONIBLES	HORAS DESCUENTO	HORAS EFECTIVAS
VIERNES	DE 16:00 A 21:00	6	1	5
SABADO	DE 12:00 A 21:00	9	2	7
DOMINGO	DE 12:00 A 21:00	9	2	7
FERIADOS	DE 12:00 A 21:00	9	2	7

Fuente: Elaboración Propia

3.4.2.- DÍAS DISPONIBLES EN EL AÑO PARA REALIZAR LOS PASEOS

Continuando con el análisis de los días disponibles en el año para la realización de los paseos, se observó el calendario anual en este caso el del año en curso 2018, cuantificando la cantidad de viernes, fines de semana y feriados disponibles en el año, a fin de establecer un parámetro para los cálculos que nos interesan, considerando que los meses de invierno Junio, Julio y Agosto, no se trabajará.

Al tener la cantidad de días disponibles y las horas por días, podemos calcular la cantidad aproximada de horas en un año en las que se pueden realizar los paseos son: **778 horas** al año. Tabla 14 - Calendario de horas Disponibles en un año

	Días disponibles por mes				Horas		
Meses del año 2018	Cant. De Viernes por mes	Cant. De Sabados, Domingos y feriados por mes	Horas Viernes efectivas	Horas Sábados, domingos y feriados efectivas	Viernes	Sabados, Domingos y feriados	Total Horas por mes
ENERO	4	9	5	7	20	63	83
FEBRERO	4	8	5	7	20	56	76
MARZO	5	9	5	7	25	63	88
ABRIL	4	9	5	7	20	63	83
MAYO	4	10	5	7	20	70	90
JUNIO	0	0	0	0	0	0	0
JULIO	0	0	0	0	0	0	0
AGOSTO	0	0	0	0	0	0	0
SEPTIEMBRE	4	10	5	7	20	70	90
OCTUBRE	4	8	5	7	20	56	76
NOVIEMBRE	5	9	5	7	25	63	88
DICIEMBRE	4	12	5	7	20	84	104
						Total Horas Anual	778

3.4.3.- CANTIDAD DE PASEOS QUE SE PUEDEN REALIZAR AL AÑO

En base a nuestro análisis de horas disponibles y sabiendo que el paseo tendrá una duración de 30 min, se podrán realizar dos paseos en una hora y para satisfacer la demanda proyectada se debe contar alómenos con **6 embarcaciones**, obteniendo la cantidad de **9.336** paseos que se pueden realizar en un año, cada embarcación puede llevar hasta 4 pasajeros . Si multiplicamos los paseos 9.336×4 pasajeros, obtenemos 37.344 posibles clientes usando el servicio, lo que cubre con creces la demanda proyectada de 26.806 clientes.

Tabla 15 - Calendario de paseos

Meses del año 2018	Total Horas por mes	Cantidad de paseos en una hora	Cantidad de embarcaciones	Total Paseos
ENERO	83	2	6	996
FEBRERO	76	2	6	912
MARZO	88	2	6	1.056
ABRIL	83	2	6	996
MAYO	90	2	6	1.080
JUNIO	0	0	0	0
JULIO	0	0	0	0
AGOSTO	0	0	0	0
SEPTIEMBRE	90	2	6	1.080
OCTUBRE	76	2	6	912
NOVIEMBRE	88	2	6	1.056
DICIEMBRE	104	2	6	1.248
	778	2	6	9.336

Fuente: Elaboración Propia

3.4.4.- PRECIO DEL SERVICIO:

Considerando las cuantificaciones observadas en relación al precio del servicio, previa investigación a los servicios similares, este proyecto no pretende hacer cobros excesivos, se priorizará que esté al alcance de todo público, ya que el objetivo es alcanzar en la medida avance el proyecto a la mayor cantidad de clientes y darles un valor agregado en servicio y atención de calidad. Los os servicios consisten en lo siguiente:

1.- Paseo Con Servicio Adicional: Consiste en que el pasajero podrá optar y solicitar música en vivo con un cantante, músico o lo que el cliente estime.

1.- Paseo Sin Servicio Adicional: Consiste en solo el paseo, con música envasada para armonizar.

De esta manera se cobraran los siguientes valores por los dos servicios que se ofrecerán:

Tabla 16 – Valor de Paseos

SERVICIO	VALOR
PASEO DE 30 MIN CON SERVICIO ADICIONAL	\$ 20.000
PASEO DE 30 MIN SIN SERVICIO ADICIONAL	\$ 12.000

Fuente: Elaboración Propia

3.5.- COSTOS DEL PROYECTO

3.5.1.- COSTOS OPERACIONALES

Los costos operacionales del proyecto están relacionados con los servicios ofrecidos a elección del cliente un servicio de paseo con adicional y sin servicio adicional. De esta manera se puede calcular el costo unitario por ½ hora de paseo.

Tabla 17- Costos Servicios Adicionales

COSTOS OPERATIVOS CON SERVICIO ADICIONAL			
MANO DE OBRA DIRECTA	REM. MENSUAL	VALOR HORA	VALOR 1/2 HORA
OPERADORES GONDOLAS	\$ 500.000	\$ 5.784	\$ 2.892
BARMAN ANFITRION	\$ 400.000	\$ 4.627	\$ 2.314
ARTISTAS	\$ 450.000	\$ 5.206	\$ 2.603
TOTAL COSTO	\$ 1.350.000	\$ 15.617	\$ 7.808

TOTAL COSTO POR 1/2 HORA DE PASEO	\$ 7.808
--	-----------------

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 18 - Costos sin Servicios Adicional

COSTOS OPERATIVOS SIN SERVICIO ADICIONAL			
MANO DE OBRA DIRECTA	REM. MENSUAL	VALOR HORA	VALOR 1/2 HORA
OPERADORES GONDOLAS	\$ 500.000	\$ 5.784	\$ 2.892
BARMAN ANFITRION	\$ 400.000	\$ 4.627	\$ 2.314
TOTAL COSTO	\$ 900.000	\$ 10.411	\$ 5.206

TOTAL COSTO POR 1/2 HORA DE PASEO	\$ 5.206
--	-----------------

Fuente: Elaboración Propia

3.5.2.- COSTOS VARIABLES

Estos costos van relacionados con la producción del negocio se estiman de acuerdo al volumen de ventas y para esto se calculara el costo unitario por ½ hora de paseo.

Tabla 19 - Costos Variables

COSTOS VARIABLES			
DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL	COSTO UNIT 1/2 HORA
AGUA	\$ 50.000	\$ 450.000	\$ 289
COMBUSTIBLE GENERADOR	\$ 200.000	\$ 1.800.000	\$ 1.157
MANTENCION Y ASEO	\$ 80.000	\$ 720.000	\$ 463
COMBUSTIBLE VEHÍCULO	\$ 100.000	\$ 900.000	\$ 578
TOTAL	\$ 430.000	\$ 3.870.000	\$ 2.487

Fuente: Elaboración Propia

3.5.3.- COSTOS MANO DE OBRA INDIRECTA

Este costo es el asociado a los costos administrativos en que deberá incurrir el proyecto reflejando en la tabla el costo mensual y el costo anual.

Tabla 20 - Costos Mano de Obra Indirecta

COSTOS POR MANO DE OBRA INDIRECTA			
CARGO	CANTIDAD	REM. MENSUAL	REM. ANUAL
ADMINISTRADOR DEL PROYECTO	1	\$ 800.000	\$ 9.600.000
CONTADOR GENERAL PART TIME	1	\$ 80.000	\$ 960.000
SECRETARIA - ATENCIÓN GARITA	1	\$ 320.000	\$ 3.840.000
CHOFER	1	\$ 250.000	\$ 3.000.000
TOTAL		\$ 1.450.000	\$ 17.400.000

Fuente: Elaboración Propia

3.5.4- COSTOS FIJOS

Estos costos no dependen del volumen de ingresos, son fijos y se deben considerar mensualmente.

Tabla 21 - Costos Fijos

COSTOS FIJOS		
DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
TELEFONO E INTERNET	\$ 35.000	\$ 420.000
ARRIENDO GALPON	\$ 500.000	\$ 6.000.000
SEGURO DE PASAJEROS	\$ 52.848	\$ 634.176
COSTOS DE VENTA Y PUBLICIDAD *	\$ 15.000	\$ 180.000
OTROS DE ADMINISTRACION	\$ 100.000	\$ 1.200.000
TOTAL	\$ 702.848	\$ 8.434.176

Fuente: Elaboración Propia

3.6.- CAPITAL DE TRABAJO

3.6.1.- ANALISIS DE CAPITAL DE TRABAJO

El análisis de capital de trabajo considera todas las variables del presente estudio, días disponibles cantidad de horas, cantidad de embarcaciones, tipos de servicio ofrecidos etc.

Concluiremos además que de la totalidad de los potenciales paseos, un 90% serán con Servicio adicional y un 10% sin servicio, esto se deriva de la encuesta de mercado que arrojó esos resultados:

3.6.2.- PROYECCIÓN DE CANTIDAD DE PASEOS

La Proyección considerada en este proyecto se estima en porcentajes mes a mes, se presume irá aumentando gradualmente, en la medida se haga conocido el proyecto, a su vez se considerarán indicadores como la estacionalidad que puedan dar origen a variaciones en porcentajes en las ventas.

Tabla 22 - Proyección de cantidad de paseos 1° año

		Distribución de Paseos según Servicio		Porcentaje Año 1	Cantidad de Paseos Proyectados	
Meses del año 2018	Total Paseos	Con Adicional 90%	Sin Adicional 10%	Proyección Mensual estimada	Con Adicional 90%	Sin Adicional 10%
ENERO	996	896	100	5%	45	5
FEBRERO	912	821	91,2	15%	123	14
MARZO	1.056	950	105,6	25%	238	26
ABRIL	996	896	99,6	35%	314	35
MAYO	1.080	972	108	45%	437	49
JUNIO	0	0	0	0%	0	0
JULIO	0	0	0	0%	0	0
AGOSTO	0	0	0	0%	0	0
SEPTIEMBRE	1.080	972	108	65%	632	70
OCTUBRE	912	821	91,2	75%	616	68
NOVIEMBRE	1.056	950	105,6	85%	808	90
DICIEMBRE	1.248	1.123	124,8	75%	842	94
	9.336	8.402	934		4.054	450

Fuente: Elaboración Propia

3.6.3.- CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO

Tabla 23 - Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO												
DETALLE	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
INGRESOS POR VENTA	960.000	2.628.000	5.072.000	6.700.000	9.328.000	-	-	-	13.480.000	13.136.000	17.240.000	17.968.000
CANTIDAD DE PASEOS CON SERV. ADICIONAL	45	123	238	314	437	-	-	-	632	616	808	842
CANTIDAD DE PASEOS SIN SERV. ADICIONAL	5	14	26	35	49	-	-	-	70	68	90	94
COSTOS OPERATIVOS CON SERVICIO ADICIONAL	- 351.360	- 960.384	- 1.858.304	- 2.451.712	- 3.412.096	-	-	-	- 4.934.656	- 4.809.728	- 6.308.864	- 6.574.336
COSTOS OPERATIVOS SIN SERVICIO ADICIONAL	- 26.030	- 72.884	- 135.356	- 182.210	- 255.094	-	-	-	- 364.420	- 354.008	- 468.540	- 489.364
COSTOS POR MANO DE OBRA INDIRECTA	- 1.450.000	- 1.450.000	- 1.450.000	- 1.450.000	- 1.450.000	- 1.450.000	- 1.450.000	- 1.450.000	- 1.450.000	- 1.450.000	- 1.450.000	- 1.450.000
COSTOS VARIABLES MENSUALES	- 124.357	- 340.739	- 656.607	- 868.014	- 1.208.753				- 1.745.977	- 1.701.208	- 2.233.458	- 2.327.969
COSTOS FIJOS MENSUALES	- 702.848	- 702.848	- 702.848	- 702.848	- 702.848	- 702.848	- 702.848	- 702.848	- 702.848	- 702.848	- 702.848	- 702.848
TOTAL COSTOS	- 2.654.595	- 3.526.855	- 4.803.115	- 5.654.784	- 7.028.791	- 2.152.848	- 2.152.848	- 2.152.848	- 9.197.901	- 9.017.792	- 11.163.710	- 11.544.517
TOTAL DE DESEMBOLSOS	- 1.694.595	- 898.855	268.885	1.045.216	2.299.209	- 2.152.848	- 2.152.848	- 2.152.848	4.282.099	4.118.208	6.076.290	6.423.483
SUPER/DEFICIT	- 1.694.595	- 898.855	268.885	1.045.216	2.299.209	- 2.152.848	- 2.152.848	- 2.152.848	4.282.099	4.118.208	6.076.290	6.423.483
DEFICIT ACUMULADO	- 1.694.595	- 2.593.450	- 2.324.565	- 1.279.349	1.019.860	- 1.132.988	- 3.285.836	- 5.438.684	- 1.156.585	2.961.622	9.037.913	15.461.396

CAPITAL DE TRABAJO	- 5.438.684
---------------------------	--------------------

Fuente: Elaboración Propia

3.7.- PROYECCION DE FLUJO ECONOMICO

3.7.1.- CÁLCULO DE TASA DE DESCUENTO PROYECTO PURO

Los valores a considerar para el cálculo de la tasa de descuento para el proyecto puro son los siguientes:

Tabla 24 - Factores para calculo de la tasa de descuento

RF =	Tasa libre de Riesgo	4,11%
B =	Beta por Sector	0,85
Rm =	Rendimiento de Mercado	8,7%

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 25 – Calculo Tasa de Descuento, Flujo Puro

CALCULO DE TASA DE DESCUENTO	
CAMP=	$R_f + \beta \cdot (R_m - R_f)$
CAMP	8,011500%

CALCULO DE TASA INFLADA	
TD Inflada=	$TD_{real} + \text{infkada} + (TD_{real} \cdot \text{inflación})$
Inflacion agosto 2018	2,63%
TD Inflada	10,850042%

Fuente: Elaboración Propia

3.7.2.- CÁLCULO DE TASA DE DESCUENTO PROYECTO FINANCIADO AL 50%

Tabla 26 - Calculo de tasa de descuento al 50%

TASA DESCUENTO PROYECTO FINANCIADO AL 50%		
Calculo de descuento WACC (50%)		DATOS
WACC= ((%deuda*Kd)*(1-t))+(%patrimonio*camp)		DEUDA 50%
WACC 0,0929095		TASA DE DESCUENTO EMPRESA 8,01150%
TD Inflada=	12,16312%	INTERES BANCARIO 14,48%
		IMPUESTO RENTA 0,27

Fuente: Elaboración Propia

3.7.3.- CALCULO DE TASA DE DESCUENTO PROYECTO FINANCIADO AL 75%

Tabla 27- Calculo de tasa de descuento al 75%

TASA DESCUENTO PROYECTO FINANCIADO AL 75%		
Calculo de descuento WACC (75%)		DATOS
WACC= ((%deuda*Kd)*(1-t))+(%patrimonio*camp)		DEUDA 75%
WACC 0,09930675		TASA DE DESCUENTO EMPRESA 8,01150%
TD Inflada=	12,81965%	INTERES BANCARIO 14,48%
		IMPUESTO RENTA 0,27

Fuente: Elaboración Propia

3.4.8.- FLUJO PURO

Para la ejecución del Flujo de Caja Puro, se realizó una estimación para la cantidad de paseos en porcentajes mes a mes y por año quedando como sigue:

Tabla 28 – Proyección de Ventas

	Proyección Año 2			Proyección Año 3			Proyección Año 4			Proyección Año 5		
Meses	Proyección Mensual estimada	Con Adicional 90%	Sin Adicional 10%	Proyección Mensual estimada	Con Adicional 90%	Sin Adicional 10%	Proyección Mensual estimada	Con Adicional 90%	Sin Adicional 10%	Proyección Mensual estimada	Con Adicional 90%	Sin Adicional 10%
ENERO	90%	807	90	95%	852	95	98%	878	98	99%	887	99
FEBRERO	90%	739	82	95%	780	87	98%	878	98	99%	887	99
MARZO	60%	570	63	70%	665	74	77%	690	77	79%	708	79
ABRIL	50%	448	50	55%	493	55	68%	610	68	72%	645	72
MAYO	50%	486	54	55%	535	59	68%	610	68	72%	645	72
JUNIO	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0
JULIO	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0
AGOSTO	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0
SEPTIEMBRE	65%	632	70	70%	680	76	83%	744	83	85%	762	85
OCTUBRE	75%	616	68	80%	657	73	89%	798	89	89%	798	89
NOVIEMBRE	85%	808	90	90%	855	95	94%	843	94	99%	887	99
DICIEMBRE	75%	842	94	80%	899	100	86%	771	86	89%	798	89
	Cant. De Paseos	5.948	661	Cant. De Paseos	6.415	713	Cant. De Paseos	6.822	758	Cant. De Paseos	7.019	780

3.8.1.- FLUJO PURO DE CAJA EN PESOS

Tabla 29 – Flujo Puro

ESTADO FLUJO DE CAJA PURO EN PESOS						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS POR VENTA		86.512.000	126.892.000	136.856.000	145.536.000	149.740.000
CANTIDAD DE PASEOS CON SERV. ADICIONAL X \$20.000,-		4.055	5.948	6.415	6.822	7.019
CANTIDAD DE PASEOS SIN SERV. ADICIONAL X \$12.000,-		451	661	713	758	780
COSTOS						
COSTOS OPERATIVOS CON SERVICIO ADICIONAL	-	31.661.440	46.441.984	50.088.320	53.266.176	54.804.352
COSTOS OPERATIVOS SIN SERVICIO ADICIONAL	-	2.347.906	3.441.166	3.711.878	3.946.148	4.060.680
TOTAL COSTOS OPERATIVOS	-	34.009.346	49.883.150	53.800.198	57.212.324	58.865.032
COSTOS VARIABLES	-	11.207.082	16.437.551	17.728.380	18.852.571	19.397.256
TOTAL COSTOS VARIABLES	-	11.207.082	16.437.551	17.728.380	18.852.571	19.397.256
COSTOS POR MANO DE OBRA INDIRECTA	-	17.400.000	17.400.000	17.400.000	17.400.000	17.400.000
COSTOS INSUMOS BÁSICOS MENSUALES	-	8.434.176	8.434.176	8.434.176	8.434.176	8.434.176
TOTAL COSTOS FIJOS	-	25.834.176	25.834.176	25.834.176	25.834.176	25.834.176
TOTAL COSTOS	-	71.050.604	92.154.877	97.362.754	101.899.071	104.096.464
UTILIDAD OPERACIONAL		15.461.396	34.737.123	39.493.246	43.636.929	45.643.536
DEPRECIACIÓN	-	4.074.029	4.074.029	4.074.029	4.074.029	4.074.029
Venta Vehículos						3.000.000
Valor Libro Vehículos						2.614.600
Venta otras Maquinarias y Equipos						13.525.000
Valor Libro otras Maquinarias y Equipos						11.312.786
UTILIDAD BRUTA		11.387.367	30.663.094	35.419.217	39.562.900	44.167.121
IMPUESTOS 27%	-	3.074.589	8.279.035	9.563.188	10.681.983	11.925.123
UTILIDAD NETA		8.312.778	22.384.058	25.856.028	28.880.917	32.241.998
DEPRECIACIÓN		4.074.029	4.074.029	4.074.029	4.074.029	4.074.029
Valor Libro Vehículos						2.614.600
Valor Libro otras Maquinarias y Equipos						11.312.786
RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO						5.438.684
INVERSIÓN MAQUINAS Y EQUIPOS	-	24.900.030				
INVERSIÓN EN VEHICULOS	-	9.151.100				
CAPITAL DE TRABAJO	-	5.438.684				
GASTOS ORGANIZACIÓN Y PUESTA EN MARCHA	-	590.000				
FNC	-	40.079.814	12.386.807	26.458.087	32.954.946	55.682.098
FLUJO EN K0		11.174.382	21.532.116	21.973.536	21.826.151	33.268.734
PER_RECUP_IN	-	40.079.814	28.905.433	7.373.316	36.426.371	69.695.105

TASA DE DESCUENTO INFLADA	10,85004%
VAN	69.695.105
TIR	53%

Fuente: Elaboración Propia

3.8.2- FLUJO PURO DE CAJA EN UF

Tabla 30 – Flujo Puro en UF al 31/10/2018

ESTADO FLUJO DE CAJA PURO (UF)						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS POR VENTA		3.154	4.626	4.989	5.305	5.459
CANTIDAD DE PASEOS CON SERV. ADICIONAL X \$20.000,-		4.055	5.948	6.415	6.822	7.019
CANTIDAD DE PASEOS SIN SERV. ADICIONAL X \$12.000,-		451	661	713	758	780
COSTOS						
COSTOS OPERATIVOS CON SERVICIO ADICIONAL		- 1.154	- 1.693	- 1.826	- 1.942	- 1.998
COSTOS OPERATIVOS SIN SERVICIO ADICIONAL		- 86	- 125	- 135	- 144	- 148
TOTAL COSTOS OPERATIVOS		- 1.240	- 1.818	- 1.961	- 2.086	- 2.146
COSTOS VARIABLES		- 409	- 599	- 646	- 687	- 707
TOTAL COSTOS VARIABLES		- 409	- 599	- 646	- 687	- 707
COSTOS POR MANO DE OBRA INDIRECTA		- 634	- 634	- 634	- 634	- 634
COSTOS INSUMOS BÁSICOS MENSUALES		- 307	- 307	- 307	- 307	- 307
-		- 942	- 942	- 942	- 942	- 942
TOTAL COSTOS		- 2.590	- 3.359	- 3.549	- 3.715	- 3.795
UTILIDAD OPERACIONAL		564	1.266	1.440	1.591	1.664
DEPRECIACIÓN		- 149	- 149	- 149	- 149	- 149
Venta Vehículos						109
Valor Libro Vehículos						- 95
Venta otras Maquinarias y Equipos						493
Valor Libro otras Maquinarias y Equipos						- 412
UTILIDAD BRUTA		415	1.118	1.291	1.442	1.610
IMPUESTOS 27%		- 112	- 302	- 349	- 389	- 435
UTILIDAD NETA		303	816	943	1.053	1.175
DEPRECIACIÓN		149	149	149	149	149
Valor Libro Vehículos						95
Valor Libro otras Maquinarias y Equipos						412
RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO						198
INVERSIÓN MAQUINAS Y EQUIPOS	- 908					
INVERSIÓN EN VEHICULOS	- 334					
CAPITAL DE TRABAJO	- 198					
GASTOS ORGANIZACIÓN Y PUESTA EN MARCHA	- 22					
FNC	- 1.461	452	964	1.091	1.201	2.030
FLUJO EN K0		407	785	801	796	1.213
PER_RECUP_IN	- 1.461	- 1.054	- 269	532	1.328	2.541

TASA DE DESCUENTO INFLADA	10,85004%
VAN	2.541
TIR	53%

Fuente: Elaboración Propia

3.9.- CALCULOS DE PRÉSTAMOS POR FINANCIAMIENTO

3.9.1.- PRESTAMO AL 50% EN PESOS

Tabla 31 – Calculo de Préstamo al 50%

CALCULO DE PRESTAMOS AL 50%						
INVERSION	40.079.814,44					
MONTO PRESTAMO	20.039.907,22					
CUOTA	5.904.781,10					
INTERES	14,48%					
NUMERO DE CUOTAS	5,00					

#	PRESTAMO	INTERES	TOTAL	CUOTA	AMORTIZACION	SALDO INSOLUTO
1	20.039.907	2.901.779	22.941.686	5.904.781	3.003.003	17.036.905
2	17.036.905	2.466.944	19.503.848	5.904.781	3.437.837	13.599.067
3	13.599.067	1.969.145	15.568.212	5.904.781	3.935.636	9.663.431
4	9.663.431	1.399.265	11.062.696	5.904.781	4.505.516	5.157.915
5	5.157.915	746.866	5.904.781	5.904.781	5.157.915	0
TOTAL		9.483.998		29.523.905	20.039.907	

Fuente: Elaboración Propia

3.9.2.- PRESTAMO AL 50% EN UF

Tabla 32 - Calculo de Préstamo al 50% en UF

CALCULO DE PRESTAMOS AL 50% EN UF						
INVERSION	1.461,06	\$ 27.432,10 UF AL 31/10/2018				
UF ESTIMADA	27.432,10					
MONTO PRESTAMO	730,53					
CUOTA	215,25					
INTERES	14,48%					
NUMERO DE CUOTAS	5,00					
CAPITAL PROPIO	0,01					

#	PRESTAMO	INTERES	TOTAL	CUOTA	AMORTIZACION	SALDO INSOLUTO
1	730,53	105,78	836,31	215,25	109,47	621,06
2	621,06	89,93	710,99	215,25	125,32	495,74
3	495,74	71,78	567,52	215,25	143,47	352,27
4	352,27	51,01	403,28	215,25	164,24	188,02
5	188,02	27,23	215,25	215,25	188,02	0,00
TOTAL		345,73		1.076,25	730,53	

Fuente: Elaboración Propia

3.9.3.- PRESTAMO AL 75% EN PESOS

Tabla 33 - Calculo de Préstamo al 75% en Pesos

CALCULO DE PRESTAMOS AL 75%						
INVERSION	40.079.814,44					
MONTO PRESTAMO	30.059.860,83					
CUOTA	8.857.171,64					
INTERES	14,48%					
NUMERO DE CUOTAS	5,00					

#	PRESTAMO	INTERES	TOTAL	CUOTA	AMORTIZACION	SALDO INSOLUTO
1	30.059.861	4.352.668	34.412.529	8.857.172	4.504.504	25.555.357
2	25.555.357	3.700.416	29.255.773	8.857.172	5.156.756	20.398.601
3	20.398.601	2.953.717	23.352.319	8.857.172	5.903.454	14.495.147
4	14.495.147	2.098.897	16.594.044	8.857.172	6.758.274	7.736.873
5	7.736.873	1.120.299	8.857.172	8.857.172	7.736.873	0
TOTAL		14.225.997		44.285.858	30.059.861	

Fuente: Elaboración Propia

3.9.4.- PRESTAMO AL 75% EN UF

Tabla 34 - Calculo de Préstamo al 75% en UF

CALCULO DE PRESTAMOS AL 75%						
INVERSION	1.461,06	\$ 27.432,10 UF AL 31/10/2018				
UF ESTIMADA	27.432,10					
MONTO PRESTAMO	1.095,79					
CUOTA	322,88					
INTERES	14,48%					
NUMERO DE CUOTAS	5,00					
CAPITAL PROPIO	0,01					

#	PRESTAMO	INTERES	TOTAL	CUOTA	AMORTIZACION	SALDO INSOLUTO
1	1.096	159	1.254	323	164	932
2	932	135	1.066	323	188	744
3	744	108	851	323	215	528
4	528	77	605	323	246	282
5	282	41	323	323	282	0
TOTAL		519		1.614	1.096	

Fuente: Elaboración Propia

3.10.- FLUJO FINANCIADO AL 50% EN PESOS

Tabla 35 – Flujo Caja Financiado 50 % en pesos

ESTADO FLUJO DE CAJA 50% FINANCIAMIENTO						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS POR VENTA		86.512.000	126.892.000	136.856.000	145.536.000	149.740.000
CANTIDAD DE PASEOS CON SERV. ADICIONAL X \$20.000,-		4.055	5.948	6.415	6.822	7.019
CANTIDAD DE PASEOS SIN SERV. ADICIONAL X \$12.000,-		451	661	713	758	780
COSTOS						
COSTOS OPERATIVOS CON SERVICIO ADICIONAL	-	31.661.440	46.441.984	50.088.320	53.266.176	54.804.352
COSTOS OPERATIVOS SIN SERVICIO ADICIONAL	-	2.347.906	3.441.166	3.711.878	3.946.148	4.060.680
TOTAL COSTOS OPERATIVOS	-	34.009.346	49.883.150	53.800.198	57.212.324	58.865.032
COSTOS VARIABLES	-	11.207.082	16.437.551	17.728.380	18.852.571	19.397.256
TOTAL COSTOS VARIABLES	-	11.207.082	16.437.551	17.728.380	18.852.571	19.397.256
COSTOS POR MANO DE OBRA INDIRECTA	-	17.400.000	17.400.000	17.400.000	17.400.000	17.400.000
COSTOS INSUMOS BÁSICOS MENSUALES	-	8.434.176	8.434.176	8.434.176	8.434.176	8.434.176
TOTAL COSTOS FIJOS	-	25.834.176	25.834.176	25.834.176	25.834.176	25.834.176
TOTAL COSTOS	-	71.050.604	92.154.877	97.362.754	101.899.071	104.096.464
UTILIDAD OPERACIONAL		15.461.396	34.737.123	39.493.246	43.636.929	45.643.536
DEPRECIACIÓN	-	4.074.029	4.074.029	4.074.029	4.074.029	4.074.029
INTERESES	-	2.901.779	2.466.944	1.969.145	1.399.265	746.866
Venta Vehículos						3.000.000
Valor Libro Vehículos						2.614.600
Venta otras Maquinarias y Equipos						13.525.000
Valor Libro otras Maquinarias y Equipos						11.312.786
UT_BRUTA		8.485.588	28.196.150	33.450.072	38.163.635	43.420.255
IMPUESTOS 27%	-	2.291.109	7.612.960	9.031.519	10.304.182	11.723.469
UT_NETA		6.194.479	20.583.189	24.418.552	27.859.454	31.696.786
DEPRECIACIÓN		4.074.029	4.074.029	4.074.029	4.074.029	4.074.029
AMORTIZACION	-	3.003.003	3.437.837	3.935.636	4.505.516	5.157.915
Valor Libro Vehículos						2.614.600
Valor Libro otras Maquinarias y Equipos						11.312.786
RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO						5.438.684
PRESTAMO	20.039.907					
INVERSIÓN MAQUINAS Y EQUIPOS	-	24.900.030				
INVERSIÓN EN VEHICULOS	-	9.151.100				
CAPITAL DE TRABAJO	-	5.438.684				
GASTOS ORGANIZACIÓN Y PUESTA EN MARCHA	-	590.000				
FNC	-	20.039.907	7.265.506	21.219.381	24.556.945	49.978.971
FLUJO EN K0		6.477.625	16.866.795	17.403.001	17.329.792	28.153.797
PER_RECUP_IN	-	20.039.907	13.562.282	3.304.513	20.707.514	66.191.103
TASA DE DESCUENTO INFLADA	12,16312%					
VAN	66.191.103					
TIR	80,0%					

Fuente: Elaboración Propia

3.10.1.- FLUJO FINANCIADO AL 50% EN UF

Tabla 36 - Flujo Caja Financiado 50 % en UF

ESTADO FLUJO DE CAJA 50% FINANCIAMIENTO						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS POR VENTA		3.154	4.626	4.989	5.305	5.459
CANTIDAD DE PASEOS CON SERV. ADICIONAL X \$20.000,-		4.055	6.609	6.939	7.286	7.651
CANTIDAD DE PASEOS SIN SERV. ADICIONAL X \$12.000,-		451	661	713	758	780
COSTOS						
COSTOS OPERATIVOS CON SERVICIO ADICIONAL		- 1.154	- 1.693	- 1.826	- 1.942	- 1.998
COSTOS OPERATIVOS SIN SERVICIO ADICIONAL		- 86	- 125	- 135	- 144	- 148
TOTAL COSTOS OPERATIVOS		- 1.240	- 1.818	- 1.961	- 2.086	- 2.146
COSTOS VARIABLES		- 409	- 599	- 646	- 687	- 707
TOTAL COSTOS VARIABLES		- 409	- 599	- 646	- 687	- 707
COSTOS POR MANO DE OBRA INDIRECTA		- 634	- 634	- 634	- 634	- 634
COSTOS INSUMOS BÁSICOS MENSUALES		- 307	- 307	- 307	- 307	- 307
TOTAL COSTOS FIJOS		- 942	- 942	- 942	- 942	- 942
TOTAL COSTOS		- 2.590	- 3.359	- 3.549	- 3.715	- 3.795
UTILIDAD OPERACIONAL		564	1.266	1.440	1.591	1.664
DEPRECIACIÓN		- 149	- 149	- 149	- 149	- 149
INTERESES		- 106	- 90	- 72	- 51	- 27
Venta Vehículos						109
Valor Libro Vehículos						- 95
Venta otras Maquinarias y Equipos						493
Valor Libro otras Maquinarias y Equipos						- 412
UT_BRUTA		309	1.028	1.219	1.391	1.583
IMPUESTOS 27%		- 84	- 278	- 329	- 376	- 427
UT_NETA		226	750	890	1.016	1.155
DEPRECIACIÓN		149	149	149	149	149
AMORTIZACION		- 109	- 125	- 143	- 164	- 188
Valor Libro Vehículos						95
Valor Libro otras Maquinarias y Equipos						412
RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO						198
PRESTAMO	731					
INVERSIÓN MAQUINAS Y EQUIPOS	- 908					
INVERSIÓN EN VEHICULOS	- 334					
CAPITAL DE TRABAJO	- 198					
GASTOS ORGANIZACIÓN Y PUESTA EN MARCHA	- 22					
FNC	- 731	265	774	895	1.000	1.822
FLUJO EN K0		236	615	634	632	1.026
PER_RECUP_IN	- 731	- 494	120	755	1.387	2.413
TASA DE DESCUENTO INFLADA	12,16312%					
VAN	2.413					
TIR	80,0%					

Fuente: Elaboración Propia

3.11.- FLUJO FINANCIADO AL 75%

Tabla 37 - Flujo Caja Financiado 75 % en pesos

ESTADO FLUJO DE CAJA 75% FINANCIAMIENTO						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS POR VENTA		86.512.000	126.892.000	136.856.000	145.536.000	149.740.000
CANTIDAD DE PASEOS CON SERV. ADICIONAL X \$20.000,-		4.055	5.948	6.415	6.822	7.019
CANTIDAD DE PASEOS SIN SERV. ADICIONAL X \$12.000,-		451	661	713	758	780
COSTOS						
COSTOS OPERATIVOS CON SERVICIO ADICIONAL		- 31.661.440	- 46.441.984	- 50.088.320	- 53.266.176	- 54.804.352
COSTOS OPERATIVOS SIN SERVICIO ADICIONAL		- 2.347.906	- 3.441.166	- 3.711.878	- 3.946.148	- 4.060.680
TOTAL COSTOS OPERATIVOS		- 34.009.346	- 49.883.150	- 53.800.198	- 57.212.324	- 58.865.032
COSTOS VARIABLES		- 11.207.082	- 16.437.551	- 17.728.380	- 18.852.571	- 19.397.256
TOTAL COSTOS VARIABLES		- 11.207.082	- 16.437.551	- 17.728.380	- 18.852.571	- 19.397.256
COSTOS POR MANO DE OBRA INDIRECTA		- 17.400.000	- 17.400.000	- 17.400.000	- 17.400.000	- 17.400.000
COSTOS INSUMOS BÁSICOS MENSUALES		- 8.434.176	- 8.434.176	- 8.434.176	- 8.434.176	- 8.434.176
TOTAL COSTOS FIJOS		- 25.834.176	- 25.834.176	- 25.834.176	- 25.834.176	- 25.834.176
TOTAL COSTOS		- 71.050.604	- 92.154.877	- 97.362.754	- 101.899.071	- 104.096.464
UTILIDAD OPERACIONAL		15.461.396	34.737.123	39.493.246	43.636.929	45.643.536
DEPRECIACIÓN		- 4.074.029	- 4.074.029	- 4.074.029	- 4.074.029	- 4.074.029
INTERESES		- 4.352.668	- 3.700.416	- 2.953.717	- 2.098.897	- 1.120.299
Venta Vehículos						3.000.000
Valor Libro Vehículos						- 2.614.600
Venta otras Maquinarias y Equipos						13.525.000
Valor Libro otras Maquinarias y Equipos						- 11.312.786
UTILIDAD BRUTA		7.034.699	26.962.678	32.465.499	37.464.003	43.046.822
IMPUESTOS 27%		- 1.899.369	- 7.279.923	- 8.765.685	- 10.115.281	- 11.622.642
UTILIDAD NETA		5.135.330	19.682.755	23.699.814	27.348.722	31.424.180
DEPRECIACIÓN		4.074.029	4.074.029	4.074.029	4.074.029	4.074.029
AMORTIZACION		- 4.504.504	- 5.156.756	- 5.903.454	- 6.758.274	- 7.736.873
Valor Libro Vehículos						2.614.600
Valor Libro otras Maquinarias y Equipos						11.312.786
RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO						5.438.684
PRESTAMO		30.059.861				
INVERSIÓN MAQUINAS Y EQUIPOS	- 24.900.030					
INVERSIÓN EN VEHICULOS	- 9.151.100					
CAPITAL DE TRABAJO	- 5.438.684					
GASTOS ORGANIZACIÓN Y PUESTA EN MARCHA	- 590.000					
FNC	- 10.019.954	4.704.855	18.600.028	21.870.389	24.664.477	47.127.407
FLUJO EN K0		4.170.245	14.613.158	15.230.082	15.224.143	25.783.967
PER_RECUP_IN	- 10.019.954	- 5.849.709	8.763.449	23.993.530	39.217.674	65.001.641

TASA DE DESCUENTO INFLADA	12,81965%
VAN	65.001.641
TIR	119,8%

Fuente: Elaboración Propia

3.11.1- FLUJO FINANCIADO AL 75% EN UF

Tabla 38 - Flujo Caja Financiado 75 % en UF

ESTADO FLUJO DE CAJA 75% FINANCIAMIENTO						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS POR VENTA		3.154	4.626	4.989	5.305	5.459
CANTIDAD DE PASEOS CON SERV. ADICIONAL X \$20.000,-		4.055	5.948	6.415	6.822	7.019
CANTIDAD DE PASEOS SIN SERV. ADICIONAL X \$12.000,-		451	661	713	758	780
COSTOS						
COSTOS OPERATIVOS CON SERVICIO ADICIONAL		- 1.154	- 1.693	- 1.826	- 1.942	- 1.998
COSTOS OPERATIVOS SIN SERVICIO ADICIONAL		- 86	- 125	- 135	- 144	- 148
TOTAL COSTOS OPERATIVOS		- 1.240	- 1.818	- 1.961	- 2.086	- 2.146
COSTOS VARIABLES		- 409	- 599	- 646	- 687	- 707
TOTAL COSTOS VARIABLES		- 409	- 599	- 646	- 687	- 707
COSTOS POR MANO DE OBRA INDIRECTA		- 634	- 634	- 634	- 634	- 634
COSTOS INSUMOS BÁSICOS MENSUALES		- 307	- 307	- 307	- 307	- 307
TOTAL COSTOS FIJOS		- 942	- 942	- 942	- 942	- 942
TOTAL COSTOS		- 2.590	- 3.359	- 3.549	- 3.715	- 3.795
UTILIDAD OPERACIONAL		564	1.266	1.440	1.591	1.664
DEPRECIACIÓN		- 149	- 149	- 149	- 149	- 149
INTERESES		- 159	- 135	- 108	- 77	- 41
Venta Vehículos						109
Valor Libro Vehículos						- 95
Venta otras Maquinarias y Equipos						493
Valor Libro otras Maquinarias y Equipos						- 412
UTILIDAD BRUTA		256	983	1.183	1.366	1.569
IMPUESTOS 27%		- 69	- 265	- 320	- 369	- 424
UTILIDAD NETA		187	718	864	997	1.146
DEPRECIACIÓN		149	149	149	149	149
AMORTIZACION		- 164	- 188	- 215	- 246	- 282
Valor Libro Vehículos						95
Valor Libro otras Maquinarias y Equipos						412
RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO						198
PRESTAMO	1.096					
INVERSIÓN MAQUINAS Y EQUIPOS	- 908					
INVERSIÓN EN VEHICULOS	- 334					
CAPITAL DE TRABAJO	- 198					
GASTOS ORGANIZACIÓN Y PUESTA EN MARCHA	- 22					
FNC	- 365	172	678	797	899	1.718
FLUJO EN K0		152	533	555	555	940
PER_RECUP_IN	- 365	- 213	319	875	1.430	2.370

TASA DE DESCUENTO INFLADA	12,81965%
VAN	2.370
TIR	119,8%

Fuente: Elaboración Propia

3.12.- RESUMEN VAN, TIR Y TASA DE DESCUENTO

Tabla 39 – Tabla de Resumen

TABLA RESUMEN			
	P_PURO	P_50%	P_75%
TASA INFLADA	10,85%	12,16%	12,820%
VAN	69.695.105	66.191.103	65.001.641
TIR	53,5%	80,0%	119,8%
PERIODO RECUP. INV.	3	2	2

Fuente: Elaboración Propia

El presente resumen permite comparar los resultados de los flujos de caja, en las tres modalidades, Puro, financiado al 50% y al 75%. El VAN resulta positivo en los tres, por lo que es proyecto es viable, la Tasa Interna de Retorno (TIR) que se le puede exigir al proyecto va en aumento, donde en el proyecto financiado al 75% es la más alta. Los proyectos financiados se recuperan al segundo año de funcionamiento.

3.13.- SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad es muy importante a la hora de la toma de decisiones de inversión, porque nos determina que tan sensible es nuestro proyecto frente a los cambios de algunas variables, en este caso las variables en estudio son los Costos y los Ingresos.

El proyecto en estudio permite un aumento en el caso de los costos hasta un 28% y en los ingresos hasta un 20%, lo que permite tener un margen de confianza en cuanto a cambios que pudieran surgir en relación a los ingresos y costos.

3.13.1.- TABLA DE SENSIBILIDAD

Tabla 40 - Sensibilidad

	VAN	COSTOS				
	69.695.105	1,00	1,10	1,20	1,2805902	1,30
INGRESOS	1,00	69.695.105	44.856.349	20.017.592	0	-4.821.164
	0,90	35.557.313	10.718.557	-14.120.200	-34.137.792	-38.958.956
	0,80	1.419.521	-23.419.235	-48.257.992	-68.275.584	-73.096.748
	0,795842	0	-24.838.756	-49.677.513	-69.695.105	-74.516.269
	0,60	-66.856.063	-91.694.819	-116.533.576	-136.551.168	-141.372.332
	0,50	-100.993.855	-125.832.611	-150.671.368	-170.688.960	-175.510.124
	0,40	-135.131.647	-159.970.403	-184.809.160	-204.826.752	-209.647.916
	0,30	-169.269.439	-194.108.195	-218.946.952	-238.964.544	-243.785.708
	0,20	-203.407.231	-228.245.987	-253.084.744	-273.102.336	-277.923.500

Fuente: Elaboración Propia

CONCLUSIÓN

El estudio de pre factibilidad resulto ser una herramienta esencial y necesaria para la realización del proyecto, paseos turísticos en embarcaciones tipo góndolas, que nació de una idea de observar aquellas cosas que muchas veces se tienen enfrente y que pasan desapercibidas. Conocer la opinión de un mercado y su actitud frente a un nuevo servicio, permitió analizar los datos llevar la idea a un nivel más preciso, con datos se pudo analizar, estudiar y cuantificar, de esta manera el estudio de mercado arrojó resultados positivos; del análisis foda se concluye que se pueden desarrollar estrategias para minimizar los riesgos de las amenazas y debilidades, hoy en día contamos con la tecnología y medios de comunicación que hay que aprovechar al máximo y son muy útiles a la hora de dar a conocer el emprendimiento, se cuenta con un mercado muy a la mano, interesado y motivado por lo que podría representar en nuestra región este proyecto turístico. Al realizar la encuesta los potenciales consumidores se mostraron interesados y comprometidos a la realización del proyecto de Paseos en Embarcaciones tipo góndolas, resulto ser para ellos una experiencia llamativa, curiosa, novedosa que la gente se arriesgaría a vivir y a pagar.

Al ir avanzando en el proyecto, después de realizado los estudio necesarios se va dando forma y materializando el propósito del estudio, ya se cuenta con los elementos necesarios y básicos que son de vital importancia a la hora de tomar decisiones. Como profesionales debemos analizar con las

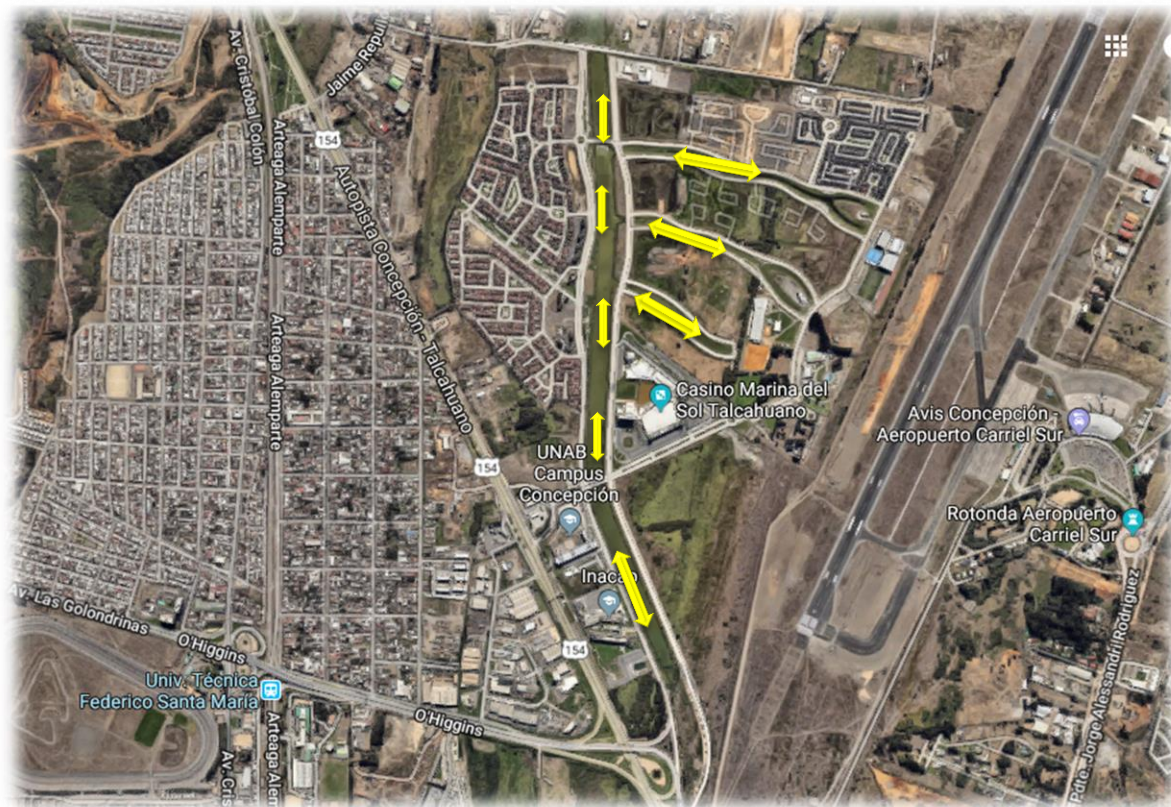
distintas herramientas aprendidas y aplicar a este estudio, para en el momento indicado asesorar en la toma de decisiones a quienes les corresponda y ver la factibilidad de dar curso o no a un negocio. El Estudio Técnico de pre factibilidad permitió conocer lo necesario para la implementación del Proyecto, los recursos materiales, económicos y humanos. Ya se conoce la logística con la que se trabajará para implementar el servicio, hoy en día la tecnología es indispensable para un negocio, facilita de gran manera la masificación del servicio, para captar el cliente y mantenerse en contacto y hacer del servicio una experiencia inolvidable; por lo tanto se debe aprovechar esta herramienta en todas las áreas del negocio, por ejemplo el conocer el clima con anticipación, nos ayuda a la planificación y usando una aplicación para esto.

En el estudio económico realizado se reconoce la importancia de hacer de manera precisa las estimaciones, abordando todas los componentes necesarios a la hora de analizar precios y ver lo más conveniente, no dejar nada pendiente, todas las variables cobran importancia a la hora de cuantificar, en base a todo lo declarado en el presente estudio da como resultado que el proyecto es viable, ya que resulta un Van positivo, se concluye que es rentable. Al analizar los flujos financiados se advierte la conveniencia de proceder de esta manera, ya que arrojan resultados aún más positivos. En relación a la Sensibilidad podemos concluir que nuestro proyecto puede darse el lujo de aumentar sus costos en un 28% y los

ingresos bajar en un 20%, lo que hace que este proyecto sea bastante aterrizado. Finalmente en el desarrollo de este estudio se han aplicado todos los conocimientos adquiridos a lo largo de esta carrera, junto con ello dedicar las habilidades y talentos que agrega valor al desafío.

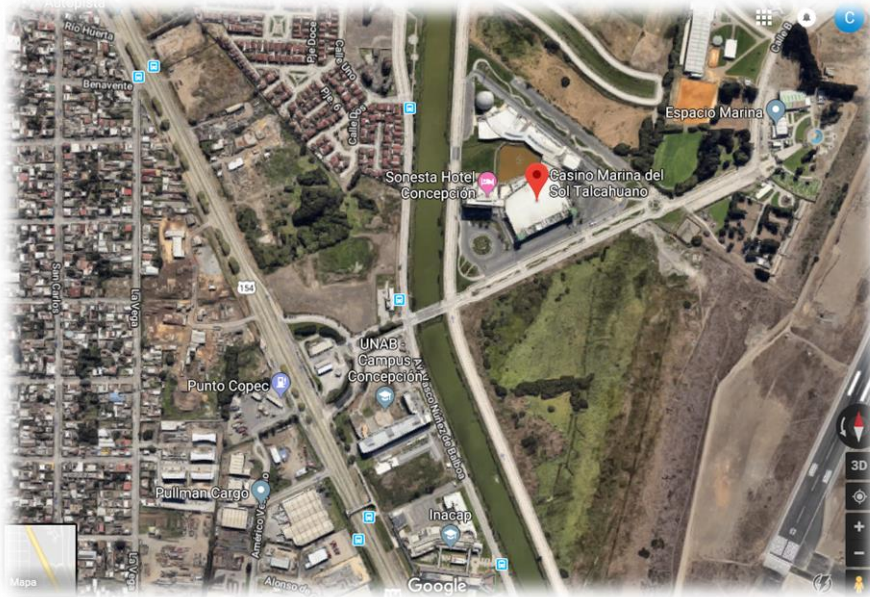
ANEXOS

Ilustración 1 - Recorrido de paseos



<https://www.google.cl/maps/@-36.7774004,-73.0822822,2525m/data=!3m1!1e3>

Ilustración 2 - Localización



<https://www.google.cl/maps/place/Casino+Marina+del+Sol+Talcahuano/@-36.7781395,-73.0787617,1064m/data=!3m1!1e3!4m5!3m4!1s0x9669b56835bbf073:0xe8eb5afb02268e1e!8m2!3d-36.776645!4d-73.073239>

Ilustración 3 - Modelo Góndola de paseos



<https://mx.depositphotos.com/6389968/stock-photo-white-venetian-gondola-in-las.html>

Ilustración 4 - Góndola Paseos Novios



<https://mx.depositphotos.com/6389968/stock-photo-white-venetian-gondola-in-las.html>

Ilustración 5 - Localización



<https://migranconcepcion.com/2017/05/12/casino-marina-del-sol/>

Ilustración 6 - Canal Ifarle



Ilustración 7-Canal Ifarle



Elaboración Propia

Ilustración 8 - Canal Ifarle



Elaboración Propia

Ilustración 9 - Paisaje Nocturno



<https://www.marinadelsol.cl/tho/index.php/web/info/quienes-somos>

Ilustración 10 - Paisaje Nocturno



<https://www.marinadelsol.cl/tho/index.php/web/info/quienes-somos>

Tabla 41 - Encuesta Estudio de Mercado

Encuesta de Estudio de Mercado

El Proyecto en estudio es el desarrollo de un circuito de paseos en embarcaciones tipo Góndola.
Por este motivo, solicito puedas completar esta encuesta:

1 Es usted

☐ Hombre ☐ Mujer

2 ¿Qué edad tiene?

☐ 18 - 24 ☐ 25 - 34
☐ 35 - 44 ☐ 45 - 54
☐ 55 - 64 ☐ 65 o más

3 alguna vez has hecho un paseo Turístico en la región

☐ SI ☐ NO

4 Cuanto has pagado por el servicio

☐ Menos de 10.000 ☐ De 26.000 a 40.000
☐ De 11.000 a 25.000 ☐ Más de 41.000

5 ¿Conoces las embarcaciones tipo Góndolas?

☐ SI ☐ NO

6 ¿Te gustaría pasear en una embarcación tipo Góndola?

☐ SI ☐ NO

7 ¿Te gustaría que hubiera música en vivo o algún otro atractivo en el paseo?

☐ SI ☐ NO

8 ¿Cuánto cree Ud. que cuesta este servicio de paseos de grupos de hasta 4?

☐ Menos de 10.000 ☐ De 21.000 a 35.000
☐ De 11.000 a 20.000 ☐ De 36.000 y mas

9 Si el valor fuera de \$25.000 hasta 4 personas, cuantas veces en el año iria

☐ Solo una vez ☐ Tres veces al año
☐ Dos veces al año ☐ Más de tres veces

10 ¿Con quién irías al paseo?

☐ Esposo (a) o Novio (a) ☐ Amigos(as)
☐ Familia

11 ¿Qué días te gustaría ir?

☐ De Lunes a Jueves ☐ Viernes a Domingo

12 ¿En qué horario?

☐ En la mañana ☐ En la Noche
☐ En la tarde

Muchas gracias!!!!

Elaboración Propia

Ilustración 11 - Cotización Góndola

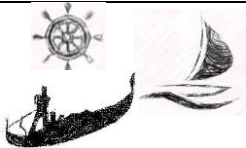
EMBARCACIONES DURAN FABRICACIÓN DE EMBARCACIONES PARA LA NAVEGACIÓN 		
COTIZACION 23/2018		
CANTIDAD	DETALLE	VALOR
2	EMBARCACIONES TIPO GONDOLA DE MADERA TERCiado MARINO Y ADHESIVO EPOXICO	\$ 2.975.000
	ESPECIFICACIONES:	
	MEDIDAS	
	8 M ESLORA	
	1,5M MANGA	
	1M PUNTAL	
	CAPACIDAD: 4 PASAJEROS	
	COLOR NEGRO Y BLANCO	
	NETO	\$ 2.975.000
	IVA	\$ 565.250
	TOTAL	\$ 3.540.250
Christian Durán Inostroza 1.christianduran@gmail.com Cel : +56 9 54405263		

Ilustración 12 Motor



Ver más grande

MOTOR ELECTRICO COMAX 40LBS.

Referencia MTELE04
MOTOR ELECTRICO COMAX 40LBS.
*Imagen Referencial

\$ 380.000

Cantidad

COMPRAR

Advertencia: ¡últimos artículos en inventario!

<http://tecnomar.cl/motores/300-motor-electrico-comax-40lbs.html>

Ilustración 13 - Batería

Batería de automóvil 90 A 12 V Izquierdo positivo Hankook

MODELO MF90D31R | SKU: 159029-4 | ★★★★★ Compartir



● Precio exclusivo para compras realizadas en internet.
El precio puede variar si cambias el lugar de despacho o retiro.

Instalación gratis en tienda

\$99.990 C/U
Acumulas: 999 CMR Puntos

Cantidad: 1 + - Agregar al carrito Agregar a mi lista

Calcula el valor de tu cuota CMR

Costo Total Crédito: \$99.990	N° de cuotas	Valor cuotas
CAE: 0.00%	1	\$ 99.990

<http://www.sodimac.cl/sodimac-cl/product/1590294/Bateria-de-automovil-90-A-12-V-Izquierdo-positivo/1590294>

Ilustración 14 - Chaleco Salvavidas

Chaleco salvavidas para adultos Aquaplas

SKU: 289910-8 | ★★★★★ Compartir



● Precio corresponde a tienda Sodimac Homecenter Cerrillos.
El precio puede cambiar al modificar la ciudad de despacho o retiro.

\$24.990 C/U
Acumulas: 108 CMR Puntos

Cantidad: 1 + - Agregar al carrito Agregar a mi lista

Calcula el valor de tu cuota CMR

Costo Total Crédito: \$24.990	N° de cuotas	Valor cuotas
CAE: 0.00%	1	\$ 24.990

MÉTODOS DE ENVÍO Y RETIRO

- ☒ Despacho a domicilio Ver opciones
- ☐ Retiro en tienda Ver opciones

<http://www.sodimac.cl/sodimac-cl/product/2899108/Chaleco-salvavidas-para-adultos?searchTerm=SALVAVIDAS>

Ilustración 15 - Caseta



Nuevo

Caseta De Guardia Vigilancia

\$ 690.000

6 cuotas de \$ 115.000 sin interés

Más información

Entrega a acordar con el vendedor

Talla: Mediana

Consultar costos

¡Único disponible!

Comprar

Compra Protegida: recibe el producto que es o te devolvemos tu dinero.

Sumas 1568 Mercado Puntos.

<https://www.modulos.cl/caseta-2739/>

Ilustración 16 - Baños



Nuevo

**Baño Químico Ejecutivo
Con Lavamanos**

\$ 357.000

6 cuotas de \$ 59.500 sin interés

VISA MasterCard

Más información

Entrega a acordar con el vendedor
Lampa, RM (Metropolitana)

Consultar costos

¡Único disponible!

Comprar

Compra Protegida, recibe el producto que
o te devolvemos tu dinero.

Sumas B11 Mercado Puntos

https://articulo.mercadolibre.cl/MLC-450100863-bano-quimico-ejecutivo-con-lavamanos-_JM

Ilustración 17- Computador



**Computador Aio Lenovo
S200z Cel3050/4gb
/500gb/win10h/19,5**

\$ 259.000

6 cuotas de \$ 43.167 sin interés

VISA MasterCard

Más información

Envío gratis a todo el país.
Conoce los tiempos y las formas de envío.
Calcular cuándo llega

¡Único disponible!

https://articulo.mercadolibre.cl/MLC-458268591-computador-aio-lenovo-s200z-cel30504gb500gbwin10h195-_JM

Ilustración 18 - Luces



Lumcrissy 12v Flexibles
Led Tira Luces
Impermeable 3528 Smd

\$ 30.800

6 cuotas de \$ 5.133 sin interés

VISA

Más información

Entrega a acordar con el vendedor
Macul, RM (Metropolitana)
Consultar costos

Cantidad: 1

Comprar

https://articulo.mercadolibre.cl/MLC-446745219-lumcrissy-12v-flexibles-led-tira-luces-impermeable-3528-smd_JM

Ilustración 19 - Generador

Generador eléctrico a gasolina 2200 W Toyama

MODELO: TG 2500CX | SKU: 274056-7 |  Compartir



● Precio correspondiente a tienda Sodimac Homecenter Central.
El precio puede cambiar al modificar la ciudad de despacho o retiro.

\$ 310.990 c/u

Ahorras: 2.073 CMR Puntos

Cantidad: 1

Agregar a carrito

Agregar a mi lista

Calcula el valor de la cuota CMR

1º de cuotas	Valor cuotas
1	\$ 310.990

Costo Total Crédito: \$ 310.990
GAE: 0.00%

MÉTODOS DE ENVÍO Y RETIRO

Despacho a domicilio Ver opciones

Retiro en tienda Ver opciones

<http://www.sodimac.cl/sodimac-cl/product/2740567/Generador-electrico-a-gasolina-2200-W/2740567>

BIBLIOGRAFIA

- <https://es.inflation.eu/tasas-de-inflacion/chile/inflacion-historica/ipc-inflacion-chile-2018.aspx>
- <http://www.betasdamodaran.com/betas-damodaran-2018/>
- https://si3.bcentral.cl/Siete/secure/search/view_basket.aspx?idCanasta=1MRMW2951
- <http://www.bolsadesantiago.com/Fichas%20Indices/01.Ficha%20T%C3%A9cnica%20%C3%8Dndice%20IPSA.pdf>
- <http://www.bcentral.cl/web/guest/tasa-de-interes>
- <https://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/InfoFinanciera?indice=4.2.1&FECHA=1/9/2018>
- http://www.inebiobio.cl/contenido.aspx?id_contenido=132
- http://www.inebiobio.cl/archivos/files/pdf/poblacion/Estratificaci%C3%B3n_Sociecon%C3%B3mica_Biob%C3%ADo.pdf
- <https://resultados.censo2017.cl/Home/Download>
- http://www.sii.cl/pagina/valores/bienes/vida_util.htm