

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA
SEDE VIÑA DEL MAR - JOSÉ MIGUEL CARRERA

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD DE CREACIÓN DE EMPRESA DE SERVICIO DE
ENTRETENIMIENTO INFANTIL EN CURAUMA.**

Trabajo de Titulación para optar al Título Profesional
de Ingeniero de Ejecución en Gestión Industrial.

Alumno:

Srta. MARIELA STEPHANIE ARAYA ARAYA

Profesor Guía:

Sr. DAGOBERTO CABRERA TAPIA

2020

RESUMEN EJECUTIVO.

KEYWORDS: JUEGOS INFLABLES, CAMAS ELÁSTICAS Y TRAMPOLINES

En Chile, existe un aumento importante de la obesidad infantil, debido a la mala nutrición y falta de ejercicios, lo que está creando niños sedentarios, ocasionando un aumento en la mortalidad y enfermedades infantiles, por lo cual se recomienda la actividad física, para mantener el organismo saludable.

Al realizar actividades físicas de manera lúdica y entretenida los niños/as, de la zona queman calorías, lo que les ayuda a mantener su estado físico.

Además, si sumamos el crecimiento exponencial de la población, quitando lugares de esparcimiento, debido a la creación de poblaciones e industrias nuevas en la zona, dejando de lado las zonas de áreas verdes, para que las familias puedan salir a disfrutar.

Con estos precedentes que favorecen a la industria, que debe ser cubierto con la creación de un recinto con estándares en seguridad, para el esparcimiento infantil.

El presente trabajo de título tiene por objetivo evaluar la implementación de un centro de entretenimiento infantil en el sector de Placilla -Curauma, esto nace a raíz del aumento demográfico de la población, y la creciente demanda por centros de entretenimiento infantil en la zona, para ello se realizará la prefactibilidad técnica y económica dividido en los siguientes capítulos.

Capítulo 1: “Diagnóstico y metodología de evaluación” se realizarán los antecedentes generales y específicos del proyecto, además en la situación sin proyecto, en donde se comprueba la necesidad que tiene la gente, de tener un lugar donde llevar a sus hijos que este en las inmediaciones, por ende, se evaluará la implementación de un centro de entretenimiento en la zona de Curauma Placilla, debido al gran crecimiento de la población. De acuerdo a las proyecciones de las propias inmobiliarias son de manera creciente en un horizonte de 25 años.

Capítulo 2: “Análisis de Prefactibilidad Mercado”: Se analizará la situación actual del mercado, con un análisis de la demanda actual y futura, variable que la afectan, comportamiento del mercado actual. Se evaluará la oferta actual y futura mediante datos

históricos. Por otro lado, se realizará el análisis de macro localización y micro localización para el proyecto y sistema.

Capítulo 3: “Análisis de prefactibilidad técnica”; apunta a desarrollar el proyecto en general, la selección de equipos, procesos productivos, rendimientos y calidad del producto. Cabe señalar, que para el desarrollo del proyecto se requerirá una inversión inicial de **Uf 1713,09**.

Capítulo 4: “Análisis de prefactibilidad administrativa, legal, societaria, y tributaria, financiera y ambiental”; se entregan los cálculos del personal requerido, turnos y programas de trabajo. Además, se describe el segmento legal, societaria, tributaria, financiera y ambiental relacionada con el proyecto.

Capítulo 5: En el aspecto económico, los flujos de caja desarrollados indican que la mejor alternativa para financiar el proyecto es solicitar un crédito en una institución bancaria por el 75% del valor de la inversión inicial, con esta condición el VAN del proyecto asciende a 2489,67 UF considerando un periodo de recuperación de la inversión en el tercer año.

Conclusión y Recomendaciones: En este ítem se entregan los resultados del trabajo, los resultados de la evaluación económica, y se reconoce todas las variables positivas y/o negativas para la instalación de la planta, la que concluye con un proyecto factible de ejecutar y de buena rentabilidad.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN	3
1 DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN	4
1.1 DIAGNÓSTICO	4
1.1.1 Antecedentes generales y específicos del proyecto	4
1.1.2 OBJETIVOS DEL PROYECTO	5
1.1.3 Contexto del desarrollo del proyecto.....	5
1.1.4 Tamaño del proyecto.....	6
1.1.5 Impactos relacionados con el proyecto.....	8
1.2 METODOLOGÍA	9
1.2.1 Definición de situación base sin proyecto.....	9
1.2.2 Definición de situación con proyecto	10
1.2.3 Análisis de separabilidad	10
1.2.4 Método para medición de beneficios y costos.....	10
1.2.5 Indicadores	11
1.2.6 Criterios de evaluación	11
1.2.7 Estructura del proyecto	12
CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO	14
2 ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO	15
2.1 DEFINICIÓN DEL SERVICIO	15
2.2 DEMANDA ACTUAL Y FUTURA	17
2.2.2 Pronóstico de la demanda	19
2.3 INVESTIGACIÓN DE MERCADO	22

2.3.1	Resultados encuesta	24
2.3.2	Variables que afectan la demanda	33
2.3.3	Variables macroeconómicas.....	33
2.3.4	Variables microeconómicas.....	33
2.3.5	Variables cualitativas.	33
2.4	ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL Y FUTURA	33
2.4.1	Intensidad de rivalidad entre los competidores.....	34
2.4.2	Amenazas de nuevos participantes.....	35
2.4.3	Amenaza de sustitución.....	35
2.4.4	Poder de negociación de los proveedores	35
2.5	COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.....	36
2.6	DETERMINACIÓN DE NIVELES DE PRECIOS Y PROYECCIONES	37
2.7	ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN.....	40
2.8	ANÁLISIS DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN.....	41
CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.....		43
3	ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.....	44
3.1	DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS	44
3.2	DIAGRAMA DE FLUJO DEL SERVICIO	45
3.3	DIAGRAMA DE FLUJO DEL SERVICIO	46
3.3.1	Equipos fundamentales para el proyecto.....	46
3.4	PROYECTOS COMPLEMENTARIOS.....	52
3.5	LAY OUT.....	53
3.6	DETERMINACIÓN DE INSUMOS, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS	54
3.7	FLEXIBILIDAD Y RENDIMIENTO	55

3.8	CONSUMOS DE ENERGÍA	57
3.9	PERSONAL DE OPERACIONES, CARGOS, PERFILES Y SUELDOS	61
3.10	INVERSIONES EN EQUIPO Y EDIFICACIONES	63
3.11	COSTOS.....	64
3.12	COSTOS FIJOS	65
3.13	COSTOS VARIABLES	66
3.14	INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO	67
3.14.1	Ingresos.....	68
3.14.2	Capital de trabajo	69
3.15	COSTOS DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA	71
3.16	COSTOS DE IMPREVISTOS.	73
CAPÍTULO 4: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA FINANCIERA Y AMBIENTAL		74
4	ÁNÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA FINANCIERA Y AMBIENTAL.....	75
4.1	PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA.....	75
4.1.1	Personal administrativo.....	75
4.1.2	Estructura organizacional	76
4.1.3	Personal administrativo, cargos, perfiles y sueldos	76
4.2	ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD LEGAL	77
4.2.1	Marco legal vigente nacional e internacional	77
4.2.2	Normativas Internacionales.....	79
4.2.3	Aspectos legales del giro del proyecto	81
4.2.4	Incentivos.....	82

4.2.5	Aspectos Laborales	82
4.2.6	Costos asociados al cumplimiento de la legislación vigente	82
4.3	ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD SOCIETARIA	83
4.3.1	Relación entre los inversionistas.	83
4.3.2	Estructura societaria	83
4.3.3	Estimación del gasto para dar forma a la estructura societaria.....	84
4.4	ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD TRIBUTARIA.....	86
4.4.1	Sistema tributario	86
4.4.2	Mecanismo de determinación de gastos en impuestos.....	87
4.5	ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD FINANCIERA.....	88
4.5.1	Fuentes de financiamiento	88
4.5.2	Costos de financiamiento	92
4.6	PREFACTIBILIDAD AMBIENTAL.....	92
4.6.1	Impacto medio ambiente	92
CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA.....		93
5	EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	94
5.1	CONSIDERACIONES DEL PROYECTO A UTILIZAR.	94
5.2	INGRESOS OPERACIONALES.....	97
5.3	IMPUESTOS.	99
5.3.1	Inversión inicial.....	99
5.4	DEPRECIACIÓN.	100
5.5	FUENTES DE FINANCIAMIENTO.	101
5.6	FLUJO DE CAJA.	103
5.7	PROYECTO PURO.....	104

5.8	PROYECTO CON FINANCIAMIENTO EXTERNO DE 25%,50% Y 75% POR ENTIDAD FINANCIERA.....	106
5.9	RESUMEN DE LOS RESULTADOS DEL PROYECTO.....	110
5.10	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	110
5.10.1	Sensibilización con respecto a los costos fijos (flujo caja 25% financiamiento externo)	110
5.10.2	Sensibilización con respecto a los ingresos (flujo caja 25% financiamiento externo)	112
	CONCLUSIONES.....	113
	WEBGRAFÍA	115
	ANEXOS.....	116
	Anexo 1.- Cotizaciones en general.	117

SIGLAS

CORFO	: Corporación de Fomento de la Producción
FOSIS	: Fondo de Solidaridad e Inversión Social
FOGAIN	: Fondo de Garantía para Inversión
FOGAPE	: Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios
VAN	: Valor Actual Neto
TIR	: Tasa Interna de Retorno
PRI	: Periodo de Recuperación de la Inversión
SII	: Servicio de Impuestos Internos

SIMBOLOGIAS

cm	: Centímetro
M	: Metro
rpm	: Revoluciones por minuto
Kg	: Kilogramos
USD	: Dólar
\$: Peso
%	: Porcentaje
mm	: Milímetros
KW	: Kilo watts
hrs	: Horas
kva	: Kilovolts ampers
m ²	: Metro cuadrado
IVA	: Impuesto valor agregado
P	: Potencia
UF	: Unidades de fomento
kwh	: Kilowatts hora
W	: Watts

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de título se ha diseñado para analizar la prefactibilidad de la creación de una empresa dedicada a la entretención infantil, en la zona de Curauma.

Por ende, se analizará la metodología para la generación de la idea y desarrollo del proyecto, que es una guía del estudio de mercado para la evaluación. Además, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable.

El entretenimiento de los más pequeños del hogar es algo fundamental; pero los padres deben ser capaces de discernir entre las actividades que sean beneficiosas para ellos, y aquellas que no aporten a su crecimiento. Los niños y niñas pueden aprender jugando: aprender a trabajar en equipo, a relacionarse con otras personas, a desarrollar destrezas motoras y sus habilidades de comunicación. Entre las opciones que se tienen para combatir el aburrimiento y la monotonía de los pequeños, y que les permitan la interacción con los demás infantes, se tienen los centros recreativos; pero el problema de estos establecimientos, es que se los alquila por un tiempo específico y el precio de los mismos es elevado.

Mediante observación directa en estos centros recreativos, se determinó que una de las actividades favoritas de los niños y niñas en edades comprendidas entre 2 y 14 años es saltar en juegos inflables o camas elásticas. Varios de estos locales ofrecen alquilar los juegos inflables para celebraciones de fiestas infantiles o eventos, por lo que los infantes deben esperar a que sea su cumpleaños o el de uno de sus amigos para poder pasar un momento animado y divertirse saltando en los juegos mencionados anteriormente.

El número de estos centros de entretenimiento infantil ha crecido, sin embargo, han mantenido la misma modalidad de alquilar sus espacios. Si a esto le agregamos que no todos los locales ofrecen este tipo de entretenimiento, obtenemos una demanda insatisfecha, lo cual conlleva a la necesidad de proporcionar el servicio de juegos recreativos inflables.

Analizando la falencia encontrada en este tipo de negocios, se ha decidido evaluar el presente proyecto, el cual se basa en la creación de un centro de diversión para niños y niñas, pero con una variante: ya no se tendrá que alquilar todo el local, sino que simplemente se debe

pagar una entrada y el niño/a podrá disfrutar de todos los juegos. Un servicio complementario sería alquilar el espacio para reuniones por horas, para clientes que deseen exclusividad, es por ello que analizaremos en nuestro proyecto, contar con ese plus para los más pequeños.

CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

1 DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

1.1 DIAGNÓSTICO

1.1.1 Antecedentes generales y específicos del proyecto

En Chile, existe un aumento importante de la obesidad infantil, debido a la mala nutrición y falta de ejercicios, lo que está creando niños sedentarios, lo que ocasiona un aumento en la mortalidad y enfermedades infantiles, por lo cual se recomienda la actividad física, para mantener el organismo saludable.

Al realizar actividades físicas de manera lúdica y entretenida los niños/as, de la zona queman calorías, lo que les ayuda a mantener su estado físico.

Además, si sumamos el crecimiento exponencial de la población, quitando lugares de esparcimiento, debido a la creación de poblaciones e industrias nuevas en la zona, dejando de lado las zonas de áreas verdes, para que las familias puedan salir a disfrutar.

Es por ello que se ha evaluado y considerado la instalación de un centro de entretenimiento infantil en la comuna de Valparaíso- Curauma, para niños residentes y/o visitantes de la comuna. Contará con una amplia diversidad de juegos, espacios y colores, diseñados especialmente para que a través de la diversión puedan desarrollar sus capacidades y habilidades físicas, motrices y sociales. Además, JUMPS-KIDS, considera el desarrollo de un sector de espera agradable, donde los padres podrán consumir productos de fácil elaboración, acompañar y supervisar a sus hijos durante el tiempo que permanezcan en el centro de entretenimiento. El proyecto utilizará altos estándares de seguridad, de fácil acceso y confianza.

1.1.2 OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.1.2.1 Objetivo general del proyecto

El objetivo general del proyecto es la instalación de un centro de entretenimiento infantil en la zona de Curauma.

1.1.2.2 Objetivos específicos del proyecto

- a) Ofrecer servicio de entretenimiento infantil con altos estándares de calidad, logrando que el negocio sea una alternativa a los tradicionales centros de recreación infantil.
- b) Instalar juegos infantiles atractivos para la población infantil, que incluye centro de cama elástica, toboganes, laberintos, piscina de pelotas, centro de comida y salones para celebrar cumpleaños.
- c) Fomentar la vida saludable y la ecología a través de la comunidad, realizando alianzas comerciales con Municipalidad, empresas y colegios.

1.1.3 Contexto del desarrollo del proyecto

La idea del negocio es implementar un centro de entretenimiento infantil, en la zona de Placilla-Curauma, debido al gran crecimiento de la población, sobre todo de los más jóvenes que han llegado a la zona, es por ello que es necesario implementar prontamente un lugar, para el esparcimiento y entretenimiento en el sector.

La población de Placilla se estima en aproximadamente 39.496 personas aproximadamente, lo que equivale al 12% de la población de la región, sin agregar la población flotante que estudia o trabaja en el lugar.

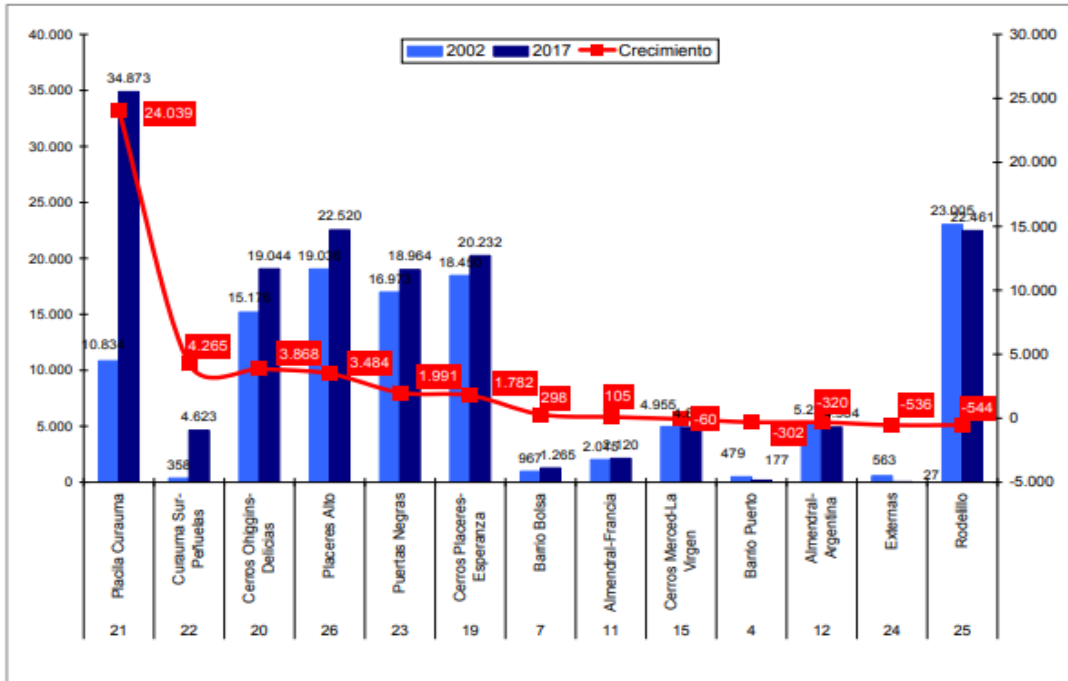


Figura: 1.1.3.- Crecimiento población en Placilla-Curauma

Fuente: Centro estadístico INE, censo 2017.-

1.1.4 Tamaño del proyecto

Para determinar el tamaño del proyecto, se debe tener el análisis previo de la demanda esperada, la localización, el stock de productos, y el plan estratégico de la creación de la empresa, para ello analizamos las estadísticas proporcionadas por el censo (2017) y el centro de información de estadísticas (INE), de la zona lo que nos lleva a concluir lo siguiente:

NOMBRE MACRO SECTOR	Población 2017	% Población 2017	Superficie Urbanizada (Hás)	Densidad (Hab/Há)
CERROS ALTOS	122.567	41%	1.039	118,0
PLAYA ANCHA	44.822	15%	655	68,4
PLACILLA CURAUMA	39.496	13%	854	46,2
CERROS TURISTICOS	34.398	12%	340	101,2
BARON-PLACERES	27.862	9%	278	100,3
OHIGGINS-DELICIAS	19.044	6%	180	106,1
PLAN	8.466	3%	171	49,6
TOTAL	296.655	100%	3.516	84,4

Figura 1.1: Estadísticas de sectores con crecimiento en la región de Valparaíso. -

Fuente: INE, censo 2017.

Se analizan los gráficos de los grupos de edades de la zona en general, se calcula que solamente en la localidad de Placilla-Curauma, existe un público óptimo de 5.000 personas aproximadas, que están en el rango etario, que pueden asistir al centro de entretenimiento y también se puede sumar la población flotante que llega a la zona en periodos estivales o de visitas.

Para poder cubrir la necesidad de la población es que se estima gastar inicialmente, **50 millones de pesos chilenos**. Con el objetivo de poder cubrir los gastos iniciales

- Inversión en Equipamiento.
- Constitución de empresa.
- Recurso humano.
- Marketing inicial.
- Otros gastos e imprevistos.

COD	NOMBRE DISTRITO	Población	Población	Crecimiento	% Crecimiento
		2002	2017	2002-17	2002-17
21	Placila Curauma	10.834	34.873	24.039	116%
22	Curauma Sur-Peñuelas	358	4.623	4.265	21%
20	Cerros Ohiggins-Delicias	15.176	19.044	3.868	19%
26	Placeres Alto	19.036	22.520	3.484	17%
23	Puertas Negras	16.973	18.964	1.991	10%
19	Cerros Placeres-Esperanza	18.450	20.232	1.782	9%
7	Barrio Bolsa	967	1.265	298	1%
11	Almendral-Francia	2.015	2.120	105	1%
15	Cerros Merced-La Virgen	4.955	4.895	-60	0%
4	Barrio Puerto	479	177	-302	-1%
12	Almendral-Argentina	5.224	4.904	-320	-2%
24	Externas	563	27	-536	-3%
25	Rodelillo	23.005	22.461	-544	-3%
8	Cerros San Juan Dios+Jimenez	12.748	12.021	-727	-4%
9	Cerros Bellavista+Yungay	9.220	8.487	-733	-4%
2	Población Bueras	6.087	5.265	-822	-4%
13	Cerro La Cruz	5.010	3.924	-1.086	-5%
18	Cerro Baron	8.719	7.630	-1.089	-5%
5	Cerros Cordillera+Chaparro	17.710	16.253	-1.457	-7%
3	Cerros Stgo Domingo+Toro	18.472	16.997	-1.475	-7%
10	Cerros Monja+Mariposa+Vergel	14.004	12.451	-1.553	-8%
17	Cerros Larraín-Polanco	13.332	11.757	-1.575	-8%
14	Cerros El Litre-Las Cañas	7.841	6.262	-1.579	-8%
6	Cerros Alegree+Concepción	7.705	6.124	-1.581	-8%
16	Cerros Ramaditas-Rocuant	14.419	12.786	-1.633	-8%
1	Playa Ancha	22.683	20.593	-2.090	-10%
TOTAL		275.982	296.655	20.673	100%

Figura 1.2: Proceso de crecimiento.

Fuente: compendio estadístico INE 2017.

Cuando se analiza el crecimiento de la población siempre uno espera que éste sea favorable, de acuerdo al censo como lo indica la figura 1.2 estamos ubicados en una zona de potencial crecimiento económico, lo que nos deja una ardua tarea de ir mejorando e innovando si nos queremos mantener en el mercado.

1.1.5 Impactos relacionados con el proyecto

En cuanto a los impactos relacionados con el proyecto, es posible distinguir lo siguiente:

- Generación de empleo en la zona, para completar la estructura organizativa.
- Generar un centro de entretención para niños y adultos.
- Rivalidad entre centros de entretención existente en la zona.
- Amenaza de posibles sustitutos de productos en la zona.

a) Riesgos internos:

- Gestión deficiente en el análisis de estudios de mercado e información relevante.
- Una lectura deficiente de la información puede afectar negativamente en la toma de decisiones e impactar en la rentabilidad del negocio.
- Situación financiera: Una proyección deficiente distorsionará la disponibilidad real de recursos y afectará al desarrollo del proyecto, continuidad y escalabilidad del negocio.
- Accidentes y normas de seguridad: La operación diaria de Jump-kids conlleva riesgos debido al uso de la sala de juegos e implementos de diversión, por lo tanto, se estipulan normas y políticas
- Plan de mitigación: Certificaciones nacionales e internacionales, capacitación continua al personal de Jump-kids, reforzando las señaléticas en juegos de sala y políticas.

b) Riesgos externos:

- Cambio en las condiciones de mercado: La entrada de un nuevo oferente podría afectar.
- Plan de mitigación: Someterse a estas nuevas regulaciones y asesorarse legalmente en esta materia para evitar posibles inconvenientes ante desconocimientos.
- Daño de imagen: Jump-kids puede verse envuelto en alguna situación negativa que afecte la imagen de la empresa. Esto podría afectar su reputación.
- Plan de contingencia: Asesoría legal y acciones de marketing.
- Poder adquisitivo: Las condiciones económicas del país podrían cambiar y esto afectaría el poder adquisitivo de los clientes, disminuyendo la demanda por el servicio de entretenimiento infantil.

1.2 METODOLOGÍA

En esta sección se establecen los métodos que permitirán afrontar el desarrollo del proyecto con criterios claros de acuerdo al escenario real en la actualidad.

1.2.1 Definición de situación base sin proyecto

Actualmente en la zona de Curauma existe un centro de entretenimiento infantil (salta salta) inaugurado este año, el cual está abarcando el 100% del mercado de la zona, ya que es el único competidor directo hasta el momento, si bien existe un incremento en el arriendo individual de los juegos inflables, para cumpleaños como sustitutos de los centros masivos, no completando directamente la demanda, ya que actualmente las familias invierten en las salidas infantiles, ya sea semanalmente o mensualmente.

1.2.2 Definición de situación con proyecto

Con la implementación de este proyecto, en la zona de Placilla -Curauma, la cual, será otra opción que tendrá el cliente en el sector , para el cual, se buscará un buen lugar, céntrico y accesible a todo público, para poder competir en el mercado, además de ser un proyecto innovador, el que incluirá un salón de espera, además para compartir en familia con wifi gratuito, un centro de eventos para celebración de cumpleaños y un lugar de juegos inflables, laberintos y camas elásticas, lo que genera un plus, atrayendo un porcentaje de la cuota del mercado, espera fidelizar a los potenciales cliente.

1.2.3 Análisis de separabilidad

Este proyecto será evaluado como un proyecto íntegro, sin considerar subproyectos.

1.2.4 Método para medición de beneficios y costos

Para la evaluación de los beneficios que se obtienen por la venta del servicio y costos se utilizarán flujos de cajas por periodos anuales estimados en cinco años, en conjunto con indicadores económicos. En cuanto a los costos corresponden a los de inversión, costos fijos y variables.

Los costos de inversión corresponden a inversión en equipos, maquinarias, herramientas, puesta en marcha y capital de trabajo. Los costos fijos, están constituidos por las remuneraciones de los empleados, el pago de arriendo del galpón, electricidad, agua potable, mantención del galpón, juegos inflables, centro de camas elásticas, máquinas de video juegos infantiles, mobiliario infantil, temáticas infantiles y publicidad. Los costos variables están representados principalmente por la cantidad de insumos del local (te café, leche, jugos, bebidas,).

Al tener el lugar ordenado y bien adornado es un plus que le entrega, ya que llamará la atención de los niños/as que visiten el lugar.

1.2.4.1 Ingresos

Los ingresos serán aquellos obtenidos por ventas, préstamos bancarios que se utilizarán en la inversión inicial del proyecto. También, se considerarán ingresos por venta de los productos que se ofertarán en la cafetería, arriendo salón y el valor de las entradas.

1.2.4.2. Egresos

Los egresos se encontrarán estructurados de la siguiente forma:

- Activos fijos: Inversión inicial -Gastos de puesta en marcha -Capital de trabajo
- Costos operacionales.
- otros.

1.2.5 Indicadores

Los indicadores para la evaluación del proyecto se encuentran principalmente el VAN (Valor actual neto) y la TIR (Tasa interna de retorno) y PRI el periodo de recuperación de la inversión.

Al evaluar el proyecto es posible comparar a través de estos indicadores, si un flujo de caja logra obtener la rentabilidad que el inversionista desea.

1.2.6 Criterios de evaluación

El criterio de evaluación se encuentra relacionado con la interpretación que se entrega a través de los indicadores de V.A.N. y T.I.R y PRI (Período de Recuperación de la Inversión)

Se analizará el criterio del flujo de caja neta para determinar si conviene la inversión.

El criterio será si el valor actual neto (VAN) es mayor o igual que cero el proyecto se aceptará, en cambio si es menor que cero se rechaza el proyecto.

El criterio de la Tasa Interna de Retorno (TIR) se evaluará, para determinar si el proyecto se encuentra en función de una única tasa de rendimiento anual, en donde la totalidad de los beneficios actualizados sean exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual.

El criterio será si la TIR es mayor o igual que la tasa de descuento fijada para el proyecto, indicará que éste es rentable, por lo tanto, se acepta el proyecto, en cambio si el TIR es menor que la tasa se rechaza el proyecto.

Por último, el tercer criterio de evaluación que es el Período de Recuperación de la Inversión (PRI), éste determina el periodo de recuperación que tendrá este proyecto para compararlo con lo que la empresa ha determinado conveniente, si ambos periodos son iguales o el de retorno de la inversión es menor al que la empresa espera, se entenderá que el proyecto es conveniente. El horizonte del proyecto se estima en 5 años contando desde el 2020, comprendiendo los sucesivos años hasta el 2025.

1.2.7 Estructura del proyecto

Este proyecto se encuentra estructurado de la siguiente manera:

- a)** Introducción: Se entrega un primer acercamiento al tema dando a conocer el mercado del producto y su uso en general, indicando también los objetivos y alcance del proyecto.
- b)** Diagnóstico: Se entrega una idea general del proyecto y el mercado que se quiere abarcar.
- c)** Metodología: Se definen las situaciones con y sin proyecto, se indican los beneficios, los costos y los métodos de evaluación que se utilizarán.
- d)** Estudio de Mercado: En esta sección se definirá el producto, analizando la demanda, oferta actual y futura, el comportamiento del mercado, los

competidores, proveedores y determina las proyecciones de precio, localización y sistema de comercialización.

- e)** Estudio Técnico: Se analizará los principales aspectos técnicos, tales como los requerimientos de equipos necesarios para el proyecto, sus características y especificaciones técnicas como también el lay-out adecuado para la optimización de los recursos y el monto de inversión.
- f)** Evaluación Económica y Financiera: Se analiza la información entregada por el estudio de mercado y el estudio técnico para poder definir los valores de las inversiones y los flujos que se presentan. Conjuntamente se realiza un análisis de la rentabilidad y sensibilidad, para así entregar de este modo las herramientas necesarias a los evaluadores para tomar la decisión de invertir.
- g)** Conclusiones: Se estudiarán los resultados obtenidos, pudiendo generar diversas opiniones y recomendaciones.

CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO

2 ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO

En este capítulo se desarrollará el análisis de prefactibilidad de mercado correspondiente a la primera de las etapas del estudio, en este se describirán los productos, servicios a prestar, se definirán las necesidades a satisfacer, quiénes lo necesitan, cuánto están dispuesto a pagar, cuánto se proyecta vender, cuál es la competencia, variables que afectan la demanda, (estudio de la demanda existente), así mismo se identificarán de los principales oferentes, marketing, ubicación del negocio, cómo vender y diferenciarse.

2.1 DEFINICIÓN DEL SERVICIO

La creación del servicio consiste, en un centro de entretenimiento infantil para niños desde los 2 años hasta los 14 años promedio, en la comuna de Valparaíso sector Placilla-Curauma. El cual contará con una amplia variedad de juegos, espacios y colores, diseñados especialmente para que a través de la diversión puedan desarrollar las capacidades físicas, motrices y habilidades sociales.

El centro de entretenimiento tendrá las zonas delimitadas por edad, ya que los niños/as se pueden hacer daño cuando se empujan y/o lanzan las bolas de los juegos unos a otros pudiéndose lesionar. Para que esto no suceda, el centro tendrá las distribuciones suficientes, para que los niños/as de distintas edades jueguen y se relacionen con otros de su misma edad. Si bien es cierto que esta disposición del centro de entretenimiento no suele ser la habitual por falta de espacio y aprovechamiento del mismo, puede suponer un diferencial en cuanto a forma y seguridad para madres y padres. En general, aunque los usuarios finales de los servicios que se ofrecen en este tipo de instalaciones son los niños y niñas, el cliente objetivo son los padres, madres, familiares y tutores de niños/as entre 2 y 14 años que busquen un entorno seguro y delimitado donde sus hijos/as puedan jugar y relacionarse con otros niños/as de su edad. Se ofrecerán las siguientes zonas con sus servicios segmentados, como: - Zona de Juegos (varias): 2 – 4 años / 4 - 6 años y más de 6 años. - Zona de actividades lúdicas y recreativas dirigidas por un monitor - Zona para

adultos con cafetería. El número de actividades ofrecidas varía en función del tipo y la extensión del lugar. Entre las actividades más habituales que se ofrecerán a los niños/as se encuentran: circuitos de varios niveles y dificultades, piscinas de bolas, toboganes, canastas, zona de dibujo y trabajos manuales. En general los servicios ofrecidos se pueden agrupar en:

- Juego libre dentro del espacio.
- Servicio matinal para las escuelas.
- Fiestas infantiles y de aniversario.
- Ocio/cafetería para madres y padres

El establecimiento tratará de diferenciarse de sus competidores en base a los siguientes parámetros:

Localización: Se buscará un lugar en el que no existan negocios similares, con el claro objetivo de aprovechar la ventaja de ser el primero.

- Flexibilidad de horario: el servicio tiene el más amplio horario en la ciudad o área en cuestión.
- Amplia gama de servicios: celebraciones de cumpleaños, fiestas temáticas, representaciones, talleres, juego libre, guardería nocturna (como propuesta de futuro), etc.

Las siguientes actividades se destacan como importantes para el negocio: - Actividades de promoción del centro recreativo y de sus servicios, especialmente por la web.

- Actividades de auditoría e inspección de la seguridad de las instalaciones y de los procedimientos habituales por parte de la plantilla.
- Diversificación en cuanto a juegos y actividades ofrecidas, de cara a evitar las curvas de saturación de los usuarios.
- Actualización de materiales y equipos, así como la adecuación del local.

2.2 DEMANDA ACTUAL Y FUTURA

Para analizar específicamente la demanda del servicio de entretenimiento infantil en la localidad de Placilla-Curauma, se analizará el entorno demográfico además del consumo de este tipo de productos en el sector en base a un estudio de mercado.

Las hipótesis de demanda, para cada mes varían dependiendo del criterio utilizado en la estimación, y los posibles factores que generan estacionalidad son relativos a cada industria. Por lo cual podemos mencionar que desde los años noventa los parques de entretenimiento infantil se han convertido en un servicio que está presente en la mayoría de las ciudades, porque suponen una oportunidad tanto para los/as emprendedores divertirse en un entorno seguro. El aumento de la esperanza de vida y el deseo de una mayor calidad de la misma, ha posibilitado el desarrollo de los centros de entretenimiento infantil.

La familia del siglo XXI tiene nuevas necesidades: trata de aprovechar el tiempo libre que permite su ritmo de vida actual y, de combinar la diversión que favorezca su desarrollo. Puede decirse que el sector comenzó a desarrollarse en la década de los 90 coincidiendo con el cambio en la evolución del gasto de la renta familiar en actividades de tiempo libre. Desde entonces, el crecimiento del sector ha superado el 10%. Una medida para comprobar la evolución que ha experimentado este sector; estudio de los datos de las franquicias que se han creado en los últimos años. Los parques de entretenimiento infantil se encuentran en plena expansión como consecuencia, en gran medida, de los grandes cambios sociales que han alterado el modelo convencional de familia y las funciones que desempeña cada miembro dentro de la misma. En esta evolución, influye directamente el número de niños y la tasa de natalidad del territorio. Según datos del 1 de enero de 2017, acorde con la información del INE, la población regional de Valparaíso es de 1.859.672 estimada, vamos a segregar esta información por edades ,para ver cuántos niños tienen entre 0 y 14 años, ya que serían nuestros potenciales usuarios Así, de un total de la población regional de 0 a 14 años estimada en 52.698 niños, de esto supone y acotamos que un 10% de la población reside en la zona de Placilla-Curauma, el cual, es susceptible de ser cliente del centro recreativo para niños, aunque, la propia estructura de la

población de Chile nos llevaría a un escenario de pérdida progresiva de habitantes en las próximas décadas... Por otro lado, en cuanto al número de nacimientos, en los próximos años continuaría registrando un paulatino descenso de la natalidad. El descenso de nacimientos vendría determinado por la propia estructura de la pirámide poblacional, debido a una progresiva reducción del efectivo de mujeres en edad fértil. Estos datos han de tenerse en cuenta para planear la vida útil de un negocio aún muy rentable e ir diversificando.

1.3 Población por grupos de edad, años 2002 y 2017

Grupo de Edad	2002	2017	Distribución por Grupos de Edad Censo 2017		
			Comuna	Región	País
0 a 14	61.983	52.698	17,76	19,06	20,05
15 a 29	70.795	76.183	25,68	23,13	23,37
30 a 44	61.276	57.911	19,52	19,70	21,05
45 a 64	53.688	70.240	23,68	24,50	24,13
65 o más	28.240	39.623	13,36	13,61	11,40
Total	275.982	296.655	100	100	100

Fuente: Censos de Población y Vivienda 2002 y 2017, INE.

Figura 2.2.1: Población por grupos de edades censo 2017.

Fuente: INE, Censo 2002 y 2017 Quinta región.

Para la determinación de la demanda actual y futura, se realizará a través del método cuantitativo y para ello, se considerarán las siguientes variables:

- Población residente.
- Población flotante.
- Resultados investigación mercado.

2.2.1 Análisis de la población residente del sector Placilla-Curauma. -

Para cuantificar la demanda futura del servicio se proyectan los clientes potenciales en base a los índices de crecimiento de población en la zona de Curauma-Placilla y la cantidad de alumnos en los Establecimientos Educativos cercanos. Para finalmente utilizar los datos obtenidos por la encuesta realizada.

De la población total y para efecto de hacer más real los datos objetivos, se segmentó los datos, poniéndole énfasis en el rango de edad desde 2-14 años. -

2.2.2. Pronóstico de la demanda

Tabla: 2.2. Demanda esperada en ventas.

DEMANDA POR SEMANA ENTRADAS						
LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
CERRADO	30	30	30	20	40	40
					TOTAL	190
					TOTAL, MENSUAL	760

DEMANDA POR SEMANA DE ARRIENDO SALON						
LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
CERRADO	0	0	0	2	2	2
					TOTAL	6
					TOTAL, MENSUAL	24

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
ENTRADAS	500	750	500	500	500	650	650
ARRIENDO SALON	24	24	24	24	24	24	24
	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE		
ENTRADAS	450	650	450	450	650		
ARRIENDO SALON	24	24	24	24	24		
						TOTAL, AÑO 1	6700
						TOTAL, AÑO 1	288

Fuente: Elaboración propia. -

Tabla 2-2.1. Demanda proyectada número de entradas al centro de entretenimiento

Aumento 15% anual. -

Período (Año)	Número entradas a Jump kids
2020-2021	6.700
2021-2022	10.292
2022-2023	15.442
2023-2024	23.167
2024-2025	34.750

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 2-2.2. Demanda proyectada. Cálculo de demanda número de entradas al centro (Jump kids)

Periodo (año)	T(x)	N° entradas (Y)	(X*Y)	X ²	Y ²
2020-2021	1	6.700	6.700	1	44.890.000
2021-2022	2	10.292	20.584	4	105.925.264
2022-2023	3	15.442	46.326	9	238.455.364
2023-2024	4	23.167	92.668	16	536.709.889
2024-2025	5	34.750	173.750	25	1.207.562.500
Suma	15	90.351	340.028	55	2.133.543.017
Promedio	3	18.070	68.006	11	426.708.603

Fuente: Elaboración propia.

$$b = \frac{\sum(x \cdot y) - (n \cdot \bar{x} \cdot \bar{y})}{\sum x^2 - (n \cdot \bar{x}^2)}$$

$b = (340.028) - (5 \cdot 3 \cdot 18.070)$	$b = 68978 / 10$	$b = 6897,8$
$55 - (5 \cdot (3)^2)$		

$$a = \bar{y} - b\bar{x} \quad y = a + bx$$

$$a = 18070 - (6897,8 \cdot 3) \quad a = -2623,4$$

$$Y = -2623,4 + 6897,8x$$

Cálculo del coeficiente de determinación:

$$R^2 = \frac{[n \cdot \sum x \cdot y - (\sum x)(\sum y)]^2}{[n \cdot \sum x^2 - (\sum x)^2][n \cdot \sum y^2 - (\sum y)^2]}$$

$$R^2 = \frac{[5 \cdot 340028 - (15)(90351)]^2}{[5 \cdot 55 - (15)^2][5 \cdot 2133543017 - (90351)^2]} = R^2 0,94$$

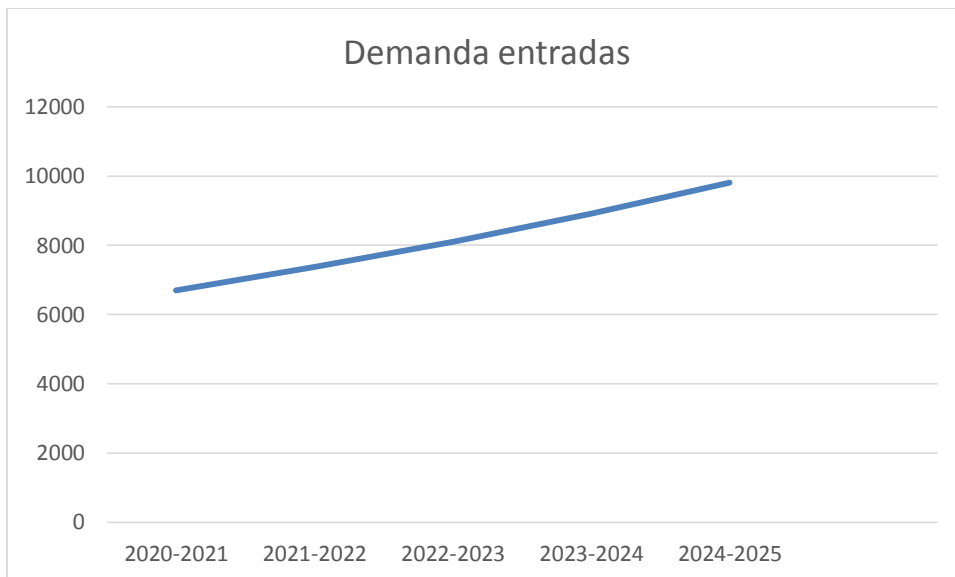


Gráfico 2.2.2 Gráfico de demanda esperada de ventas de entradas.

Fuente: Elaboración propia.

Se espera un aumento del 15 % anual, en la venta de entradas, de acuerdo al crecimiento esperado, en la población debido a la construcción de nuevos condominios en la zona. Según las estimaciones de Curauma S.A, que tiene como proyección un crecimiento de 4.000 nuevos habitantes por año, con un horizonte de 25 años, desde el año 2006, lo que nos da un margen de 11 años de crecimiento aproximado, desde el inicio del proyecto. -

2.3 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Para fundamentar la demanda del proyecto se realizó una encuesta, lo anterior se realizó en base a un muestreo probabilístico, para que la encuesta tenga validez estadística, es necesario que un número mínimo de personas del grupo objetivo la respondan. Dicho número se obtiene utilizando la siguiente fórmula matemática obtenida a partir de las fórmulas de distribución Gaussiana: La expresión para calcular el tamaño de la muestra n es la siguiente:

$$n = \frac{N \cdot Z_a^2 \cdot p \cdot q}{d^2 \cdot (N - 1) + Z_a^2 \cdot p \cdot q}$$

Figura 2.3.1: Muestreo probabilístico.

Fuente: Wikipedia.

Donde:

Z_a : Es un parámetro que se calcula en base al nivel de confianza que se desee utilizar. Este nivel de confianza es la probabilidad de que los resultados entregados por la encuesta tengan la suficiente certeza o precisión como para ser admitidos como válidos, es decir, que un nivel de confianza de un 90 % indica que la probabilidad de que la encuesta este equivocada es del 10%. (Resultados no reflejan la realidad)

N: Tamaño de la población objetivo (personas que serían válidas a encuestar, personas en el sector de estudio)

p: Probabilidad de éxito, también conocida como proporción esperada, es la proporción de los agentes que son válidos para el estudio y por convención cuando este parámetro es desconocido se utiliza 0.5 por ser la opción más prudente (los agentes tienen la misma probabilidad de ser válidos como inválidos).

Ejemplo: p = Porcentaje de las personas que asisten a los centros de entretenimiento

q: Probabilidad de fracaso (recordar que $q = 1 - p$).

Ejemplo: q = Porcentaje de los que no asisten.

d: Precisión o error admisible, también conocido como error maestro. Es un valor que indica el error a causa de encuestar una muestra de la población objetivo y no a su totalidad.

Z = 1,96 (para un nivel de confiabilidad del 95%)

N = 330 potenciales clientes, escogidos porcentualmente del cual se desglosa: el 1% personas habitantes de la Comuna de Valparaíso.

p = 0.5 valor que típicamente se usa cuando no se tiene información previa.

q = 0.5.

d = 0.1 nivel de error admitido o precisión.

$n = \frac{330 * 1,96^2 * 0,5 * 0,5}{0,1^2 (330 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5} = 74,4$
--

Figura 2.3.2: Resultados Muestreo.

Fuente: Elaboración propia. -

La expresión matemática indica que son necesarios al menos 74,4 redondeando a 74. a continuación, se presentan los resultados entregados por la encuesta en conjunto a su respectivo análisis por cada pregunta, cabe señalar que el total de encuestados fue de 74 personas.

2.3.1 Resultados encuesta

Encuesta para instalación de centro de juegos infantiles en la zona.-

Sexo encuestado _____ edad encuestado _____ fecha _____

1.- ¿Cuántos hijos tienen? A. -1 hijo _____ b.- 2 hijos _____ c.- 3 hijos _____

d.- Más de 4 _____ e.- ninguno _____

2.- En caso de tener hijos, rango en el que clasifica sus hijos.-

a.- 2-4 años _____ b.- 5-8 años _____ c.- 9-14 años _____ d.- más de 15 años _____

3.- Le gustaría contar con una alternativa más , de un centro de entretenimiento infantil en la zona.-a.- sí, nos gustaría.- _____ c.- no, me interesa.- _____

4.- ¿Qué valor le pondría al servicio?-

a.- \$ 6.000 1 hora _____ .- b.- \$ 10.000 2 horas.- _____ c.- \$ 3.500 30 min. _____ d.- \$ 2 x 1 10.000. _____

e.- \$ 10.000 ilimitado.- _____ f.- otro valor _____

5.- ¿Ha asistido a algunos de los centros de entretenimiento infantil en la zona mencione a cuál?: _____

6.- En caso de ser "SI", haya asistido. ¿Cuántas veces ha ido este año 2019?

1	2	3	4	5	6	mas
---	---	---	---	---	---	-----

7.- ¿Ha celebrado el cumpleaños de su hijo en un centro de entretenimiento infantil?

Si - _____ NO- _____ no, especifique por qué- _____

8.- ¿Cuánto tiempo es el ideal para ustedes, para compartir con sus hijos en centro de entretenimiento? 1.- _____ 1 hora.- 2.- _____ 2 horas.- 3.- _____ 3 horas.- 4.- _____ ilimitado.-

9.- Clasifique los siguientes servicios de acuerdo a sus preferencias en un centro de entretenimiento infantil, asumiendo que 1 es poco interesante y 5 muy interesante.-

Muro de escalar _____ Camas elásticas _____ Juegos inflables _____ Laberinto con piscinas de pelotas _____ Heladería/ confitería _____ Centro de cumpleaños temáticos _____ otros (indique)- _____

10.- ¿Cuánto tiempo estaría dispuesto a trasladarse para acceder con su familia a un centro de entretenimiento infantil?

5-20 min _____ 30 min _____ 1 hora _____ otro comente _____

Figura 2.3.1: Encuesta

Fuente: Elaboración propia. -

- a) La encuesta se aplicó a 74 personas, padres y madres de familia residentes de la comuna de Curauma.

Tabla 2.1.- Sexos encuestados

	Hombres	Mujeres	Total
SEXO	30	44	74



Gráfico 2.1: Sexos encuestados.

Fuente: Elaboración propia

- b) Los 74 padres encuestados presentaron una tasa de 1,5 hijos por familia. Con respecto a la edad de los mismos y número de hijos, la mayor concentración se da en el intervalo de 1 a 3 años con un 37% de participación seguido por el intervalo 4 a 5 años con un 24%. El intervalo con menos participación corresponde a los > de 8 años con un 10%.

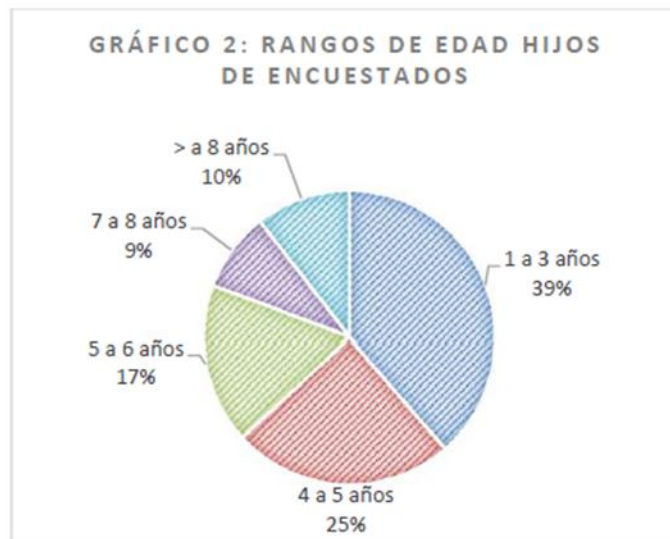


Gráfico 2.2: Edad hijos encuestados

Fuente: Elaboración propia.

- c) El 49% de los encuestados manifestó que su disposición de pago para ingresar a un centro de entretención infantil se encontraba en el rango de 3 mil a 5 mil siendo la mayor preferencia seleccionada y variable fundamental a considerar para la elaboración del plan de negocios y Desarrollo.

Tabla 2.3 Valor entrada. -

	Hombres	Mujeres	Total
Menos de \$3000	10	4	14
Entre \$3000 y \$5000	12	24	36
Entre \$5000 y \$8000	4	10	14
Más de \$8000	4	6	10
Total	30	44	74

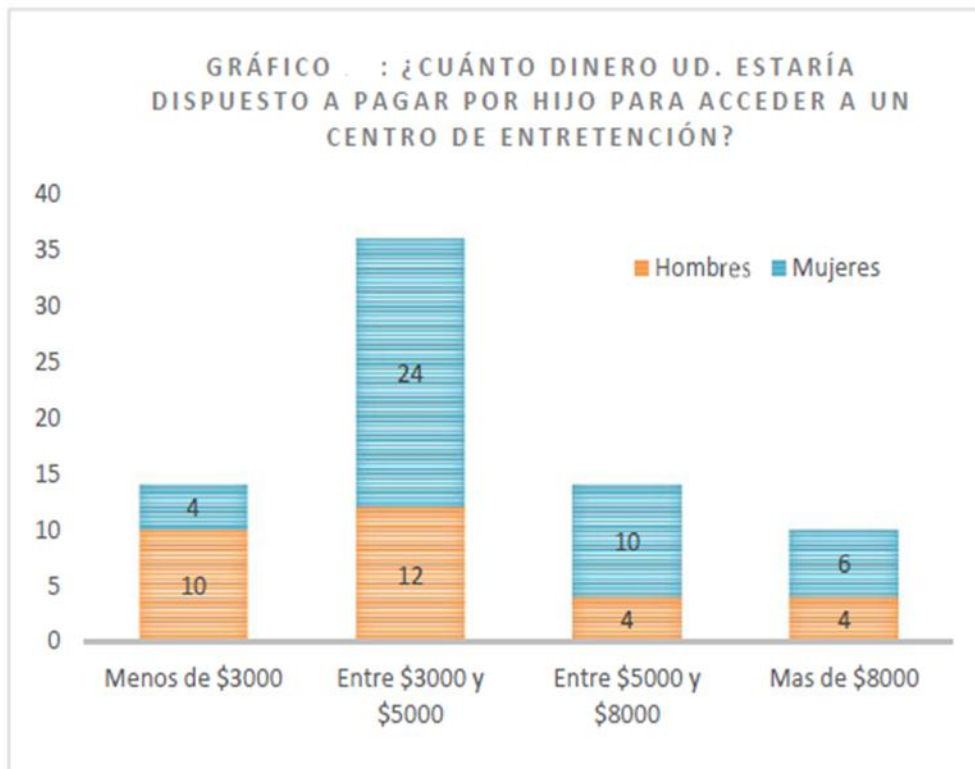


Gráfico 2.3.-Precio entradas.

Fuente: Elaboración propia

- d) El promedio de visitas, de los 66 asistentes a un centro de entretenimiento infantil, son 3,5 veces por año. Es clave considerar que no existe ningún centro de entretenimiento infantil cercano y la mayor concentración de número de visitas se dio en el tramo de 2, 3 y más de 6 visitas en el año.



Gráfico: 2.4

Fuente: Elaboración propia

- e) El 24,3 % ha asistido 2 veces y el 18,4 ha asistido más de 6 veces.



Gráfico: 2.5.-Asistencia centros entretenimiento

Fuente: Elaboración propia.

- f) Los centros de entretenimiento infantil también se han posicionado como una alternativa atractiva de celebración de cumpleaños. El 84% de los Padres y madres encuestado mostraron adhesión a esta alternativa y declararon haber asistido a un centro de entretenimiento infantil con el fin de celebrar un cumpleaños, ya sea de su hijo u otro niño.



Gráfico: 2.6.-Asistencia a centros de entretenimiento.

Fuente: Elaboración propia

- g)** El 80% de los encuestados se inclinó por los 3 primeros tramos siendo las alternativas de 1 hora a 3 horas el tiempo ideal de estadía en un centro de entretenimiento infantil. Esta Información es vital para considerar como fuente de ingreso, tipo de cobro y modelo de negocio.

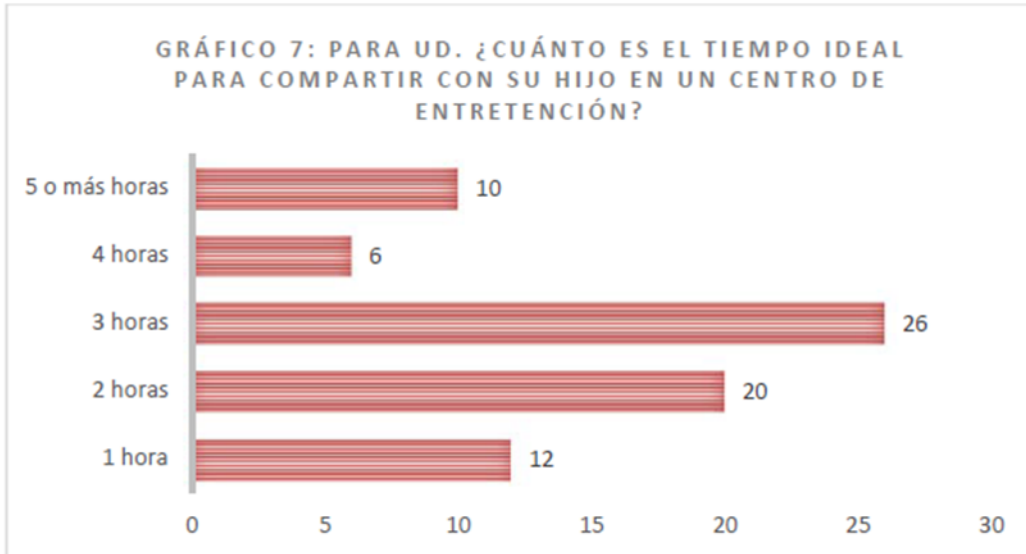


Gráfico: 2.7.-Horario asistencia. -

Fuente: Elaboración propia.

- h) Con respecto a los servicios a considerar para la implementación de Jump –kids, los encuestados mostraron mayor interés por la “Celebración de cumpleaños” y “Piscina con pelotas” como primera categoría seguidas por la “Cama Elástica y “Muro de escalar “como segunda categoría y “heladería-cafetería” como tercera y última preferencia.

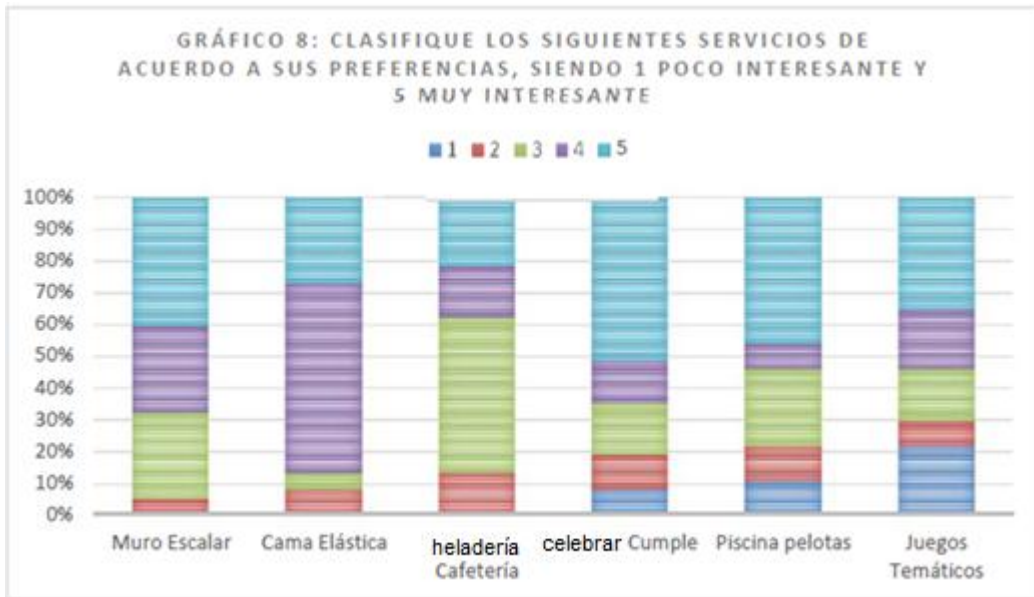


Gráfico: 2.8.-Preferencias. -

Fuente: Elaboración propia. -

- i) El 76% de los encuestados manifestó que el tiempo ideal a considerar para dirigirse a un centro de entretenimiento infantil era de 25 a 45 minutos. Esta información es de vital importancia a la hora de seleccionar la ubicación de Jump-kids en la comuna, estimar la demanda y costos asociados por concepto de arriendo de local comercial.

Tabla 2.9 . Tiempo de traslado.

	Hombres	Mujeres	Total
15 a 20 min	6	0	6
25 a 35 min	10	18	28
35 a 45 min	8	20	28
> 1 hora	6	6	12
Total	30	44	74

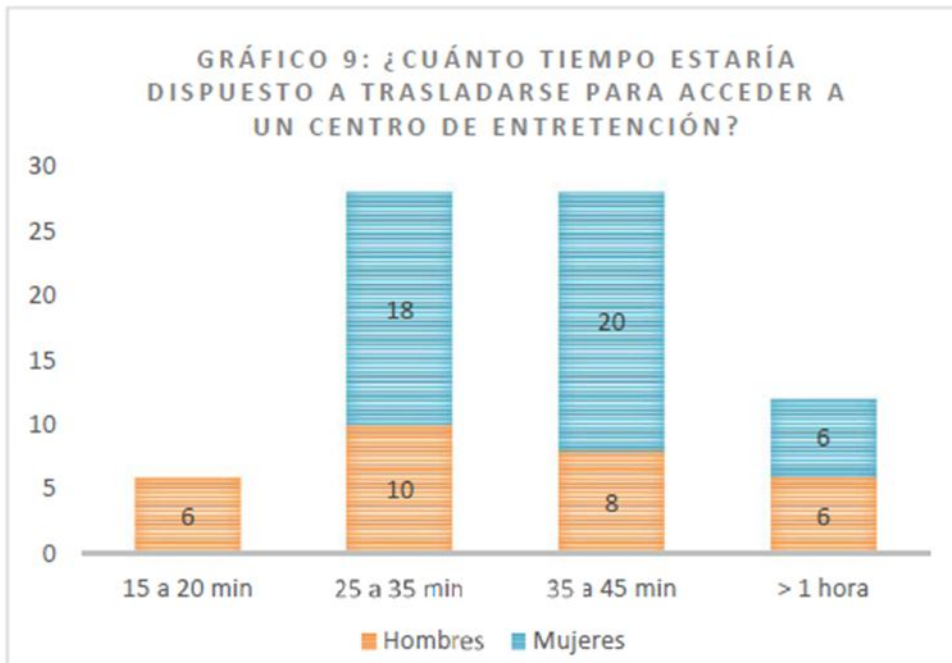


Gráfico: 2.9.-Tiempo de traslado. -

Fuente: Elaboración propia. -

2.3.2 Variables que afectan la demanda

En todo proyecto existen variables que influyen la demanda, tanto en forma positiva como negativa. Dichas variables se dividirán en macroeconómicas, microeconómicas y variables cualitativas.

2.3.3 Variables macroeconómicas

Crecimiento económico del país:

- Variación del dólar.
- Crisis económica internacional.

2.3.4 Variables microeconómicas

- Variación de los ingresos de las personas.
- Cambio en los gustos o preferencias de los clientes.
- Cambio en la composición de la población.

2.3.5 Variables cualitativas.

-Condiciones Climáticas: Las variables climáticas tienen efecto sobre la venta, ya que la gente sale menos cuando los días son lluviosos.

-Vacaciones de los principales clientes.

2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL Y FUTURA

Analizando los locales citados, se encontró lo siguiente: no todos los locales ofrecen juegos inflables; y los que los ofrecen no tienen variedad de modelos para escoger; estos locales cuentan con poco espacio, debido al elevado costo de arriendo en la zona de la ciudad evaluada.

Por esta razón, los futuros clientes, han tenido que enfocarse en el alquiler de juegos inflables para eventos o el alquiler del local por horas para fiestas infantiles, estableciendo un determinado número de asistentes; en consecuencia, el precio de arriendo para los clientes o usuarios potenciales es elevado.

En cuanto a la competencia habrá que tener en cuenta los siguientes tipos de competidores:

Se trata de establecimientos del mismo tipo que el que se describe en este proyecto, que serán la competencia más directa del negocio. En la región de Valparaíso y alrededores, no más de 100 km encontramos las siguientes opciones de oferta actual.

- Placilla: salta salta park.
- Valparaíso: pimpim centro evento.
- Viña del Mar: happyland/ chucky shee/ gojump.
- Quilpué/ Belloto: red kids/ trampoline park.

Espacios lúdicos creados en establecimientos comerciales: Se trata de establecimientos que no han sido creados para el público infantil pero que adecuan una zona para este tipo de público (por ejemplo, la zona infantil de Mc Donald's).

Parques al aire libre: son los parques existentes en pueblos y ciudades, consistentes pequeños espacios que han sido acondicionados y equipados para el juego de los niños.

Además, en la demanda futura influyen los cambios en la pauta de consumo de los chilenos según centros de estadísticas (INE).

Además, se analizará el servicio de la actividad infantil, con la aplicación del modelo de las cinco fuerzas de Porter, con la finalidad de realizar un análisis estructural de la industria, basado en las 5 fuerzas básicas:

- a) Intensidad de rivalidades entre los competidores.
- b) Amenaza de nuevos participantes.
- c) Amenaza de sustitución.
- d) Poder de negociación de los compradores.
- e) Poder de negociación de los Proveedores.

2.4.1 Intensidad de rivalidad entre los competidores

Como ya revisamos en la información anterior, el mercado de servicios de entretenimiento infantil en la zona está conformado principalmente por una empresa que presta los servicios, presentando una amenaza media baja para la oferta.

2.4.2 Amenazas de nuevos participantes

La puesta en marcha de una empresa que ofrezca el servicio planteado, es de un costo bajo, quizás la complejidad está dada por la estructura de cada actividad, la selección y capacitación del personal que estará en contacto con el cliente, las barreras de salida son casi nulas, ya que la población infantil es un segmento de la población que está disminuyendo, por tanto, la amenaza de nuevos participantes es baja.

2.4.3 Amenaza de sustitución

Los servicios de entretenimiento es un área amplia, existiendo un abanico de opciones que podemos ofrecer. No obstante, los intereses de los jóvenes están fuertemente marcados por tres tendencias; video juegos, sociabilizar, talleres, por lo cual, un sustituto al servicio, mientras la densidad y población se mantenga, por ende, se concluye que la amenaza de sustitución es baja.

2.4.4 Poder de negociación de los proveedores

Para el servicio de entretenimiento que ofreceremos es muy importante la calidad de nuestros proveedores, y que el beneficio sea mutuo. La posibilidad de integración hacia adelante es casi nula, esto debido a que el giro de nuestros proveedores está fuera de nuestro servicio, además tenemos una gran gama de estos para poder escoger, esto en relación al transporte y alimentación, en conclusión, el poder de negociación de los proveedores es medio-bajo.

Entrada de Nuevos Competidores	Nivel			Conclusión
	Mayor	Media	Menor	
Capital			X	F: Amenaza
Economías de Escala			X	
Diferenciación de productos		X		
Ventaja en costos			X	
Poder negociación Compradores	Mayor	Media	Menor	Observación
Pocas empresas ofreciendo servicio	X		X	F: Oportunidad
Compras en grandes cantidades			X	
Cuando los costos de cambiar son bajos		X		
Poder Negociación Proveedores	Mayor	Media	Menor	Observación
Producto que vende pocos sustitutos			X	F: Oportunidad
Cuando los proveedores amenazan con entrar			X	
Cuando las empresas amenazan con entrar			X	
Cercanía de Sustitutos	Mayor	Media	Menor	Observación
Existen Sustitutos Cercanos		X		F: Amenaza
Intensidad Rivalidad Compañías	Mayor	Media	Menor	Observación
Estructura Competitiva	X			Industria de competitividad y rentabilidad media
Condiciones de Costos		X		
Tamaño de Barrera de salidas			X	

Figura 2.4.4: Cinco fuerzas de Porter.

Fuente: Elaboración propia.

2.5 COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

Se analizará el comportamiento del mercado por medio del proceder de la empresa en el medio externo (oportunidades y amenazas) y el medio interno (debilidades y fortalezas) en el que se ve inserta la organización.

Fortalezas: <ul style="list-style-type: none"> • Ubicación • Acceso • Colegios cercanos • Relación con proveedores • Precio 	Oportunidades: <ul style="list-style-type: none"> • Alianzas comerciales • Tendencias a ejercicio y vida saludable • Nuevos juegos y experiencias • Ampliar el mix de servicios. • Celebración de cumpleaños niños.
Debilidades: <ul style="list-style-type: none"> • Empresa nueva sin experiencia 	Amenazas: <ul style="list-style-type: none"> • Regulaciones legales • Riesgo de accidentes al trabajar con niños • Barreras de entrada y nuevos competidores

Figura 2.5.1: Análisis F.O.D.A

Fuente: Elaboración propia.

2.6 DETERMINACIÓN DE NIVELES DE PRECIOS Y PROYECCIONES

Estrategias de precio:

Antes de decidir el método de fijación de precios que va a seguir la empresa es necesario saber los distintos métodos que existen en el mercado.

- a) Método de fijación de precios: basados en la demanda. Este tipo de métodos toman como punto de partida el precio que los consumidores estarían dispuestos a pagar por un bien o servicio.
- b) Método de fijación de precios: basados en la competencia: después de una investigación sobre la competencia, se asignan un precio a los productos tomando como referencia los precios establecidos por las empresas competidoras.
- c) Método de fijación de precios: basados en los costos.

Son los métodos que se consideran más objetivos, aunque desde el punto de vista del marketing no son siempre los más efectivos a la hora de alcanzar los objetivos fijados por la organización. Este método fija el precio teniendo en cuenta los costes directos e indirectos del servicio prestado.

Para determinar los precios y proyecciones, debemos analizar los costos fijos y variables del proyecto, para aumentar las ventas y minimizar los gastos del local comercial de modo de incrementar las ganancias pasando de una rentabilidad de un 20% a un 28% los primeros 12 meses de operación, es que tómanos en cuenta los siguientes ítem antes de evaluar el precio del servicio.

- Ampliando el mix de servicios; Celebración de cumpleaños, clases, talleres infantiles.
- Alianzas comerciales con establecimientos públicos y privados de la comuna.
- Control responsable de costos en mantención.
- Evaluar nuevas aperturas de centros de entretención infantil.
- Evaluar franquicias.
- Valores entradas competencia.
- Brindar seguridad.
- Constante compromiso y confianza en todo lo que hacemos.
- Responsabilidad en el desarrollo de nuestra actividad.

Factores claves de éxito: Fueron determinados de acuerdo a los resultados obtenidos en las pruebas de campo:

- Nivel de Entretenciones.
- Ubicación Estratégica.
- Bajos costos de Operación.
- Servicios Complementarios.
- Personal Cordial.
- Precio Asequible.

- Estrategia Competitiva: Liderazgo en costo.
- Estrategia Funcional: Capacidad de satisfacer al cliente.

En análisis de costos analizamos la competencia directa de la zona, la cual presenta los siguientes precios.

Tabla 2.6.: Precios competencia. Salta Salta trampolines Park. Placilla, febrero 2020.

Promoción	Valor
½ hora de salto	\$4.000.-
1 hora de salto	\$7.000.-
2 horas de salto	\$10.000.-
Jueves 2x1	Valor 1 hora y 2 horas normales
1 hora ilimitado (promociones días x)	\$6.000.-
Celebración cumpleaños (salón, snack, acceso a los trampolines)	11.000 por niño, 2 horas

Fuente: Elaboración propia, asistencia al recinto.

Una vez analizados los costos del proceso de inicio, tomando en cuenta los resultados de la encuesta que 49% de los encuestados manifestó que su disposición de pago para ingresar a un centro de entretenimiento infantil se encontraba en el rango de 3 mil a 5 mil siendo la mayor preferencia seleccionada y variable fundamental a considerar para la elaboración del plan de negocios y desarrollo del proyecto. Es por ello que inicialmente los precios para ganar adeptos serían los siguientes, con algunas promociones incluidas.

Tabla 2.6.1: Valores del ingreso.

Promoción	Valor
1 hora de salto	\$3.500.-
2 horas de salto	\$6.000.-
Celebración cumpleaños (salón, snack, acceso a los trampolines)	\$ 100.000, 3 horas. – (10 NIÑOS)

Fuente: Elaboración propia.

2.7 ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN.

De acuerdo al plan de desarrollo comunal para la zona y a las proyecciones del INE, la comuna presentará un gran crecimiento urbano en los próximos años, ya que cuenta con grandes inversiones en ámbitos de infraestructura e inmobiliaria residencial en los sectores Placilla -Curauma. Además, cuenta con una ubicación estratégica y acceso lo que le permite transformarse en un lugar atractivo para vivir o para trabajar.

De acuerdo a las proyecciones estimadas por el INE con respecto al crecimiento poblacional y a las presentadas por el MINEDUC en su Informe de proyección anual de matrículas por establecimientos educacionales 2013, se espera un crecimiento de un 16% en los próximos 10 años en la cantidad de habitantes y un 10% en el número de matrículas en colegios o jardines infantiles del segmento de interés los resultados de la encuesta arrojan que en promedio existen 1,5 hijos por familia y que la mayor concentración se da en el intervalo de edad de 1 a 3 años con un 37% de participación seguido por el intervalo 4 a 5 años con un 24%. El intervalo con menos participación corresponde a los > de 8 años con un 10%.

La localización del centro de entretención, estará ubicada en la zona alta de Valparaíso, principalmente en la localidad de Curauma, de acuerdo, a la información del centro de estadísticas, tiene una población de 40.000 habitantes de acuerdo, al último censo, lo que irá en aumento.

Se arrendará un galpón ubicado en la zona industrial de Placilla, el cual tiene acceso por el enlace Curauma.

Se contratará personal de la zona, para dar cumplimiento con horarios y puntualidad a la hora de atención al cliente.

Los servicios básicos deberán venir considerados con el arriendo del inmueble.

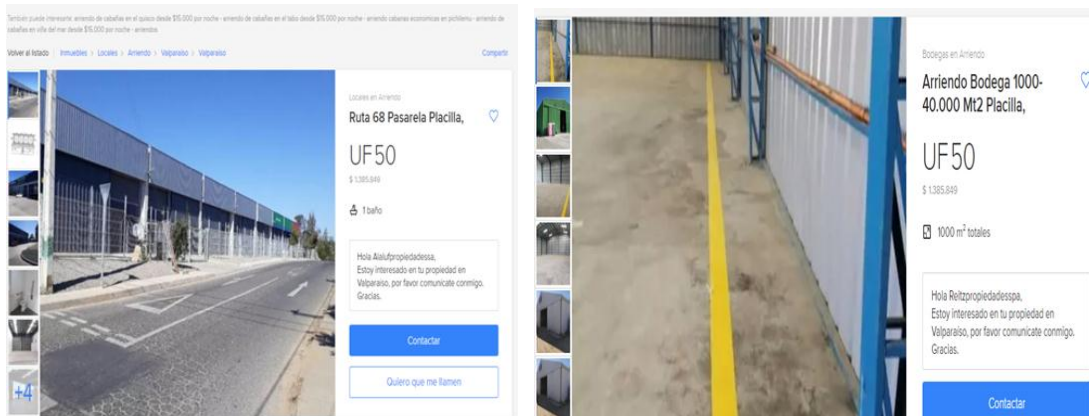


Figura 2.7.1: Galpones disponibles para arriendo y su valor en UF, cobro mensual. UF, 28.475,41, día 02 de marzo.

Fuente: Mercado libre marzo 2020.

2.8 ANÁLISIS DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN.

En la actualidad existen muchas formas de darse a conocer. El mercado global de internet es fundamental, pero la mejor forma de comunicación con el entorno y, además, la más barata, sería la fidelización de los clientes, hasta convertirlos en asiduos y promotores, es decir, consumidores que han quedado muy satisfechos con el servicio y que no sólo repetirán en un futuro, además comentarán con las personas de su entorno sus opiniones sobre el negocio.

Al tratarse de una empresa de nueva creación, los objetivos a seguir estarán relacionados con la introducción de la empresa en el mercado.

- Para conseguirlo se pretende tener una base de datos actualizada con los datos personales de cada cliente y en la medida de lo posible sus preferencias. (Por ejemplo, premiándole con ofertas y descuentos por su reiteración).
- Otro de los objetivos a destacar es la atracción a nuestro complejo de nuevos segmentos:

a) Distribución:

Se contará con una página web de la empresa en la que los clientes pueden encontrar información, productos y ofertas dentro de la red.

b) Publicidad:

- Folletos informativos: Al ser una empresa de nueva creación es necesaria darla a conocer al máximo de público posible.
- Página Web: Hoy en día el crecimiento de una empresa depende en gran medida en el posicionamiento de nuevos mercados y para ello depende en gran medida Internet. El hecho de que nuestra empresa tenga presencia virtual es una buena herramienta para anunciar nuestros servicios, comunicarnos y vender en línea.
- Participación en Ferias, Exposiciones y Eventos Comerciales: otra de las maneras de dar a conocer la empresa es la asistencia a congresos y ferias relacionadas con el sector. Se trata de una herramienta publicitaria en la que se pueden combinar las acciones comerciales y de marketing con una buena relación coste-efectividad para llegar de una manera rápida a los clientes.

c) Promoción:

- Descuentos: Se ofrecerán distintos tipos de descuentos según el producto y la temporalidad.

- Marketing Viral y Marketing on line:

Para atraer clientes, convertirlos y fidelizarlos son recomendables las siguientes técnicas de marketing on line: Marketing en buscadores, publicidad on-line (google, Facebook).

Presencia en Twitter y Facebook: la presencia en las redes sociales hoy en día es una de las maneras de darse a conocer y captar nuevos clientes segmentando, ya que se ha convertido en un medio de gran audiencia en pocos años y con un crecimiento que cada vez se incrementa más.

CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA

3 ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA

El estudio técnico analiza los recursos necesarios, para un eficiente y eficaz servicio. Este análisis determina los equipos, maquinarias e instalaciones y costos respectivos del servicio, como también las materias primas necesarias y su capital de trabajo.

3.1 DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS

El servicio cuenta con el siguiente proceso:

La empresa se encuentra frente a una demanda insatisfecha y creciente, además de estar situada en una zona de estrato social medio alto será conveniente contar con un espacio físico, que brinde seguridad y confianza al momento de adquirir el servicio.

Inicialmente se contará con capacidad suficiente para satisfacer la demanda inicial y conforme se vea la evolución de la misma se continuará con la inversión de más juegos inflables.

Con la entrada al establecimiento se podrá disfrutar de los diferentes modelos de juegos inflables durante todo el día, además se tendrá acceso a sillas y mesas para mayor comodidad del usuario o de los usuarios. Además, se pondrá a su disposición lo siguiente:

- **Casilleros:** Si se tiene alguna pertenencia que desee guardar, podrá utilizar los citados anteriormente para mayor comodidad y seguridad. Se contará con treinta casilleros.
- **Baños:** Se contará con baños con diseños actuales y mejores acabados.
- **Sector de espera:** En el sector de espera pueden comprar lo siguiente, bebidas, jugos, productos envasados.
- **Área de estacionamiento:** Para ingresar al local se deberá entrar por el área de estacionamiento. El cual no tendrá costo alguno.
- **Cámaras de vigilancia:** Se implementarán cámaras de vigilancia, para el cuidado de las personas, y niños en el recinto.

3.2 DIAGRAMA DE FLUJO DEL SERVICIO

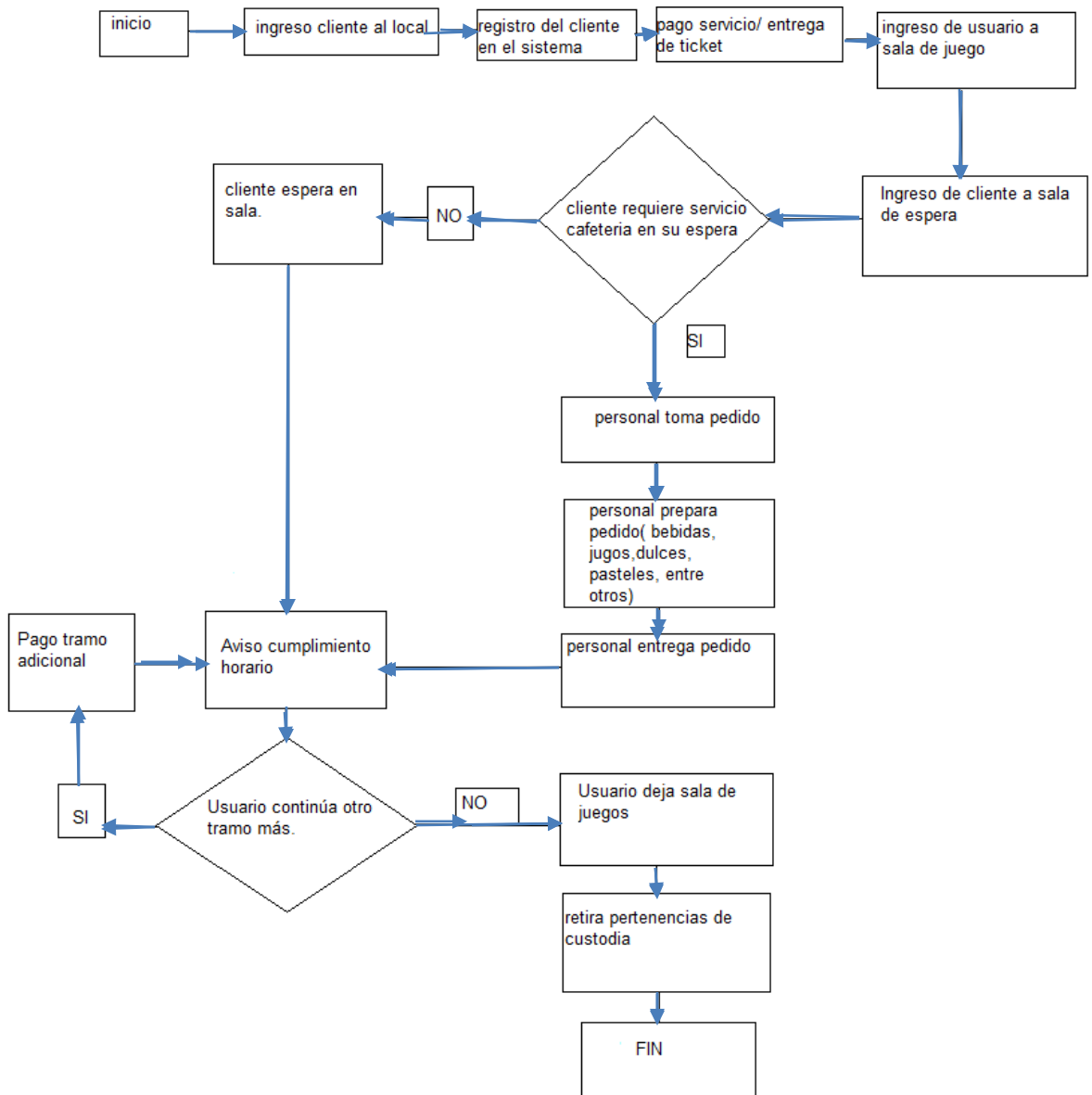


Figura 3.2.1: Flujograma Proceso del servicio

Fuente: Elaboración propia.

3.3 DIAGRAMA DE FLUJO DEL SERVICIO

Se analizará los equipos necesarios que permitirán una operación óptima del recinto para ello, es importante la información de carácter económico y técnico de cada uno de los equipos que se deberá disponer.

Para este proyecto necesitamos los siguientes equipos:

- Juegos inflables.
- Laberintos.
- Camas elásticas.
- Equipo de sonido.
- Televisores.
- Video juego (arcade).
- Resbalines.
- Piscina de pelotas.
- Sector descanso acompañantes.

3.3.1 Equipos fundamentales para el proyecto

Se analizarán los más críticos.

Tabla 3.3.1.1: Selección de marcas y modelos.

Selección entre marcas y modelos			
Marca	Hobby market	Chile inflables	Chile inflables
Modelo	Castillo	Castillo resbalin	Castillo tobogán
Diámetro	4 m largo x 3 m ancho 3,5m alto	6m largox3 m ancho y 3m alto	4m largo x 3 m ancho x 2,8 m alto
Edad	3-10 años	3-8 años	2-5 años
Precio venta	\$1.099.000	\$1.059.000	\$1.179.000
Precio venta uf	38,59 uf	37,18 uf	41,40 uf
Turbina	1 hp	1 hp	1 hp
Material	Vinilo de 0,55 mm	Pvc Tarpaulin 0,4 mm	Pvc Tarpáulin 0,55mm
Capacidad	7-8 niños	6 niños	4- 6 niños

Fuente: Elaboración propia, de acuerdo a cotizaciones. UF, 28.475,41 día 02
Marzo 2020

A continuación, se muestra tabla para la asignación de notas a los criterios de evaluación, para luego evaluar la matriz de ponderación para la selección de los juegos inflables, equipo principal para el funcionamiento del recinto.

Tabla 3.3.1.2: Asignación de puntajes.

Asignación de puntajes	
Mínimo	1-4
Intermedio	5
Máximo	6-10

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3.3.1.3: Evaluación de ponderaciones.

CARACTERISITICAS	POND.	CASTILLO	VALOR	NOTA POND.	CASTILLO RESBALIN	VALOR	NOTA POND.	CASTILLO TOBOGAN	VALOR	NOTA POND.	UNIDADES
CAPACIDAD DE NIÑOS	10%	8	8	0,8	6	7	0,7	6	7	0,7	NIÑOS
DIAMETRO	30%	9	6,3	1,89	10	7	2,1	9	6,3	1,89	Nota de 1 a 10
MATERIAL	20%	0,55	7	1,4	0,4	4,8	0,96	0,55	7	1,4	MM
PRECIO	40%	1.099.000	4	1,6	1.059.000	7	2,8	1.179.000	3	1,2	Pesos chilenos
TOTAL	100%			5,69			6,56			5,19	


Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3.3.1.4: Detalle de equipos mayores.

EQUIPO	IMAGEN	PROVEEDOR	CANTIDAD	VALOR UNITARIO
JUEGO MODULAR	 <p>Juego Modular Plaza 26</p>	play plaza	1	\$4.499.000
LABERINTOS	 <p>Modul</p>	hobby market	1	\$5.899.000
CASTILLOS INFLABLES	 <p>CASTILLO DOBLE TOBOGAN 4X3</p>	hobby market	1	\$1.099.000

CASTILLOS INFLABLES	 <p>JUEGO INFLABLE MEDIEVAL 5X4</p>	hobby market	1	\$1.099.000
TOBOGAN	 <p>JUEGO INFLABLE TOBOGAN 5X3</p>	hobby market	1	\$1.099.000
CASTILLO INFLABLE	 <p>JUEGO INFLABLE MULTIPROPOSITO 6X4</p>	hobby market	1	\$1.099.000
LABERINTOS		playground diseños de LABERINTOS.	1	\$5.899.000

LABERINTOS		playground diseños de LABERINTOS.	1	\$5.890.000
LABERINTOS		playground diseños de LABERINTOS.		
TACA TACA	 <p data-bbox="597 1772 829 1797">TACA TACA NACIONAL</p>	hobby market	4	\$178.442

CAMAS ELASTICAS		hobby market	8	\$250.000	
TOTALES					
				PESOS	\$29.296.768
				UF.	1028,84

Fuente: Elaboración propia, UF 28.475,41, día 02 de marzo 2020.

3.4 PROYECTOS COMPLEMENTARIOS

Para el desarrollo del proyecto no se requieren proyectos complementarios.

3.5 LAY OUT

La superficie de la instalación dependerá de los metros cuadrados del galpón arrendado, 900 MTS aproximados.

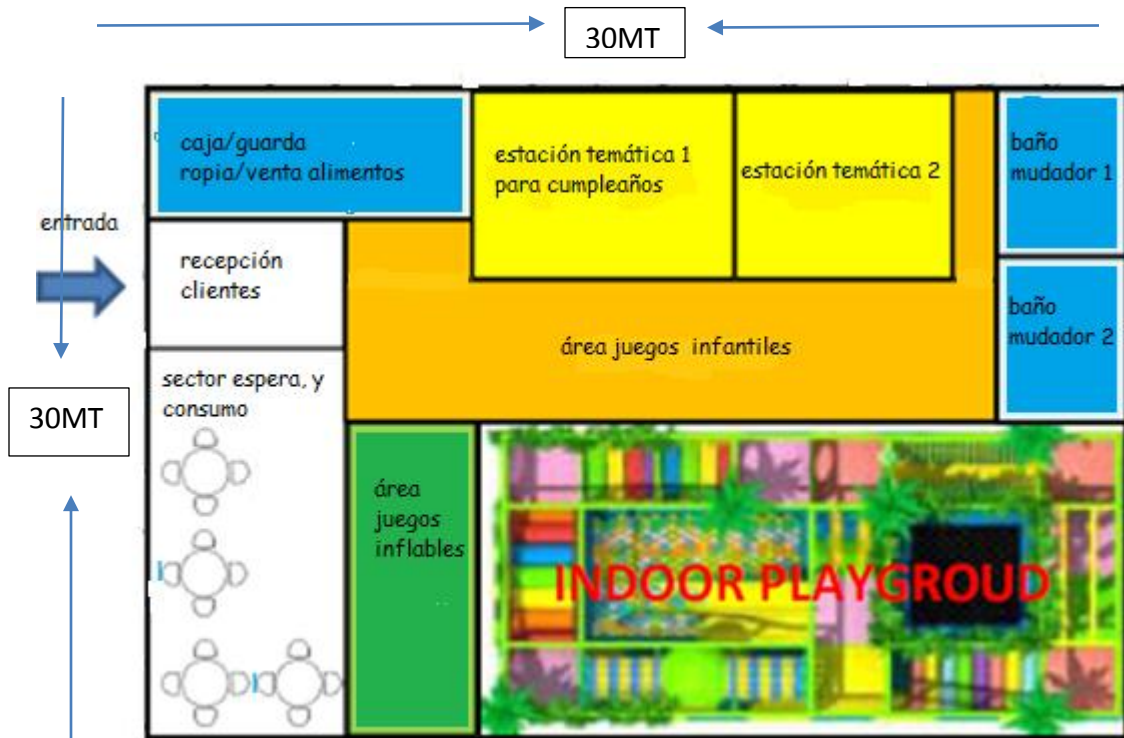


Figura: 3. 1.5.: LAY OUT

Fuente: Elaboración Propia.

3.6 DETERMINACIÓN DE INSUMOS, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS

Se considerarán insumos principales para el proyecto los que tienen directa relación con la Distribución de productos envasados y preparados (café). Estos insumos serán fundamentales para la correcta operación del local.

Tabla 3.6.1: Insumos

ÍTEM	CANTIDAD MENSUAL	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VALOR UF
BEBIDAS 250 CC VARIOS SABORES	200	\$350	\$70.000	2,11
JUGOS	100	\$200	\$20.000	0,47
PAPAS FRITAS	30	\$450	\$13.500	0,70
RAMITAS	30	\$450	\$13.500	0,47
QUEQUE	20	\$300	\$6.000	0,21
TOTAL			\$88.000	3,97

ÍTEM	CANTIDAD MENSUAL	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VALOR UF
VASOS PLUMAVIT	100	\$63	\$6.300	0,22
CAFÉ	100	\$68	\$6.800	0,24
TE	100	\$22	\$2.200	0,08
AZÚCAR	26	\$61	\$1.586	0,06
ENDULZANTE	1	\$3.990	\$3.990	0,14
TOTAL		\$214	\$20.876	0,73

ITEM	COSTO MENSUAL PESOS	COSTO ANUAL PESOS	COSTO MENSUAL UF	COSTO ANUAL UF
BEBIDAS 250CC	\$60.000	\$720.000	2,11	25,28
PAPAS FRITAS	\$13.500	\$162.000	0,47	5,69
JUGOS 200 CC	\$20.000	\$240.000	0,70	8,43
RAMITAS	\$13.500	\$162.000	0,47	5,69
QUEQUES	\$6.000	\$72.000	0,21	2,53
CAFES / TE	\$20.876	\$250.512	0,73	8,80
TOTAL	\$133.876	\$1.606.512	4,70	56,42

Fuente: Elaboración propia. UF, 28.475,41 al día 2 de marzo 2020

3.7 FLEXIBILIDAD Y RENDIMIENTO

La flexibilidad y rendimiento está determinada por demanda esperada en el período proyectado.

Tabla 3.7.1: Demanda esperada.

DEMANDA POR SEMANA ENTRADAS							
	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
CERRADO		30	30	30	20	40	40
						TOTAL	190
						TOTAL, MENSUAL	760

DEMANDA POR SEMANA DE ARRIENDO SALON							
	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
CERRADO		0	0	0	2	2	2
						TOTAL	6
						TOTAL, MENSUAL	24

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
ENTRADAS	500	750	500	500	500	650	650
ARRIENDO SALON	24	24	24	24	24	24	24
	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE		
ENTRADAS	450	650	450	450	650		
ARRIENDO SALON	24	24	24	24	24		
						TOTAL, AÑO 1	6700
						TOTAL, AÑO 1	288

Fuente: Elaboración propia.

En resumen, se estimó un promedio, de la venta de entradas diarias, mensual, y anual para el proyecto, de acuerdo al estudio de población en capítulos anterior.

3.8 CONSUMOS DE ENERGÍA

El consumo de energía dentro de la planta comprende:

Energía Eléctrica que se mide en Kwh: El consumo de energía eléctrica corresponde a la energía necesaria para el funcionamiento del sector, la iluminación de la planta, el consumo de las oficinas y bodega.

El consumo de energía utilizado en el funcionamiento operacional, equipos administrativos y propios de la oficina corresponde a la siguiente descripción:

El consumo de evalúa con la medida de Watt (W): Unidad de la Potencia (P) requerida para realizar un trabajo a razón de 1 julio (joule) por segundo.

La tarifa que se ocupó para el cálculo de consumo eléctrico corresponde a la informada por la empresa Chilquinta, la que corresponde al Área 1ª con un valor de Kwh de \$129,6.

Tabla 3.8.1: Consumo de energía.

Equipo	cantidad	consumo	Horas de consumo diario	Valor diario X129,6	Valor mensual x 24
computador	2	0,4 kw	10 hr	\$1.036,80	
Turbina de aire	3	0,7 kw	10hr	\$2.721,60	
Luminarias	12	0,4 kw	6hr	\$3.732,48	
Refrigerador	1	1,2 kw	24hr	\$3.732,48	
Equipo sonido	1	0,2 kw	10hr	\$259,20	
Horno	1	2,4 kw	6hr	\$1.736,64	
Router internet	1	0,03 kw	10hr	\$38,88	
Ventiladores	2	0,7 kw	6hr	\$1.088,64	
Vitrina	1	1,2 kw	24hr	\$3.732,48	
Video juegos	4	0,4kw	10hr	\$2.073,60	
Televisor 32"	3	0,4kw	10hr	\$1.555,20	
Total				\$ 21.708	\$ 520.992

Fuente: Elaboración propia en base a investigación

[<https://www.electrocalculator.com/tabla-agrupada.php>]

PROGRAMA DE TRABAJO, TURNOS Y GASTOS EN PERSONAL.

Programa de trabajo.

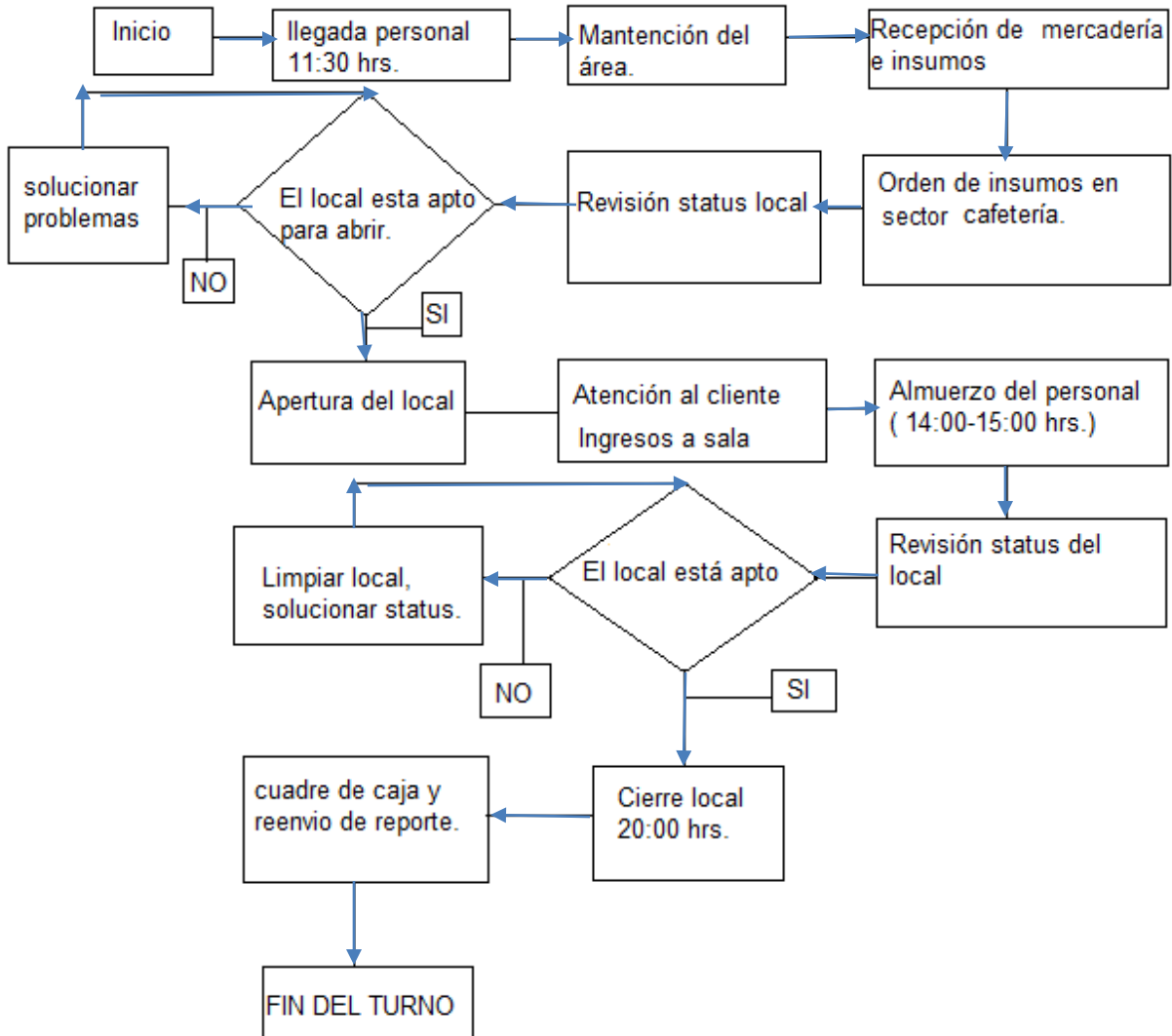


Figura. Flujograma de atención

Fuente: Elaboración propia.

Horarios y días de Atención:

Semana: martes a viernes de 11:30 am a 20:00 pm (9 Hrs. de trabajo). Con una hora de colación rotativa.

Fines de semana: sábado a Domingo de 11:30 am a 20:00 pm (9 Hrs. de trabajo). Con una hora de colación rotativa.

Los grupos de trabajos serán contratados de acuerdo a la ley laboral vigente y al código del trabajo.

La Dotación se dividirá en el siguiente ítem:

Tabla 3.9.1: Cargo y cantidad de personal.

CARGO	CANTIDAD
1.-RECEPCIÓN / CAJERA	1
2. CUIDADORA DE SALA DE JUEGO	2
3. PERSONAL DE APOYO EN ASEO	1
4. ADMINISTRADOR GENERAL	1
5.-CONTADOR	1

Fuente: Elaboración propia.

a) Horas Extraordinarias:

Las horas extraordinarias se considerarán según la ley como máximo 2 horas diarias con un pago al 50 % sobre el valor hora, los días domingos y festivos trabajados serán cancelados al 100 % según ley.

b) Gastos del Personal:

Tabla 3.9.2: Los gastos del personal por remuneraciones se estructuran de la siguiente manera:

GASTOS PERSONALES	FULL TIME																																																												
SUELDO BASE	Sueldo mínimo base 301000.- 1 marzo 2019																																																												
GRATIFICACIÓN LEGAL	El Art. 50 del Código del Trabajo consigna que el empleador(a) podrá pagar al trabajador(a), por este concepto, el 25% de su remuneración mensual. En este caso, la gratificación de cada trabajador(a) no podrá exceder de 4,75 ingresos mínimos mensuales.																																																												
SEGURO CESANTÍA	Las cotizaciones obligatorias al Seguro de Cesantía equivalen al 3% de la remuneración mensual imponible del trabajador, con un tope de 118,9 UF para el 2019. Pazo fijo empleador, indefinido 2,4% empleador, 06% trabajador.																																																												
LEYES SOCIALES	10 % AFP, + comisión 0,40% a 1,48%, 7% salud (Isapre, Fonasa) empleado.-																																																												
SEGURO ACCIDENTE	0,95% +porcentaje de riesgos dependiendo de la actividad económica. - (ist, mutual, achs) <table border="1" data-bbox="649 861 1331 1165"> <tbody> <tr><td>923100</td><td>Actividades de bibliotecas y archivos</td><td>0,00</td></tr> <tr><td>923200</td><td>Actividades de museos y preservación de lugares y edificios históricos</td><td>0,00</td></tr> <tr><td>923300</td><td>Actividades de jardines botánicos y zoológicos y de parques nacionales</td><td>0,00</td></tr> <tr><td>924110</td><td>Explotación de instalaciones especializadas para las prácticas deportivas</td><td>0,00</td></tr> <tr><td>924120</td><td>Actividades de clubes de deportes y estadios</td><td>0,00</td></tr> <tr><td>924131</td><td>Fútbol profesional</td><td>0,00</td></tr> <tr><td>924132</td><td>Fútbol amateur</td><td>0,00</td></tr> <tr><td>924140</td><td>Hipódromos</td><td>0,00</td></tr> <tr><td>924150</td><td>Promoción y organización de espectáculos deportivos</td><td>0,00</td></tr> <tr><td>924160</td><td>Escuelas para deportes</td><td>0,00</td></tr> <tr><td>924190</td><td>Otras actividades relacionadas al deporte n.c.p.</td><td>0,00</td></tr> <tr><td>924910</td><td>Sistemas de juegos de azar masivos</td><td>0,00</td></tr> <tr><td>924911</td><td>Sistemas de juegos de azar masivos.</td><td>0,00</td></tr> <tr><td>924912</td><td>Agencias de venta de juegos de azar</td><td>0,00</td></tr> <tr><td>924920</td><td>Actividades de casino de juegos</td><td>0,00</td></tr> <tr><td>924930</td><td>Salas de billar, bowling, pool y juegos electrónicos</td><td>0,00</td></tr> <tr><td>924940</td><td>Contratación de actores para cine, TV, y teatro; incluye agencias de contratación de espectáculos teatrales y otros espectáculos recreativos</td><td>0,00</td></tr> <tr><td>924990</td><td>Otros servicios de diversión y esparcimientos n.c.p.</td><td>0,00</td></tr> <tr><td>930100</td><td>Lavado y limpieza de prendas de tela y de piel, incluso las limpiezas en seco</td><td>0,85</td></tr> <tr><td>930200</td><td>Peluquerías y salones de belleza</td><td>0,00</td></tr> </tbody> </table>	923100	Actividades de bibliotecas y archivos	0,00	923200	Actividades de museos y preservación de lugares y edificios históricos	0,00	923300	Actividades de jardines botánicos y zoológicos y de parques nacionales	0,00	924110	Explotación de instalaciones especializadas para las prácticas deportivas	0,00	924120	Actividades de clubes de deportes y estadios	0,00	924131	Fútbol profesional	0,00	924132	Fútbol amateur	0,00	924140	Hipódromos	0,00	924150	Promoción y organización de espectáculos deportivos	0,00	924160	Escuelas para deportes	0,00	924190	Otras actividades relacionadas al deporte n.c.p.	0,00	924910	Sistemas de juegos de azar masivos	0,00	924911	Sistemas de juegos de azar masivos.	0,00	924912	Agencias de venta de juegos de azar	0,00	924920	Actividades de casino de juegos	0,00	924930	Salas de billar, bowling, pool y juegos electrónicos	0,00	924940	Contratación de actores para cine, TV, y teatro; incluye agencias de contratación de espectáculos teatrales y otros espectáculos recreativos	0,00	924990	Otros servicios de diversión y esparcimientos n.c.p.	0,00	930100	Lavado y limpieza de prendas de tela y de piel, incluso las limpiezas en seco	0,85	930200	Peluquerías y salones de belleza	0,00
923100	Actividades de bibliotecas y archivos	0,00																																																											
923200	Actividades de museos y preservación de lugares y edificios históricos	0,00																																																											
923300	Actividades de jardines botánicos y zoológicos y de parques nacionales	0,00																																																											
924110	Explotación de instalaciones especializadas para las prácticas deportivas	0,00																																																											
924120	Actividades de clubes de deportes y estadios	0,00																																																											
924131	Fútbol profesional	0,00																																																											
924132	Fútbol amateur	0,00																																																											
924140	Hipódromos	0,00																																																											
924150	Promoción y organización de espectáculos deportivos	0,00																																																											
924160	Escuelas para deportes	0,00																																																											
924190	Otras actividades relacionadas al deporte n.c.p.	0,00																																																											
924910	Sistemas de juegos de azar masivos	0,00																																																											
924911	Sistemas de juegos de azar masivos.	0,00																																																											
924912	Agencias de venta de juegos de azar	0,00																																																											
924920	Actividades de casino de juegos	0,00																																																											
924930	Salas de billar, bowling, pool y juegos electrónicos	0,00																																																											
924940	Contratación de actores para cine, TV, y teatro; incluye agencias de contratación de espectáculos teatrales y otros espectáculos recreativos	0,00																																																											
924990	Otros servicios de diversión y esparcimientos n.c.p.	0,00																																																											
930100	Lavado y limpieza de prendas de tela y de piel, incluso las limpiezas en seco	0,85																																																											
930200	Peluquerías y salones de belleza	0,00																																																											
SEGURO INVALIDEZ Y SOBREVIVENCIA	1,41 % Empleador. -																																																												
LOCOMOCIÓN Y ALMUERZO	Haberes no imponibles																																																												

Fuente: Elaboración propia.

3.9 PERSONAL DE OPERACIONES, CARGOS, PERFILES Y SUELDOS

Tabla 3.10.1: Descripción de cargos.

NOMBRE DEL CARGO	CAJERO
CANTIDAD DE PERSONAS	1
SUELDO LIQUIDO MENSUAL	\$ 474.514
FUNCIONES DEL CARGO	Será el responsable, de atender al público al ingresar al local, cobrar la entrada y registrar en el sistema el ingreso, además de entregar al cliente su credencial de estancia en el local, pagos de consumibles. -
NOMBRE DEL CARGO	Auxiliar sala juegos.
CANTIDAD DE PERSONAS	2
SUELDO LIQUIDO MENSUAL	\$424.905.-
FUNCIONES DEL CARGO	Será el responsable, de verificar el cumplimiento de las normativas internas del local, por parte de los clientes y niños que hacen uso del lugar. -
NOMBRE DEL CARGO	Personal de aseo
CANTIDAD DE PERSONAS	1
SUELDO LIQUIDO MENSUAL	\$424.905.-
FUNCIONES DEL CARGO	Será el responsable, de mantener orden y aseo en la instalación

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3.10.2: Gasto personal.

Cargo	Sueldo base	GRATIFICACION LEGAL	BASE IMPONIBLE	Movilización	colación	SEGURO CESANTIA (2,4)	SEGURO INVALI DEZ Y SOBRI VENCIA (SIS 1,5)	MUTUAL(O,93)	TOTAL, HABERES	FONASA	APF	SEGURO CESANTIA (0,6)	TOTAL, LIQUIDO
Administrador	550.000	\$137.500	\$687.500	\$100.000	\$100.000	\$5.160	\$3.225	2.042	887.500	15.049	77.481	1290	793.680
Cajera 1	350.000	\$87.500	\$437.500	\$50.000	\$50.000	\$3.283	\$2.052	1.300	537.500	9.576	49.306	821	477.797
Auxiliar 1	301.000	\$75.250	\$376.250	\$50.000	\$50.000	\$2.824	\$1.765	1.118	476.250	8.236	42.403	706	424.905
Auxiliar 2	301.000	\$75.250	\$376.250	\$50.000	\$50.000	\$2.824	\$1.765	1.118	476.250	8.236	42.403	706	424.905
Aseadora 1	301.000	\$75.250	\$376.250	\$50.000	\$50.000	\$2.824	\$1.765	1.118	476.250	8.236	42.403	706	424.905
Contador	350.000	\$87.500	\$437.500	\$50.000	\$50.000	\$3.283	\$2.052	1.300	537.500	9.576	49.306	821	477.797
Total	2.405.000	\$582.896	\$2.987.896	\$350.000	\$350.000	\$20.198	\$12.624	7.996	3.391.250	58.909	303.302	5.050	3.023.989

	Valor en CLP	Valor en uf
COSTO PARA EL EMPLEADOR	3.432.068	122,53

TOTAL, MENSUAL \$	TOTAL, MENSUAL EN UF	TOTAL, ANUAL EN \$	TOTAL, ANUAL EN UF
\$3.432.068,00	122,53	\$41.184.816,00	1470,32

Fuente: Elaboración propia, UF de 28.475,41, al 2 de marzo 2020.-

Referencia:

<https://www.calcular.cl/como-calcular-sueldo-liquido-chile.html>.

3.10 INVERSIONES EN EQUIPO Y EDIFICACIONES

Inicialmente se arrendará un terreno de 500 m², esta construcción está ubicada en el parque industrial de Curauma, el cual posee una zona abierta y una oficina administrativa, cafetería, e instalaciones sanitarias. A continuación, se presentan los costos asociados a esta instalación.

Edificio.

Tabla 3.11.1: valor arriendo en UF.

ÍTEM	VALOR UF MENSUAL. -
ARRIENDO MENSUAL DE GALPÓN	50.-

Fuente: Elaboración propia, arriendo galpón, valores de mercado libre

https://local.mercadolibre.cl/MLC-516263950-ruta-68-pasarela-placilla-JM#position=12&type=item&tracking_id=ca8c5618-ec5c-4206-ac88-24704da11829



Figura: 3.11.2: Galpón parte interior.

Fuente: Mercado libre

Tabla 3.11.2: Maquinarias e insumos de escritorio (activos).

ÍTEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VALOR UF	PAGINA WEB COTIZACION
JUEGOS INFLABLES	4	\$1.099.990	\$4.399.960	154,52	https://chileinflable.cl
CAMAS ELÁSTICAS 16MTS2	8	\$250.000	\$2.000.000	70,24	https://chileinflable.cl
LABERINTO	3	\$5.899.990	\$17.699.970	621,59	https://chileinflable.cl
RESBALINES	1	\$4.499.990	\$4.499.990	158,03	https://chileinflable.cl
GENERADOR	1	\$4.000.080	\$4.000.080	140,47	https://chileinflable.cl
COMPUTADOR	2	\$299.000	\$598.000	21,00	https://www.pcfactory.cl/
MAQUINA ARCADE	3	\$250.000	\$750.000	26,34	http://www.ventasarcade.cl/product/arcade-modelo-clasico-pantalla-17-marvel/
MUEBLES MOSTRADOR	1	\$295.000	\$295.000	10,36	https://www.yapo.cl/maule/muebles/mostrador_cubierta_posformado_70710425.htm?ca=8_s&oa=70710425&xsp=44
IMPRESORA BROTHER	1	\$114.989	\$114.989	4,04	https://www.pcfactory.cl/
SILLA	2	\$27.990	\$55.980	1,97	https://www.sodimac.cl/sodimac-cl/cart/
ESCRITORIO	2	\$128.000	\$278.000	9,76	https://www.sodimac.cl/sodimac-cl/cart/
CAJA REGISTRADORA CON COMPUTADOR TOUCH	1	\$550.000	\$550.000	19,31	https://www.sodimac.cl/sodimac-cl/cart/
REFRIGERADOR	1	\$929.000	\$929.000	32,62	https://www.sodimac.cl/sodimac-cl/cart/
TELÉFONO	1	\$8.489	\$8.489	0,30	https://www.pcfactory.cl/
VIDEO CAMARAS	1	\$170.989	\$170.989	6,00	https://www.pcfactory.cl/
EQUIPO DE SONIDO	1	\$196.989	\$196.989	3,41	https://www.pcfactory.cl/
AIR JOCKEY	2	\$299.000	\$598.000	21,00	https://chileinflable.cl
TACA -TACA	4	\$178.442	\$713.768	25,07	https://chileinflable.cl
PISCINA PELOTAS	2	\$199.000	\$398.000	13,98	https://chileinflable.cl
MESAS Y SILLAS SALA ESPERA	5	\$89.940	\$449.700	15,79	https://calas.cl/inicio/87-mesa-plegable-rectangular.html
EXTINTORES	4	\$30.290	\$121.160	4,25	https://www.proteknica.cl
TELEVISORES	3	\$199.979	\$599.937	21,07	https://www.pcfactory.cl/
VENTILADORES	3	\$219.000	\$657.000	23,07	https://www.pcfactory.cl/
TOTAL		\$19.936.147	\$40.085.119,4	1407,71	

Fuente. Elaboración propia, de acuerdo a cotizaciones. UF, 28.475,41 día 02 marzo

3.11 COSTOS

Los costos se dividen en costos fijos y costos variables, los costos fijos son independientes a la producción y los costos variables son proporcionales a la producción. Cálculos en UF.

Tabla 3.12.1: Valor UF

VALOR UF 02 MARZO 2020	UF 28.475,41
------------------------	--------------

Fuente: Página de SII

3.12 COSTOS FIJOS

En esta sección se detallan los costos fijos que se consideran.

Tabla 3.13.1: Sueldos.

	VALOR EN CLP	VALOR EN UF
COSTO PARA EL EMPLEADOR	\$3.432.068	122,53

TOTAL, MENSUAL	TOTAL, MENSUAL EN UF	TOTAL, ANUAL EN \$	TOTAL, ANUAL EN UF
\$3.432.068,00	122,53	\$41.184.816,00	1470,329166

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3.13.2: Costos de servicios.

COSTOS SERVICIOS	VALOR MENSUAL	MES DE GARANTÍA
ENERGÍA ELÉCTRICA	\$520.992	
AGUA	\$40.000	
CÁMARAS DE VIGILANCIA	\$28.000	
ARRIENDO	\$1.392.664	\$1.392.664
INTERNET	\$29.990	
TOTAL	\$2.011.646	\$3.436.309
TOTAL (UF)	70,65	119,55

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3.13.3: Costos fijos.

ITEM	COSTO MENSUAL PESOS	COSTO ANUAL PESOS	COSTO MENSUAL UF	COSTO ANUAL UF
SUELDO OPERATIVO	\$3.432.068	\$41.184.816	122,53	1470,33
GASTO VESTUARIO PERSONAL	\$300.000	\$3.600.000	10,54	126,42
AGUA	\$40.000	\$480.000	1,40	16,86
ELECTRICIDAD	\$520.992	\$6.251.904	18,30	219,55
INTERNET / TELEFONO	\$29.990	\$359.880	1,05	12,64
ARRIENDOS	\$1.392.664	\$16.711.962	48,91	586,89
ARTICULOS DE ASEO	\$120.000	\$1.440.000	4,21	50,57
TOTAL	\$5.835.714	\$70.028.562	206,94	2483,26

Fuente: Elaboración propia.

3.13 COSTOS VARIABLES

Tabla 3.14.1: Costos variables.

ÍTEM	CANTIDAD MENSUAL	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VALOR UF
BEBIDAS 250 CC VARIOS SABORES	171	\$350	\$60.000	2,11
JUGOS	100	\$200	\$20.000	0,47
PAPAS FRITAS	30	\$450	\$13.500	0,70
RAMITAS	30	\$450	\$13.500	0,47
QUEQUE	20	\$300	\$6.000	0,21
TOTAL			\$113000	3,97
ÍTEM	CANTIDAD MENSUAL	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VALOR UF
VASOS PLUMAVIT	100	\$63	\$6.300	0,22
CAFÉ	100	\$68	\$6.800	0,24
TE	100	\$22	\$2.200	0,08
AZÚCAR	26	\$61	\$1.586	0,06
ENDULZANTE	1	\$3.990	\$3.990	0,14
TOTAL		\$214	\$20.876	0,73

ITEM	COSTO MENSUAL PESOS	COSTO ANUAL PESOS	COSTO MENSUAL UF	COSTO ANUAL UF
BEBIDAS 250CC	\$60.000	\$720.000	2,11	25,28
PAPAS FRITAS	\$13.500	\$162.000	0,47	5,69
JUGOS 200 CC	\$20.000	\$240.000	0,70	8,43
RAMITAS	\$13.500	\$162.000	0,47	5,69
QUEQUES	\$6.000	\$72.000	0,21	2,53
CAFES / TE	\$20.876	\$250.512	0,73	8,80
TOTAL	\$133.876	\$1.606.512	4,70	56,42

Fuente: Elaboración propia.

TABLA: 3.14.2: Costos mensuales y anuales

ITEM	COSTO MENSUAL PESOS	COSTO ANUAL PESOS	COSTO MENSUAL UF	COSTO ANUAL UF
COSTOS FIJOS	\$5.835.714	\$70.028.562	206,94	2483,26
COSTOS VARIABLES	\$133.876	\$1.606.512	4,70	56,42
TOTAL	\$5.969589,50	\$71.635.079,0	211,64	2539,68

Fuente: Elaboración propia.

3.14 INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo es aquel dinero que se requiere para la operación normal del proyecto, durante un ciclo productivo.

El método para calcular el capital de trabajo que se utilizará en este proyecto es el método del déficit máximo acumulado. El cual consiste en estimar los flujos de ingresos y egresos mensuales al principio de la ejecución del proyecto. El capital de trabajo corresponde al mayor déficit de caja acumulado.

3.14.1 Ingresos

Tabla 3.15.1.: Estimación en ventas.

	VALOR	DEMANDA DIARIA	VENTA DIARIA	DEMANDA MENSUAL	VENTA MENSUAL PESOS	VENTA MENSUAL UF	VENTA ANUAL UF
INGRESO SALA JUEGOS 1 HORA	\$3.500	30	\$105.000	760	\$2.660.000	93,41	1120,97
ARRIENDO SALON CUMPLEAÑOS (10 NIÑOS)	\$100.000	2	\$200.000	24	\$2.400.000	84,28	1011,40
VENTA BEBIDAS/ AGUAS	\$400	15	\$6.000	200	\$1.200.000	42,14	505,70
VENTA JUGOS	\$250	10	\$2.500	100	\$250.000	8,78	105,35
RAMITAS	\$500	10	\$5.000	30	\$150.000	5,27	63,21
PAPAS FRITAS	\$500	10	\$5.000	30	\$150.000	5,27	63,21
QUEQUES	\$250	10	\$2.500	20	\$50.000	1,76	21,07
TE / CAFÉ	\$300	5	\$1.500	100	\$150.000	5,27	63,21
TOTAL			\$327.500		\$7.010.000	246,18	2954,13

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3.15.2: Activos valor venta, una vez terminada su vida útil.

ACTIVOS	VALOR COMPRA	VALOR VENTA
JUEGOS	30.466.576	1.500.000
GENERADOR	400.000	100.000
REFRIGERADOR	929.000	50.000
MUEBLES	573.000	50.000
AIRE ACONDICIONADO	657.000	80.000
COMPUTADOR	1.148.000	50.000
IMPRESORA	114.989	50.000
VIDEOS	1.400.000	-
EQUIPO DE SONIDO	96.989	-
TELEVISORES	599.937	-
VARIOS COCINA	3.699.510	-
TOTAL	40.085.001	1.880.000
TOTAL, UF	1407,71	61,47

Fuente: Elaboración propia con datos del SII.

3.14.2 Capital de trabajo

Para determinar el capital de trabajo requerido a continuación se muestran los ingresos y egresos mensuales del proyecto.

Tabla 3.15.A: Tabla de capital de trabajo.

MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
VTA ENTRADAS	500	750	500	500	500	650	650	450	650	450	450	650
VALOR	61,46	92,18	61,46	61,46	61,46	79,89	79,89	55,31	79,89	55,31	55,31	79,89
ARRIENDO SALÓN	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00
VALOR	84,28	84,28	84,28	84,28	84,28	84,28	84,28	84,28	84,28	84,28	84,28	84,28
VENTA CONFITES	68,48	68,48	68,48	68,48	68,48	68,48	68,48	68,48	68,48	68,48	68,48	68,48
+TOTAL INGRESOS	214,22	244,95	214,22	214,22	214,22	232,66	232,66	208,07	232,66	208,07	208,07	232,66
-COSTOS DE SERVICIOS	-119,55	-70,65	-70,65	-70,65	-70,65	-70,65	-70,65	-70,65	-70,65	-70,65	-70,65	-70,65
-SUELDOS FIJOS	-122,53	-122,53	-122,53	-122,53	-122,53	-122,53	-122,53	-122,53	-122,53	-122,53	-122,53	-122,53
SALDO	-26,17	53,47	22,74	22,74	22,74	41,18	41,18	16,60	41,18	16,60	16,60	41,18
SALDO ACUMULADO	-26,17	27,30	50,04	72,79	95,53	136,71	177,88	194,48	235,66	252,26	268,85	310,03
CAPITAL DE TRABAJO	26,17 UF											

Fuente: Elaboración propia.

3.15 COSTOS DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA

Los gastos de puesta en marcha corresponden a un gasto inicial que se incurre una sola vez, para poner en funcionamiento el negocio. Entre los más relevantes están, el marketing inicial, ajustes operacionales, pruebas, y gastos de iniciación.

Para la implementación del proyecto se requiere realizar una remodelación y adaptación

del local que se pretende arrendar. Por lo cual, en las siguientes tablas se detallan los equipamientos necesarios para la habilitación del inmueble.

Cabe señalar que la evaluación económica de habilitación fue realizada por un especialista, con más de 30 años de experiencia. Se detallarán los costos en materiales y mano de obra.

Se han incluido todas las inversiones en activos fijos, los equipos necesarios para el buen funcionamiento del recinto. A continuación, se detalla la inversión e infraestructura y equipamiento del local.

Tabla 3.16.1: Desglose de valores puesta en marcha.

Descripción	Valor pesos	Valor UF
Escritura pública	\$ 18.000	0,63
Inscripción sociedad en notaria	\$ 50.000	1,79
Publicación en diario oficial	\$ 0	0
Registro de incorporación comercial	\$ 0	0
Total	\$ 68.000	2,42

Fuente: Elaboración propia valores SII

http://www.sii.cl/mipyme/emprendedor/documentos/fac_Tramites_1.htm

Tabla 3.16.2: Desglose de valores puesta en marcha.

REMODELACIÓN	UNIDAD	TOTAL, CLP
LIJA	30 UNIDADES	\$3.200
PINTURA INTERIOR	6 GALONES	\$120.000
BROCHAS /RODILLO	10 UNIDADES	\$10.000
PASTA MURO	2 TINETAS	\$40.000
TOTAL, MATERIALES		\$173.200
MANO DE OBRA	2 MAESTROS	\$400.000
TOTAL, REMODELACIÓN		\$573.200
TOTAL, UF		20,13

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3.16.3: Valores totales mantención.

MANTENCIÓN		TOTAL, CLP
REVISIÓN ELÉCTRICA	REVISIÓN DE CIRCUITOS	\$300.000
REVISIÓN GASFITERÍA		\$300.000
TOTAL		\$600.000
TOTAL UF		21

TOTAL, REMODELACIÓN		\$1.173.200
TOTAL, UF		41,20

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3.16.4: Total, gastos remodelación.

TOTAL, REMODELACIÓN	\$1.173.200,00
TOTAL, UF	\$41,20

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3.16.5: Valores puesta en marcha.

PUESTA EN MARCHA	
SOCIEDAD (gasto notarial, escritura pública)	\$68.000
MARKETING INICIAL	\$882.000
REMODELACIÓN +MES DE GARANTIA	\$2.565.864
TOTAL	\$3.515.864
TOTAL (UF)	123,47

Fuente: Elaboración propia, con información desglose tablas anteriores.

3.16 COSTOS DE IMPREVISTOS.

Los costos de imprevistos están asociados a contingencias tales como; accidentes, rotura de algún juego inflable o parte del mobiliario también por incendio y desastres naturales.

En este caso los costos de imprevistos corresponden a un 10% de la inversión, lo que incluye activos fijos, capital de trabajo y gastos de puesta en marcha.

Tabla 3.17.1: Inversión inicial.

INVERSIÓN INICIAL	MONTO EN UF	MONTO EN CLP
Capital de Trabajo	26,17	745.201,48
Puesta en Marcha	123,47	3.515.858,87
Compra activos	1.407,71	40.085.119,41
Imprevistos (10 %)	155,74	4.434.760,35
Total, UF	1.713,09	48.780.940,12

Fuente: Elaboración propia.

**CAPÍTULO 4: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL,
SOCIETARIA, TRIBUTARIA FINANCIERA Y AMBIENTAL**

4 ANÁLISIS DE PREFECTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA FINANCIERA Y AMBIENTAL

En el presente capítulo se analizan los aspectos relacionados con la estructura organizacional y administrativa, la normativa legal y tributaria vigente, así como la importancia que tiene el aspecto ambiental, para alcanzar los objetivos propuestos del proyecto, todo aquello según lo establecido por las leyes chilenas. Al mismo tiempo, se determinarán las posibles fuentes de financiamiento para la ejecución del proyecto y en un próximo capítulo se evaluarán las alternativas económicas. A partir de este análisis, se podrá obtener una visión integradora tanto para la implementación del proyecto, como para cualquier otro que deseara abordar.

4.1 PREFECTIBILIDAD ADMINISTRATIVA

En esta sección se analizan los aspectos relevantes de la prefectibilidad administrativa.

4.1.1 Personal administrativo

Para concretizar el objetivo del proyecto, es necesario contar con el personal idóneo y alineado, a los objetivos organizacionales, para que desempeñen en forma óptima sus actividades, para ello se requiere del siguiente personal administrativo, quienes realizan la gestión de la empresa.

Tabla 4.1.1.A: Personal administrativo.

CARGOS	NECESARIOS
ADMINISTRADOR	1
CONTADOR	1

Fuente: Elaboración propia.

4.1.2 Estructura organizacional

Con el objetivo de tener una comunicación fluida con toda la organización se determinó una estructura reducida, pero con las áreas fundamentales para el funcionamiento.

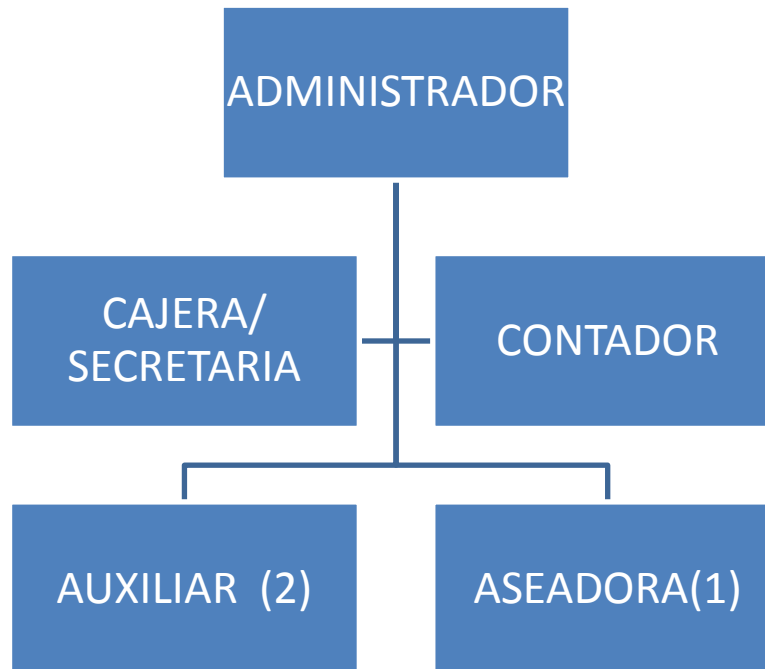


Figura: 4.1.2.1: Organigrama

Fuente: Elaboración propia.

4.1.3 Personal administrativo, cargos, perfiles y sueldos

Tabla 4.1.3.A: La descripción de cargos y responsabilidades se detalla a continuación.

NOMBRE DEL CARGO	ADMINISTRADOR GENERAL
CANTIDAD DE PERSONAS	1
SUELDO LIQUIDO MENSUAL	\$793.680.-
FUNCIONES DEL CARGO	Será el responsable, de velar por el orden documental, pagos de sueldos, temas legales, a cargo del personal, administración del local. -

NOMBRE DEL CARGO	CONTADOR
CANTIDAD PERSONAS	1
SUELDO LIQUIDO MENSUAL	\$ 477.797.-
FUNCIONES DEL CARGO	Encargado de realizar estado de resultado y contabilidad general, pagos legales, tramites SII.-

Tabla 4.1.3.B: Sueldo personal administrativo.

Cargo	Sueldo base	GRATIFICACION LEGAL	BASE IMPONIBLE	Movilización	colación	SEGURO CESANTIA (2,4)	SEGURO INVALIDEZY SOBREVIVENCIA (0,4)	MUTUAL(0,95)	TOTAL, HABERES	FONASA	APF	SEGURO CESANTIA (0,6)	TOTAL, LIQUIDO
Administrador	550.000	\$137.500	\$687.500	\$100.000	\$100.000	\$5.160	\$3.225	2.042	887.500	15.049	77.481	1290	793.680
contador	350.000	\$87.500	\$437.500	\$50.000	\$50.000	\$3.283	\$2.052	1300	537.500	9.576	49.306	821	477.797
Total	2.405.000	\$582.896	\$2.987.896	\$150.000	\$150.000	\$8.443	\$5.277	3.342	1.425.000	24.625	126.787	2.111	1.271.477

	VALOR EN CLP	VALOR EN UF
COSTO PARA EL EMPLEADOR	1.425.000	50,04

TOTAL, MENSUAL \$	TOTAL, MENSUAL EN UF	TOTAL, ANUAL EN \$	TOTAL, ANUAL EN UF
\$1.425.000	50,04	\$17.100.000	600,51

Fuente: Elaboración propia. UF, 28.475,41 día 02, 2020

4.2 ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD LEGAL

En esta sección se estudian los aspectos fundamentales que afectan a la planta desde el punto de vista legal.

4.2.1 Marco legal vigente nacional e internacional

En cuanto a la normativa legal vigente nacional. Sin embargo, en Chile no existe una norma técnica específica referida a estos juegos, por lo que se trata de un mercado sin regulación, fiscalización, seguros o garantías para los consumidores; no obstante, su peligrosidad y alto riesgo. A mayor abundamiento, un informe del Servicio Nacional del Consumidor (SERNAC) rebeló que, un estudio hecho en Estados Unidos en el año 2012,

estableció que cada 46 minutos hay un lesionado producto del uso de juegos inflables y que para dotar de seguridad a estos juegos es necesario gestionar adecuadamente el riesgo y usarlos de forma correcta. Se informó también que, en dicho país entre los años 1990-2000 los niños de 5 a 17 años fueron los más lesionados; de ellos, los varones alrededor de 7 años representaban una mayor proporción, la mayor cantidad de lesiones se producen en actividades de recreación que en el hogar de los niños, siendo las lesiones más comunes los esguinces y torceduras de piernas y brazos.

La autoridad competente, al momento de aprobar y autorizar el funcionamiento de juegos inflables infantiles deberá, a lo menos, constatar que se cumplen con los siguientes requisitos técnicos:

- a) Certificado u otro documento similar emitido por el fabricante, señalando el año, el modelo y el tamaño de la atracción inflable.
- b) Acreditación que el juego inflable infantil no se encuentra fabricado con materiales nocivos para la salud o sustancias tóxicas.
- c) En caso de proceder, se deberá presentar un plan de prevención de riesgos y de procedimiento en caso de accidente.

Además, se deberá cumplir con los requisitos establecidos en la norma NCh3340:2013, la respectiva norma técnica vigente al momento de la autorización.

11743-04	15/05/2018	Modifica la Ley General de Educación, para establecer la obligación que todos los establecimientos educacionales con financiamiento público sean de carácter mixto.	En tramitación
11628-13	07/03/2018	Modifica el Código del Trabajo, en materia de publicidad de los datos personales del trabajador, contenidos en la demanda o denuncia interpuesta en contra de su empleador	En tramitación
11563-07	09/01/2018	Modifica la ley N°19.628, Sobre Protección de la Vida Privada, en lo que respecta a la utilización de datos recogidos por aeronaves no tripuladas o drones.	En tramitación
11548-07	14/12/2017	Modifica la ley N°18.918, orgánica constitucional del Congreso Nacional, en materia de requisitos exigidos a ex parlamentarios para integrar el Consejo Resolutivo de Asignaciones Parlamentarias	En tramitación
11483-04	25/10/2017	Modifica la ley N° 19.070, que Aprobó el Estatuto de los Profesionales de la Educación, para consagrar el derecho a colación	En tramitación
11352-17	01/08/2017	Modifica la ley N°19.253, que Establece normas sobre protección, fomento y desarrollo de los indígenas, y crea la Corporación Nacional de Desarrollo Indígena, para otorgar al pueblo penwence el reconocimiento como etnia indígena principal de Chile	En tramitación
11335-17	20/07/2017	Modifica la ley N°19.253, que Establece normas sobre protección, fomento y desarrollo de los indígenas, y crea la Corporación Nacional de Desarrollo Indígena, para otorgar al pueblo changó el reconocimiento como etnia indígena de Chile	En tramitación
11330-03	19/07/2017	Regula la instalación y el funcionamiento de los juegos inflables infantiles y otros afines	En tramitación
11357-11	12/07/2017	Modifica la ley N° 20.584 y el Código Penal, para prohibir y tipificar como delito la esterilización permanente de personas discapacitadas menores de dieciocho años de edad	En tramitación
11326-13	12/07/2017	Modifica la ley N° 19.070 que Aprobó el Estatuto de los Profesionales de la Educación, y de las leyes que la complementan y para perfeccionar la regulación laboral aplicable a dichos profesionales	En tramitación
11295-04	04/07/2017	Modifica la ley N° 20.370, General de Educación, para asegurar la reincorporación de las alumnas embarazadas que hayan sus estudios de educación superior	En tramitación

Figura 2.4.1.- Proyecto ley regulación la instalación de juegos inflables.

Fuente: Congreso nacional.

Regula la instalación y el funcionamiento de los juegos inflables infantil y otros afines. (11330-3) EN TRAMITE

Antes de iniciar una actividad, y para evitar futuros contratiempos, es necesario que todo contribuyente, considere los aspectos legales relacionados al giro del proyecto y que están contemplados en las siguientes resoluciones y bajo las cuales deberá hacer funcionar el negocio:

Ley N° 19.857, de 2003, que autoriza el establecimiento de Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada.

Circular N° 27 de 2003, que trata de la tributación que afecta a las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada, creadas por la Ley N° 19.857, de 2003.

Decreto Ley N° 830 sobre Código de Tributario.

Decreto Ley N° 824 sobre Impuesto a la Renta.

Decreto Ley N° 825 sobre impuesto a las Ventas y Servicios.

D.F.L. N°1 Código del Trabajo

Decreto Ley N° 16.744 sobre accidentes del trabajo y enfermedades profesionales.

4.2.2 Normativas Internacionales

Normativa Europea. UNE-EN 1176 y 1177. La Normativa Europea sobre Seguridad en las Zonas de Juegos Infantiles es la norma UNE-EN 1176, referida al Equipamiento en las Zonas de Juego, y la norma UNE-EN 1177, es la referida al Revestimiento de las superficies de las áreas de juego absorbentes de impactos. Dichas Normas Europeas y españolas aplicables a las estructuras de juego, según la Entidad de Inspección, Ensayos y Certificación, son las siguientes:

- 1.** UNE-EN 1176 de Equipamiento de las áreas de juego en las siguientes partes:
 - a)** UNE-EN 1176-1: Parte 1: Requisitos generales de seguridad y métodos de ensayo, marzo 1999.
 - b)** UNE-EN 1176-7: Parte 7: Guía para la instalación, inspección, mantenimiento y utilización, Mayo 1998.
- 2.** UNE-EN 1177 de Revestimientos de las superficies de las áreas de juego absorbentes de impactos. Requisitos de seguridad y métodos de ensayo, junio 1998.

Puntos de importancia en cuanto a seguridad:

1. Para unidades de juego destinadas a niños de 0 a 3 años, se requiere una vigilancia constante por un monitor o adulto. Zonas de juego específicas serán provistas para niños de este grupo de edad.
2. Todas las unidades de juego están protegidas contra el acceso por el exterior de las mismas, bien sea por red o paneles de cerramiento, que impedirán que los niños puedan trepar por fuera de la unidad.
3. Todos los tubos o túneles de más de 2m de longitud son accesibles para los adultos por ambos lados.
4. Las piscinas de bolas accesibles por un tobogán tienen una entrada-salida separada.
5. Todos los toboganes llevan una adecuada superficie de caída, por ejemplo, pelotas u otras superficies absorbentes de impactos. Bajo los equipamientos de un área de juego cuya altura libre de caída no exceda de los 600mm, se recomienda que el revestimiento utilizado tenga algunas propiedades de amortiguación de impacto. Sin embargo, en estos casos no es necesario ensayar la Altura Libre de Caída de la superficie porque está conforme con las normativas y no se requiere para alturas libres de caída de menos de 600mm.
6. La máxima altura libre de caída entre plataformas no es mayor de 1000mm.
7. Si el acceso es únicamente posible por las plataformas, los huecos libres entre las mismas serán mayores de 500mm.
8. La estructura metálica de acero está cubierta por toda la zona del área de juego accesible por el niño.
9. Según el Manual de Instrucciones y Montaje de la unidad se han evitado todos los riesgos previsibles, según UNE-EN-1176, de atrapamientos de cuerpo, cabeza, dedos, etc. El equipo de montadores tendrá un juego de SONDAS DE PRUEBA según el Anexo D de la norma UNE-EN-1176-1 y lleva a cabo pruebas después de la instalación, considerando situaciones con cargas y sin cargas.
10. Sólo se emplearán componentes de juego originales.

11. Las pelotas para las piscinas de bolas llevan la marca CE según la normativa de Seguridad de los Juguetes, UNE-EN-71.

Las Normativa Europea y Española UNE-EN-1176-1 específicas también condiciones de acabado en los Módulos Multijuegos, para evitar riesgos de atrapamiento por elementos puntiagudos o con bordes afilados.

A los parques de juego infantiles, junto al plano del local y sus características, se les pide comprobar el aforo, es decir, la relación entre personas - en este caso niños- y espacio (con un mínimo de una persona por cada 3 m); la presencia de un botiquín y el detalle de su contenido; la dotación de aseos; la presencia de extintores y la necesidad de una segunda puerta de emergencia si se pretende acoger a más de cien personas.

4.2.3 Aspectos legales del giro del proyecto

Los aspectos legales del giro del proyecto se dividen en los siguientes puntos:

- a)** Declaración de inicio de actividades: La declaración de inicio de actividades se realiza en el Servicio de Impuestos Internos (SII) de la comuna, en el caso del proyecto en estudio, corresponde a la comuna de Valparaíso.
- b)** Contrato de arrendamiento: Se realiza contrato ante notario del arriendo del galpón, dicho arriendo se realiza inicialmente por 1 año, renovable anualmente para luego evaluar posteriormente a los 5 años la posibilidad de compra del inmueble.
- c)** Patente Comercial: La patente se solicitará en la comuna respectiva, presentando el rol de evalúo de la propiedad, la resolución del servicio nacional de salud, el certificado de iniciación de actividades, la declaración simple de capital avalado por un contador, contrato notarial de arrendamiento de la construcción y la escritura notarial de la constitución de la sociedad. La tramitación correspondiente se efectuará en la Municipalidad de Valparaíso.

4.2.4 Incentivos

Los incentivos que se utilizan para el óptimo cumplimiento de las labores que se realizan son:

- Sueldos acordes al mercado a cada especialización.
- Incremento de renta cada 2 años.
- Seguros complementarios.

4.2.5 Aspectos Laborales

El proyecto se ajusta a la normativa chilena D.F.L N°1 del código del trabajo. En él se destacan aspectos relacionados con los contratos laborales, protección a los trabajadores y capacitación laboral. Esta empresa, de acuerdo al número de trabajadores no permitirá la constitución de sindicatos de empleados ni comité paritario.

4.2.6 Costos asociados al cumplimiento de la legislación vigente

Este ítem está asociado objetivamente a la asesoría por parte de abogados para el proceso de creación y constitución de la sociedad. Además, se considera el convenio con un estudio jurídico para resguardar todos los aspectos legales en caso de conflictos internos o problemas con clientes o proveedores. Se considera un gasto de 800.000.- pesos como asesoría legal al año.

Por otra parte, también se considera el cumplimiento de todas las obligaciones legales con los trabajadores, en cuanto al pago de cotizaciones previsionales, de salud, bonos por convenios del contrato (vacaciones, aguinaldos, seguro de salud adicional y otros incentivos) y provisión de indemnización por eventuales despidos.

4.3 ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD SOCIETARIA

4.3.1 Relación entre los inversionistas.

El tipo de relación se encuentra determinado según la constitución, que será del tipo de Responsabilidad Limitada, entendiéndose por tal, aquella donde la responsabilidad de cada socio será limitada al monto de sus aportes, de acuerdo a lo estipulado en los estatutos de la escritura pública, pudiendo todos los socios administrarla por sí mismo o por mandatarios elegidos por común acuerdo.

4.3.2 Estructura societaria

La sociedad se encontrará constituida de acuerdo a la estructura presentada en el punto 4.1.

Tabla 4.3.2.1: Estructura societaria.

SOCIO	APORTE
N/A	0

Fuente: Elaboración propia.

En el presente proyecto, se evalúa la creación de una empresa individual de responsabilidad limitada (en adelante, EIRL), por lo cual sólo hay un dueño. las EIRL son personas jurídicas, formadas exclusivamente por una persona natural, con patrimonio propio y distinto al del titular, que realizan actividades de carácter netamente comercial (no de actividades de segunda categoría). Las EIRL están sometidas a las normas del Código de Comercio, cualquiera sea su objeto, pudiendo realizar toda clase de operaciones civiles y comerciales, excepto las reservadas por la ley a las Sociedades Anónimas (S.A.). Hoy en día, existe la opción de hacerlo vía internet, gratis, a través de la modalidad “tu empresa en un día”, mediante Registro Electrónico. El Registro de Empresas y Sociedades es un registro electrónico creado por la Ley 20.659, a través del cual se instaura un Régimen Simplificado que permite, con mayor simplicidad y sin costo, constituir, modificar, transformar, dividir, fusionar, y disolver personas jurídicas (empresas). El Registro es único, rige en todo el territorio de la República, es público, gratuito, reside en el sitio electrónico www.registroempresas.cl y es administrado por el Ministerio de

Economía, Fomento y Turismo. En este Régimen Simplificado es posible constituir formalmente una empresa conectándose al sitio web www.registroempresas.cl e ingresando los datos de la Sociedad y de los Socios, en un formulario electrónico dispuesto para ello (el sitio web conduce amistosamente al usuario y recomienda cláusulas frecuentes). Luego de ingresado los datos, se debe firmar mediante firma electrónica, o bien, mediante notario que sí pueda firmar electrónicamente este formulario. Existen 2 formas de firmarlo: (i) mediante firma electrónica avanzada, o bien, en caso que no tenga, (ii) mediante un notario que la posea

4.3.3 Estimación del gasto para dar forma a la estructura societaria

Previo al ingreso al sistema tributario; es preciso realizar la tramitación correspondiente a la conformación de la estructura societaria, debido que ello permite la obtención de existencia legal.

Para dar forma a la estructura societaria, se estima un monto aproximado que corresponde al 1% del capital social y será canalizado a través de la institución que entregue el financiamiento.

En consecuencia, los costos asociados a la conformación de la estructura societaria conciernen los siguientes aspectos.

- Asesoría legal a través de un abogado.
- Gastos Notariales.
- Inscripción en el conservador de bienes raíces.
- Publicación del extracto de escritura pública en el diario oficial.

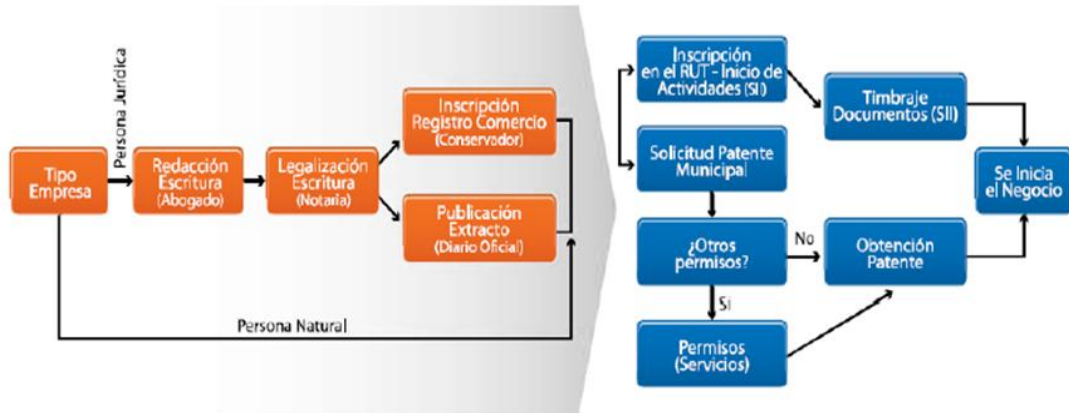


Figura 4.3.3.1: Pasos constitución empresa

Fuente: Página Servicios Impuestos Internos Chile. (www.sii.cl)

TRAMITE	COSTO	PLAZO	LUGAR
Escritura pública y protocolización	Costo variable dependiendo del tipo de sociedad y honorarios asociados	No tiene plazo	Notaría
Inscripción registro Comercio del Conservador de Bienes Raíces	Valor Base de \$5.500 aumentado en 2% del capital (\$50.000 a \$70.000 aprox.)	60 días desde la fecha de la Escritura Pública	Conservador de Bienes Raíces respectiva comuna
Publicación Diario Oficial	1 UTM o cero para empresas cuyo capital es inferior a UF 5.000	60 días desde la fecha de la Escritura Pública	Diario Oficial
Trámites SII	Cero	Inicio de Actividades: Dentro de los 2 meses siguientes a aquél en que comiencen sus actividades	SII – Unidad correspondiente a su domicilio

Figura 4.3.3.2: Costos y plazos constitución empresa

Fuente: Página Servicios Impuestos Internos Chile. (www.sii.cl)

Tabla 4.3.3.A: Descripción constitución empresa.

DESCRIPCIÓN	VALOR PESOS	VALOR UF
ESCRITURA PÚBLICA	\$18.000	0,63
INSCRIPCIÓN SOCIEDAD EN NOTARIA	\$50.000	1,79
PUBLICACIÓN EN DIARIO OFICIAL	\$0	0
REGISTRO DE INCORPORACIÓN COMERCIAL	\$0	0
TOTAL	\$ 68.000	2,42

Fuente: www.tuempresaenundia.cl - www.notariosyconservadores.cl

www.sii.cl/mipyme/emprendedor/documentos/fac_Tramites_1.htm

4.4 ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD TRIBUTARIA

La Prefactibilidad tributaria es relevante puesto que con un buen conocimiento y utilización de las leyes y los procedimientos se pueden mejorar el rendimiento de la empresa. 94908 circos, pistas de patinaje y otros servicios de diversión y esparcimiento, 94904 Parques y salas de atracciones.

4.4.1 Sistema tributario

Considerando lo estipulado por el decreto ley N° 824, sobre impuesto a la renta y en función del tipo de sociedad, la empresa será contribuyente de 1ª Categoría, por lo tanto, se encontrará obligada a declarar según contabilidad completa, además se aplicará un impuesto de 27% a todas las rentas percibidas o devengadas por la empresa durante el año comercial.

Mensualmente la empresa deberá declarar y cancelar los siguientes impuestos:

- Impuesto al valor agregado, equivalente al 19% de las compras y ventas que se efectúen durante el mes calendario que corresponda.
- Pagos provisionales mensuales (PPM), a cuenta de los impuestos anuales que le corresponda cancelar. El monto se determinará de acuerdo a un porcentaje sobre los

ingresos brutos mensuales percibidos o devengados. Durante el primer año por tratarse del primer ejercicio comercial, el porcentaje será de un 1%.

La normativa vigente para este régimen de tributación simplificada obedece a:

- Texto de Ley 20.170 que establece un Régimen de Tributación Simplificada.
- Texto de la Ley 20.291 la cual mediante el N° 2 de su artículo 2°, modificó el artículo 14 ter, con vigencia a contar del día 1° de enero de 2009.
- Circular N°17 de 14 de marzo de 2007.
- Ley 20.780 del 29 de septiembre de 2014 que modifica el actual régimen simplificado
- de tributación 14 Ter en su letra A, orientado a apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas.

4.4.2 Mecanismo de determinación de gastos en impuestos

Para determinar la renta líquida de los contribuyentes de primera categoría se deben tener ingresos brutos, renta bruta, y renta líquida.

- a) Ingresos Brutos: Son todos los ingresos derivados de la explotación de bienes y actividades incluidas en la primera categoría, excepto los ingresos referidos al artículo 17 de la ley de renta DL 824.
- b) Renta Bruta: Es determinada deduciendo los ingresos brutos del costo directo de los bienes y servicios que se requieran para la obtención de dicha renta.
- c) Renta Líquida: Se determina deduciendo de la renta bruta todos los gastos necesarios para producirla, que no hayan sido rebajados en amparos en el artículo 30 de la ley de renta DL 824, pagados durante el ejercicio comercial correspondiente, siempre que se acredite ante SII. Conjuntamente, a la renta anterior se deben realizar ajustes de acuerdos a los artículos 32 y 33 de la ley de renta.
- d) Cálculo de renta líquida imponible:

$$\text{UFRB} + \text{GNC} - \text{INC} - \text{GTF} = \text{RLI}.$$

UFRB = Utilidad Financiera (Resultado Bruto).

GNC = Gastos No considerados como tales (p/e: provisiones).

INC = Ingresos no considerados como tales (p/e: dividendos de otras Empresas).

GTF = Gastos tributarios y no financieros (p/e: Depreciación acelerada).

RLI = Renta Líquida Imponible.

4.5 ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD FINANCIERA

El análisis financiero es fundamental para cualquier empresa, determinar cómo se obtienen recursos económicos para los diferentes proyectos de una empresa, puede determinar el éxito o fracaso del proyecto.

4.5.1 Fuentes de financiamiento

En Chile existen diferentes instituciones financieras, tanto públicas como privadas, como el banco central, los bancos, financieras. El interés que cobra está relacionado con el riesgo.

Se financiará con la mejor opción, ya sea con el proyecto puro, con un 25%, 50% o un 75% de financiamiento.

Para la puesta en marcha del proyecto se requiere capitales para las inversiones y el capital de trabajo, el proyecto contempla las diferentes opciones de financiamiento con recursos propios como externos:

- Proyecto Puro.
- Proyecto financiado externamente 25%.
- Proyecto financiado externamente 50%.
- Proyecto financiado externamente 75%.

Con la finalidad de financiar el proyecto, se presentan las distintas alternativas que ofrecen las instituciones financieras, así se manejará una idea clara de los tipos de créditos disponibles que existen en el mercado tanto para pequeñas como para medianas empresas.

4.5.1.1 CORFO

Entrega los recursos a fondos de inversión para que éstos realicen aportes de capital o préstamos a empresas, estableciéndose la relación comercial exclusivamente entre los fondos de inversión y la empresa beneficiaría.

El financiamiento CORFO es de largo plazo, canalizado a través de fondos de inversión regidos por la Ley 18.815, por un monto hasta 300% de los aportes pagados al fondo, para que estos aporten capital en empresas o proyectos que presenten gran potencial de crecimiento y rentabilidad.

El financiamiento CORFO al fondo de inversión se realiza en unidades de fomento (UF) o en dólares, con plazos acordes a la duración del fondo (plazo máximo 15 años) y un esquema de tasa de interés en función a la rentabilidad obtenida por el fondo de inversión al momento de su liquidación.

Con el financiamiento otorgado por CORFO, los fondos de inversión pueden realizar aportes de capital en medianas y pequeñas empresas de cualquier sector económico, constituidas como sociedades anónimas u otras sociedades de capital constituidas en el extranjero.

Los fondos de inversión aportan capital en función de distintos criterios para evaluar un potencial negocio y decidir su participación en él.

Pueden acceder pequeñas y medianas empresas que cuenten con ventas de hasta UF 200.000 al año (excluido el IVA), como asimismo empresas emergentes con la proyección de ventas acotadas a la UF 200.000.

Financian inversiones incluyendo la modalidad leasing, sin un monto máximo definido por CORFO. Eventualmente, puede financiar capital de trabajo asociado a dichas inversiones, con un máximo de 30% de la operación. También puede refinanciar créditos, siempre que estos hayan sido destinados originalmente a financiar inversiones.

4.5.1.2 Banco Estado

Cuenta con una gerencia de pequeñas empresas y una división dedicada especialmente a microempresas. Para pequeñas empresas, con ventas anuales hasta UF 25.000, para negocios no agrícolas (o hasta UF 14.000 para empresarios agrícolas), el Bech ofrece la posibilidad de respaldar con el FOGAPE (Fondo de garantías para pequeños empresarios), créditos hasta por UF 3000 por un plazo de 10 años, destinados a financiar proyectos de inversión, capital de trabajo. Constitución y/o aportes a sociedades productivas, equipamiento. Proyectos de riego y/o drenaje. Este fondo garantiza hasta el 80% del crédito. Esta garantía solo cubre el capital adecuado y no así los intereses, comisiones ni costos de crédito.

4.5.1.3 Créditos comerciales a mediano y largo plazo

Financiamiento para proyectos de inversión como renovar o aumentar equipamiento, maquinarias, tecnología o nuevos negocios y capital de trabajo permanente.

Beneficios:

- Acceder a Tasas de interés fijas o variables.
- Fijar un plan de pago flexible que se acomode al flujo de ingresos de la empresa
- Acceso a Garantías Estatales FOGAPE y FOGAIN

Características:

- Créditos en pesos o UF, con tasas de interés fijas o variables.
- Períodos de gracia, durante el cual sólo se pagan intereses.
- Vencimientos de acuerdo con el flujo de caja de la Empresa.
- Créditos pueden admitir prepago, según las condiciones pactadas.

CRÉDITOS PARA PEQUEÑAS EMPRESAS												9
CRÉDITOS COMERCIALES TASA NOMINAL												9.1
	Hasta 89 días				Desde 90 días hasta 24 meses				Desde 24 meses hasta 48 meses			
	Tasa de interés Mínima		Tasa de interés Máxima		Tasa de interés Mínima		Tasa de interés Máxima		Tasa de interés Mínima		Tasa de interés Máxima	
Monto del Préstamo	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual
Inferior \$15.000.000	17,4%	1,45%	17,4%	1,45%	11,88%	0,99%	6,48%	0,54%	0%	0%	3,51%	0,2925%
Desde \$15.000.000 inferior \$ 50.000.000	16,2%	1,35%	17,4%	1,45%	13,8%	1,15%	9,48%	0,79%	13,8%	1,15%	9,48%	0,79%
sobre \$50.000.000	16,2%	1,35%	17,4%	1,45%	13,98%	1,1650%	9,48%	0,79%	13,98%	1,1650%	9,48%	0,79%
CRÉDITOS COMERCIALES TASA REAJUSTABLE												9.2
	Tasa de Interés Anual											
	Desde 49 a 96 meses			Desde 97 a 120 meses								
hasta UF 2.000	3,78%			3,7%								
sobre UF 2.000	5%			4,8%								
<small>Para ciertos productos o servicios pueden existir gastos asociados (impuestos establecidos en la Ley de Timbre y gastos notariales), que también son de cargo del cliente y cuya cuantía varía en función de los montos.</small>												

Figura 4.5.1.3.1: Crédito valor tasa Banco del Estado.

Fuente: Banco del estado.

4.5.1.4 Banchile Factoring

Banchile Factoring es una empresa creada especialmente para ofrecer una alternativa de financiamiento a las pequeñas, medianas y grandes empresas; con sus productos Factoring Tradicional y Factoring Corporativo.

Este financiamiento consiste en adelantar, en dinero efectivo, un porcentaje de los valores correspondientes a los documentos por cobrar, documentos, que mantienen las empresas (facturas, letras, pagarés, contratos u otros activos circulantes), permitiéndoles acceder a capital de trabajo y entregar las gestiones administrativas y de cobranza de los respectivos documentos.

4.5.1.5 FOSIS.

El Fondo Solidario de Inversión Social – FOSIS es un servicio público del gobierno de Chile, cuya misión es contribuir en el esfuerzo del país por la superación de la pobreza,

aportando respuestas originales en temas, áreas y enfoques de trabajo complementarios a los que abordan otros servicios del estado.

4.5.1.6 Leasing

El leasing es un sistema de financiamiento que consiste básicamente en un contrato de arrendamiento de bienes muebles o inmuebles donde el cliente se compromete a comprar lo que haya arrendado a la fecha de término de contrato. no contempla el uso de sistema leasing.

4.5.2 Costos de financiamiento

Los costos de financiamiento corresponden a la tasa de interés bancaria que otorgan los bancos en un determinado momento, en este caso se financiará con un crédito requerido al Banco Estado con una tasa anual nominal mínima de 16,2 %

4.6 PREFACTIBILIDAD AMBIENTAL

4.6.1 Impacto medio ambiente

El proyecto no produce ninguno de los efectos, características o circunstancias que se mencionan en la ley sobre bases del Medio Ambiente, (20.417).

CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA

5 EVALUACIÓN ECONÓMICA

El estudio económico considera los flujos proyectados en el estudio de mercado y estudio técnico, como también efectos adicionales como depreciación, estructura de financiamiento, valor de desecho y venta de activos. Los indicadores económicos que se utilizarán son VAN, TIR y PRI. La tasa fija de interés es igual al 6,1 % anual (Banco Estado, préstamos a empresas), para préstamos a largo plazo en UF. Se utiliza como moneda la Unidad de Fomento en los flujos de caja y en su actualización se emplea una tasa de descuento de un 9%.

Se realizarán los flujos de caja a lo largo de los 5 años que dura el proyecto donde se evaluará el proyecto en distintos escenarios, por ello se realizará flujos de caja en proyecto puro, como financiado externamente en 25%, 50% y 75%.

Los ingresos y costos serán expresados en UF, ya que, el crédito se solicitará en UF, esto se hará para mantener la relación entre la tasa de interés cobrada por la institución financiera y la tasa de descuento solicitada por el inversionista.

Se determinarán índices económicos que son: VAN (valor actual neto), TIR (tasa interna de retorno) y PRI (periodo de recuperación de la inversión), estos indicadores demuestran en forma confiable los resultados económicos del proyecto.

Se considera usar una depreciación acelerada para todos los equipos de inversión según dicta la tabla del Servicio de Impuestos Internos.

Se considerará para la confección de los distintos flujos de cajas, la unidad de medida económica Unidad de Fomento (UF), cuyo valor en pesos será de **\$28.475,41 valor corresponde al día 2 de MARZO de 2020.**

Respecto al análisis de sensibilidad se realizará sobre los ingresos y costos, concluyendo con la información que se genere.

5.1 CONSIDERACIONES DEL PROYECTO A UTILIZAR.

Las consideraciones importantes antes de analizar la evaluación económica son:

- a) Duración del Proyecto: La duración del proyecto es de 5 años, una vez cumplido ese plazo se evaluará la continuación del proyecto por un plazo similar.
- b) Tasa de descuento: Se utiliza para actualizar los flujos de dinero durante el horizonte del proyecto, es igual a la tasa de retorno que el inversor obtendría en proyectos e inversiones de capital o también llamado costo de capital. El proyecto tiene una tasa del 9 %.

b.1 Cálculo tasa descuento.

$$E(R_i) = R_f + [E(R_m) - R_f] \cdot \beta$$

Donde;

$E(R_i)$ = Tasa de rentabilidad esperada de un activo concreto.

$E(R_m)$ = Tasa de rentabilidad esperada del mercado en que cotiza el activo.

R_f = Rentabilidad del activo sin riesgo.

β = Medida de la sensibilidad del activo respecto al mercado.

Figura 5.1.1.: Ecuación modelo de valoración de los activos financieros o CAMP

Fuente: <http://economipedia.com/definiciones/modelo-valoracion-activos-financieros-capm.html>

Tabla 5.1.1: - RF= Tasa libre de riesgo= 2,27 %.

PERIODO	TASA INTERÉS DE MERCADO SECUNDARIO, BONOS EN UF 5 AÑOS (BCU-BTU)
2008	3,14
2009	2,87
2010	2,99
2011	2,78
2012	2,45
2013	2,36
2014	1,75
2015	1,46

2016	1,43
2017	1,43
PROMEDIO RF	2,27

Fuente: Banco central <https://si3.bcentral.cl/Siete/secure/cuadros/arboles.aspx>

Tabla 5.1.2: $E(R_m)$ =Esperanza de retorno de mercado= 8,64%.

PERIODO	ÍNDICE DE PRECIOS SELECTIVOS (IPSA)
2008	-22,13
2009	50,7
2010	37,58
2011	-15,22
2012	2,96
2013	-14
2014	4,1
2015	-4,43
2016	12,8
2017	34,04
PROMEDIO RM	8,64

Fuente: Bolsa de Santiago

<http://www.bolsadesantiago.com/Sintesis%20y%20Estadisticas/S%C3%ADntesis%20y%20Estad%C3%ADsticas%20Anual%202017.pdf>

Tabla 5.1.3: B_i =Beta = 0,98% recreación.

NOMBRE INDUSTRIA	NUMERO EMPRESAS	BETA	RELACIÓN D/E	TASA EFECTIVA DE IMPUESTO	BETA SIN LENGUAJE	VALOR EFECTIVO
RECREACIÓN	72	0,98	36,32%	7,43%	0,72	4,96%

Fuente: <http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/pc/datasets/betas.xls>

CALCULO TASA DE DESCUENTO (R) = (RF + (Rm – Rf) *B)

$((2,27+8,64)-2,27)0,98= 8,46\% =9\%$

Tasa de descuento equivale al 9 %

- Condiciones Crediticias: Se cotizó una tasa del 6,1% en el Banco del Estado.
- Depreciaciones: La contabilidad reconoce pérdida de valor fungible, el fisco estandariza los bienes en tablas de depreciaciones en años. Para el cálculo de la depreciación se ha utilizado las tablas del SII. Se opta por el sistema de depreciación acelerada.

5.2 INGRESOS OPERACIONALES.

Tabla: 5.2.1: Ingresos de ventas.

	VL	DD	VD	DM	VMP	VMUF	VAUF
INGRESO SALA JUEGOS 1 HORA	\$3.500	30	\$105.000	760	\$2.660.000	93,41	1120,97
ARRIENDO SALON CUMPLEAÑOS (10 NIÑOS)	\$100.000	2	\$200.000	24	\$2.400.000	84,28	1011,40
VENTA BEBIDAS/ AGUAS	\$400	15	\$6.000	200	\$1.200.000	42,14	505,70
VENTA JUGOS	\$250	10	\$2.500	100	\$250.000	8,78	105,35
RAMITAS	\$500	10	\$5.000	30	\$150.000	5,27	63,21
PAPAS FRITAS	\$500	10	\$5.000	30	\$150.000	5,27	63,21
QUEQUES	\$250	10	\$2.500	20	\$50.000	1,76	21,07
TE / CAFÉ	\$300	5	\$1.500	100	\$150.000	5,27	63,21
TOTAL			\$327.500		\$7.010.000	246,18	2954,13
VALOR ARRIENDO EN UF							3,51
VALOR ENTRADA EN UF							0,12

Fuente: Elaboración propia.

*VL: Valor.

*DD: Demanda Diaria.

*VD: Venta Diaria.

*DM: Demanda Mensual.

*VMP: Venta Mensual Pesos.

*VM UF: Venta Mensual UF.

*VA UF: Venta Anual UF.

Fuente: Elaboración Propia.

El precio de la entrada es de \$3500 calculado en el capítulo anterior.

Tabla 5.2.2: Demanda de entradas y arriendo salón.

DEMANDA DE ENTRADAS POR SEMANA						
LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO
CERRADO	30	30	30	20	40	40
					TOTAL	190
					TOTAL, MENSUAL	760
DEMANDA POR SEMANA DE ARRIENDO SALON						
LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO
CERRADO	0	0	0	2	2	2
					TOTAL	6
					TOTAL, MENSUAL	24

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5.2.3: Proyecciones de ventas en UF escenario conservador.

PERIODO	1	2	3	4	5
NUMERO DE ENTRADAS x UF	823,52	1235	1853	2780	4170
ARRIENDO SALÓN X UF	1011,4	1113,27	1225,62	1348,53	1753,62
CONFITES X UF	821,76	753,28	684,80	616,32	547,84
TOTAL, INGRESOS	2.656,68	3251,94	4071,33	5219,76	6854,14
-COSTOS DE SERVICIOS	- 835,92	- 835,92	- 835,92	-835,92	- 835,92
-SUELDOS FIJOS	- 1.470,33	- 1.470,33	- 1.470,33	-1470,33	- 1.470,33
-COSTOS PRODUCCIÓN	- 823,52	- 905,87	- 996,46	-1096,14	- 1.205,78
TOTAL, COSTOS	-2419,35	-2661,29	-2927,41	-3220,16	-3542,17

Fuente: Elaboración Propia, variación de los ingresos en 15 %.

Tabla 5.2.4: Proyecciones de ventas en UF escenario optimista.

PERIODO	1	2	3	4	5
NÚMERO DE ENTRADAS X UF	823,52	2059	5148	12870	32175
ARRIENDO SALÓN X UF	1011,40	1113	1224	1346	1481
CONFITES X UF	821,76	903,94	994,33	1.093,76	1.203,14
TOTAL, INGRESOS	2.656,68	4.075,94	7.366,33	15.309,76	34.859,14
- COSTOS DE SERVICIOS	-835,92	-835,92	-835,92	-835,92	-835,92
- SUELDOS FIJOS	-1.461,82	-1.461,82	-1.461,82	-1461,82	-1.461,82
- COSTOS PRODUCCIÓN	-823,52	-905,87	-996,46	-1096,14	-1.205,78
TOTAL, COSTOS	- 2.419,35	- 2.661,29	- 2.927,41	- 3.220,16	- 3.542,17

Fuente: Elaboración Propia, variación de los ingresos en 25 % escenario optimista.

5.3 IMPUESTOS.

Según la clasificación del proyecto y como fue mencionado en el capítulo 4 a contar de este año comienza a regir el 27% de impuesto a pagar para primera categoría.

5.3.1 Inversión inicial.

La inversión inicial comprende la suma de los siguientes ítems:

- a) Costos activos fijos.
- b) Gastos instalación y puesta en marcha.
- c) Capital de trabajo.
- d) Gastos de imprevistos, los cuales corresponden a un 10% de la suma de los costos anteriores.

Tabla 5.3.1: Inversión inicial.

Inversión Inicial	Monto en UF	Monto en CLP
Capital de Trabajo	26,17	745.201,48
Puesta en Marcha	123,47	3.515.858,87
Compra activos	1.407,71	40.085.119,41
Imprevistos (10 %)	155,74	4.434.760,35
Total, UF	1.713,09	48.780.940,12

Fuente: Elaboración propia.

5.4 DEPRECIACIÓN.

La depreciación de los bienes activos de una empresa corresponde al menor valor que tiene un bien, producto del uso o desgaste, tema que se encuentra contenido en el n° 5 del Artículo 31 de la Ley sobre Impuesto a la Renta, el cual reconoce una cuota anual por concepto de depreciación de los bienes del activo inmovilizado, como gasto necesario para producir la renta, determinada de acuerdo con la vida útil fijada por el servicio de impuesto interno para tal bien. En otros términos; la depreciación es un concepto a través del cual la contabilidad reconoce la pérdida del valor de la inversión.

La tabla 5-4, presenta el ejercicio de depreciación acelerada utilizado en el flujo de caja, de acuerdo con el horizonte del proyecto de cinco años.

Tabla 5.4.1: Depreciación acelerada en años y montos en UF, 28.475,41, día 02 marzo 2020

Activos	Valor Compra UF	acelerada	1	2	3	4	5	VL	Valor Vta.	Vta. - VL
Juegos (inflables, camas elásticas, arcade)	1.030,71	5	206,14	206,14	206,14	206,14	206,14	0,0	52,68	52,68
Generador	14,05	5	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	0,0	3,51	3,51
Muebles	22,09	2	11,04	11,04	0,00	0,00	0,00	0,0	1,76	1,76
Impresora	4,04	2	2,02	2,02	0,00	0,00	0,00	0,0	1,76	1,76
Computadoras / máquina registradora	66,65	2	33,33	33,33	0,00	0,00	0,00	0,0	1,76	1,76
Video	49,17	2	24,59	24,59	0,00	0,00	0,00	0,0	0,00	0,01
Equipo de sonido	3,41	2	1,70	1,70	0,00	0,00	0,00	0,0	0,00	0,00
Cámaras	6,00	2	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00	0,0	0,00	0,00
Televisores	21,07	2	10,53	10,53	0,00	0,00	0,00	0,0	0,00	0,00
Total, UF			295,16	295,16	208,95	208,95	208,95	0,0	61,45	61,45

Fuente: Elaboración Propia con datos, de depreciación del SII.

5.5 FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Para efecto de análisis se considera un financiamiento externo de 25 % ,50% y 75%, para lo cual se evalúan tanto las situaciones financiadas al 25%, 50% y 75% con un préstamo preferencial otorgado por el Banco de Estado, el que trabaja en la actualidad a una tasa anual equivalente de 5,7 %.

En las tablas 5-5-A, 5-5-B y 5-5.C se muestran el valor crédito total con sus respectivos intereses del crédito para proyecto financiado en 75% 50% y 25% respectivamente.

Imagen 5.5.1: Créditos para empresas.

Tasas de Interés Nominales (%)		
	Menor o igual a 12 meses	Mayor a 12 meses hasta 240 meses
Rango de Montos por Operación	Tasa Mensual	Tasa Mensual
Menor o igual UF 5.000	0,96%	0,99%
Mayor UF 5.000	0,52%	0,54%
Tasas de Interés Reajustables (%)		
	Menor o igual a 12 meses	Mayor a 12 meses hasta 240 meses
Rango de Montos por Operación	Tasa Anual	Tasa Anual
Menor o igual UF 5.000	3,78%	5,00%
Mayor UF 5.000	3,70%	4,80%

Fuente: Banco estado

<https://www.bancoestado.cl/bancoestado/inteditorformularios/genera.asp?datos=152>

Tabla 5.5.A: Financiamiento 75 % de la inversión en forma externa.

Períodos	0	1	2	3	4	5
Principal	1.284,82	1.057,35	816,01	559,95	288,27	0,01
Amortización		227,47	241,34	256,06	271,68	288,26
Interés		78,37	64,50	49,78	34,16	17,58
Pago o Cuota		\$ 305,84	\$ 305,84	\$ 305,84	\$ 305,84	\$ 305,84

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 5.5.2: Financiamiento 50 % de la inversión en forma externa.

Períodos	0	1	2	3	4	5
Principal	856,55	704,90	544,00	373,28	192,15	- 0,03
Amortización		151,65	160,90	170,72	181,13	192,18
Interés		52,25	43,00	33,18	22,77	11,72
Pago o Cuota		\$ 203,90	\$ 203,90	\$ 203,90	\$ 203,90	\$ 203,90

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 5.5.3: Financiamiento 25 % de la inversión en forma externa.

Períodos	0	1	2	3	4	5
Principal	428,27	352,44	271,99	186,63	96,06	- 0,03
Amortización		75,83	80,45	85,36	90,57	96,09
Interés		26,12	21,50	16,59	11,38	5,86
Pago o Cuota		\$ 101,95	\$ 101,95	\$ 101,95	\$ 101,95	\$ 101,95

Fuente: Elaboración Propia.

5.6 FLUJO DE CAJA.

Los flujos de caja representan la distribución de los costos, gastos y beneficios que se originan a lo largo del proyecto, siendo este el equivalente a un estado de resultado proyectado a través de la duración del proyecto.

Se realizarán los flujos de cajas para el proyecto puro, y para proyectos financiados en un 75%, 50% y 25%, por crédito bancario, luego se efectuará un análisis de sensibilidad

para simular cómo se comporta un indicador económico como el VAN y TIR al cambiar variables, como por ejemplo ingresos y egresos.

5.7 PROYECTO PURO.

Una de las alternativas de financiamiento para la realización de un proyecto es obtener la totalidad de la inversión necesaria a través del aporte de los inversionistas, sin considerar financiamiento externo y así evaluar la rentabilidad propia del proyecto sin la variación de la carga impositiva que se obtiene con créditos y por esto el apalancamiento financiero que se logra.

Dada esta estructura financiera se logra obtener los flujos de cajas sin financiamiento externo, considerando los ingresos y los costos del proyecto.

El flujo para el proyecto puro se muestra a continuación en la tabla.

Tabla 5.7.1: Flujos de caja neto (proyecto puro).

		0	1	2	3	4	5
+	INGRESOS		2.656,68	3.101,55	4.071,33	5.219,76	6.854,14
-	COSTOS		-2.419,35	-2.661,29	-2.927,41	-3.220,16	-3.542,17
=	UTILIDAD		237,33	440,26	1.143,92	1.999,60	3.311,97
-	INTERESES LP		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
-	INTERESES CP			0,00	0,00	0,00	0,00
-	DEPRECIACIÓN		-295,16	-295,16	-208,16	-208,95	-208,95
-/+	DIF X VTA DE ACT A VL						61,45
-	PÉRD DE EJERC ANT			-57,83	0,00	0,00	0,00
=	UTIL ANT DE IMPTO		-57,83	87,27	935,76	1.790,65	3.164,47
-	IMPTO 27%		0,00	-21,82	-233,94	-447,66	-791,12
=	UTIL DESP IMPTO		-57,83	65,45	701,82	1.342,99	2.373,35
+	PÉRD DE EJERC ANT			57,83	0,00	0,00	0,00
+	DEPRECIACIÓN		295,16	295,16	208,16	208,95	208,95
-	AMORTIZ LP		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
-	AMORTIZ CP			0,00	0,00	0,00	0,00
+	VTA ACT VL						
	CAPITAL DE TRABAJO	-26,17					26,17
-	PTA EN MARCHA	-123,47					
-	INVERSIÓN EN ACTIVOS	-1.407,71					
-	IMPREVISTOS	-155,74					
=	TOTAL ANUAL	-1.713,09	237,33	418,44	909,98	1.551,94	2.608,47
+	CRÉDITO LP	0,00					
+	CRÉDITO CP		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
=	FLUJO NETO	-1.713,09	237,33	418,44	909,98	1.551,94	2.608,47
	FLUJO NETO ACTUALIZADO	-1.713,09	217,73	352,19	702,67	1.099,43	1.695,33
	FLUJO NETO ACUMULADO	-1.713,09	-1.495,36	-1.143,17	-440,50	658,93	2.354,26

TASA DE
DESCUENTO 9%

VAN=	2.354,26
PRI=	4
TIR=	37,40%

Fuente: Elaboración propia.

5.8 PROYECTO CON FINANCIAMIENTO EXTERNO DE 25%,50% Y 75% POR ENTIDAD FINANCIERA.

Los costos de inversión son financiados por una entidad bancaria (Banco Estado), se solicita un crédito a 5 años plazo, por un monto de 25%, 50% y 75%, de la inversión realizada Valor de la **inversión inicial \$48.780.940,12.**

Los flujos de cajas correspondientes a financiamientos externos de 25% ,50% y 75% se observan a continuación en las tablas:

Tablas 5.8.1: Resumen financiamiento. -

Unidad de Fomento 28475,41 día 2 marzo 2020
Impuesto de primera categoría: 27%
Tasa de descuento: 9%
Financiamiento del Banco: 25%
Monto financiado: UF: 428,27
Tasa anual del Banco LP: 6%

Financiamiento del Banco: 50%
Monto financiado: UF: 856,55
Tasa anual del Banco LP: 6%
Financiamiento del Banco: 75%
Monto financiado: UF: 1.284,82
Tasa anual del Banco LP: 6%

Fuente: Elaboración propia, con información del SII.

Tabla 5.8.1: Flujos de caja proyecto 25% de financiamiento externo.

	0	1	2	3	4	5
+ INGRESOS		2.656,68	3.101,55	4.071,33	5.219,76	6.854,14
- COSTOS		-2.419,35	-2.661,29	-2.927,41	-3.220,16	-3.542,17
= UTILIDAD		237,33	440,26	1.143,92	1.999,60	3.311,97
- INTERESES LP		-26,12	-21,50	-16,59	-11,38	-5,86
- INTERESES CP			0,00	0,00	0,00	0,00
- DEPRECIACIÓN		-295,16	-295,16	-208,16	-208,95	-208,95
-/+ DIF X VTA DE ACT A VL						61,45
- PÉRD DE EJERC ANT			-83,95	0,00	0,00	0,00
= UTIL ANT DE IMPTO		-83,95	39,65	919,17	1.779,27	3.158,61
- IMPTO 27%		0,00	-9,91	-229,79	-444,82	-789,65
= UTIL DESP IMPTO		-83,95	29,74	689,38	1.334,45	2.368,96
+ PÉRD DE EJERC ANT			83,95	0,00	0,00	0,00
+ DEPRECIACIÓN		295,16	295,16	208,16	208,95	208,95
- AMORTIZ LP		-75,83	-80,45	-85,36	-90,57	-96,09
- AMORTIZ CP			0,00	0,00	0,00	0,00
+ VTA ACT VL						
CAPITAL DE TRABAJO	-26,17					26,17
- PTA EN MARCHA	-123,47					
- INVERSIÓN EN ACTIVOS	-1.407,71					
- IMPREVISTOS	-155,74					
= TOTAL ANUAL	-1.713,09	135,38	328,40	812,18	1.452,83	2.507,99
+ CRÉDITO LP	428,27					
+ CRÉDITO CP		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
= FLUJO NETO	-1.284,82	135,38	328,40	812,18	1.452,83	2.507,99
FLUJO NETO ACTUALIZADO	-1.284,82	124,20	276,41	627,15	1.029,22	1.630,02
FLUJO NETO ACUMULADO	-1.284,82	-1.160,62	-884,21	-257,06	772,16	2.402,18

TASA DE
DESCUENTO 9%

VAN=	2.402,18
PRI=	4
TIR=	43,46%

Fuente: Elaboración propia. -

Tabla 5.8.2: Flujos de caja proyecto 50% de financiamiento externo.

		0	1	2	3	4	5
+	INGRESOS		2.656,68	3.101,55	4.071,33	5.219,76	6.854,14
-	COSTOS		-2.419,35	-2.661,29	-2.927,41	-3.220,16	-3.542,17
=	UTILIDAD		237,33	440,26	1.143,92	1.999,60	3.311,97
-	INTERESES LP		-52,25	-43,00	-33,18	-22,77	-11,72
-	INTERESES CP			0,00	0,00	0,00	0,00
-	DEPRECIACIÓN		-295,16	-295,16	-208,16	-208,95	-208,95
-/+	DIF X VTA DE ACT A VL						61,45
-	PÉRD DE EJERC ANT			-110,08	-7,98	0,00	0,00
=	UTIL ANT DE IMPTO		-110,08	-7,98	894,60	1.767,88	3.152,75
-	IMPTO 27%		0,00	0,00	-223,65	-441,97	-788,19
=	UTIL DESP IMPTO		-110,08	-7,98	670,95	1.325,91	2.364,56
+	PÉRD DE EJERC ANT			110,08	7,98	0,00	0,00
+	DEPRECIACIÓN		295,16	295,16	208,16	208,95	208,95
-	AMORTIZ LP		-151,65	-160,90	-170,72	-181,13	-192,18
-	AMORTIZ CP			0,00	0,00	0,00	0,00
+	VTA ACT VL						
	CAPITAL DE TRABAJO	-26,17					26,17
-	PTA EN MARCHA	-123,47					
-	INVERSIÓN EN ACTIVOS	-1.407,71					
-	IMPREVISTOS	-155,74					
=	TOTAL, ANUAL	-1.713,09	33,43	236,36	716,37	1.353,73	2.407,50
+	CRÉDITO LP	856,55					
+	CRÉDITO CP		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
=	FLUJO NETO	-856,54	33,43	236,36	716,37	1.353,73	2.407,50
	FLUJO NETO ACTUALIZADO	-856,54	30,67	198,94	553,17	959,02	1.564,71
	FLUJO NETO ACUMULADO	-856,54	-825,87	-626,93	-73,76	885,26	2.449,97

TASA DE
DESCUENTO 9%

VAN=	2.449,97
PRI=	4
TIR=	53,02%

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5.8.3: Flujos de caja proyecto 75% de financiamiento externo.

		0	1	2	3	4	5
+	INGRESOS		2.656,68	3.101,55	4.071,33	5.219,76	6.854,14
-	COSTOS		-2.419,35	-2.661,29	-2.927,41	-3.220,16	-3.542,17
=	UTILIDAD		237,33	440,26	1.143,92	1.999,60	3.311,97
-	INTERESES LP		-78,37	-64,50	-49,78	-34,16	-17,58
-	INTERESES CP			-19,46	0,00	0,00	0,00
-	DEPRECIACIÓN		-295,16	-295,16	-208,16	-208,95	-208,95
-/+	DIF X VTA DE ACT A VL						61,45
-	PÉRD DE EJERC ANT			-136,20	-75,06	0,00	0,00
=	UTIL ANT DE IMPTO		-136,20	-75,06	810,92	1.756,49	3.146,89
-	IMPTO 27%		0,00	0,00	-202,73	-439,12	-786,72
=	UTIL DESP IMPTO		-136,20	-75,06	608,19	1.317,37	2.360,17
+	PÉRD DE EJERC ANT			136,20	75,06	0,00	0,00
+	DEPRECIACIÓN		295,16	295,16	208,16	208,95	208,95
-	AMORTIZ LP		-227,47	-241,34	-256,06	-271,68	-288,26
-	AMORTIZ CP			-68,51	0,00	0,00	0,00
+	VTA ACT VL						
	CAPITAL DE TRABAJO	-26,17					26,17
-	PTA EN MARCHA	-123,47					
-	INVERSIÓN EN ACTIVOS	-1.407,71					
-	IMPREVISTOS	-155,74					
=	TOTAL ANUAL	-1.713,09	-68,51	46,45	635,35	1.254,64	2.307,03
+	CRÉDITO LP	1.284,82					
+	CRÉDITO CP		68,51	0,00	0,00	0,00	0,00
=	FLUJO NETO	-428,27	0,00	46,45	635,35	1.254,64	2.307,03
	FLUJO NETO ACTUALIZADO	-428,27	0,00	39,10	490,61	888,82	1.499,41
	FLUJO NETO ACUMULADO	-428,27	-428,27	-389,17	101,44	990,26	2.489,67

TASA DE
DESCUENTO 9%

VAN=	2.489,67
PRI=	3
TIR=	72,89%

Fuente: Elaboración propia.

5.9 RESUMEN DE LOS RESULTADOS DEL PROYECTO.

A continuación, resumen de los resultados de los flujos de cajas, detallando el VAN, TIR y PRI con sus correspondientes porcentajes y años que se logró.

Tabla 5.9.1: Resumen de resultados de flujos de cajas.

FINANCIAMIENTO	VAN	TIR	PRI(AÑOS)
PROPIO	2354,26	37,40%	4
EXTERNO 25%	2402,18	43,46%	4
EXTERNO50%	2449,97	53,02%	4
EXTERNO75%	2489,67	72,89%	3

Fuente: Elaboración Propia.

5.10 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad tiene como objetivo cuantificar las diversas variaciones, tanto de egresos como de los ingresos que ayuden a entender las variaciones de rentabilidad, del VAN y de la TIR del proyecto poniéndose en las diversas situaciones posibles.

Principalmente se refiere a determinar claramente en qué medida los errores de estimación y/o variación de los parámetros del proyecto más crítico afectan la rentabilidad final del proyecto.

Para la sensibilización se han considerado las siguientes variables:

- a) Costos.
- b) Ingresos.

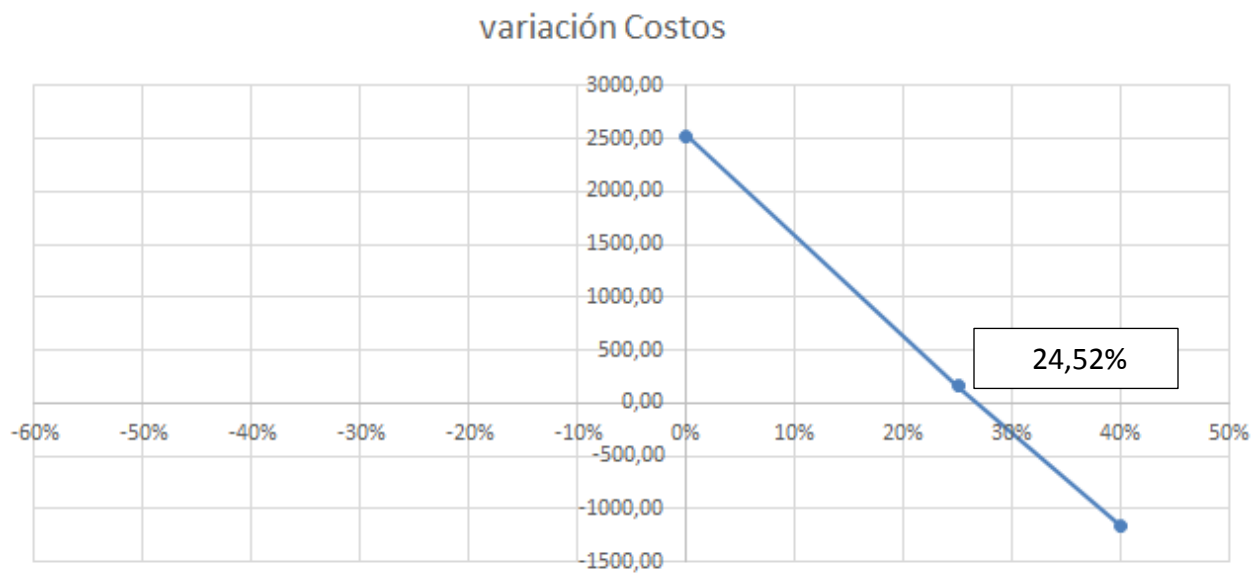
5.10.1 Sensibilización con respecto a los costos fijos (flujo caja 25% financiamiento externo)

A continuación, se entrega una tabla en la que se detallan las variaciones del VAN y la TIR de acuerdo al aumento porcentual en forma gradual de los costos, para el proyecto 25% financiamiento externo.

Tabla 5.10.1.2.A: Sensibilización del proyecto 25% financiamiento externo costos fijos.

VARIACION DE LOS COSTOS FIJOS	VAN	TIR
40%	-1156,55	-86,65%
25%	-159,88	5,28%
24,5%	42,86	7,69%
0%	2402,18	43,46%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 5.10.1.2.A: Valor del VAN al variar los costos (proyecto 25% F.E)

Fuente: Elaboración propia

5.10.2 Sensibilización con respecto a los ingresos (flujo caja 25% financiamiento externo)

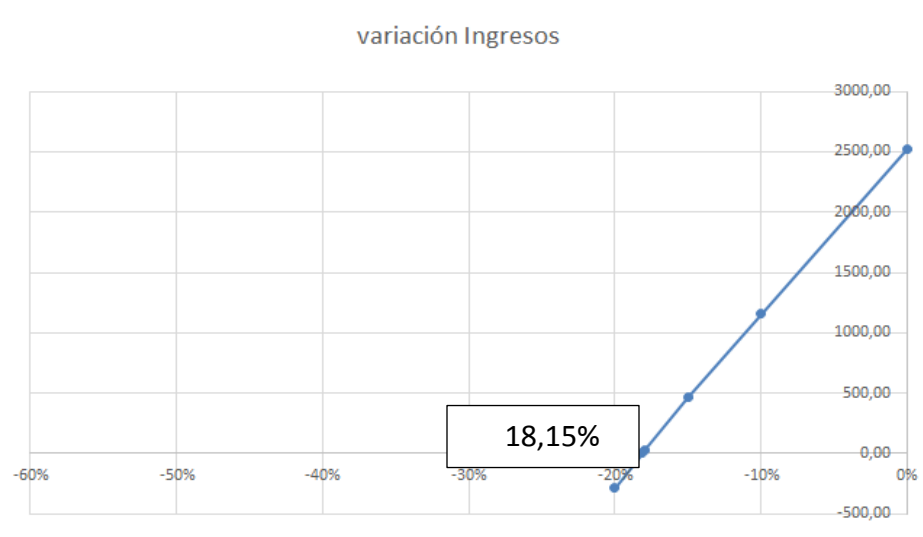
A continuación, se entrega una tabla en la que se detallan las variaciones del VAN y la TIR de acuerdo a la disminución porcentual en forma gradual de los ingresos, para el proyecto 25% financiamiento externo.

Tabla 5.10.1.2.B: Sensibilización del proyecto 25% financiamiento externo ingresos

VARIACION DE LOS INGRESOS	VAN	TIR
0%	2402,18	43,46%
-10%	1156,02	26,30%
-15%	465,92	16,50%
-18%	22,05	9,38%
-18,15%	-0,31	8,99%
-20%	-288,65	3,59%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 5.10.1.2.B: Valor del VAN al variar los INGRESOS (proyecto 25% F.E)



Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES

Al plantear la idea de instalar una empresa de servicio de entretenimiento, en el diagnóstico de este proyecto y su prefactibilidad se puede concluir lo siguiente:

Es un proyecto factible de llevar a cabo, dado que realmente existe la necesidad y el mercado suficiente, para que el centro de entretención infantil, se instale en la localidad.

Es un servicio que no genera altos niveles de pérdidas en infraestructura y sus juegos, pueden ser depreciados de manera acelerada los cuales presentarían un ingreso que puede ser utilizado en su renovación, lo que no generaría grandes pérdidas.

Con todas las opciones de financiamiento se obtiene una excelente rentabilidad, cumpliendo con las expectativas de los inversionistas

Al momento de plantear la demanda estimada, es más compleja, ya que en los centros de estadísticas nacional como el (INE) no considera este ítem, por ende, la información fue calculada de acuerdo con el universo de edades de las personas o posibles clientes, que viven en la localidad y a raíz de este dato se calculó la demanda anual estimada. Al ser una localidad en potencial crecimiento lo que significa que nuestra demanda también puede aumentar con el paso del tiempo.

Los resultados de la encuesta fueron favorables, ya que las personas aceptaban este tipo de centros en el lugar de Curauma.

Los distintos flujos de caja fueron favorables para el proyecto, ya que independiente del financiamiento este dio positivo.

El proyecto presenta rentabilidades que permiten recuperar la inversión de 3 a 4 años.

Las actividades de marketing son fundamentales para dar a conocer el negocio. La estrategia digital jugará un rol clave para la difusión del servicio, ofertas, fidelización, información en general y mecanismo de recordación de marca.

El TIR fluctúa entre los 37,40% proyecto puro siendo positivo y los 72,89% con financiamiento al 75% también de manera positiva.

Al sensibilizar el proyecto en dos ítems que son importantes, los ingresos y el valor de la entrada, ya que de este depende un 30 % el ingreso del negocio y el 30% restante se divide en los ingresos de las ventas de confites y arriendo del local por actividades (cumpleaños, eventos, entre otros).

Podemos concluir que podemos disminuir hasta un 18,15% el valor de los ingresos y aumentar hasta 24,5% el valor de los costos fijos, para que el proyecto deje de ser rentable, además estos valores puedes variar si disminuye la demanda o si abren otro centro de entretención de similares características.

Según el estudio realizado la empresa de servicio de entretención infantil resulta un negocio atractivo para los inversionistas, por lo cual, se recomienda realizar la inversión.

WEBGRAFÍA

Sitios web consultados:

1. BANCO CENTRAL, Indicadores Económicos - Informes Comercio Exterior [en línea]. [Consulta junio de 2019]. Disponible en: <<http://www.bancocentral.cl/>>.
2. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA DE CHILE. Estadísticas de Exportaciones en Chile. [en línea]. [Consulta 24 de abril de 2019]. Disponible en:<<http://www.ine.cl/>>.
3. SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS. Tabla de Vida Útil de los Bienes Físicos del Activo Inmovilizado. [en línea]. [Consulta 25 de junio de 2019]. Disponible en: <<http://www.sii.cl/>>.
4. Base de Datos proyección de población 2002-2020. [Descarga de archivo]. <<http://www.ine.cl/estadisticas/demograficas-y-vitales>>. [Consulta: abril 2019].
5. HOBBY MARKET:
<https://www.hobbymarket.cl/tienda/juegos-inflables-castillos-y-toboganes/1465-juego-inflable-tobogan-4x3.html>
6. CHILE INFLABLES:
<https://chileinflable.cl/productos/juegos-inflables/toboganes/tobogan-mini/>

ANEXOS

Anexo 1.- Cotizaciones en general.

Productos (4) \$1.112.960

[Ocultar detalles](#)



HOMY \$26.990

Silla para PC 55x48x83/91

cm negro

Cantidad: 2

SKU: 283412X



INVAL \$128.990

Escritorio 2 cajones

74x120x60 cm Café

Cantidad: 1

SKU: 5649811



MAIGAS \$929.990

Refrigerador industrial 1

puerta vidrio ...

Cantidad: 1

SKU: 3703134

[Editar productos](#)

Monto final a pagar: \$1.112.960

PERSONAL COMPUTER FACTORY S.A.



Ventas e Importación Artículos Computacionales e Insumos
Asesoría y Administración en Venta de Equipos y Sistemas
Computacionales.

Casa Matriz:
Av. Manuel Montt 170, Providencia, Santiago
Fono: +56 2 2560 0010
Sucursal: Av. Valparaíso 459, Viña Del Mar, Viña Del Mar

PC-FACTORY
www.pcfactory.cl

Fecha Emisión: 14 de Abril de 2020

Fecha Vigencia: 16 de Abril de 2020 17:42

R.U.T.: 78.885.550 - 8

COTIZACION

N° 5.035.909

S.I.I. - SANTIAGO ORIENTE



Señor(es): **MARIELA ARAYA**
R.U.T.: 17.143.342-8

Cond. de Pago: **Deposito**
Cond. de Entrega: **Cotizacion WEB**

Dirección: **ARTURO PRAT CON PORTUGAL 504 PLACILLA NUEVO**
Comuna: **VALPARAÍSO** Ciudad: **VALPARAISO**
Teléfono: **0956878438** Email: **Mariela.araya88@gmail.com**

CANTIDAD	DETALLE	GARANTÍA	P. UNITARIO	TOTAL
1	17745 Epson Impresora Tinta Continua EcoTank L120	3 meses Garantía Legal	96.630	96.630
2	34368 Gear Smart TV 50" 50SU6510 4K WiFi	3 meses Garantía Legal	168.059	336.118
1	35551 Annke 4CH (5 in 1) Hybrid DVR + 4 Bullet cameras 5MP (Plastic)	3 meses Garantía Legal	143.689	143.689
1	36264 Philco Teléfono Fijo Philco Negro	3 meses Garantía Legal	7.134	7.134
2	34042 HP Notebook 250 G7 15.6" HD Intel i3-7020U 4GB 1TB Windows 10	3 meses Garantía Legal	268.983	537.966
1	35214 Panasonic Minicomponente AKX-320	3 meses Garantía Legal	81.504	81.504

Observaciones: **Solicitud de Pedido N°1399548**

Cotización válida desde fecha de emisión hasta fecha señalada en "Vigente:", ambas fechas inclusive o hasta agotar stock, lo que ocurra primero.

NETO \$ 1,203,041

I.V.A 19% \$ 228,579

La cotización no representa en forma alguna, reserva de inventario.

TOTAL \$ 1,431,620

Cheques o transferencias bancarias a:

Nombre: PC Factory S.A / Rut: 78.885.550-8

Banco : Santander /N° Cuenta Corriente : 5201682-7

Liberación cheques 72 horas.

Recuerde enviar durante la vigencia de la cotización una copia de su transferencia o deposito al vendedor indicado en el documento.



SUCURSALES

IQUIQUE: 18 de Septiembre 1306-A
CALAMA: Av. Granaderos N° 3051 - Fono: +56 55 2895477
ANTOFAGASTA: Av. Iquique N 5791
 Fono: 552560448
COPIAPO: Panamericana Acceso Sur 425 Local A3
 Fono: +56 52 2216135
LA SERENA: Calle 5 N°1251, Edificio Número 5 Bodega 10
 Fono: +56 2 27430328
VIÑA DEL MAR: Riñihue 2540 Bodega E7
 Fono: +56 32 2353071

Henry Ford 771 Maipú, Santiago
 Teléfono: +56 2 32025840
 E - Mail: ventas@proteknica.cl

SANTIAGO: Av. Eduardo Frei Montalva N° 7050
 bodega 8, Quilicura - Fono: +56 2 25705490
RANCAGUA: Av. Cachapoal N° 1179, Sitio 26-B
 Fono: (9) 81370838
TALCA: Uno Sur N° 2431 - Fono: +56 712264797
CONCEPCIÓN: Av. Cristóbal Colón N° 9765
 Bodega A-16, Hualpén - Fono: +56 41 2928990
TEMUCO: San Martín N° 265 - Fono: +56 45 2215567
PUERTO MONTT: Diego de Almagro N° 1534, Parque
 Industrial Cardonal - Fono: +56 65 2385517

76.299.244-2

COTIZACION DE VENTA

VINA041681

Fecha:	15 de Abril de 2020	Rut:	00.000.000-0
Razon Social:	COTIZACION	Comuna:	VIÑA DEL MAR
Ciudad:	V REGION DE VALPARAISO	Responsable:	SEBASTIAN CASTILLO CRESPO
Direccion:	RIÑIHUE BODEGA E7	Fono:	
Observaciones:			

ESTIMADOS:

De acuerdo a la solicitud nos es muy grato cotizar lo siguiente:



Código	Cantidad	Descripción	P. Neto	Desc.	P. Total
63100002	4 UN	EXTINTOR POLVO QUIMICO 6KG	19.900	0	79.600
31380803	6 UN	POLERON MICROPOLAR CON/MANGA HOMBRE AZUL MARINO L	5.200	0	31.200
31380203	6 UN	POLERA PIQUE AZUL HOMBRE M/LARGA L	4.990	0	29.940

Validez Cotizacion 5 días

Forma de pago:

TOTAL NETO: 140.740

I.V.A. : 26.741

TOTAL: 167.481



Castillos

Castillo Gold SKU 101

Material PVC Tarpaulin/ 0.4 mm Espesor
Peso 32 kg

Precio **\$489.000** Incluye IVA

- 
Uso Comercial
- 
Filtro UV
- 
Malla de Protección
- 
Área de Salto
- 
Puchis



Castillo 3 en 1 SKU 102

Material PVC Tarpaulin/ 0.4 mm Espesor
Peso 38 kg

Precio **\$724.000** Incluye IVA

- 
Uso Comercial
 - 
Filtro UV
 - 
Malla de Protección
 - 
Área de Salto
 - 
Tobogán
 - 
Muro Escalada
- 
Puchis

Castillo Tren SKU 103

Material PVC Tarpaulin/ 0.4 mm Espesor
Peso 40 kg

Precio **\$689.000** Incluye IVA

- 
Uso Comercial
 - 
Filtro UV
 - 
Malla de Protección
 - 
Área de Salto
 - 
Tobogán
 - 
Muro Escalada
- 
Puchis
- 
Túnel



*Las medidas pueden variar.

ESTOS JUEGOS INCLUYEN:

- 
Bolso
- 
Manual
- 
Kit de Parches
- 
Turbina



Castillo Premium Cerrado SKU 105

Material PVC Tarpaulin/ 0.55 mm Espesor/ 1000 D

Peso 42 kg

Precio **\$839.000** Incluye IVA

- 
Uso Comercial
- 
Filtro UV
- 
Malla de Protección de Salto
- 
Área de Salto
- 
Puchis
- 
Dona

Castillo Premium Cerrado Jungla SKU 106

SKU 106

Material PVC Tarpaulin/ 0.55 mm Espesor/ 1000 D

Peso 42 kg

Precio **\$839.000** Incluye IVA

- 
Uso Comercial
- 
Filtro UV
- 
Malla de Protección de Salto
- 
Área de Salto
- 
Puchis
- 
Dona



*Las medidas pueden variar.

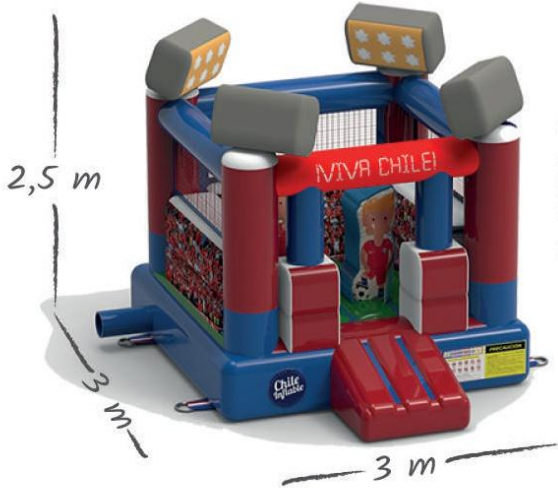
ESTOS JUEGOS INCLUYEN:

- 
Bolsa
- 
Manual
- 
Kit de Parches
- 
Turbina



DATO ÚTIL

Si te estás iniciando en este negocio, lo mejor es ir de menos a más. Comienza tu emprendimiento con juegos pequeños, así puedes ir adaptándote poco a poco a manejar su peso. Una vez hayas dominado tu juego, será el momento de ir por uno más grande. Recuerda siempre que el secreto de este negocio es la REINVERSIÓN.



Castillo Estadio SKU 107

Material PVC Tarpaulin/ 0.55 mm Espesor/ 1000 D
Peso 42 kg

Precio **\$939.000** Incluye IVA

- 
Uso Comercial
- 
Filtro UV
- 
Malla de Protección
- 
Área de Salto
- 
Puchis

Castillo Plaza Gold SKU 108

Material PVC Tarpaulin/ 0.55 mm Espesor/ 1000 D
Peso 51 kg

Precio **\$939.000** Incluye IVA

- 
Uso Comercial
- 
Filtro UV
- 
Malla de Protección
- 
Área de Salto
- 
Tobogán
- 
Puchis



*Las medidas pueden variar.

ESTOS JUEGOS INCLUYEN:

- 
Bolso
- 
Manual
- 
Kit de Parches
- 
Turbina





Castillo Premium SKU 109

Material PVC Tarpaulin/ 0.55 mm Espesor/ 1000 D

Peso 65 kg

Precio **\$969.000** Incluye IVA

- Uso Comercial
- Filtro UV
- Malla de Protección
- Área de Salto
- Tobogán
- Puchis
- Dona

Castillo Gold Especial SKU 110

Material PVC Tarpaulin/ 0.55 mm Espesor/ 1000 D

Peso 65 kg

Precio **\$990.000** Incluye IVA

- Uso Comercial
- Filtro UV
- Malla de Protección
- Área de Salto
- Tobogán
- Muro Escalada
- Puchis
- Dona



*Las medidas pueden variar.

ESTOS JUEGOS INCLUYEN:

- Bolso
- Manual
- Kit de Parches
- Turbina
- Cubre Resbalin
- Escalera



DATO ÚTIL

Aunque no lo creas este negocio crece con tu familia y si empiezas cuando tus hijos son pequeños no es necesario arriesgarse con juegos muy grandes, ya que lo más probable es que tus primeros clientes sean los amigos de tus hijos o sus compañeros del colegio. Por cierto, el colegio de tus hijos es el lugar perfecto para promocionar tu nuevo emprendimiento.



Castillo Castimex SKU 111

Material PVC Tarpaulin/ 0.55 mm Espesor/ 1000 D

Peso 65 kg

Precio **\$969.000** Incluye IVA

- Uso Comercial
- Filtro UV
- Malla de Protección
- Área de Salto
- Tobogán
- Muro Escalada
- Dona

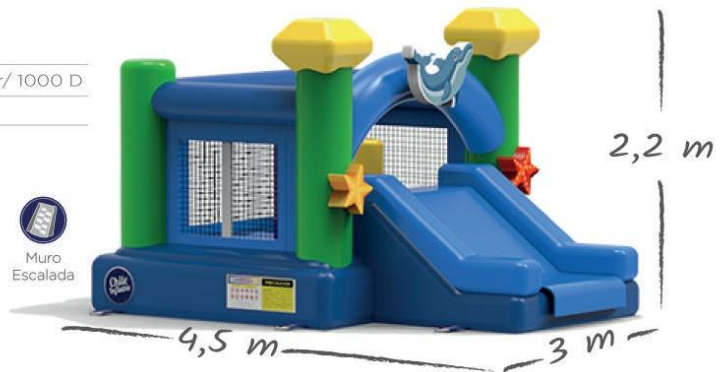
Castillo Marino SKU 112

Material PVC Tarpaulin/ 0.55 mm Espesor/ 1000 D

Peso 65 kg

Precio **\$969.000** Incluye IVA

- Uso Comercial
- Filtro UV
- Malla de Protección
- Área de Salto
- Tobogán
- Muro Escalada
- Puchis



HECHO A MANO

*Las medidas pueden variar.

ESTOS JUEGOS INCLUYEN:

- Bolso
- Manual
- Kit de Parches
- Turbina
- Cubre Resbalin
- Escalera





Toboganes

Tobogán Mini SKU 201

Material PVC Tarpaulin/ 0.55 mm Espesor/ 1000 D

Peso 70 kg

Precio **\$1.179.000** Incluye IVA

- 
Uso Comercial
- 
Filtro UV
- 
Malla de Protección de Salto
- 
Área de Salto
- 
Tobogán
- 
Puchis
- 
Dona



Tobogán Candy SKU 202

Material PVC Tarpaulin/ 0.55 mm Espesor/ 1000 D

Peso 90 kg

Precio **\$1.179.000** Incluye IVA

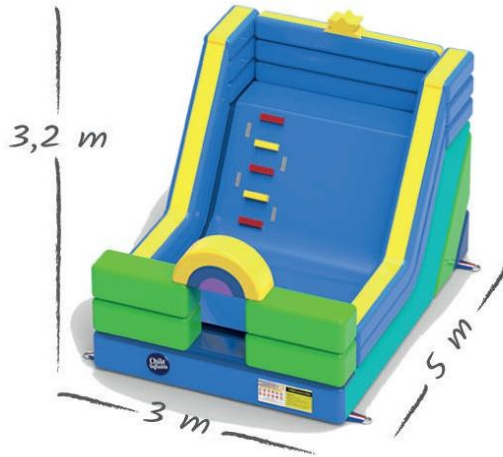
- 
Uso Comercial
- 
Filtro UV
- 
Malla de Protección de Salto
- 
Área de Salto
- 
Tobogán
- 
Puchis



*Las medidas pueden variar.

ESTOS JUEGOS INCLUYEN:

- 
Bolso
- 
Manual
- 
Kit de Parches
- 
Turbina
- 
Cubre Resbalín
- 
Escalera
- 
Cuerdas Viento
- 
Estacas



Tobogán Estrella SKU 203

Material PVC Tarpaulin/ 0.55 mm Espesor/ 1000 D

Peso 89 kg

Precio **\$1.329.000** Incluye IVA

- 
Uso Comercial
- 
Filtro UV
- 
Área de Salto
- 
Tobogán

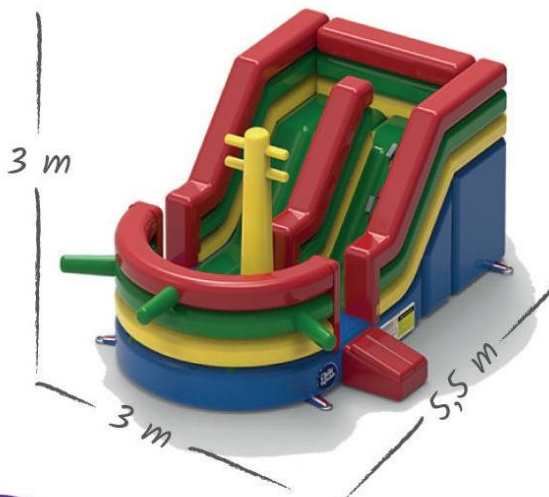
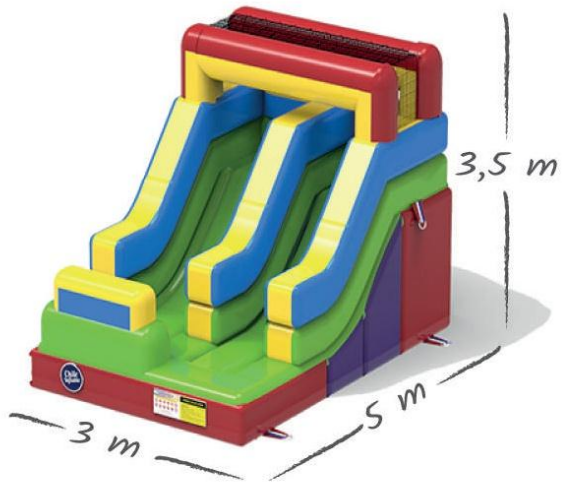
Tobogán New SKU 204

Material PVC Tarpaulin/ 0.55 mm Espesor/ 1000 D

Peso 89 kg

Precio **\$1.329.000** Incluye IVA

- 
Uso Comercial
- 
Filtro UV
- 
Malla de Protección
- 
Área de Salto
- 
Tobogán



Tobogán Barco SKU 205

Material PVC Tarpaulin/ 0.55 mm Espesor/ 1000 D

Peso 110 kg

Precio **\$1.329.000** Incluye IVA

- 
Uso Comercial
- 
Filtro UV
- 
Área de Salto
- 
Tobogán
- 
Ruchis



*Las medidas pueden variar.

ESTOS JUEGOS INCLUYEN:

- 
Bolso
- 
Manual
- 
Kit de Parches
- 
Turbina
- 
Cubre Resbalín
- 
Escalera
- 
Cuerdas Viento
- 
Estacas



Tobogán Premium 7X5 SKU 223

Material PVC Tarpaulin/ 0.55 mm Espesor/ 1000 D

Peso 195 kg

Precio **\$2.130.000** Incluye IVA

- Uso Comercial
- Filtro UV
- Malla de Protección
- Área de Salto
- Mega Tobogán
- Puchis
- Dona

Tobogán Triple SKU 224

Material PVC Tarpaulin/ 0.55 mm Espesor/ 1000 D

Peso 200 kg

Precio **\$2.249.000** Incluye IVA



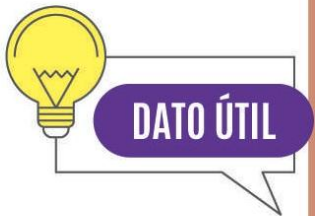
- Uso Comercial
- Filtro UV
- Malla de Protección
- Área de Salto
- Mega Tobogán



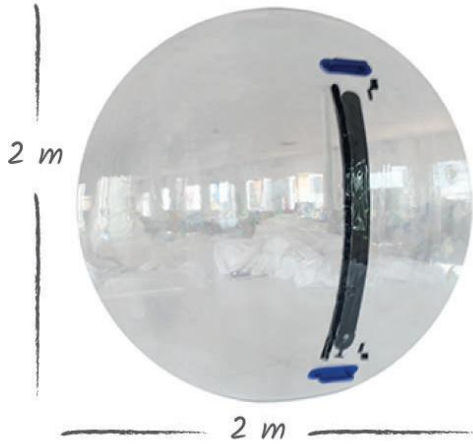
HECHO A MANO *Las medidas pueden variar.

ESTOS JUEGOS INCLUYEN:

- Bolsa
- Manual
- Kit de Parches
- Turbina
- Cubre Resbalón
- Escalera
- Cuerdas Viento
- Estacas



En este negocio la puntualidad, la seguridad y la buena presentación lo son todo. Para mantener tus juegos siempre bonitos te recomendamos que los limpies al menos una vez al mes. Nunca los manguerees, la forma más sencilla es con un paño humedo para sacar la tierra, luego algún producto antigrasa/desinfectante para sacar las manchas y finaliza con un poco de silicona líquida para que brille y los niños se puedan deslizar mejor.



WaterBall SKU 309

Material PVC 0,9 mm Espesor
Peso 15 kg

Precio **\$299.000** Incluye IVA

- Uso Comercial
- Filtro UV
- Juego Acuático

*Por la compra de cuatro (4) o más unidades, se incluye un (1) inflador.



*Las medidas pueden variar.

ESTE JUEGO INCLUYE:

- Bolso
- Manual
- Kit de Parches

Piscina 8x4 SKU 321

Material PVC Tarpaulin/ 0,65 mm Espesor
Peso 70 kg

Precio **\$1.189.000** Incluye IVA

- Uso Comercial
- Filtro UV
- Juego Acuático
- Piscina



Piscina 10x8 SKU 320

Material PVC Tarpaulin/ 0,65 mm Espesor
Peso 90 kg

Precio **\$1.659.000** Incluye IVA

- Uso Comercial
- Filtro UV
- Juego Acuático
- Piscina



*Las medidas pueden variar.

ESTOS JUEGOS INCLUYEN:

- Bolso
- Manual
- Kit de Parches
- Inflador



Multipropósitos

Mini Obstáculo SKU 401

Material PVC Tarpaulin/ 0.4 mm Espesor

Peso 40 kg

Precio **\$990.000** Incluye IVA

- Uso Comercial
- Filtro UV
- Malla de Protección de Salto
- Área de Salto
- Tobogán
- Muro Escalada
- Puchis
- Túnel



Mega Resbalín SKU 402

Material PVC Tarpaulin/ 0.4 mm Espesor

Peso 48 kg

Precio **\$1.059.000** Incluye IVA

- Uso Comercial
- Filtro UV
- Malla de Protección de Salto
- Área de Salto
- Tobogán
- Muro Escalada
- Túnel



*Las medidas pueden variar.

ESTOS JUEGOS INCLUYEN:

- Bolsa
- Manual
- Kit de Parches
- Turbina



DATO ÚTIL

Los multipropósitos son perfectos si estás buscando ampliar tu catálogo de productos. Los pequeños son versátiles y una excelente opción para esos cumpleaños de invierno, esto debido a que por su altura pueden ser ubicados bajo techo; y los grandes son ideales para eventos masivos, debido a que permiten una rotación de niños.



Acuático Cocodrilo SKU 160

Material Nylon y Vinilo de alta resistencia, revestido

Peso 23 kg

Precio **\$479.000** Incluye IVA

- 
Uso Doméstico
- 
Malla de Protección
- 
Juego Acuático
- 
Tobogán

Acuático Splash SKU 161

Material Nylon y Vinilo de alta resistencia, revestido

Peso 25 kg

Precio **\$499.000** Incluye IVA

- 
Uso Doméstico
- 
Malla de Protección
- 
Juego Acuático
- 
Tobogán



Castillo Mágico SKU 152

Material Poliester Oxford

Peso 20,4 kg

Precio **\$299.000** Incluye IVA

- 
Uso Doméstico
- 
Malla de Protección
- 
Área de Salto



*Las medidas pueden variar.

ESTOS JUEGOS INCLUYEN:

- 
Bolso
- 
Kit de Parches
- 
Turbina



Camas Elásticas



Cama Elástica 2,44 SKU 606

Material *Tubos: Acero galvanizado 0,38x1,2mm
Malla de Salto: Polietileno
Malla de Protección: Poliester*

Peso 43,75 kg

Precio **\$199.000** Incluye IVA



Cama Elástica 3,05 SKU 603

Material *Tubos: Acero galvanizado 0,38x1,2mm
Malla de Salto: Polietileno
Malla de Protección: Poliester*

Peso 51,8 kg

Precio **\$219.000** Incluye IVA



Cama Elástica 3,66 SKU 604

Material *Tubos: Acero galvanizado 0,38x1,2mm
Malla de Salto: Polietileno
Malla de Protección: Poliester*

Peso 80,3 kg

Precio **\$239.000** Incluye IVA



Cama Elástica 4,24 SKU 605

Material *Tubos: Acero galvanizado 0,38x1,2mm
Malla de Salto: Polietileno
Malla de Protección: Poliester*

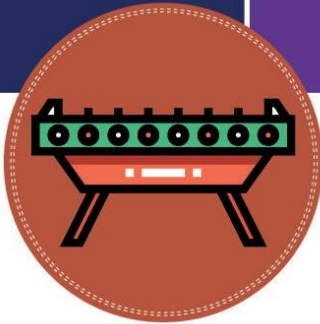
Peso 80,3 kg

Precio **\$259.000** Incluye IVA

ESTOS PRODUCTOS SON:



Uso
Comercial



Taca Tacas



Taca Tacas Familiar SKU 620

Precio **\$214.000** Incluye IVA



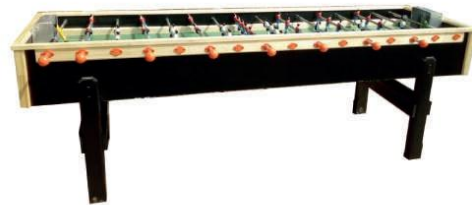
Taca Tacas c/Fichero SKU 621

Precio **\$339.000** Incluye IVA



Taca Tacas 6 pers. SKU 622

Precio **\$369.000** Incluye IVA



Taca Tacas 8 pers. SKU 623

Precio **\$449.000** Incluye IVA



Taca Tacas c/Marcador SKU 625

Precio **\$249.990** Incluye IVA



ESTOS PRODUCTOS SON:  Uso Comercial





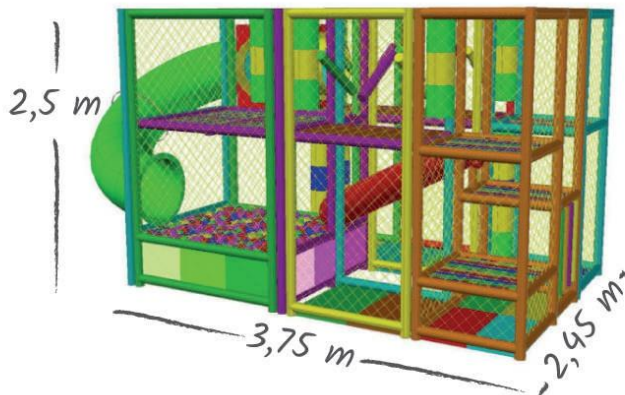
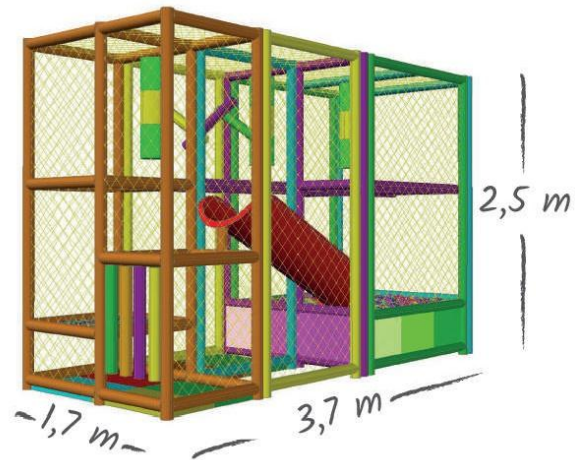
Estructurales

Expo Contemporáneo SKU 851

Material Tubos de hierro de 4cm de diámetro, conchonetas de lonas de alta resistencia y resbalín de fibra de vidrio.

Peso 1 palet de 300 kg aprox.

Precio **\$4.100.000** Incluye IVA



Expo Clasico SKU 850

Material Tubos de hierro de 4cm de diámetro, conchonetas de lonas de alta resistencia, resbalín en tubo de polipropileno.

Peso 2 palets que suman 500 kg aprox.

Precio **\$5.890.000** Incluye IVA

ESTOS PRODUCTOS SON:



Uso
Comercial



Laberinto Novo SKU 854

Material Tubos de hierro de 4cm de diámetro, conchonetes de lonas de alta resistencia, resbalin en tubo de polipropileno.

Peso 1 palets que suman 300 kg aprox.

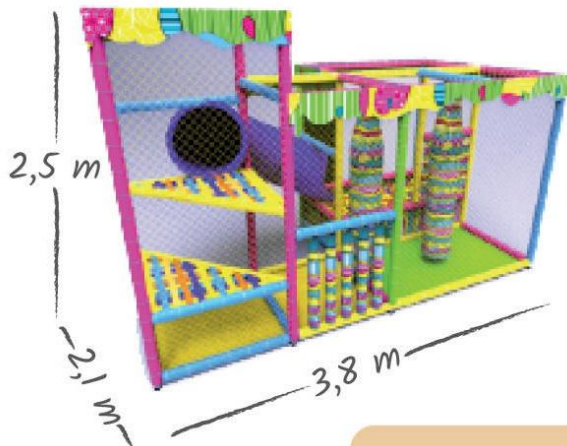
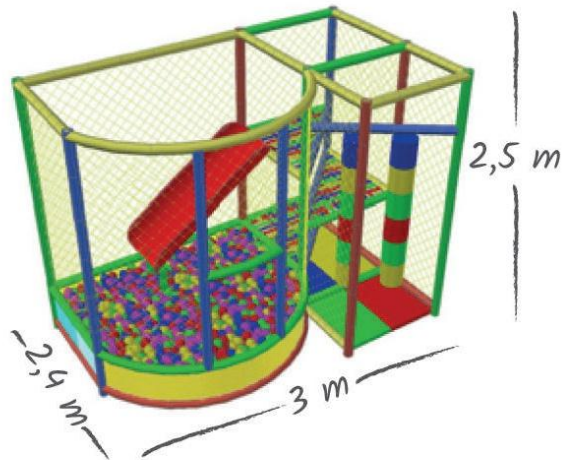
Precio **\$3.590.000** Incluye IVA

Laberinto Piccolino SKU 852

Material Tubos de hierro de 4cm de diámetro, conchonetes de lonas de alta resistencia, resbalin de polipropileno.

Peso 1 palets que suman 300 kg aprox.

Precio **\$2.890.000** Incluye IVA



Laberinto Tubo SKU 853

Material Tubos de hierro de 4cm de diámetro, conchonetes de lonas de alta resistencia, resbalin en tubo de polipropileno.

Peso 1 palets que suman 300 kg aprox.

Precio **\$4.100.000** Incluye IVA

ESTOS PRODUCTOS SON:



Uso
Comercial



Turbina B-Air 680W SKU 701
 Precio **\$139.990** Incluye IVA



Turbina B-Air 1 HP SKU 702
 Precio **\$189.990** Incluye IVA



Turbina B-Air 1.5 HP SKU 703
 Precio **\$219.990** Incluye IVA



Turbina B-Air 2 HP SKU 704
 Precio **\$229.990** Incluye IVA



Turbina ChileInflable 680W SKU 720
 Precio **\$109.990** Incluye IVA



Turbina ChileInflable 1.5HP SKU 721
 Precio **\$179.990** Incluye IVA

ESTOS PRODUCTOS SON:  Uso Comercial



Turbina B-Air BB1 SKU 710

Precio **\$224.990** Incluye IVA

Turbina B-Air BB2 SKU 711

Precio **\$224.990** Incluye IVA



Secador B-Air Grizzly SKU 715

Precio **\$224.990** Incluye IVA

ESTOS PRODUCTOS SON:



Uso Comercial