

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

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICO-ECONÓMICA DE TALLERES DEPORTIVOS  
INCLUSIVOS PARA PERSONAS NEURODIVERGENTES: EMPRENDIMIENTO CON IMPACTO  
SOCIAL**

Trabajo de Titulación para optar al Título  
Profesional de Ingeniero de Ejecución en GESTIÓN  
INDUSTRIAL

Alumno:

Rubén Mauricio Avendaño Muñoz

Profesor Guía:

Dr. Ing. Cristian Ahumada Vera

**2026**



## CONSTANCIA DE VALIDACIÓN Y CONFIDENCIALIDAD DE MONOGRAFÍA A REPOSITORIO ACADÉMICO

### 1.- IDENTIFICACIÓN DEL TRABAJO ACADÉMICO

Tipo de monografía (marcar una opción):  Memoria o trabajo de título  Tesis de Postgrado

Título del trabajo: **ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICO-ECONÓMICA DE TALLERES DEPORTIVOS INCLUSIVOS PARA PERSONAS NEURODIVERGENTES: EMPRENDIMIENTO CON IMPACTO SOCIAL**

Nombre del candidato(a): Rubén Mauricio Avendaño Muñoz

Carrera / Grado: Ingeniería de Ejecución en Gestión Industrial

Campus: Viña del Mar Departamento: Electrotecnia e Informática

### 2.- VALIDACIÓN DEL PROFESOR GUÍA/DIRECTOR DE TESIS

Yo, Cristian Andrés Ahumada Vera, en mi calidad de profesor(a) guía/director(a) del trabajo académico mencionado anteriormente **DEJO CONSTANCIA** que:

- He revisado esta versión del documento y corresponde a la versión final aprobada del trabajo.
- El trabajo cumple con los requisitos académicos y de formato establecidos por la institución.

### 3.- EVALUACIÓN DE CONFIDENCIALIDAD POR PROPIEDAD INDUSTRIAL (marcar una opción)

El trabajo **NO contiene** información que amerite confidencialidad y puede ser publicado de inmediato en repositorio con acceso abierto.

El trabajo **CONTIENE** información con potenciales implicancias de propiedad industrial o intelectual y requiere un periodo de confidencialidad (**embargo**) por (**marcar una opción**):

6 meses  12 meses  2 años  3 años  5 años  10 años

Fundamentación de la necesidad de confidencialidad (obligatorio si se solicita embargo):

---

---

---

### 4.- FIRMAS

Profesor(a) guía o director(a) de memoria o tesis:

Fecha: 15-01-2026 Firma: 

Estudiante o Candidato(a):

Fecha: 15-01-2026 Firma: 

*A mi Salvador  
que me desafía  
a comprender el espectro  
día tras día  
A mi familia que me  
apoyó en el proceso.*

## RESUMEN

**KEYWORDS:** TEA – TDAH – neurodivergencia – inclusión - deporte.

El presente trabajo de título tiene como propósito **evaluar la prefactibilidad técnico-económica** de la implementación de **talleres deportivos inclusivos** orientados a niños, niñas y adolescentes neurodivergentes, principalmente con **Trastorno del Espectro Autista (TEA)** y **Trastorno por Déficit Atencional e Hiperactividad (TDAH)** en las comunas de **Pudahuel y Maipú**.

La iniciativa surge como respuesta a la brecha existente en la oferta de programas deportivos inclusivos en estas comunas de Santiago, donde las alternativas actuales son escasas o inaccesibles para muchas familias. Se enmarca además en la Ley N° 21.545, que promueve la inclusión, atención integral y protección de los derechos de las personas autistas, y en la necesidad de fortalecer la educación no formal inclusiva mediante el deporte como herramienta social, educativa y emocional.

El proyecto contempla el desarrollo de talleres de fútbol y vóleybol con metodologías inclusivas y profesionales capacitados en educación física e inclusión educativa. Se busca promover el aprendizaje colaborativo entre personas neurodivergentes y neurotípicos, favoreciendo la integración, autoestima y convivencia respetuosa.

Desde el punto de vista de mercado, el estudio demuestra una alta demanda insatisfecha: niños y adolescentes neurodivergentes en las comunas objetivo podrían beneficiarse de este tipo de talleres. La propuesta de valor combina accesibilidad económica, metodología adaptada y un entorno seguro y motivador, diferenciándose de las escuelas deportivas tradicionales.

El análisis de localización considera complejos deportivos como “Maiclub” y “Arena Soccer” (ex Don Oscar) ubicados en Maipú con infraestructura adecuada, buena conectividad y costos razonables. La estrategia comercial se basará en Difusión Digital Segmentada usando redes sociales (Instagram y WhatsApp Business) dirigida a padres en Pudahuel y Maipú que sigan páginas web de inclusión y neurodivergencia generando valor compartiendo contenido sobre los beneficios del deporte en la atención, autocontrol y la interacción social, alineándose con la Ley N° 21.545.

**La inversión inicial requerida** se centra en el equipamiento deportivo, administrativo, un vehículo tipo Van Cargo e imprevistos por un monto de 383,3 UF. En relación a la evaluación económica se realizan 3 flujos de caja (proyecto puro, financiado al 50% y al 75%). De estos flujos el financiado al 75% obtiene los mejores indicadores, **Valor Actual Neto (VAN)**, la **Tasa Interna de Retorno (TIR)** y el **Período de Recuperación de la Inversión (PRI)**

Este trabajo plantea una propuesta socialmente relevante, que integra el deporte, la inclusión y la sostenibilidad. Los talleres deportivos inclusivos se presentan como una alternativa efectiva para la implementación práctica de la Ley de Autismo N° 21.545, contribuyendo a la transformación cultural hacia una sociedad más equitativa, empática e inclusiva.

## ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
<b>1 DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN .....</b>	<b>2</b>
1.1 DIAGNÓSTICO .....	2
1.1.1 Antecedentes generales y específicos del proyecto .....	2
1.1.2 Objetivos del proyecto .....	3
1.1.3 Antecedentes cualitativos .....	4
1.1.4 Contexto de desarrollo del proyecto .....	4
1.1.5 Tamaño del proyecto .....	5
1.1.6 Impacto relacionado con el proyecto .....	7
1.2 METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN .....	10
1.2.1 Definición de situación sin proyecto .....	10
1.2.2 Definición de situación con proyecto .....	12
1.2.3 Análisis de separabilidad .....	14
1.2.4 Método para la definición de costos y beneficios .....	16
1.2.5 Indicadores .....	17
1.2.6 Criterios de evaluación .....	19
1.2.7 Estructura del proyecto .....	19
<b>2 ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO .....</b>	<b>21</b>
2.1 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO .....	21
2.1.1 Infraestructura .....	21
2.1.2 Metodología de enseñanza de la práctica deportiva .....	21
2.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA ACTUAL Y FUTURA .....	22
2.2.1 Consideraciones preliminares .....	22
2.2.2 Demanda actual: .....	24
2.2.3 Demanda proyectada futura .....	29
2.3 VARIABLES QUE AFECTAN LA DEMANDA .....	34
2.3.1 Precio del servicio: .....	35
2.3.2 Precio de bienes sustitutos o complementario .....	39
2.3.3 Climatológica .....	39
2.3.4 Sociales .....	40

2.4	ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL, FUTURA .....	40
2.4.1	Oferta actual .....	40
2.4.2	Oferta Futura: .....	41
2.4.3	Oferta del Proyecto: .....	41
2.5	Comportamiento del Mercado. Análisis del sector industrial .....	42
2.5.1	Análisis FODA: Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas:.....	45
2.6	Determinación de Niveles de Precio y Proyecciones: Valor Social y Sostenibilidad ....	47
2.7	Análisis de Localización: .....	47
2.7.1	Macro-localización: .....	47
2.7.2	Micro-localización: .....	49
2.8	Análisis del Sistema de Comercialización: Conexión y Confianza .....	50
2.8.1	Producto .....	51
2.8.2	Precio:.....	51
2.8.3	Plaza:.....	51
2.8.4	Promoción.....	52
<b>3</b>	<b>ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA .....</b>	<b>54</b>
3.1	DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS .....	54
3.1.1	Proceso comercial: Captación y Clase de prueba gratuita .....	54
3.1.2	Proceso Operativo: Ejecución de la clase (especializada) .....	59
3.2	Diagrama de Flujo .....	62
3.3	Selección de equipos:.....	64
3.3.1	Comparación Vehículos .....	64
3.3.2	Vehículo elegido cargo Van C25 de marca DFSK .....	65
3.3.3	Equipo Administrativo .....	66
3.3.4	Materiales.....	67
3.4	Proyectos Complementarios .....	70
3.5	Lay _ out (Distribución de espacios) .....	71
3.5.1	Lay – out Operacional (cancha en complejo deportivo) .....	71
3.5.2	Lay- out Logístico/Administrativo (Bodega) .....	74
3.6	Determinación de insumos, productos y subproductos.....	76
3.6.1	Insumos en terreno (operación del servicio).....	76
3.6.2	Insumos en oficina (gestión y comercialización) .....	78
3.6.3	Insumos de logística (Bodega y Vehículo) .....	78

3.6.4	Los Servicios.....	79
3.6.5	Subproductos (servicios secundarios).....	81
3.6.6	Flexibilidad (adaptativa estructural) .....	82
3.6.7	Flexibilidad geográfica (la Van como Nodo).....	82
3.6.8	Flexibilidad financiera.....	83
3.6.9	Rendimiento del espacio .....	83
3.6.10	Rendimiento del capital humano.....	83
3.7	Consumo de energía: .....	83
3.7.1	Diésel (Transporte).....	84
3.7.2	Energía Eléctrica.....	86
3.7.3	Energía administrativa (Digital/Oficina).....	86
3.8	Programas de trabajo; turnos y gastos en personal.....	86
3.8.1	Programa de trabajo .....	87
3.8.2	Turnos.....	87
3.8.3	Gastos en personal.....	89
3.9	Personal de operaciones, cargos, perfiles y sueldos .....	89
3.9.1	Personal de operaciones, cargos y perfiles .....	89
3.9.2	Sueldos .....	92
3.10	Inversión en edificaciones .....	95
3.11	Inversión en equipamiento deportivo (Activo de operación) .....	95
3.12	Inversión en Capital de Trabajo .....	99
3.13	Resumen de Ingresos primer año (Para determinar Capital de Trabajo) .....	99
3.14	Resumen Arriendo de cancha, Insumos administrativos, Consumo de energía (Diesel) materiales educativos (Para determinar Capital de Trabajo).....	100
3.15	Detalle Egreso mensual en insumos administrativos .....	101
3.16	Resumen Egreso por polera técnica .....	101
3.17	Resumen Egreso Arriendo de Bodega.....	102
3.18	Egreso Materiales educativos (Para determinar Capital de Trabajo).....	102
3.19	Capital de trabajo.....	103
3.20	Gastos de Puesta en Marcha .....	104
3.21	Costos de Imprevistos .....	104
3.22	Inversión Inicial .....	105
<b>4</b>	<b>LA EVALUACIÓN ECONÓMICA .....</b>	<b>106</b>

4.1	Consideraciones.....	106
4.1.1	Horizonte del proyecto.....	106
4.1.2	Tasa de descuento.....	106
4.1.3	Moneda a utilizar .....	106
4.1.4	Impuestos .....	107
4.1.5	Depreciaciones.....	107
4.1.6	Análisis de Riesgo .....	109
4.1.7	Valor residual .....	111
4.1.8	Valor libro .....	113
4.1.9	Préstamos bancarios .....	113
4.1.10	Ingresos del proyecto .....	114
4.1.11	Egresos del proyecto .....	117
4.2	Flujos de Caja .....	131
4.2.1	Flujo de caja Proyecto Puro .....	131
4.2.2	Proyecto con financiamiento del 50%.....	133
4.2.3	Proyecto con financiamiento del 75%.....	135
4.2.4	Resumen de rentabilidad del proyecto .....	137
4.3	Análisis de Sensibilización .....	137
4.3.1	Sensibilización variable Ingresos para Proyecto Financiado al 75% .....	138
4.3.2	Sensibilización variable Egresos para Proyecto Financiado al 75% .....	141
	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>144</b>
	<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>146</b>
<b>ANEXO A</b>	<b>BODEGA.....</b>	<b>150</b>
<b>ANEXO B</b>	<b>COMPLEJO DEPORTIVO .....</b>	<b>153</b>
<b>ANEXO C</b>	<b>EQUIPAMIENTO DEPORTIVO .....</b>	<b>154</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1-1 INVERSIÓN INICIAL REQUERIDA .....	5
TABLA 2-1 POBLACIÓN 2015 SEGÚN INE DE 5 A 18 AÑOS PARA PUDAHUEL Y MAIPÚ .....	24
TABLA 2-2. POBLACIÓN AÑO 2025 SEGÚN INE Y TASAS DE PREVALENCIA .....	25
TABLA 2-3. PÚBLICO OBJETIVO .....	25
TABLA 2-4. DEMANDA AÑO 1 MES A MES.....	28
TABLA 2-5. DEMANDA DURANTE HORIZONTE DE EVALUACIÓN, MEDIANTE UNA ADAPTACIÓN CURVA DE ROGERS .....	29
TABLA 2-6. PROYECCIÓN AÑO 2.....	30
TABLA 2-7. PROYECCIÓN AÑO 3.....	31
TABLA 2-8 PROYECCIÓN AÑO 4.....	31
TABLA 2-9. PROYECCIÓN AÑO 5.....	33
TABLA 2-10. ESCUELAS DE FUTBOL EN PUDAHUEL, MAIPÚ Y COMUNAS ALEDAÑAS.....	36
TABLA 2-11. PONDERACIÓN DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER.....	44
TABLA 3-1. COMPARACIÓN VEHÍCULOS.....	64
TABLA 3-2. RECURSOS NECESARIOS PARA LA EJECUCIÓN DE LAS CLASES.....	76
TABLA 3-3. GASTO ARRIENDO MENSUAL DE CANCHA DURANTE EL PRIMER AÑO .....	77
TABLA 3-4. GASTO MENSUAL DE INSUMOS DE GESTIÓN .....	78
TABLA 3-5. INSUMOS NECESARIOS PARA MANTENER LOS ACTIVOS FUNCIONANDO .....	78
TABLA 3-6. DETALLE DE TAG PARA EL PRIMER AÑO .....	85
TABLA 3-7. TURNO PROFESORES DE FÚTBOL PARA EL AÑO 1 .....	87
TABLA 3-8. TURNO PROFESORES DE VOLEIBOL PARA EL AÑO 1 .....	88
TABLA 3-9. TURNO COORDINADOR-ADMINISTRADOR .....	88
TABLA 3-10. SUELDOS DE PROFESORES DURANTE EL PRIMER AÑO .....	92
TABLA 3-11. SUELDO ADMINISTRADOR DURANTE EL PRIMERO AÑO.....	93
TABLA 3-12. SUELDO COMUNITY MÁNAGER DURANTE EL PRIMER AÑO .....	93
TABLA 3-13. SUELDO CONTADOR.....	94
TABLA 3-14 RESUMEN REMUNERACIONES PARA EL CAPITAL DE TRABAJO .....	94
TABLA 3-15. INVERSIÓN EQUIPAMIENTO DEPORTIVO .....	95
TABLA 3-16. INVERSIÓN EQUIPAMIENTO DEPORTIVO (CONTINUACIÓN).....	96
TABLA 3-17. INVERSIÓN EQUIPAMIENTO DEPORTIVO (CONTINUACIÓN).....	97
TABLA 3-18. INVERSIÓN EN EQUIPOS PARA ADMINISTRACIÓN.....	98
TABLA 3-19. RESUMEN DE INGRESOS DURANTE EL PRIMER AÑO .....	99
TABLA 3-20. RESUMEN INGRESOS SEPARADOS POR MENSUALIDAD Y MATRÍCULA DURANTE EL PRIMER AÑO .	100
TABLA 3-21. SERVICIOS BÁSICOS, ARRIENDO MENSUAL DE CANCHAS EN EL PRIMER AÑO .....	100
TABLA 3-22. RESUMEN EGRESOS E INSUMOS DE GESTIÓN.....	101
TABLA 3-23. RESUMEN REMUNERACIONES DURANTE EL PRIMER AÑO (PARA DETERMINAR CAPITAL DE TRABAJO) .....	102
TABLA 3-24. CAPITAL DE TRABAJO POR EL MÉTODO DEL DÉFICIT ACUMULADO .....	103
TABLA 3-25. GASTOS PUESTA EN MARCHA .....	104
TABLA 3-26. RESUMEN INVERSIÓN INICIAL.....	105
TABLA 4-1. DEPRECIACIÓN NORMAL Y ACELERADA SII .....	107
TABLA 4-2. DEPRECIACIÓN ACELERADA SEGÚN TABLA SII .....	108

TABLA 4-3. VALOR RESIDUAL DE ACTIVOS .....	111
TABLA 4-4. VALOR RESIDUAL DE ACTIVOS (CONTINUACIÓN) .....	112
TABLA 4-5. INGRESOS DEL AÑO 1 .....	114
TABLA 4-6. INGRESOS DEL AÑO 2 .....	114
TABLA 4-7. INGRESOS DEL AÑO 3 .....	115
TABLA 4-8. INGRESOS DEL AÑO 4 .....	115
TABLA 4-9. INGRESOS DEL AÑO 5 .....	116
TABLA 4-10. RESUMEN DE INGRESOS PROYECTADOS POR AÑO .....	117
TABLA 4-11. RESUMEN EGRESOS AÑO 1.....	117
TABLA 4-12. EGRESO MENSUAL POR ARRIENDO DE CANCHAS AÑO 2.....	118
TABLA 4-13. EGRESOS MENSUALES POR PAGO DE SUELDOS .....	119
TABLA 4-14. EGRESOS POR COSTO DE POLERAS TÉCNICAS PARA NUEVOS MATRICULADOS.....	120
TABLA 4-15. RESUMEN EGRESOS AÑO 2 .....	121
TABLA 4-16. EGRESO MENSUAL POR ARRIENDO DE CANCHAS AÑO 3.....	122
TABLA 4-17. EGRESOS MENSUALES POR PAGO DE SUELDOS .....	123
TABLA 4-18. EGRESOS POR COSTO DE POLERAS TÉCNICAS PARA NUEVOS MATRICULADOS.....	123
TABLA 4-19. RESUMEN EGRESOS AÑO 3 .....	124
TABLA 4-20. EGRESO MENSUAL POR ARRIENDO DE CANCHAS AÑO 4.....	125
TABLA 4-21. EGRESOS MENSUALES POR PAGO DE SUELDOS .....	126
TABLA 4-22. EGRESOS POR COSTO DE POLERAS TÉCNICAS PARA NUEVOS MATRICULADOS.....	126
TABLA 4-23. RESUMEN EGRESOS AÑO 4 .....	127
TABLA 4-24. EGRESO MENSUAL POR ARRIENDO DE CANCHAS AÑO 5.....	128
TABLA 4-25. EGRESOS MENSUALES POR PAGO DE SUELDOS .....	129
TABLA 4-26. RESUMEN EGRESOS AÑO 5 .....	130
TABLA 4-27. RESUMEN EGRESOS ANUALES .....	130
TABLA 4-28. FLUJO DE CAJA PROYECTO PURO .....	132
TABLA 4-29 TABLA DE AMORTIZACIÓN PARA FINANCIAMIENTO DEL 50% .....	133
TABLA 4-30. FLUJO DE CAJA PROYECTO FINANCIADO AL 50% CON CRÉDITO BANCARIO.....	134
TABLA 4-31. AMORTIZACIÓN PARA FINANCIAMIENTO DEL 75%.....	135
TABLA 4-32 FLUJO DE CAJA PROYECTO FINANCIADO AL 75% CON CRÉDITO BANCARIO.....	136
TABLA 4-33. RESUMEN VAN, TIR, PRI PARA LOS FLUJOS .....	137
TABLA 4-34 SENSIBILIZACIÓN INGRESOS PROYECTO FINANCIADO AL 75%.....	138
TABLA 4-35 SENSIBILIZACIÓN EGRESOS PROYECTO FINANCIADO AL 75%.....	141

## ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1-1. CANCHA DE PASTO SINTÉTICO UTILIZADA PARA VOLEIBOL, BARRANCA, PERÚ. TORNEOS DE VOLEIBOL MIXTOS.....	7
FIGURA 2-1 CLASIFICACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LAS COMUNAS DE SANTIAGO .....	38
FIGURA 2-2. FUERZAS DE PORTER EN LA INDUSTRIA DE LAS ESCUELAS DE FÚTBOL-VOLEIBOL .....	44
FIGURA 2-3. VISTA SATELITAL DE LOCALIZACIÓN DE COMPLEJO DEPORTIVO MAICLUB EL ROSAL.....	48
FIGURA 2-4. VISTA SATELITAL DE LOCALIZACIÓN DE COMPLEJO DEPORTIVO ARENA SOCCER MAIPÚ .....	48
FIGURA 2-5. VISTA SATELITAL DE LOCALIZACIÓN DE COMPLEJO DEPORTIVO ENESPOR .....	49
FIGURA 3-1. PUBLICIDAD EN INSTAGRAM.....	54
FIGURA 3-2 INFORME PARA LA FAMILIA, DIAGNÓSTICO TEA Y NECESIDADES DE APOYO .....	58
FIGURA 3-3. KIT SENSORIAL DE ACCESORIOS O JUGUETES PARA MITIGAR DESREGULACIONES.....	60
FIGURA 3-4. DIAGRAMA DE FLUJO .....	63
FIGURA 3-5. COTIZACIÓN CARGO VAN C25 DE LA MARCA DFSK .....	66
FIGURA 3-6. EJEMPLO AFICHE DE SICOMOTRICIDAD PARA NIÑOS DE 2 A 5 AÑOS .....	71
FIGURA 3-7. DIMENSIONES CANCHA EN COMPLEJO DEPORTIVO MAICLUB .....	72
FIGURA 3-8. DIMENSIONES CANCHA EN COMPLEJO DEPORTIVO ARENA SOCCER.....	72
FIGURA 3-9. DIMENSIONES CANCHA EN COMPLEJO DEPORTIVO ENESPORT .....	73
FIGURA 3-10. COTIZACIÓN BODEGA EN LA COMUNA DE PUDAHUEL (SECTOR ENEA) (AKI.Cb, 2025) .....	74
FIGURA 3-11. LAYOUT EN UN CENTRO DE DISTRIBUCIÓN BODEGAS AKI KB.....	75
FIGURA 3-12. DIVISIÓN DE CANCHA DE PASTO SINTÉTICO EN DOS DE VOLEIBOL.....	80
FIGURA 3-13. PARANTES REMOVIBLES PARA VOLEIBOL .....	80
FIGURA 3-14. POLERA CON ESTAMPADO (PRECIO) .....	81
FIGURA 3-15. POLERA TÉCNICA TALLERES DEPORTIVOS RECREA DEPORTES.....	82
FIGURA 3-16. TARIFAS TAG VESPUCIO NORTE .....	85

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1-1. PROYECCIÓN DE ALUMNOS DURANTE PRIMER AÑO (DETALLE CAP 2).....	6
GRÁFICO 2-1. ENCUESTA NACIONAL DE ACTIVIDAD FÍSICA Y DEPORTE EN POBLACIÓN MAYOR DE 5 AÑOS. ....	26
GRÁFICO 2-2. CURVA DE ROGERS .....	27
GRÁFICO 2-3 CURVA NORMAL Y GRAFICO DE DISTRIBUCIÓN ACUMULADA DE ROGERS.....	32
GRÁFICO 2-4. PROYECCIÓN HORIZONTE EVALUACIÓN.....	33
GRÁFICO 2-5. RELACIÓN ARRIENDO – MENSUALIDAD.....	37
GRÁFICO 4-1 VARIACIONES DEL VAN EN FUNCIÓN DE LAS VARIACIONES PORCENTUALES DE LOS INGRESOS....	139
GRÁFICO 4-2 VARIACIONES DE LA TIR EN FUNCIÓN DE LAS VARIACIONES PORCENTUALES DE LOS INGRESOS ...	140
GRÁFICO 4-3 VARIACIONES DEL VAN EN FUNCIÓN DE LAS VARIACIONES PORCENTUALES DE LOS EGRESOS.....	142
GRÁFICO 4-4 VARIACIONES DE LA TIR EN FUNCIÓN DE LAS VARIACIONES PORCENTUALES DE LOS EGRESOS ....	143

## INTRODUCCIÓN

En el contexto de una sociedad que avanza hacia una mayor inclusión y reconocimiento de la diversidad, la creación de espacios seguros y adaptados para el desarrollo integral de niños, niñas y preadolescentes neurodivergentes se ha convertido en una prioridad social y legislativa en Chile. El deporte, como herramienta fundamental para el desarrollo físico, socioemocional y cognitivo, representa una oportunidad invaluable para fomentar la integración, la autoestima, el trabajo en equipo y socialización de niños y adolescentes con condiciones del espectro autista (TEA) o con trastorno por déficit de atención e hiperactividad (TDAH). Sin embargo, la oferta de programas deportivos inclusivos, especialmente en sectores de alta densidad poblacional como la zona poniente de Santiago, específicamente en comunas como Pudahuel y Maipú sigue siendo una brecha significativa que limita las oportunidades de miles de familias.

Este trabajo de título aborda esta problemática mediante la evaluación de la **prefactibilidad técnico-económica** para la implementación de **talleres deportivos de fútbol y vóleibol**. Esta iniciativa no solo responde a una demanda insatisfecha, sino que también se alinea con el marco normativo de la **Ley N° 21.545**, que promueve activamente la inclusión y protección de los derechos de las personas autistas.

El objetivo central de este estudio es determinar la viabilidad de un modelo de negocio socialmente responsable y económicamente sostenible, que ofrezca una alternativa accesible y de alta calidad frente a las escuelas deportivas tradicionales. Para ello, el análisis se estructura en capítulos que abordan desde el diagnóstico del mercado y la demanda potencial, hasta el diseño técnico-operativo del servicio, la estrategia de comercialización y la evaluación financiera mediante indicadores clave como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el período de recuperación de la inversión (Payback).

A través de este trabajo, conecta el impacto social: se demuestra que la inclusión puede ser gestionada como un modelo sostenible

## **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

El proyecto consiste en la implementación de talleres deportivos inclusivos, centrados en las disciplinas de fútbol y vóleybol, orientados a niños, niñas y adolescentes neurodivergentes, principalmente con Trastorno del Espectro Autista (TEA) y Trastorno por Déficit Atencional e Hiperactividad (TDAH), “según el Censo de 2024, Maipú y Pudahuel concentran más de 731.455 habitantes, con una alta proporción de población infantil y juvenil, pero con baja disponibilidad de programas deportivos adaptados.”

La iniciativa surge de la brecha existente en la oferta deportiva inclusiva en las comunas de Pudahuel y Maipú, sectores donde la población presenta características socioeconómicas diversas y una gran cantidad de familias que demandan espacios de integración. La motivación es la firme creencia de que la inclusión deportiva es factible, aportar a la humanización de la ley TEA, y ofrecer un espacio seguro y especializado para niños y adolescentes que promueva la sensibilidad activa y la neurodiversidad en la comunidad.

Se contempla arrendar canchas en complejos deportivos como "Arena Soccer" (Ex don Oscar en Maipú) y "Maiclub" (Maipú), o "Enesport" en Pudahuel que cuentan con infraestructura adecuada y fácil acceso por transporte público.

El proyecto no busca ser excluyente: niños y adolescentes neurotípicos también podrán participar, fomentando la interacción y convivencia inclusiva.

## 1.1.2 Objetivos del proyecto

### 1.1.2.1 Objetivo general:

Evaluar la prefactibilidad técnica, económica y social de la implementación de talleres deportivos inclusivos dirigidos a personas neurodivergentes, mediante el análisis de la demanda potencial, el diseño operativo del servicio y la evaluación económica del proyecto, con el fin de determinar su viabilidad y sostenibilidad en el contexto local.

### 1.1.2.2 Objetivos específicos:

- Analizar la demanda potencial de talleres deportivos inclusivos para personas neurodivergentes, estimando el número de beneficiarios y la disposición a participar, a partir de datos demográficos, prevalencias diagnósticas y análisis de mercado.
- Diseñar el modelo operativo del servicio, definiendo la estructura de los talleres, recursos humanos, infraestructura, equipamiento y procesos de atención, asegurando condiciones de inclusión, seguridad y calidad del servicio.
- Estimar la inversión inicial y los costos operacionales asociados al proyecto, identificando costos fijos y variables, con el fin de construir los flujos de caja correspondientes.
- Evaluar la viabilidad económica del proyecto mediante la aplicación de indicadores financieros (VAN, TIR y PRI) y análisis de sensibilidad, considerando distintos escenarios de financiamiento, con el fin de determinar su sostenibilidad en el tiempo

### 1.1.3 Antecedentes cualitativos

El desarrollo del proyecto se fundamenta en dos pilares:

Literatura académica y normativa: Estudios científicos destacan los beneficios del deporte en niños con TEA y TDAH, especialmente en la regulación emocional, el trabajo en equipo y la autoestima. Normativamente, la Ley 20.422 y políticas de inclusión del MINEDUC y el SENADIS respaldan la necesidad de programas inclusivos en el ámbito deportivo.

Revisión de experiencias previas: En Chile, algunas fundaciones como Fundación TEA Chile y Deporte Inclusivo Chile han demostrado los beneficios de metodologías deportivas adaptadas. Sin embargo, su cobertura es limitada y mayoritariamente concentrada en sectores de altos ingresos.

### 1.1.4 Contexto de desarrollo del proyecto

El diagnóstico de la oferta deportiva actual en las comunas de Pudahuel y Maipú revela la existencia de una significativa brecha de inclusión. Por una parte, se encuentran las Escuelas Municipales Deportivas, que son generalmente gratuitas, pero carecen de una adaptación metodológica adecuada para la neurodivergencia.

En contraste, la oferta de las Academias Privadas sí podría ofrecer especialización, no obstante, presentan precios elevados que las hacen inaccesibles para gran parte de las familias de ingresos medios y bajos de la zona.

Finalmente, y a pesar de su foco social, las Fundaciones (Ejemplo Fundación TEA Chile) y ONGs tienen un alcance limitado y se encuentran mayoritariamente concentradas en comunas con mayores recursos, como Providencia, Las Condes, Vitacura o Ñuñoa.

En consecuencia, la convergencia de estos factores (gratuidad sin adaptación y especialización inaccesible) ha generado una brecha clara en la oferta inclusiva para las familias de la zona poniente, lo que, a su vez, refuerza la urgencia, necesidad y pertinencia de implementar el presente proyecto de talleres deportivos inclusivos."

### 1.1.5 Tamaño del proyecto

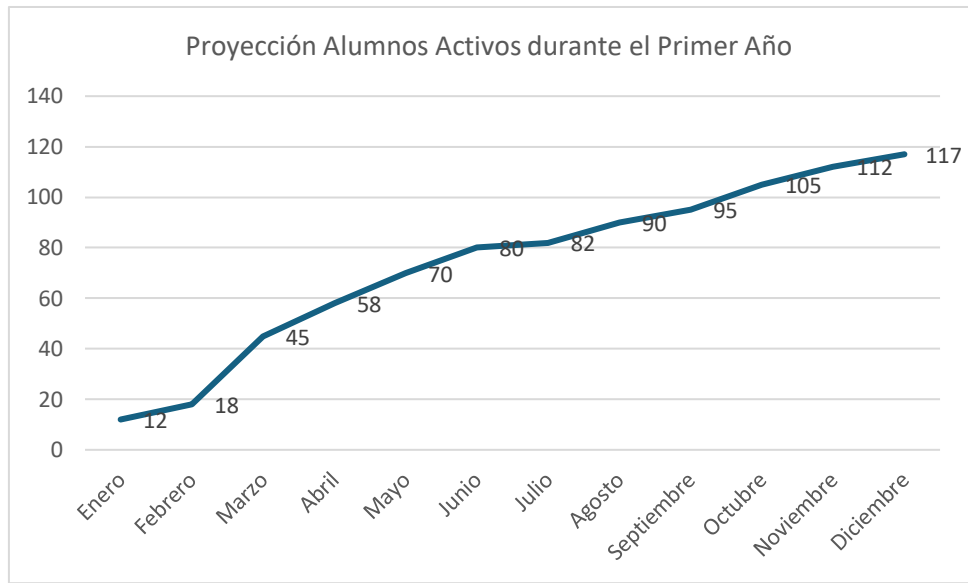
El modelo organizacional y de gestión se define bajo la figura de una Sociedad por Acciones (Spa), la cual se adapta a la necesidad de escalabilidad, flexibilidad administrativa y protección patrimonial de los socios. Facilita la atracción de capital en fases futuras, sin comprometer el control administrativo inicial de los fundadores, ya que se protege la rigurosidad metodológica en la enseñanza que es un punto fundamental en el proyecto. En cuanto a modelo de gestión será centrado en el cliente y liviano en activos, pues no hay inversión en edificaciones. En la siguiente tabla se muestra la inversión inicial requerida:

Tabla 1-1 Inversión Inicial Requerida

<b>Inversión</b>	
<b>ítem</b>	<b>Valor UF</b>
Capital de trabajo	20,04
Activos Fijos:	
Equipamiento deportivo	61,71
Equipamiento administrativo	24,07
Vehículo	231,13
Puesta en Marcha	11,37
<b>Subtotal</b>	<b>348,32</b>
Imprevistos (10%)	34,83
<b>Total, Inversión Inicial</b>	<b>383,15</b>

Fuente: Elaboración Propia

Durante el primer año La comuna de Maipú concentra la operación postescolar, iniciando en un sólo complejo "Maiclub" con 12 alumnos según los cálculos de la demanda señalado en el capítulo 2 de este proyecto, posteriormente el crecimiento sería progresivo, de acuerdo con el siguiente gráfico:



Fuente: Elaboración propia según capítulo 2 de este proyecto

Gráfico 1-1. Proyección de alumnos durante primer año (detalle cap 2)

Según esa cantidad de alumnos durante los primeros meses sólo es necesaria una clase de fútbol y una de voleibol a la semana, se utilizará el complejo Maiclub en Maipú, a partir del segundo año se incorporarán otros días durante la semana en complejo Arena Soccer en Maipú y con el progresivo aumento en el horizonte de tiempo del proyecto de acuerdo a la demanda esperada, se incorporaría otro complejo en Pudahuel, en la jornada el viernes post-escolar y el sábado durante la mañana. Se ofrecen dos disciplinas deportivas, ambas adaptadas a la metodología; la disciplina de fútbol se enfoca en grupos pequeños, priorizando la atención personalizada en la ejecución de los ejercicios prácticos de calentamiento o de dominio de balón; la disciplina de voleibol aprovecha la capacidad de dividir la cancha para atender a una mayor cantidad de adolescentes por sesión, facilitando el ensayo social.

En la figura se observa una cancha de pasto sintético utilizada para voleibol, algo no difundido en Chile



Fuente: información publicada en la página oficial de Strewhal Coper en Facebook, donde se reporta la realización de un torneo durante el año 2023 (Strewhal, 2025)

Figura 1-1. Cancha de pasto sintético utilizada para voleibol, Barranca, Perú. Torneos de voleibol mixtos

#### 1.1.6 Impacto relacionado con el proyecto

##### a) Impactos Económicos Directos

Son aquellos flujos económicos generados directamente por la operación del proyecto.

- Generación de Empleo Calificado y Local:

El proyecto creará puestos de trabajo para profesionales del área de la educación física, idealmente con especialización en inclusión y trabajo con población neurodivergente. Adicionalmente, se requerirán roles de coordinación y administración. Esto no solo genera empleo, sino que fomenta la especialización profesional en un nicho de alta demanda social.

- Inyección de Recursos en la Economía Local:

El pago recurrente por el uso de canchas en complejos como "Don Óscar" y "Maiclub" representa un ingreso estable para estos negocios locales, contribuyendo a su propia sostenibilidad y capacidad de mantener y mejorar sus instalaciones. La adquisición de equipamiento deportivo (balones, conos, petos), material didáctico adaptado y kits de primeros auxilios se realizará, en la medida de lo posible, en comercios de las comunas, dinamizando el comercio minorista local.

- Contratación de Servicios de Terceros:

El proyecto podría requerir servicios de contabilidad, marketing digital o asesorías especializadas, generando demanda para otros emprendedores y pequeñas empresas del sector.

- Generación de Ingresos y Modelo de Sostenibilidad:

El cobro de una mensualidad accesible 0,91 UF, con fecha de referencia al 30 de octubre 2025 1 UF = \$39.592,57 de esta manera no se pierde el valor adquisitivo. Lo anterior asegura un flujo de caja inicial para cubrir los costos operativos (sueldos, arriendos, materiales).

b) Impactos Económicos Indirectos e Inducidos

- Dinamización del Entorno de los Complejos Deportivos:

Las familias que asistan a los talleres probablemente consumirán en comercios cercanos (quioscos, cafeterías, farmacias), generando un pequeño pero constante estímulo económico en el área de influencia de los recintos.

- Alternativa a Terapias de Alto Costo:

Estos talleres, si bien no reemplazan las terapias clínicas, ofrecen un complemento socioemocional y físico a un costo significativamente menor que muchas terapias

especializadas privadas, cuyo valor puede superar 1 UF por sesión. Esto libera recursos económicos en los hogares, que pueden ser destinados a otras necesidades.

- Impacto Económico a Largo Plazo (Ahorro para el Estado)

La promoción de la actividad física regular en la infancia y adolescencia es un factor probado en la prevención de enfermedades crónicas (obesidad, diabetes) y en la mejora de la salud mental (reducción de ansiedad y estrés). Un niño más sano y con mayor bienestar socioemocional representa un menor costo a largo plazo para el sistema de salud público (CESFAM, hospitales). Al proporcionar un entorno de socialización seguro y positivo, los talleres actúan como un factor protector contra el aislamiento, la depresión y la ansiedad, condiciones prevalentes en la población neurodivergente que, sin intervención, pueden requerir un alto gasto en salud pública en la edad adulta.

- Mejora del Potencial de Inclusión Laboral Futura:

El proyecto de talleres deportivos inclusivos trasciende su objetivo social para convertirse en un motor de desarrollo económico a escala local y un modelo de inversión social inteligente. Económicamente, no solo es viable a través de un modelo de negocio sostenible, sino que genera valor distribuido: crea empleo de calidad, dinamiza la economía local, representa un ahorro significativo para las familias y, a largo plazo, contribuye a reducir la carga financiera sobre el sistema de salud y de protección social del Estado. Por lo tanto, la evaluación de prefactibilidad debe considerar que cada peso invertido en este proyecto tiene un retorno social y económico multiplicador, alineado con los objetivos de la Ley N° 21.545 y con una visión de sociedad más equitativa y productiva.

## 1.2 METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

### 1.2.1 Definición de situación sin proyecto

La situación actual en las comunas de Pudahuel y Maipú, en ausencia del proyecto de talleres deportivos inclusivos, se caracteriza por una notoria brecha en la oferta de servicios de desarrollo integral para niños, niñas y adolescentes neurodivergentes (TEA, TDAH), lo que genera una serie de consecuencias negativas a nivel social, familiar y económico.

#### 1.2.1.1 A Nivel Social y Comunitario

- **Exclusión y Aislamiento:** Los niños, niñas y adolescentes neurodivergentes carecen de espacios deportivos seguros y metodológicamente adaptados para ellos. Esto los margina de los beneficios del deporte —como el desarrollo de habilidades socioemocionales, el trabajo en equipo y la disciplina—, fomentando el aislamiento social y dificultando su integración comunitaria.
- **Talleres Municipales:** Aunque a menudo gratuitos, no cuentan con profesionales capacitados ni metodologías adaptadas para las necesidades de la neurodivergencia, lo que puede generar frustración y deserción. Desde mayo de 2025 en Pudahuel hay talleres deportivos gratuitos (fútbol) enfocados a personas con discapacidad física, sin embargo, no para personas neurodivergentes
- **Academias Privadas:** Operan con un enfoque competitivo y sus costos (entre \$35.000 y \$60.000 mensuales) son prohibitivos para una gran parte de las familias de ingresos medios y bajos de las comunas.
- **Iniciativas Especializadas:** Las pocas fundaciones que ofrecen programas similares se concentran geográficamente en el sector oriente de Santiago, haciéndolas inaccesibles por distancia y tiempo para los residentes de la zona poniente.

-Estancamiento Cultural: La falta de interacción visible y estructurada entre niños neurotípicos y neurodivergentes en espacios comunes como el deporte perpetúa los prejuicios y retrasa el avance hacia una cultura de inclusión efectiva, a pesar del marco legal provisto por la Ley de Autismo (N° 21.545).

### 1.2.1.2 A Nivel Familiar

**Sobrecarga Económica y Emocional:** Las familias enfrentan una fuerte presión. Deben asumir altos costos en terapias especializadas y, ante la falta de opciones locales, incurren en gastos significativos de tiempo y dinero para trasladarse a otras comunas. Esto genera un desgaste económico y un estrés considerable en el núcleo familiar.

**Redes de Apoyo Débiles:** La ausencia de un punto de encuentro local para familias que comparten experiencias similares limita la creación de redes de apoyo mutuo, un componente clave para el bienestar de los cuidadores y la cohesión familiar.

**Opciones de Ocio Limitadas:** La falta de actividades recreativas inclusivas restringe las oportunidades de ocio y desarrollo para los niños, afectando la calidad de vida de toda la familia.

### 1.2.1.3 A Nivel Económico

**Fuga de Recursos:** El gasto que las familias logran realizar en actividades deportivas o terapéuticas se dirige fuera de las comunas de Pudahuel y Maipú, impidiendo que esos recursos fortalezcan la economía local.

**Pérdida de Potencial Humano a Largo Plazo:** Al no invertir en el desarrollo de habilidades blandas y socioemocionales desde la infancia, se incrementa el riesgo de que estos niños enfrenten mayores dificultades en su vida académica y futura inserción laboral. Esto representa un costo futuro para el Estado, que podría manifestarse en una mayor demanda de subsidios, apoyos en salud mental y menores ingresos por impuestos.

**Desaprovechamiento de Capital Humano Local:** No se generan empleos especializados para profesionales de la educación y el deporte en el ámbito de la inclusión dentro de las comunas, obligando a los talentos locales a migrar a otros sectores o geografías.

En resumen, la situación sin proyecto es un círculo vicioso de exclusión social, barreras económicas y oportunidades de desarrollo, pérdidas que afectan directamente la calidad de vida de niños y sus familias en la zona poniente de Santiago, dejando desatendida una demanda crítica y un mandato legal explícito.

## 1.2.2 Definición de situación con proyecto

La implementación del proyecto de talleres deportivos inclusivos en Pudahuel y Maipú transforma radicalmente la situación actual, convirtiendo un escenario de carencias en un ecosistema de oportunidades y desarrollo. El proyecto actúa como un agente catalizador que genera un círculo virtuoso con impactos positivos y medibles a nivel social, familiar y económico.

### 1.2.2.1 A Nivel Social y Comunitario

**Creación de Polos de Inclusión y Desarrollo:** Se establecen espacios deportivos seguros, estimulantes y profesionalmente adaptados. Estos talleres se convierten en puntos de encuentro donde niños, niñas y adolescentes neurodivergentes no solo desarrollan habilidades motoras y socioemocionales, sino que también construyen amistades y un sentido de pertenencia, combatiendo directamente el aislamiento y la exclusión.

**Oferta Accesible, Especializada y Local:** El proyecto cierra la brecha existente al ofrecer una alternativa viable y de alta calidad:

**Especialización:** A diferencia de la oferta municipal, los talleres operan con metodologías inclusivas y personal capacitado, garantizando una experiencia positiva y efectiva para los participantes.

#### 1.2.2.2 Accesibilidad Económica:

Con mensualidades asequibles, se posiciona como una opción realista frente a las costosas academias privadas.

**Proximidad Geográfica:** Al estar localizados en Maipú y Pudahuel, se elimina la barrera de la distancia, haciendo el derecho al deporte y la recreación una realidad tangible para las familias de la zona poniente.

**Catalizador del Cambio Cultural:** El proyecto se convierte en una implementación práctica y visible de la Ley de Autismo (N° 21.545). Al fomentar la interacción natural entre niños neurotípicos y neurodivergentes, se promueve la empatía, se derriban prejuicios y se construye activamente una comunidad más respetuosa y consciente de la diversidad.

#### 1.2.2.3 A Nivel Familiar

**Alivio Económico y Emocional para las Familias:** El proyecto ofrece un respiro tangible. Las familias acceden a un servicio de calidad a un costo razonable, reduciendo la carga financiera asociada a terapias y actividades especializadas. El ahorro en tiempo y costos de traslado libera recursos y disminuye el estrés, mejorando la calidad de vida familiar.

**Creación de una Red Comunitaria de Apoyo:** Los talleres funcionan como un núcleo social. Los padres, madres y cuidadores encuentran un espacio para conectar, compartir experiencias y tejer redes de apoyo mutuo, rompiendo el ciclo de aislamiento que a menudo enfrentan.

**Ampliación de Oportunidades de Desarrollo y Ocio:** Los niños tienen acceso a una actividad recreativa y formativa que disfrutan, lo que fortalece la dinámica familiar y contribuye a su bienestar integral.

#### 1.2.2.4 A Nivel Económico

Permite crear empleo de calidad, contratando y valorizando el capital humano especializado (monitores), lo cual dinamiza la economía local a través de salarios y operación de servicios. A nivel familiar representa un complemento a terapias costosas, contribuye a largo plazo a reducir la carga financiera sobre el sistema de salud público y privado, utilizando el deporte adaptado como un mecanismo de autorregulación y prevención, disminuyendo la frecuencia e intensidad de las crisis conductuales, (José María López-Díaz, Ricardo Moreno-Rodríguez, José Luis López-Bastías Escuela Internacional de Doctorado de la Universidad Rey Juan Carlos (España), Universidad Rey Juan Carlos (España), 2021).

#### 1.2.3 Análisis de separabilidad

El análisis de separabilidad evalúa si un proyecto puede descomponerse en componentes o subproyectos independientes. Un proyecto es separable si uno de sus componentes puede ser implementado y evaluado de forma autónoma, sin depender del éxito o la existencia de los otros. Esta característica es crucial para la flexibilidad estratégica, la gestión de riesgos y la optimización de la inversión.

Para el proyecto de talleres deportivos inclusivos, se identifica un alto grado de separabilidad en varias de sus dimensiones clave.

Los talleres de fútbol y vóleybol son componentes perfectamente separables, cada disciplina deportiva puede ser considerada un subproyecto con sus propios costos específicos (equipamiento, tipo de cancha), demanda potencial y posiblemente, un perfil de instructor particular. El éxito o fracaso de los talleres de fútbol no determina el de los talleres de vóleybol, y viceversa.

Implicancia Estratégica: Esta separabilidad permite una implementación flexible. Se podría iniciar con la disciplina que presente una mayor demanda validada (ej. fútbol) y añadir el vóleybol en una fase posterior. Asimismo, si una de las disciplinas no alcanza la participación esperada, puede ser reestructurada o descontinuada sin afectar la operatividad del resto del

proyecto. Facilita también la futura adición de nuevas disciplinas (básquetbol) como módulos independientes.

Las operaciones por comuna también podrían separarse ya que Maipú y Pudahuel son unidades de negocio geográficamente separadas.

Cada comuna representa un mercado distinto con su propia demografía, aunque los costos de operación son muy similares.

**Implicancia Estratégica:** Permite una expansión gradual y controlada. El proyecto puede lanzarse como un piloto en una sola comuna (por ejemplo, Maipú, donde ya se identificaron complejos con infraestructura adecuada) para validar el modelo de negocio y el impacto social. Basado en los resultados y aprendizajes de este piloto, se puede tomar la decisión informada de replicar el modelo en la segunda comuna, ajustando la estrategia según sea necesario. Esto reduce significativamente el riesgo de la inversión inicial.

A pesar de su alta modularidad, existe un componente que es indivisible y transversal a todo el proyecto:

**El Modelo de Inclusión:** El enfoque metodológico que integra a niños, niñas y adolescentes neurodivergentes y neurotípicos en un mismo espacio de aprendizaje colaborativo es la esencia y la propuesta de valor fundamental del proyecto. Separar a estas poblaciones en talleres distintos anularía el objetivo social principal, que es fomentar la inclusión, la empatía y la convivencia respetuosa. Por lo tanto, el carácter inclusivo no es separable de ninguna de las unidades de negocio (disciplina o comuna)

El proyecto presenta una estructura modular y altamente separable, lo que constituye una fortaleza significativa desde el punto de vista de la gestión y la evaluación. La capacidad de implementar, medir y decidir de forma independiente sobre cada disciplina deportiva, ubicación geográfica y fase de crecimiento otorga una flexibilidad estratégica que minimiza los riesgos y maximiza las probabilidades de éxito y sostenibilidad a largo plazo. Esta separabilidad refuerza la viabilidad de la iniciativa, permitiendo un despliegue adaptativo y basado en la evidencia.

#### 1.2.4 Método para la definición de costos y beneficios

Para la medición de costos y beneficios del proyecto, se considerarán flujos de cajas por períodos anuales por el horizonte de vida del proyecto, para efectos de esta evaluación este horizonte es de 5 años. Los ingresos y egresos considerados son los siguientes.

##### 1.2.4.1 Ingresos:

Los ingresos proyectados del proyecto provienen principalmente de mensualidades pagadas por los apoderados, que constituyen la fuente base de financiamiento y aseguran la continuidad operativa de los talleres deportivos inclusivos. La matrícula es otro ingreso importante, pero se da una sola vez, al ingreso de los alumnos, junto con la matrícula se entrega al alumno una polera técnica deportiva con el logo de los talleres deportivos.

##### 1.2.4.2 Egresos:

Los egresos del proyecto corresponden a todos los desembolsos necesarios para su implementación, puesta en marcha y operación continua. Estos se clasifican en dos grandes categorías: inversión inicial y costos operativos recurrentes.

Los egresos están estructurados de la siguiente manera:

**Inversión inicial;**

- Activo fijo;
- Gastos de puesta en marcha;
- Capital de trabajo;

**Costos operativos recurrentes:**

- Operacionales;
- Arriendo del inmueble (complejo deportivo) donde funcionarán los talleres deportivos
- Costos por concepto de salarios;
- Costos de administración;
- Costos de marketing;
- Costos por insumos administrativos;
- Costos por insumos, materiales, deportivos;
- Servicios;

**1.2.5 Indicadores**

Para la evaluación del proyecto, se considerarán 5 períodos anuales para la elaboración del flujo de caja, además se consideran los siguientes indicadores.

**1.2.5.1 VAN (Valor Actual Neto)**

El VAN, entrega la cantidad total de dinero adicional (valorada en tiempo presente), que genera el proyecto, considerando toda su vida (horizonte de evaluación).

El Van se determina según la expresión:

$$VAN = -I_0 + \sum_{k=1}^{k=n} \frac{B_k - C_k}{(1+i)^k}$$

Donde:

$I_0$  : Inversión inicial

$B_k$  : Beneficio o ingresos netos del periodo  $k$  (año  $k$ )

$C_k$  : Costos netos del periodo  $K$

$i$  : tasa de interés (llamada tasa de descuento)

$n$  : años de duración del Proyecto

#### 1.2.5.2 TIR (Tasa Interna de Retorno)

La TIR, evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por período, con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual. Es la tasa calculada cuando el VAN es igual a cero.

La TIR se determina de la fórmula del VAN cuando éste se hace cero:

$$0 = -I_0 + \sum_{k=1}^{k=n} \frac{B_k - C_k}{(1 + i)^k}$$

Donde:

$I_0$  : Inversión inicial

$B_k$  : Beneficio o ingresos netos del periodo  $k$  (año  $k$ )

$C_k$  : Costos netos del periodo  $K$

$n$  : años de duración del Proyecto

#### 1.2.5.3 PRI (Período de Retorno de la Inversión)

Indica el número de períodos para recuperar la inversión neta de un proyecto en un flujo de caja.

### 1.2.6 Criterios de evaluación

Para la presente evaluación se considerará la elaboración de los respectivos flujos de cajas por los períodos definidos, se tomará como criterios de decisión:

#### 1.2.6.1 VAN

Un VAN mayor que cero ( $VAN > 0$ ) indica que el proyecto genera valor agregado y, por tanto, es financieramente aceptable. Un VAN negativo implicaría pérdidas en valor presente y, en consecuencia, el rechazo del proyecto.

PRI o periodo retorno de la inversión, corresponde al periodo de tiempo necesario para que el flujo de caja del proyecto cubra el monto total de la inversión.

#### 1.2.6.2 TIR

Si la TIR calculada es mayor o igual a la tasa de descuento definida para el proyecto, se considera que la rentabilidad esperada es suficiente para compensar el costo del capital, y por tanto, el proyecto debe aceptarse. Si la TIR es inferior a dicha tasa, el proyecto se rechaza.

TIR o tasa interna de retorno, se define como la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero.

#### 1.2.6.3 Análisis de sensibilidad

Se realizará un análisis sobre las variables más significativas, tomando para cada uno de ellos distintos valores de manera de estudiar distintos escenarios que puedan afectar la rentabilidad del proyecto.

### 1.2.7 Estructura del proyecto

Para la mejor evaluación de todas las consideraciones que deben ser analizadas para la ejecución del proyecto, el presente documento tendrá la siguiente estructura:

#### 1.2.7.1 Análisis de prefactibilidad de mercado

Se estudiará y definirá el servicio ofrecido, correspondiente a talleres deportivos inclusivos dirigidos a niños y adolescentes neurodivergentes. Asimismo, se analizarán las condiciones del mercado, la oferta y la demanda existente, la determinación del precio, la localización y el segmento objetivo de usuarios.

#### 1.2.7.2 Análisis de prefactibilidad técnica

Se estudiará el proceso del servicio otorgado, el equipamiento necesario para la operación, el layout de las instalaciones y la definición de los costos asociados a la planta del equipo formador.

#### 1.2.7.3 Análisis de prefactibilidad administrativa, legal, societaria y tributaria financiera

Se definirán las variables relacionadas con las funciones administrativas del proyecto, el marco legal societario, tributario y financiero involucrado en la realización del proyecto, de modo que se cumpla con todas las exigencias legales para asegurar un funcionamiento óptimo.

#### 1.2.7.4 Evaluación económica

Se evaluarán las distintas alternativas económicas relacionadas al proyecto, principalmente las relacionadas al financiamiento, excedentes y variables de decisión involucradas en la concreción de éste.

## **CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO**

## 2 ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO

### 2.1 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

El producto para ofrecer está definido como la prestación de un servicio de Talleres deportivos inclusivos con foco en niños y adolescentes neurodivergentes, este servicio contiene elementos diferenciadores que lo determinan y le dan el carácter de enseñanza especializada en alumnos con TEA y TDAH.

Estos elementos diferenciadores quedan plasmados en los siguientes aspectos:

#### 2.1.1 Infraestructura

La infraestructura viene dada por el arriendo de un complejo deportivo con canchas de pasto sintético, demarcaciones necesarias, arcos y mallas correspondientes

#### 2.1.2 Metodología de enseñanza de la práctica deportiva

Un punto relevante de la educación que debe ser impartida en este proyecto, es la metodología que se utilizará para impartir la enseñanza, el criterio a estar dedicado a utilizar estas herramientas para el desarrollo psicomotor y cooperativo de cada alumno, siempre orientado al desarrollo del alumno y a servir de apoyo para entregar de mejor manera en los ejercicios físicos y la práctica deportiva

## 2.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA ACTUAL Y FUTURA

### 2.2.1 Consideraciones preliminares

Para estimar el número de niños con estas condiciones en el rango 5-18 años para el periodo 2026-2031, se aplican las tasas de prevalencia chilenas más citadas a la población proyectada para estas comunas.

Tasas de Prevalencia Utilizadas (Estudios de Salud Chilenos):

TEA: Aproximadamente 1.96% (1 de cada 51 niños, según estudio en población urbana chilena). Fuente: Título del estudio: "Estimación de la prevalencia de trastorno del Espectro Autista en población urbana chilena". Revista: Andes Pediátrica (anteriormente Revista Chilena de Pediatría) Autores: Yáñez, C., Troncoso, L., López, C. et al. (Dra. Carolina Yáñez como autora principal. Detallaremos el resumen de este estudio ya que representa una base importante para nuestra demanda. *"Participaron 272 niños entre 18-30 meses que asistían a control sano en dos Centros de Salud Familiar de dos comunas urbanas de la capital. Se utilizó un muestreo consecutivo y se excluyeron los niños que ya estaban siendo controlados por neurología. Se realizó un tamizaje mediante el Cuestionario de Autismo en Niños - Modificado (MCHAT). Los niños con M-CHAT alterado fueron evaluados por neuropediatría en el Hospital Clínico San Borja Arriarán y diagnosticados con Trastorno del Espectro Autista de acuerdo a criterio clínico. Se administró la Escala de Observación para el Diagnóstico del Autismo - Segunda Versión (ADOS-2) como complemento diagnóstico. Se estimó la prevalencia de Trastorno del Espectro Autista con intervalo de confianza al 95%". Esta es la primera estimación de prevalencia del TEA en dos comunas de Santiago.*

TDAH: Aproximadamente 3.43% (en una muestra de estudiantes chilenos). Fuente: Título: Prevalencia del TDAH en una muestra de estudiantes chilenos, revista de Psicología Clínica con Niños y Adolescentes Autores: Gatica-Ferrero, Sergio y Rössner-Mejías, Constanza Año de Publicación: 2025 (Basado en datos de 2023). Detallaremos el resumen de este estudio ya que representa una base importante para nuestra demanda

*"Este estudio estimó la prevalencia del TDAH en una muestra de niños y adolescentes chilenos de la provincia de Concepción en 2023. Se utilizaron datos oficiales del Ministerio de*

*Educación (N = 97959 estudiantes de 6 a 17 años). Se analizaron variables como sexo, edad y condición urbano/rural mediante tablas de contingencia, chi-cuadrado y prueba Z. La prevalencia general del TDAH fue de 3,43 %. Estos resultados, aunque levemente diferentes a los de estudios internacionales, destacan la necesidad de estudios locales para comprender las variables sociodemográficas y contextuales que influyen en la prevalencia de TDAH “*

Por último, se considerará como factor la tasa de deserción, ya que en este caso no existe un estudio específico, que nos entregue el porcentaje de deserción de alumnos TEA/TDAH en talleres deportivos de fútbol y voleibol desde 5 a 18 años en Chile, por lo tanto, se aplicará la tasa de deserción escolar que entrega el ministerio de educación que es 1,57% (período 2023-2024) para afinar más la demanda actual y futura.

### 2.2.2 Demanda actual:

En la siguiente tabla se muestra la cantidad de personas con rango de edad de 5 a 18 años en las comunas de Pudahuel y Maipú para el año 2025 según el Instituto Nacional de estadísticas (INE)

Tabla 2-1 Población 2015 según INE de 5 a 18 años para Pudahuel y Maipú

<b>Edad</b>	<b>Población Según INE 2025 Pudahuel</b>	<b>Edad</b>	<b>Población Según INE 2025 Maipú</b>
5	3.474	5	6.883
6	3.343	6	6.755
7	3.280	7	6.734
8	3.339	8	6.878
9	3.497	9	7.234
10	3.576	10	7.434
11	3.491	11	7.376
12	3.468	12	7.407
13	3.474	13	7.566
14	3.472	14	7.708
15	3.456	15	7.878
16	3.412	16	7.920
17	3.376	17	7.903
18	3.343	18	7.792
<b>TOTALES</b>	<b>48001</b>		<b>103468</b>

Fuente: Estimaciones y proyecciones 2002-2035, comuna, área urbana y rural  
<https://www.ine.gob.cl/estadisticas/sociales/demografia-y-vitales/proyecciones-de-poblacion>

Luego aplicamos la tasa de prevalencia para TEA (1,96%) y TDAH (3,43%) según los estudios señalados en “2.2.1. Consideraciones preliminares”

Podemos entonces aplicar las tasas de prevalencia a los totales de Pudahuel Y Maipú entonces nos queda la distribución de la siguiente tabla:

Tabla 2-2. Población año 2025 según INE y tasas de prevalencia

	<b>Población 2025 según INE (5 a 18 años)</b>	<b>TEA (1,96%)</b>	<b>TDAH (3,43%)</b>
Pudahuel	48.001	941	1.646
Maipú	103.468	2.028	3.549
<b>Total</b>		<b>2.969</b>	<b>5.195</b>

Fuente: Elaboración propia a raíz de las estimaciones poblacionales del INE y las tasas de prevalencia de estudios "Estimación de la prevalencia de trastorno del Espectro Autista en población urbana chilena" y "Prevalencia del TDAH en una muestra de estudiantes chilenos"

Hasta el momento se tiene dos totales 2.909 y 5.195 que sumados dan la cifra de 8164. Sin embargo, existe un factor llamado deserción, que en este caso no existe un estudio al ser muy específico, que nos entregue el porcentaje de deserción de alumnos TEA/TDAH en talleres deportivos de futbol y voleibol para niños y adolescentes desde 5 a 18 años en Chile, por lo tanto, se aplicará la tasa de deserción que entrega el ministerio de educación que es 1,57% (período 2023-2024) para afinar más la demanda actual. Lo anterior queda expresado en la siguiente tabla:

Tabla 2-3. Público objetivo

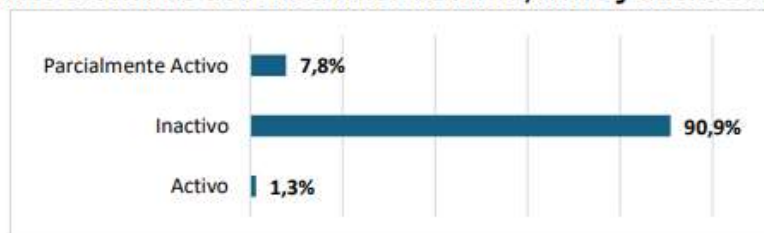
	<b>Población 2025 según INE</b>	<b>TEA (1,96%)</b>	<b>TDAH (3,43%)</b>
Pudahuel	48.070	942	1.649
Maipú	103.177	2.022	3.539
<b>TOTAL</b>		<b>2.964</b>	<b>5.188</b>
tasa de deserción 1,57%		47	81
<b>Total menos deserción</b>		<b>2.918</b>	<b>5.106</b>

Fuente Elaboración propia a raíz de las estimaciones poblacionales del INE y las tasas de prevalencia.

El público objetivo actual es la suma de 2.918 y 5.106 resultando **8.024**

De esos 8.024 podemos seguir filtrando nuestro público objetivo, ya que según la Encuesta nacional de actividad física y deporte en población mayor a 5 años determino que un 7,8% es parcialmente activo y un 1,3% es activo entre los 5 y 17 años, es decir, son niños y adolescentes que les gusta la actividad deportiva (Chile, 2024)(edad de nuestros alumnos en el proyecto).

**Índice escolar de actividad física de niños, niñas y adolescentes**



Fuente: [https://page-mindep.s3.amazonaws.com/sigi/files/23033\\_informe\\_ejecutivo\\_nacional\\_enafyd\\_1911.pdf](https://page-mindep.s3.amazonaws.com/sigi/files/23033_informe_ejecutivo_nacional_enafyd_1911.pdf)

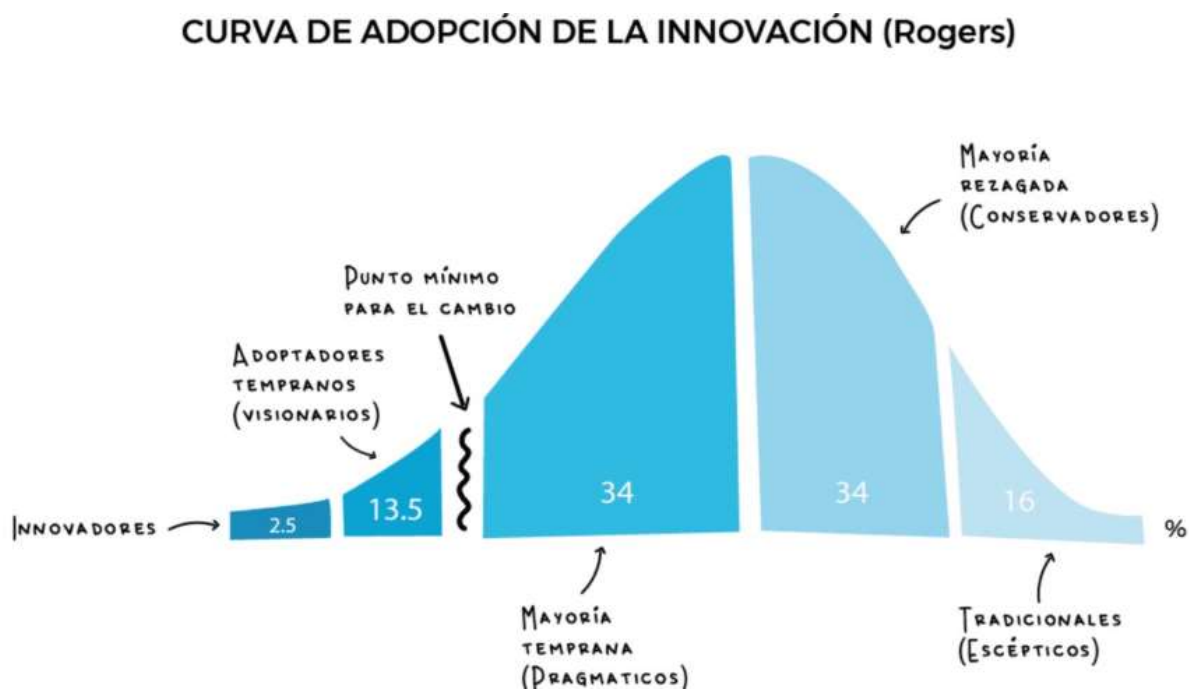
Gráfico 2-1. Encuesta nacional de actividad física y deporte en población mayor de 5 años.

Aplicaremos este porcentaje (7,8%+ 1,3%) de 8.024 resultando 730 personas como público objetivo. De estos 730 obtendremos nuestra demanda para el primer año aplicando una tasa de penetración en forma progresiva según **La Teoría de la Difusión de Innovaciones (Everett Rogers)**. **El Fundamento:** Rogers (1962) establece la "Curva de Adopción de la Innovación". Postula que, en cualquier mercado nuevo, los consumidores se dividen en segmentos. **Innovadores (2.5%):** Los primeros que prueban todo. Por lo tanto, podemos pensar en que el primer semestre. **Adoptantes Tempranos (13.5%):** Líderes de opinión que buscan soluciones nuevas a problemas actuales.

**Suma:** 2.5% + 13.5% = **16%**.

**Cómo aplicarlo** La escuela inclusiva es una "Innovación Social" en Maipú/Pudahuel (no existe oferta igual). Por lo tanto, la meta del primer año es capturar a los **Innovadores** y a los **Adoptantes Tempranos** (familias desesperadas por una solución inclusiva).

"Basándonos en la Curva de Rogers, nuestro objetivo inicial es consolidar el segmento de 'Adoptantes Tempranos' (16%) (Urbizagástegui-Alvarado, 2019), extendiéndonos marginalmente hacia la 'Mayoría Temprana' para alcanzar el 20% proyectado."



Fuente: <https://thinkingwithyou.com/curva-innovacion-rogers/>

Gráfico 2-2. Curva de Rogers

Finalmente demanda a diciembre de primer año,  $730 \times 16\% = 117$  alumnos. En la siguiente tabla tenemos un mayor detalle de este año crucial para luego obtener el capital de trabajo por método del máximo déficit acumulado

Tabla 2-4. Demanda Año 1 mes a mes

Mes	Alumnos Activos	% Acumulado del Mercado	Hito Estratégico
Enero	12	1,60%	Marcha Blanca (Escuela de Verano). Solo llegan los padres que te seguían de antes (amigos/familia).
Febrero	18	2,50%	Cierre Fase Innovadores. Se completa el 2,5%. Padres que buscan actividad en vacaciones.
Marzo	45	6,20%	Gran Lanzamiento ("Back to School"). Fuerte entrada de matrículas por inicio de año escolar.
Abril	58	7,90%	Efecto Referido Inicial. Los primeros alumnos traen amigos.
Mayo	70	9,60%	Consolidación Otoño. Se abren nuevos cupos en horarios con lista de espera.
Junio	80	11,00%	Marketing Digital. Campaña de refuerzo antes del invierno.
Julio	82	11,20%	Valle de Invierno. Crecimiento lento por vacaciones y frío (Retención es la clave).
Agosto	90	12,30%	Inicio Segundo Semestre. Vuelven las inscripciones post-invierno.
Septiembre	95	13,00%	Mes Patrio. Crecimiento leve por feriados. Foco en eventos comunitarios.
Octubre	105	14,40%	Primavera. El mejor clima impulsa el deporte al aire libre.
Noviembre	112	15,30%	Cierre de Año. Último empuje comercial.
Diciembre	117	16,00%	Graduación Año 1. Se alcanza la meta exacta: $2,5\% + 13,5\% = 16\%$ .

Fuente: Elaboración Propia basándonos en la curva de Rogers

### 2.2.3 Demanda proyectada futura

Para efectos prácticos utilizaremos los restantes porcentajes en los años posteriores de la "Curva de Adopción de la Innovación".

Tabla 2-5. Demanda durante horizonte de evaluación, mediante una adaptación curva de Rogers

Año	Alumnos activos al término de los años	Porcentaje de crecimiento	Hito Estratégico
1	117	16% (2,5% + 13,5%) detallado en la tabla 2-4	Penetración de innovadores y primeros usuarios
2	157	34%	Fase de Crecimiento Acelerado. Entrada a la "Mayoría Temprana". El crecimiento es rápido (34%) impulsado por el <b>marketing de referidos (boca a boca) de las familias fundadoras.</b>
3	210	34%	Consolidación de la Mayoría Temprana. La escuela se vuelve un referente comunal. Se maximiza la ocupación de turnos prime (Sábados) y se mantiene un ritmo de captación alto.
4	244	16%	Entrada a la Mayoría Tardía. El crecimiento se desacelera naturalmente (16%) al tener que captar a familias más conservadoras o lejanas ("Cruzando el abismo").
5	168	Declive	Madurez y Estabilidad. Se alcanza la saturación del nicho geográfico. El foco estratégico cambia de "captación masiva" a "retención y fidelización" (LTV).

La siguiente tabla nos muestra la proyección detallada **mes a mes desde el Año 2 al Año 5**, diseñada para calzar exactamente con tus metas de crecimiento anuales (157, 210, 244 y 246 alumnos). Se ha aplicado una **curva de estacionalidad realista**. **Marzo y Octubre**: Saltos grandes de matrícula (Inicio escolar y primavera). **Julio**: Estancamiento (Frío/Vacaciones de invierno). **Enero/Febrero**: Crecimiento lento (Talleres de verano).

Tabla 2-6. Proyección Año 2

Mes	Alumnos Activos	Crecimiento Mensual	Contexto / Hito Operativo
Enero	120	3	Escuela de Verano (Retención).
Febrero	122	2	Cierre Verano.
Marzo	132	10	"Back to School" (Fuerte campaña).
Abril	136	4	Referidos post-marzo.
Mayo	139	3	Clima otoñal estable.
Junio	141	2	Pre-invierno.
Julio	141	0	Meseta Invierno (Foco en asistencia, no venta).
Agosto	145	4	Inicio 2° Semestre.
Septiembre	148	3	Efecto Fiestas Patrias (Vida sana).
Octubre	152	4	Primavera (Peak deportivo).
Noviembre	155	3	Últimos cupos anuales.
Diciembre	157	2	META AÑO 2 CUMPLIDA (34% Crecimiento).

Fuente: Elaboración Propia basándonos en la curva de Rogers

Tabla 2-7. Proyección Año 3

Mes	Alumnos Activos	Crecimiento Mensual	Contexto / Hito Operativo
Enero	160	3	Verano: Fidelización.
Febrero	162	2	Preparación temporada alta.
Marzo	175	13	Boom "Mayoría Temprana" (Boca a boca fuerte).
Abril	182	7	Consolidación sedes Maipú y Pudahuel.
Mayo	188	6	Alta ocupación de canchas.
Junio	192	4	Flujo constante.
Julio	192	0	Invierno (Mantención).
Agosto	198	6	Rebote 2° Semestre.
Septiembre	202	4	Campaña Septiembre.
Octubre	206	4	Primavera.
Noviembre	208	2	Cierre matriculas.
Diciembre	210	2	META AÑO 3 CUMPLIDA (34% Crecimiento).

Fuente: Elaboración Propia basándonos en la curva de Rogers

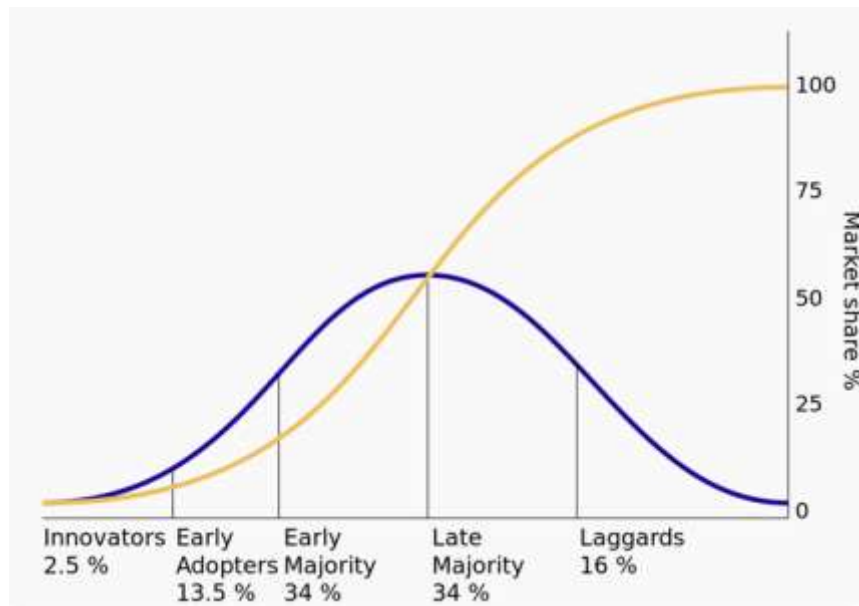
Tabla 2-8 Proyección Año 4

Mes	Alumnos Activos	Crecimiento Mensual	Contexto / Hito Operativo
Enero	212	2	Verano estable.
Febrero	215	3	Verano estable.
Marzo	225	10	Inicio Año (Curva se suaviza a 16%).
Abril	230	5	Entrada "Mayoría Tardía".
Mayo	233	3	Crecimiento marginal.
Junio	235	2	Estabilidad.
Julio	235	0	Invierno.
Agosto	238	3	Retorno clases.
Septiembre	240	2	Fiestas Patrias.
Octubre	242	2	Primavera.
Noviembre	243	1	Saturación de cupos.
Diciembre	244	1	Meta cumplida al año 4

Fuente: Elaboración Propia basándonos en la curva de Rogers

### Proyección Año 5:

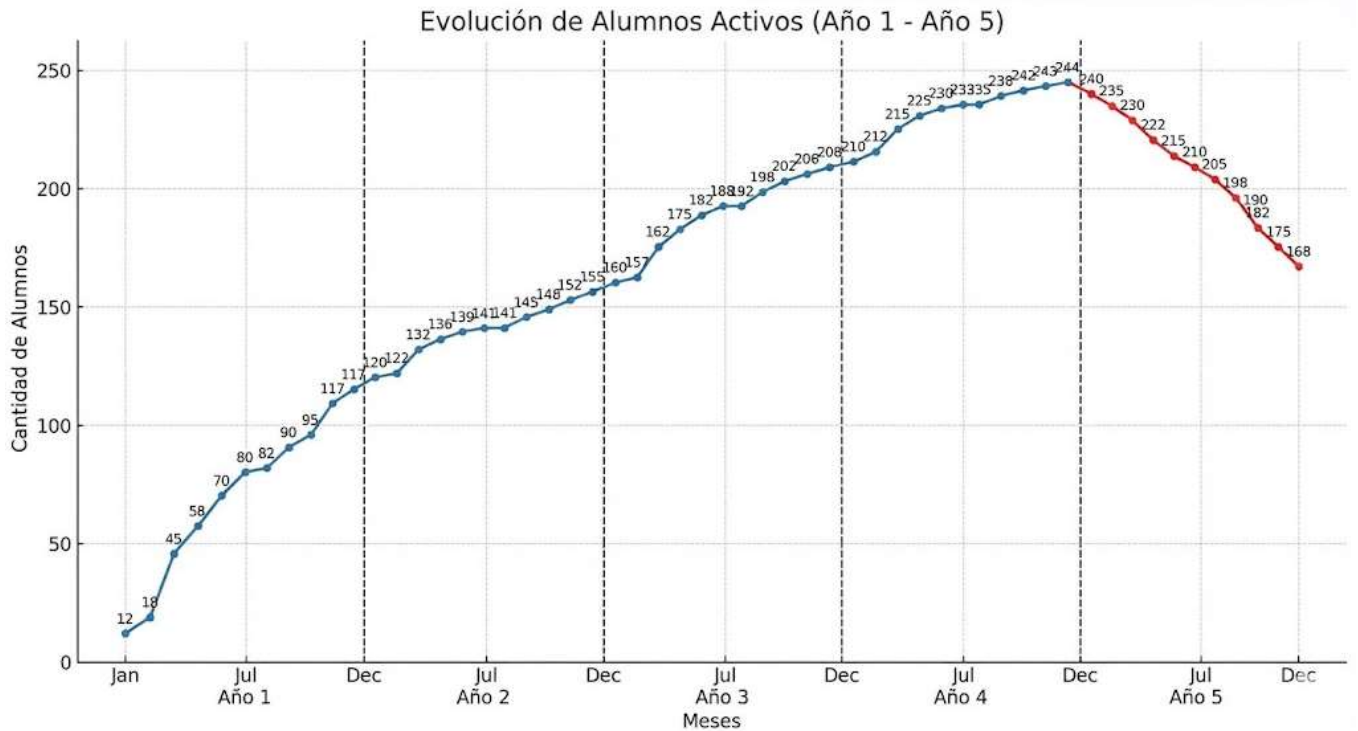
Hacia el quinto año, correspondiente a la fase de declive, la tendencia representada por la curva amarilla en el gráfico podría comenzar a descender ante la aparición de productos sustitutos. No obstante, también existe la oportunidad de iniciar un nuevo ciclo de crecimiento (una nueva curva en S) a través de la innovación.



Fuente: <http://kamuraka.es/curva-rogers>

Gráfico 2-3 curva normal y grafico de distribución acumulada de Rogers

Entre las amenazas identificadas se encuentran el 'Pádel para niños', que podría provocar la reconversión de canchas de futbolito en complejos como Maiclub, y el 'CrossFit Kids', un competidor fuerte por la preferencia de los padres. Para mitigar esto, nuestra estrategia de innovación contempla la implementación de talleres de psicomotricidad para niños de 2 a 5 años. En conclusión, aunque se proyecta una disminución en la demanda, estimamos que esta será moderada gracias a las medidas complementarias



Fuente: Elaboración Propia en base a los argumentos presentados

Gráfico 2-4. Proyección horizonte evaluación

Tabla 2-9. Proyección Año 5

Mes	Alumnos Activos	Variación Mensual	Contexto / Hito Operativo	Mensualidad en UF	Matrícula en UF	Total (UF)
Enero	240	-4	Fin temporada alta.	218,4	0	218,4
Febrero	235	-5	Desgaste instalaciones.	213,85	0	213,85
Marzo	230	-5	Entrada fuerte competencia.	209,3	0	209,3
Abril	222	-8	Pérdida de clientes antiguos.	202,02	0	202,02
Mayo	215	-7	Baja demanda.	195,65	0	195,65
Junio	210	-5	Ajuste de presupuesto.	191,1	0	191,1
Julio	205	-5	Invierno crudo.	186,55	0	186,55
Agosto	198	-7	Cierre temporal mantenimiento.	180,18	0	180,18
Septiembre	190	-8	Fiestas patrias (baja).	172,9	0	172,9
Octubre	182	-8	Reducción de marketing.	165,62	0	165,62
Noviembre	175	-7	Fuga a competencia.	159,25	0	159,25
Diciembre	168	-7	Reestructuración necesaria.	152,88	0	152,88
<b>TOTAL</b>		<b>-76</b>		<b>2.247,70</b>	<b>0</b>	<b>2.247,70</b>

Fuente: Elaboración Propia basándonos en la curva de Rogers

### 2.3 VARIABLES QUE AFECTAN LA DEMANDA

De acuerdo con el análisis demográfico y de salud, la demanda de servicios para niños y adolescentes entre 5 y 18 años con Trastorno del Espectro Autista (TEA) o Trastorno por Déficit de Atención e Hiperactividad (TDAH) en las comunas de Pudahuel y Maipú está determinada por una compleja interacción de factores. Si bien las variables demográficas (como la baja Tasa Global de Fecundidad y el envejecimiento poblacional) proyectan una disminución en el número total de niños en edad escolar para el período 2026-2031, la demanda efectiva de servicios se mantiene o incluso se intensifica debido a variables institucionales y de identificación. Factores como la mayor conciencia social, la reducción histórica del subregistro de casos y, crucialmente, la promulgación de la Ley TEA (Ley N° 21.545), han impulsado la búsqueda activa de diagnósticos. En esencia, aunque la base poblacional se contrae, el aumento en la tasa de identificación y la presión legal garantizan que la demanda por profesionales especializados y terapias en ambas comunas sea significativamente alta, desafiando la capacidad de respuesta de los sistemas de salud y educación locales.

### 2.3.1 Precio del servicio:

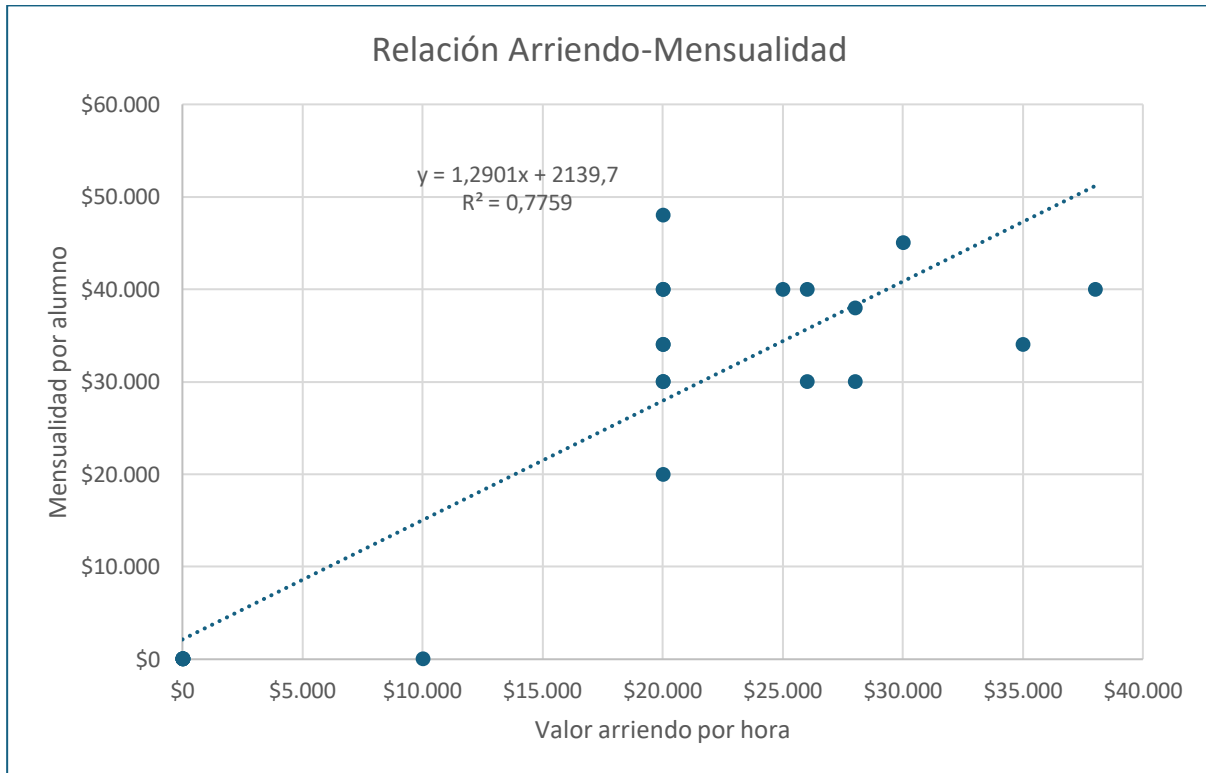
El precio del servicio es una variable, representa el elemento del marketing mix que genera ingresos, su valor no es fijo, se determina estratégicamente por la administración y puede ser modificado en respuesta a los costos para llevar a cabo los talleres, la competencia de talleres tradicionales y la demanda señala anteriormente. En un mercado altamente sensible como el de las familias con niños TEA o TDAH en Maipú y Pudahuel, el precio tiene un impacto directo en la decisión de compra.

Tabla 2-10. Escuelas de futbol en Pudahuel, Maipú y comunas aledañas

<b>Escuela / Club</b>	<b>Comunas de Operación</b>	<b>X: Costo arriendo por hora en complejos donde entrenan</b>	<b>Y: Mensualidad por alumno (Referencia 2025)</b>
Escuela Canteritas	Maipú	\$28.000	\$29.990
Escuela Rosario Central	Maipú	\$28.000	\$38.000
Academia Club Limitless	Maipú (Sede Confirmada)	\$30.000	\$45.000
EFU (Escuela de Fútbol)	Maipú, Pudahuel (Sedes variables)	\$35.000	\$34.000
Escuela Oficial Santiago Morning	Maipú, Pudahuel (Sedes variables)	\$26.000	\$30.000
Escuela Oficial Colo Colo	Cerrillos	\$26.000	\$40.000
Escuela Oficial Colo Colo	Maipú	\$38.000	\$40.000
Colo-Colo ciudad satelite	Maipú	\$25.000	\$40.000
Colo-Colo Pudahuel Enea	Pudahuel	\$20.000	\$40.000
Colo-Colo Pudahuel Enea	Lo prado	\$20.000	\$40.000
Academia Unión Española	Lo Prado	\$20.000	\$20.000
Academia vinotinto	Lo Prado	\$20.000	\$30.000
Escuela Aprende Fútbol	Lo Prado	\$20.000	\$34.000
Escuela Vul Crack	Lo Prado	\$20.000	\$30.000
Escuela Universidad Católica	Lo Prado	\$20.000	\$48.000
Escuela Universidad Chile	Lo Prado	\$20.000	\$34.000
Escuela de fútbol Colón (PJ)	Pudahuel	\$10.000	\$0
Club Deportivo de Voleibol ATILA	Pudahuel	\$0	\$0
Talleres Deportivos Municipales.	Pudahuel	\$0	\$0
Talleres Deportivos Municipales.	Maipú	\$0	\$0
Talleres Deportivos Municipales.	Cerrillos	\$0	\$0
Talleres Deportivos de la Corporación	Lo Prado	\$0	\$0
Talleres Deportivos Municipales.	Estación central	\$0	\$0

Fuente: Elaboración propia en base a las páginas web de las empresas

A raíz de la relación anterior de las variables X y Y se elabora una regresión lineal simple en la cual se obtiene la función de regresión lineal asociada



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 2-5. Relación Arriendo – Mensualidad

Si en la función ingresamos nuestro arriendo por hora nos resulta nuestro precio a cobrar por el servicio, la variable arriendo del local determina el 77,59% del precio del. En el caso de Maipú (complejo Maiclub) que es donde comenzará a funcionar el taller según el horizonte de evaluación es de \$25.000, entonces nos queda:

$$y = 1,2901 * 25.000 + 2139,7 = \$34.392, \text{ para Maipú}$$

Además, se sumará una prima por diferenciación que se justifica por un pago mayor a profesores con especialización y materiales específicos para el taller. Entonces a los valores anteriores El valor mínimo de la hora cronológica docente municipalizada, con ajustes hasta junio de 2025, de \$20.333, pero necesitamos dos profesores por clase, para atender con enfoque y por si algún alumno se desregula, situación que se da habitualmente en niños TEA,

por lo tanto, ese costo adicional se divide 16 alumnos que es lo habitual de una clase de futbol, para traspasar ese costo al cliente, resultando:

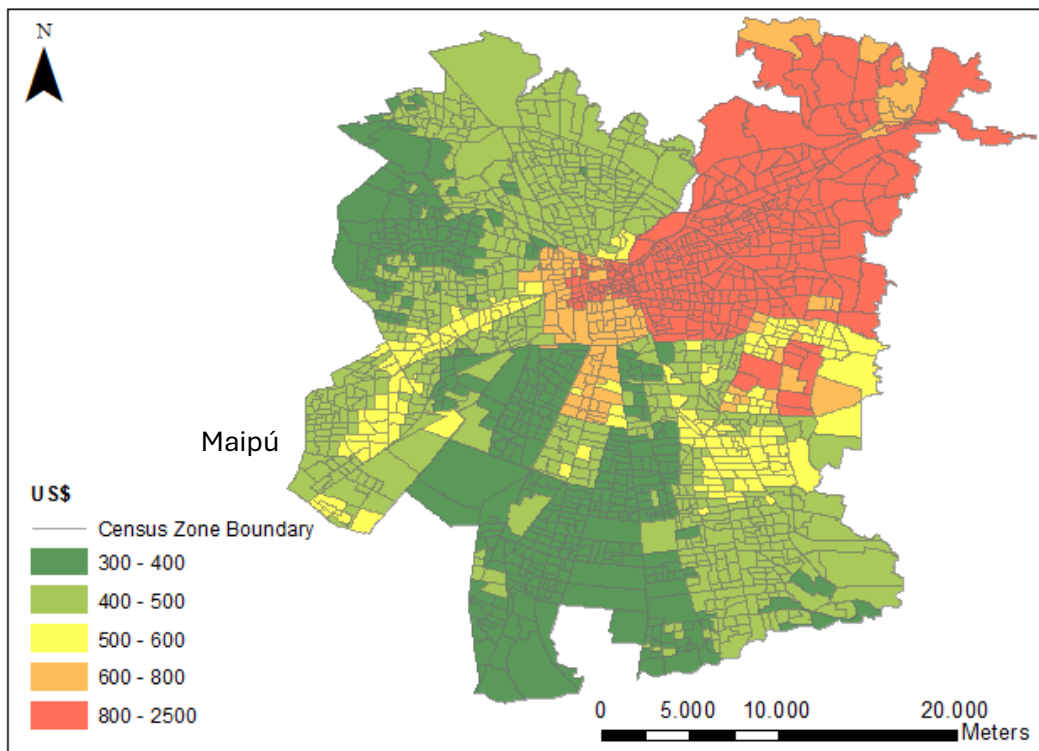
$$\frac{20333}{16} = 1.270$$

Finalmente, al precio sumamos esta diferenciación y convertimos a UF(referencia 30 de octubre de 2025, \$39.592,57) para evitar cálculos referentes a la inflación, reajustes, entre otros; el precio queda

$$34.392 + 1.270 = \$35.662 \approx 36.000 (0.91) UF, \text{ Precio de las clases}$$

Por una cuestión operativa se redondea y se comunica el precio a los apoderados en pesos.

Además, se justifica el precio en Maipú, según la clasificación socioeconómica en C2, clase media típica. En la siguiente figura se muestra un mapa de Santiago con los ingresos per cápita según datos del censo 2017.



Fuente: <https://somosvinculacion.vime.usach.cl/tag/nivel-socioeconomico/>

Figura 2-1 Clasificación socioeconómica de las comunas de Santiago

### 2.3.2 Precio de bienes sustitutos o complementario

El bien sustituto es un producto o servicio diferente que puede satisfacer la misma necesidad del consumidor. En este proyecto, la necesidad es el desarrollo de la regulación emocional, el ocio y la sociabilización, ejemplo de estos sustitutos son los talleres deportivos municipales gratuitos o a bajo costo, que disminuyen la demanda de nuestro servicio. Otro sustituto son las terapias clínicas con componente motor como terapia ocupacional o kinesiología, si alguna de estas terapias aumenta demasiado algunas familias podrían ver en los talleres deportivos un sustituto terapéutico más económico para mantener algún nivel de apoyo motor, aumentando la demanda del proyecto

### 2.3.3 Climatológica

Respecto a la variable climatológica, su influencia sobre la demanda de servicios para niños con TEA o TDAH es fundamentalmente indirecta, pero crítica para la gestión y planificación de recursos en comunas como Pudahuel y Maipú. El clima actúa como un factor que modula la intensidad y la calidad de la demanda de apoyo. Por un lado, los eventos climáticos extremos (lluvias invernales o alta contaminación atmosférica en Santiago) pueden interrumpir las rutinas de asistencia a terapias y clases, lo cual es altamente desregulador para niños en el espectro autista, aumentando la necesidad de apoyo conductual. Por otro lado, las condiciones ambientales afectan el bienestar emocional y la regulación sensorial, ya que cambios bruscos de temperatura o ambientes ruidosos (agravados por infraestructura inadecuada) actúan como detonantes de estrés, intensificando la demanda de manejo de crisis y la necesidad de espacios terapéuticos con óptimo aislamiento acústico y térmico. Por lo tanto, la variable climática debe ser integrada en cualquier modelo de planificación de la demanda para garantizar la continuidad del servicio y la calidad de la atención inclusiva, especialmente durante las transiciones estacionales y las emergencias.

#### 2.3.4 Sociales

Esta variable determina la equidad y la visibilidad de la demanda, influenciada por tres dimensiones principales. En primer lugar, el Nivel Socioeconómico (NSE) impacta el acceso: las familias de bajos recursos dependen del saturado sistema público (CESFAM y PIE), donde la falta de especialistas y los altos costos de las terapias complementarias generan una demanda contenida y una barrera económica para el diagnóstico y la intervención. En segundo lugar, el estigma social y la cultura de la aceptación modulan la demanda formal, pues el temor al juicio puede llevar al subregistro de casos, a pesar de los avances impulsados por la Ley TEA. Finalmente, las redes de apoyo comunitarias, como las agrupaciones de padres, ejercen una presión política organizada que transforma las necesidades individuales en una demanda efectiva por políticas públicas y asignación de recursos. Por ende, la variable social es esencial para comprender por qué la demanda efectiva de servicios es crítica, incluso si la base poblacional está en descenso, puesto que determina quién accede, cuándo lo hace y con qué nivel de apoyo.

### 2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL, FUTURA

#### 2.4.1 Oferta actual

A pesar de la elevada demanda de servicios de apoyo para niños y adolescentes con TEA y TDAH en Maipú y Pudahuel, el análisis de la oferta actual de talleres deportivos especializados revela una brecha crítica en la provisión de ocio y deporte adaptado. La oferta municipal tradicional carece de programas sistemáticos y permanentes diseñados con metodología y personal capacitado para la neurodiversidad, lo que desplaza la responsabilidad de la atención recreativa al tercer sector. Consecuentemente, la oferta actual se concentra en iniciativas de fundaciones (como Fundación Ganbaru, que ofrece el taller "B-Active" en ambas comunas, a menudo focalizado en el rango preescolar o infantil) o se integra de forma individualizada como una herramienta de Terapia Ocupacional en centros privados o semiprivados (como ASPAUT o Anda Conmigo). Este modelo fragmentado y limitado no logra cubrir la demanda de la población adolescente ni de las familias de NSE medio-bajo que

dependen de la oferta pública, evidenciando un déficit en la articulación de la política social y deportiva comunal que no logra responder integralmente a las necesidades de inclusión de esta población.

Sin embargo, existen talleres tradicionales de fútbol que podemos dividir en dos segmentos: oferta gratuita y oferta privada.

#### 2.4.2 Oferta Futura:

La oferta futura de talleres deportivos especializados para la población neurodivergente en Maipú y Pudahuel se perfila como un escenario de crecimiento lento, reactivo y estructuralmente insuficiente. La expansión no será impulsada por una política deportiva proactiva, sino por la obligación legal derivada de la Ley TEA, lo que empujará al sector público (municipios y PIE) a una formalización gradual del apoyo terapéutico y a la eventual, pero tardía, capacitación de monitores. La inercia del sistema público en la reasignación presupuestaria y la falta de infraestructura adaptada asegurarán que la brecha entre demanda y oferta persista. En consecuencia, el sector privado y fundacional mantendrá su rol de principal proveedor de servicios especializados y de calidad (como los talleres recreativos para adolescentes, actualmente desatendidos), obligando al sistema a transitar hacia un modelo híbrido donde la municipalidad probablemente opte por subsidiar o externalizar la provisión a terceros. Así, la falta de una acción pública decidida garantizará que la carga logística y financiera de asegurar el derecho al deporte inclusivo siga recayendo desproporcionadamente en las familias.

#### 2.4.3 Oferta del Proyecto:

Nuestra oferta de proyecto emerge como una respuesta profundamente humana al déficit de servicios especializados, buscando mitigar la carga emocional y logística que actualmente soportan las familias de Maipú y Pudahuel. Más que crear un simple taller deportivo, proponemos un "Ecosistema de Movimiento Inclusivo", un refugio donde el deporte adaptado (enfocado en la integración sensorial y el desarrollo de habilidades sociales a través del juego) es una extensión terapéutica del hogar, no una nueva barrera económica. Esta oferta se diferencia radicalmente del mercado al no solo asegurar que el monitor posea la cualificación técnica en Educación Física y en trabajo con personas neurodivergentes, sino que también tenga una sensibilidad profunda y validada en el manejo de la neurodiversidad.

El objetivo primordial es transformar la exclusión silenciosa de la recreación en una experiencia de pertenencia y dignidad para cada niño o adolescente, reconociendo el juego como un derecho inalienable y un motor de desarrollo crucial.

## 2.5 Comportamiento del Mercado. Análisis del sector industrial

El mercado actual, lejos de ser un entorno de competencia fluida, se caracteriza por una necesidad crítica y desatendida que se intensifica ante la insuficiencia de la oferta pública. La alta y creciente demanda efectiva (impulsada por la Ley TEA y el PIE), confrontada con la escasez de cupos especializados, genera una angustia parental que impulsa la búsqueda constante de alternativas seguras y efectivas. Esta desesperación se traduce en una alta disposición a pagar y a movilizarse, incluso a través de comunas, con tal de asegurar la estabilidad emocional y el desarrollo de sus hijos. Nuestro análisis del comportamiento del mercado, por lo tanto, no se centra solo en la rentabilidad, sino en la responsabilidad ética de llenar este vacío, capturando a una población que ha sido consistentemente olvidada por las soluciones masivas o genéricas.

En la siguiente figura se observa el análisis del sector de escuelas de fútbol en Maipú y Pudahuel, mediante las 5 Fuerza de Porter, designando un “1” si la relación es positiva y “0” si es negativa en los indicadores de cada fuerza, luego obtendremos un promedio de cada fuerza:

- Fuerza: Rivalidad de los competidores

En número de competidores hay bastantes, incluyendo a escuelas de fútbol de equipos populares de primera división como Colo-Colo, U Chile y UC, por lo tanto el tamaño de los competidores es grande; el crecimiento del sector se ve estancado por la baja natalidad lo que provoca alta competencia en este indicado; en diferenciación del producto vemos que todas las escuelas ofrecen algo similar, por ende no vemos alta diferenciación, existe concentración del mercado por las escuelas de fútbol antes mencionadas, en relación a la elasticidad, estos talleres son altamente elásticos, pues al existir una alza en el precio, los apoderados dejan de mandar a sus hijos, prefiriendo pagar otros bienes de primera necesidad, generando alta competencia entre los competidores.

- Fuerza Amenaza productos sustitutos:

Existe una baja cantidad de productos sustitutos, para el deporte del segmento infantil, por ende, una baja aceptación de productos sustitutos

- Fuerza, Poder de negociación de los proveedores:

Al existir muchos proveedores de los insumos deportivos y de los complejos deportivos, es bajo el poder de negociación, existe una variedad de materiales deportivos debido a muchos proveedores, además hay muchos canales de distribución para obtener estos insumos, por lo tanto, el poder de negociación de los proveedores es baja.

- Fuerza, poder de negociación de los clientes:

El nivel de organización de los clientes es bajo lo que implica, por lo tanto es bajo el poder en este indicador, sin embargo, el poder de información que hoy en día tienen los clientes es alto a través de las redes sociales y los canales de información. Todo lo anterior se traduce en un poder de los clientes tipo medio.

En la siguiente tabla se obtienen los promedios de los indicadores de las fuerzas. Se coloca 1 si hay relación positiva a la fuerza y 0 en caso contrario

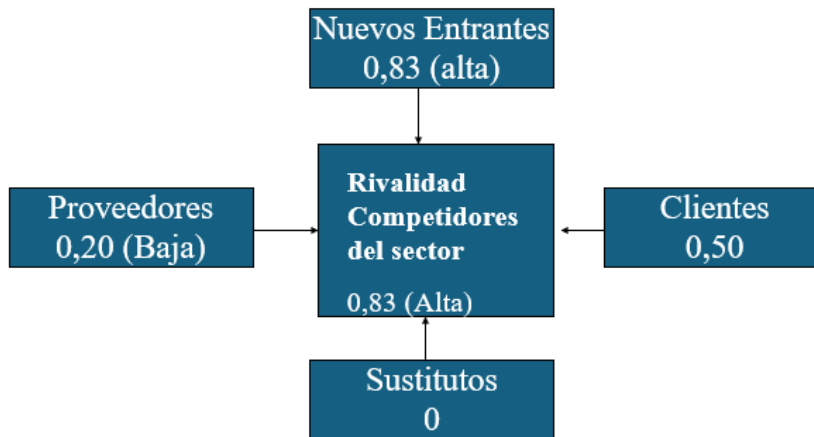
Tabla 2-11. Ponderación de las 5 Fuerzas de Porter

Herramientas de las 5 Fuerzas de Porter Para Talleres deportivos "Recrea Deportes"						Relación positiva = 1		Relación negativa = 0	
Rivalidad entre los competidores	Valoración	Amenaza de nuevos competidores	Valoración	Amenaza productos sustitutos	Valoración	Poder de negociación de los proveedores	Valoración	Poder de negociación de los clientes	Valoración
Número de competidores	1	Niveles de precios	1	Cantidad de productos sustitutos	0	Cantidades de proveedores	0	Nivel de organización	0
Tamaño de los competidores	1	Niveles de inversiones	1	Aceptación de productos sustitutos	0	Concentración de proveedores	0	Nivel de información	1
Crecimiento del sector	1	Economías escala	1			Variedad de artículos sustitutos	0		
Diferenciación del producto	1	Lealtad de los clientes	1			Estructura de canales de distribución	0		
Concentración del mercado	0	Expertise acumulado	0			Servicio de atención	1		
Elasticidad del producto	1	Acceso a los canales de distribución	1						
		Barreras políticos - legales							
<b>Promedio</b>	<b>0,83</b>		<b>0,83</b>		<b>0,00</b>		<b>0,20</b>		<b>0,50</b>

Fuente: Elaboración propia

En la siguiente figura se muestra el esquema de las 5 fuerza de Porter para el sector de escuelas deportivas

**PREFACTIBILIDAD DE MERCADO**  
Comportamiento del mercado. Análisis del Sector Industrial



Fuente: Elaboración propia

Figura 2-2. Fuerzas de Porter en la industria de las escuelas de Fútbol-Voleibol

## 2.5.1 Análisis FODA: Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas:

### 2.5.1.1 Fortalezas (F<sub>i</sub>):

- F1: Especialización de los profesores en la atención a tratamiento de niños con TEA y TDAH, en un mercado con pocos talleres deportivos de este tipo
- F2: Capital Humano Calificado y Sensible: La principal ventaja competitiva reside en el personal: monitores y terapeutas con **formación específica en neurodiversidad** (TEA y TDAH). Esto genera un entorno de **confianza y seguridad** fundamental para los padres, superando la baja calidad y la falta de sensibilidad de la oferta masiva.
- F3: Ubicación privilegiada al costado de una avenida importante como Américo Vespucio, tanto en Pudahuel como en Maipú que favorece la conectividad
- F4: Entorno de Ensayo Social Controlado: El taller ofrece un **contexto grupal seguro y estructurado** para el desarrollo de **habilidades sociales, comunicación y empatía** (función ejecutiva). Es un "laboratorio social" sin el juicio y la imprevisibilidad del entorno neurotípico, siendo crucial para el desarrollo integral.
- F5: Abordaje de la Comorbilidad: Al ser un espacio de canalización de energía y foco, el programa aborda indirectamente síntomas asociados con el TDAH (impulsividad, hiperactividad) y el TEA (ansiedad, estereotipias), transformando el movimiento en una **estrategia de bienestar emocional y conductual**.

### 2.5.1.2 Debilidades (D<sub>i</sub>)

Alta dependencia del financiamiento inicial

- D1: Dificultad de replicar rápidamente el talento humano especializado
- D2 : Escasez de profesionales Educadores Físicos con **formación dual en deporte adaptado y neurodiversidad** en Maipú y Pudahuel.
- D3: El ruido ambiente que se podría generar en las otras canchas del complejo deportivo, ya que hay escuelas deportivas o particulares que también están realizando acciones deportivas a esa hora

- D4: El segmento de **adolescentes (12-18 años)** con TEA/TDAH presenta desafíos únicos (baja motivación por el deporte estructurado, alto riesgo de deserción).
- D5: Posible rotación de personal, el trato con alumnos con desregulaciones y falta de control puede generar esta situación
- D6: Poca experiencia y casos de éxito en el medio deportivo, al ser una iniciativa distinta no hay antecedentes de éxito
- D7: Dependencia de la mensualidad de los apoderados para funcionar

#### 2.5.1.3 Amenazas (A<sub>i</sub>)

- A1: Posibles regulaciones legales a este tipo de talleres específicos en el futuro como una ampliación de la ley TEA del año 2023. Sin embargo, Si un niño con TEA o TDAH cuenta con la **Credencial de Discapacidad** (emitida por el Registro Nacional de la Discapacidad bajo la Ley N° 20.422), el taller debe regirse por los estándares de **deporte adaptado**.
- A2: Posible reacción del sector público (municipios o CESFAM) que, al reconocer la brecha, podría intentar replicar servicios
- A3Talleres deportivos tradicionales privados por su cobertura, la oferta es amplia, aunque carecen de especialización

#### 2.5.1.4 Oportunidades (O<sub>i</sub>)

- O1: Alta demanda de niños y adolescentes con condición TEA y TDAH y la posibilidad de incorporar, de expandirse a otro sector cercano
- O2: Alianzas con Escuelas Especializadas:** Establecer convenios de colaboración directa con escuelas con programas PIE de alto nivel para ofrecer el taller como una **actividad extracurricular co-diseñada**, asegurando una base de usuarios estable y un canal de derivación institucionalizado.

- O3: El proyecto tiene potencial para atraer donaciones por parte de empresas bajo estrategias de Donaciones y responsabilidad empresarial

## 2.6 Determinación de Niveles de Precio y Proyecciones: Valor Social y Sostenibilidad

Para determinar el precio del servicio de los talleres deportivos inclusivos, debemos buscar en el mercado una oferta similar, lo más cercano son escuelas o talleres tradicionales ubicadas en las comunas de Pudahuel y Maipú, y comunas aledañas como Lo Prado, Estación Central y Cerrillos.

En la siguiente tabla se observa una lista con escuelas o talleres deportivos de fútbol y voleibol con la variable independiente X definida como arriendo por hora de la cancha donde se realiza el taller, y la variable dependiente Y definida como el precio de la mensualidad por usuario, existiendo opciones pagadas y municipales gratuitas.

## 2.7 Análisis de Localización:

La localización se refiere el lugar físico donde se realizarán los talleres deportivos principalmente, sin embargo, cabe señalar que también se analiza la localización de la bodega donde se guardarán materiales

### 2.7.1 Macro-localización:

La Macro-localización se enfoca en las comunas de Maipú y Pudahuel debido a la convergencia de alta demanda. Maipú es la segunda comuna más poblada de Chile según el censo de 2024, (503.635 habitantes). Pudahuel por su parte tiene una población menor, pero significativa, según el censo de 2024 (240.259 habitantes), en este caso Pudahuel presenta una alta necesidad social y un menor acceso histórico a servicios especializados, permitiendo negociar un precio preferencial por volumen de horas



Fuente: [https://www.google.com/maps/@-33.4851651,-70.7464468,315m/data=!3m1!1e3?entry=ttu&g\\_ep=EgoyMDI1MTIwOC4wIWXMDSoASAFQAw%3D%3D](https://www.google.com/maps/@-33.4851651,-70.7464468,315m/data=!3m1!1e3?entry=ttu&g_ep=EgoyMDI1MTIwOC4wIWXMDSoASAFQAw%3D%3D)

Figura 2-3. Vista satelital de localización de complejo deportivo Maiclub El Rosal



Fuente: [https://www.google.com/maps/@-33.4851651,-70.7464468,315m/data=!3m1!1e3?entry=ttu&g\\_ep=EgoyMDI1MTIwOC4wIWXMDSoASAFQAw%3D%3D](https://www.google.com/maps/@-33.4851651,-70.7464468,315m/data=!3m1!1e3?entry=ttu&g_ep=EgoyMDI1MTIwOC4wIWXMDSoASAFQAw%3D%3D)

Figura 2-4. Vista satelital de localización de complejo deportivo Arena Soccer Maipú



Fuente: [https://www.google.com/maps/place/COMPLEJO+DEPORTIVO+ENESPORT/@-33.4312401,-70.7736433,158m/data=!3m1!1e3!4m6!3m5!1s0x9662c22fb2af8c9b:0x1c0ebfad85e9e5c4!8m2!3d-33.4312804!4d-70.7733885!16s%2Fg%2F11hbvx22xk?entry=ttu&g\\_ep=EgoyMDI1MTIwOC4wIKXMDSoASAFQAw%3D%3D](https://www.google.com/maps/place/COMPLEJO+DEPORTIVO+ENESPORT/@-33.4312401,-70.7736433,158m/data=!3m1!1e3!4m6!3m5!1s0x9662c22fb2af8c9b:0x1c0ebfad85e9e5c4!8m2!3d-33.4312804!4d-70.7733885!16s%2Fg%2F11hbvx22xk?entry=ttu&g_ep=EgoyMDI1MTIwOC4wIKXMDSoASAFQAw%3D%3D)

Figura 2-5. Vista satelital de localización de complejo deportivo Enespor

### 2.7.2 Micro-localización:

La localización exacta de los talleres es en los complejos deportivos: Arena Soccer ubicado en Avenida Pajaritos 4273, Maipú, el complejo deportivo Maiclub ubicado en Avenida El Rosal 6281, Maipú y el complejo deportivo Enesport ubicado en José Manuel Guzmán, Pudahuel. La elección de la Micro-localización quiere establecer un lugar de estabilidad para las familias, el lugar debe ser de fácil acceso a través del transporte público, cercano a estaciones de metro. Un contrato con los complejos deportivos es fundamental para asegurar la continuidad, la estabilidad del negocio, asegurar uso de camarines, baños, estacionamientos, minimizar el ruido en ese horario, etc. El contrato sería un “Contrato de Arrendamiento por período extendido” (o contrato de convenio para escuelas/academias) por períodos anuales, permitiendo negociar un precio preferencial por volumen de horas

## 2.8 Análisis del Sistema de Comercialización: Conexión y Confianza

El sistema de comercialización se centra en construir confianza antes que en generar ventas, utilizando canales que respeten la sensibilidad y las redes de la comunidad neurodivergente.

Se necesita un Community Manager para gestionar las redes, ser un punto de contacto sensible y vocero con las familias. El uso de redes sociales es fundamental como Instagram y WhatsApp para facilitar la Plaza y promoción en el marketing. Específicamente mostrando videos cortos de los monitores especializados explicando el valor de la metodología adaptada (Ejemplo “Integración sensorial en el fútbol” y testimonios de padres), infografías y reels que aborden las variables sociales y climáticas que afectan a los niños (Ejemplo “Como el TDAH se exagera con el calor” o “Consejos para las rutinas en las vacaciones”), historias que muestren la alegría y la inclusión en el taller, enfocándose en la interacción positiva logros de los niños y adolescentes.

El uso de una cuenta de negocio de Instagram permite acceso a estadísticas para analizar los mejores horarios y tipos de contenido, botones de contacto, publicidad segmentada, para potenciar la Plaza y Promoción comunas de Maipú y Pudahuel

La canalización de la demanda y conversión de Plaza y Precio se realizará a través de la gestión de WhatsApp business, se asegura que el proceso de matrícula sea fluido, rápido y profesional, se gestiona la consulta de precios, identificar y contactar centros PIE, y lideres comunitarios en Maipú y Pudahuel.

### 2.8.1 Producto

Nuestro Producto es la "Experiencia de Inclusión Positiva", donde la métrica de éxito no es la habilidad deportiva, sino la calidad de la interacción social, la regulación emocional y la alegría genuina del niño y adolescente. El taller es co-creado con terapeutas y padres, asegurando que cada actividad sea un "diseño universal para el aprendizaje" adaptado a las diversas necesidades sensoriales y conductuales. Las metodologías de enseñanza son vitales, a través del juego el aprendizaje se potencia

### 2.8.2 Precio:

En el marco del proyecto deportivo especializado, la estrategia de precios se alinea directamente con la estrategia de diferenciación propuesta por Michel Porter, donde el valor se centra en ofrecer único y superior percibido por el cliente. Se fija el precio en \$36.000 (0,91 UF) y valorizar todos los flujos en esta unidad monetaria. La comunicación de comunicar el precio en pesos chilenos mitiga la ansiedad del alza de la UF, por otro lado los padres no pagan por una cancha arrendada, si no por una experiencia de usuario predictibilidad y seguridad terapéutica, que solo la especialización constante puede asegurar, manteniendo su ventaja competitiva y su nicho de mercado.

### 2.8.3 Plaza:

Se aprovecha la infraestructura existente en complejos deportivos, como Arena Soccer, Maiclub en Maipú, y Enesport en Pudahuel de esta forma se mitiga la alta inversión inicial. Estos complejos están ubicados en vías principales con buen acceso Estos complejos suelen estar ubicados en vías principales o con buen acceso a transporte público. Esto reduce la ansiedad logística de los padres al simplificar la rutina de traslado (Plaza como facilitador).

La plaza busca intencionadamente llevar un servicio especializado en la zona poniente de Santiago.

#### 2.8.4 Promoción

La promoción para este proyecto se centrará en la construcción de confianza, la validación profesional y el contenido empático

Uso de testimonios de padres (sin exponer los rostros de los niños sin consentimiento absoluto) enfocados en el impacto cualitativo del taller en la vida familiar: "Desde que asiste, las crisis en casa han disminuido" o "Ha logrado hacer un amigo". Esto humaniza la oferta y valida el precio. En relación con Promoción Logística y Comercial dar Información clara sobre precios (en pesos, \$28.000), horarios y el proceso de matrícula, siempre redirigiendo a WhatsApp Business. Finalmente debe atender a la Segmentación Geográfica, uso de la función de publicidad pagada de Instagram para dirigir el contenido específicamente a usuarios localizados en Maipú y Pudahuel que han mostrado interés en temas como "educación diferencial", "neurodesarrollo" o "terapia ocupacional". La gestión del Community Manager debe priorizar los horarios de mayor pausa de los padres (20:00 a 22:00 hrs.) y los días de planificación (domingo por la noche) para asegurar la máxima visibilidad y engagement.

## **CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA**

### 3 ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA

El proyecto en su parte técnica analiza y describe cuales son los recursos tecnológicos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Se detallan y especifican los implementos, instalaciones, descripción de cargos y costos necesarios para su implementación.

#### 3.1 DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS

A continuación, se describen los procesos de los talleres deportivos para niños y adolescentes neurodivergentes

##### 3.1.1 Proceso comercial: Captación y Clase de prueba gratuita

El proceso de captación de alumnos se inicia con la etapa de Consulta y Atracción, en este punto el área de Comunicaciones es la responsable de gestionar el contacto inicial con el apoderado, quien se comunica, (ejemplo vía WhatsApp) motivado por la publicidad en Instagram de inclusión del taller.



Fuente: <https://www.instagram.com/talleresrecreadeportes?igsh=MTgxdzNjbWpsZTJjZA==>

Figura 3-1. Publicidad en Instagram

La estrategia clave en esta fase es la oferta inmediata de la Primera Clase Gratuita, que actúa como una prueba y un punto de enganche fundamental. La justificación de esta táctica radica en su capacidad eliminar la barrera de entrada económica, facilitando la conversión de interesados en participantes activos del taller.

Continuando con el proceso, la segunda etapa es la Ficha de Diagnóstico Rápido, también bajo la responsabilidad del área de Comunicaciones. Aquí, se envía un cuestionario breve, de carácter no clínico, diseñado para recopilar información esencial sobre el niño.

## FICHA DE DIAGNÓSTICO INICIAL Y PERFIL DE INGRESO

Escuela Recrea Deporte - Fútbol y Voleibol Inclusivo

### I. DATOS DEL PARTICIPANTE

- Nombre: \_\_\_\_\_ Edad Cronológica: \_\_\_\_\_ años
- Fecha Evaluación: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ Evaluador: \_\_\_\_\_
- Disciplina de Interés:  Fútbol  Voleibol

### II. EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS (Marcar con una X)

Escala: 1 (Requiere Asistencia Total) - 2 (En desarrollo/Con ayuda) - 3 (Autónomo)

#### A. Dimensión Motriz (Fundamentos)

Indicador	1	2	3	Observación
Desplazamiento: Corre y frena sin caerse.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Coordinación Ojo-Balón: Logra tocar/tomar el objeto en movimiento.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Comprensión Espacial: Reconoce límites de la cancha (dentro/fuera).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Equilibrio: Se mantiene en pie ante contacto leve o giros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

#### B. Dimensión Cognitiva y Social (Inclusión)

Indicador	1	2	3	Observación
Seguimiento de Instrucciones: Entiende consignas verbales simples (1 paso).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>¿Requiere apoyo visual?</i>

Indicador	1	2	3	Observación
Atención Compartida: Logra mirar al profesor/compañero cuando se le habla.	[ ]	[ ]	[ ]	
Tolerancia a la Espera: Respeta turnos sin desregularse (aprox. 1-2 min).	[ ]	[ ]	[ ]	
Interacción de Pares: Tolera la cercanía física de otros niños.	[ ]	[ ]	[ ]	

### C. Perfil Sensorial (Alerta para el Coordinador)

*Marcar SI se detecta sensibilidad en:*

- [ ] Auditiva: Se tapa los oídos con silbatos, gritos o eco del gimnasio.
- [ ] Táctil: Rechaza texturas del balón, pasto sintético o contacto físico (chocar manos).
- [ ] Vestibular: Busca movimiento constante (saltar/girar) o evita despegar pies del suelo.
- [ ] Fuga: Tiende a escaparse de la zona delimitada.

### III. CONCLUSIÓN TÉCNICA (Uso Interno)

#### 1. Sugerencia de Grupo Etario/Nivel:

Aunque tenga la edad biológica, su nivel funcional corresponde a:

- [ ] Grupo Iniciación (5-8 años): Foco lúdico y estimulación motriz base.
- [ ] Grupo Formativo (9-12 años): Introduce reglas y fundamentos técnicos.
- [ ] Grupo Proyección/Adolescente: Capacidad de juego reglado y autonomía.

#### 2. Nivel de Apoyo Requerido (Ratio):

- [ ] Nivel 1 (Autónomo): Se integra sin problemas.
- [ ] Nivel 2 (Monitoreo): Requiere supervisión visual constante del Coordinador Flotante.

#### 3. Observaciones para la Planificación:

(Ej: "Usar silbato suave", "Dar instrucciones cortas", "Le gusta ser arquero").

Esta información incluye la condición del alumno (TEA/TDAH), sus posibles disparadores de crisis y mecanismos de calma que le resulten efectivos. La justificación del servicio desde el primer momento, ya que permite al equipo técnico preasignar el soporte adecuado y utilizar esta información para una regulación inmediata y efectiva durante la clase.

"Para asegurar la máxima calidad y adaptación de la metodología inclusiva, se solicita al apoderado entregar, vía digital (escaneo) o en formato impreso, cualquier información clínica o pedagógica complementaria que sea considerada relevante por el profesional tratante del menor. Esta documentación, manejada bajo estricta confidencialidad, puede incluir: informes del Neurólogo o Psiquiatra: Detalles sobre el diagnóstico de Trastorno del Espectro Autista (TEA), Trastorno por Déficit Atencional e Hiperactividad (TDAH), y cualquier medicación relevante, informes de Terapia Ocupacional: Recomendaciones específicas sobre la Integración Sensorial, preferencias táctiles o disparadores ambientales (ruidos, luces). Esta información es vital para el Líder de Soporte al momento de utilizar la Zona de Regulación, **informes de Educadores Diferenciales o Colegios**: Estrategias pedagógicas y conductuales que han demostrado ser efectivas en el entorno escolar.

La entrega de estos antecedentes facilita la labor del **Líder de Soporte** para la prevención de crisis y la **adaptación del ambiente** de entrenamiento, fortaleciendo la seguridad y el bienestar del alumno."



### Informe para la Familia Primer Semestre

Nombre del Estudiante	Salvador Avendaño Loza
Curso	3° C
Diagnostico	TEA
Educadora Diferencial	Katherine Rojas P.
Asistente de la educación	Daniela Diaz
Fecha de entrega del informe	Julio 2025

<p><b>2. Necesidades de apoyo</b></p>
<p>Requiere seguir fortaleciendo la capacidad de atención selectiva, ya que se distrae fácilmente ante estímulos externos. Es necesario continuar estimulando la autorregulación cognitiva (detenerse, revisar, corregir) para mejorar su autonomía en el aprendizaje. Le resulta complejo anticipar consecuencias o planificar acciones de manera autónoma, por lo que es importante fomentar rutinas claras y mediación constante. <b>TO</b> :Se mantienen desafíos en el desarrollo de habilidades sociales, especialmente en la interacción con sus compañeros dentro del contexto escolar, en el respeto de reglas, turnos y en el desarrollo de tolerancia a la frustración dentro de actividades lúdicas. Asimismo, persisten desafíos en las habilidades de procesamiento; disposición frente a actividades desafiantes, resolución de problemas, flexibilidad cognitiva, planificación y el pensamiento abstracto.</p>
<p><b>3. Observación y sugerencias</b></p>
<p><b>TO</b>:Se destaca la disposición y participación del estudiante durante las sesiones de Terapia Ocupacional, así como su compromiso con la asistencia regular a clases.</p>

Fuente: Informe entregado por el colegio "San Alberto Hurtado, Fundación Belén Educa", comuna de Pudahuel

Figura 3-2 Informe para la familia, diagnóstico TEA y necesidades de apoyo

### 3.1.2 Proceso Operativo: Ejecución de la clase (especializada)

Este proceso define el “como” se lleva a cabo la diferenciación en el campo, ya sea en una clase de prueba o una clase regular.

#### 3.1.2.1 Fase de preparación y configuración

La operatividad y la calidad diferenciada de los talleres inclusivos se fundamentan en la planificación de rutina. Esto implica revisar detenidamente el contenido visual y las notas de la semana anterior, lo que le permite definir el foco conductual específico de la sesión y los ejercicios que se abordarán. El requerimiento técnico esencial para este rol es la utilización de la ficha de seguimiento, una herramienta que asegura la continuidad pedagógica y la adaptación de la metodología a las necesidades evolutivas de cada alumno.

Paralelamente, el líder de Soporte (Profesor 2) se encarga del acondicionamiento del espacio. Su labor fundamental es delimitar la zona de escape o área de regulación, posicionándola estratégicamente fuera del campo visual directo de la actividad principal. El requerimiento técnico para esta tarea es vital: disponer los elementos de contención sensorial, como petos de peso y juguetes antiestrés, en esta zona de escape. Esto garantiza que, ante una eventual desregulación. El Líder de soporte tenga acceso inmediato a los recursos necesarios para intervenir eficazmente sin interrumpir el desarrollo de la clase para los demás alumnos, reforzando así el valor del modelo de dos profesores.



El valor de la diferenciación se manifiesta claramente en el manejo de crisis. Si ocurre una desregulación, el Líder de Soporte se encarga de acompañar al niño a la zona de Regulación y gestionar la crisis con elementos sensoriales, mientras que el Líder de contención sigue la clase sin interrupción. Esta división de roles demuestra el valor de los dos profesores y garantiza que la experiencia de los demás alumnos no se vea comprometida por la crisis de un compañero.

Finalmente, el proceso concluye con el Cierre y Calma (5 minutos). El Líder de Contención guía la rutina predecible de estiramiento y proporciona un feedback final enfocado en el logro social (Ej: compartiste el balón), lo que actúa como un refuerzo positivo para fortalecer la autoestima del alumno.

### 3.1.2.3 Proceso de entrega al apoderado:

Debe ser rápido, organizado y centrado en la comunicación del impacto positivo. El líder de contención (Profesor 1) termina la clase en el área de juego exactamente según el horario establecido, esto refuerza la previsibilidad y la seguridad. Se asegura que cada niño recoja su mochila promoviendo su mochila y su botella, promoviendo la responsabilidad personal. Los niños son dirigidos a un punto de entrega preestablecido, la salida del complejo o el borde la cancha, que es seguro y está delimitado, para evitar que corran hacia el estacionamiento. Se realiza retroalimentación verbal inmediata de 30 a 60 segundos enfocada siempre en el logro social de la sesión, ejemplo "Hoy Salvador demostró una gran atención en el calentamiento y logró compartir el balón con su compañero dos veces. ¡Fue un éxito en la interacción! Si el niño experimentó una desregulación o crisis durante la clase, el Líder de soporte (Profesor 2) interviene discretamente para informar al apoderado, enfocándose en la solución utilizada, ejemplo "Hubo un momento de frustración, pero pudimos gestionando rápidamente en la Zona de regulación usando la técnica de respiración. Está tranquilo y listo para ir a casa"

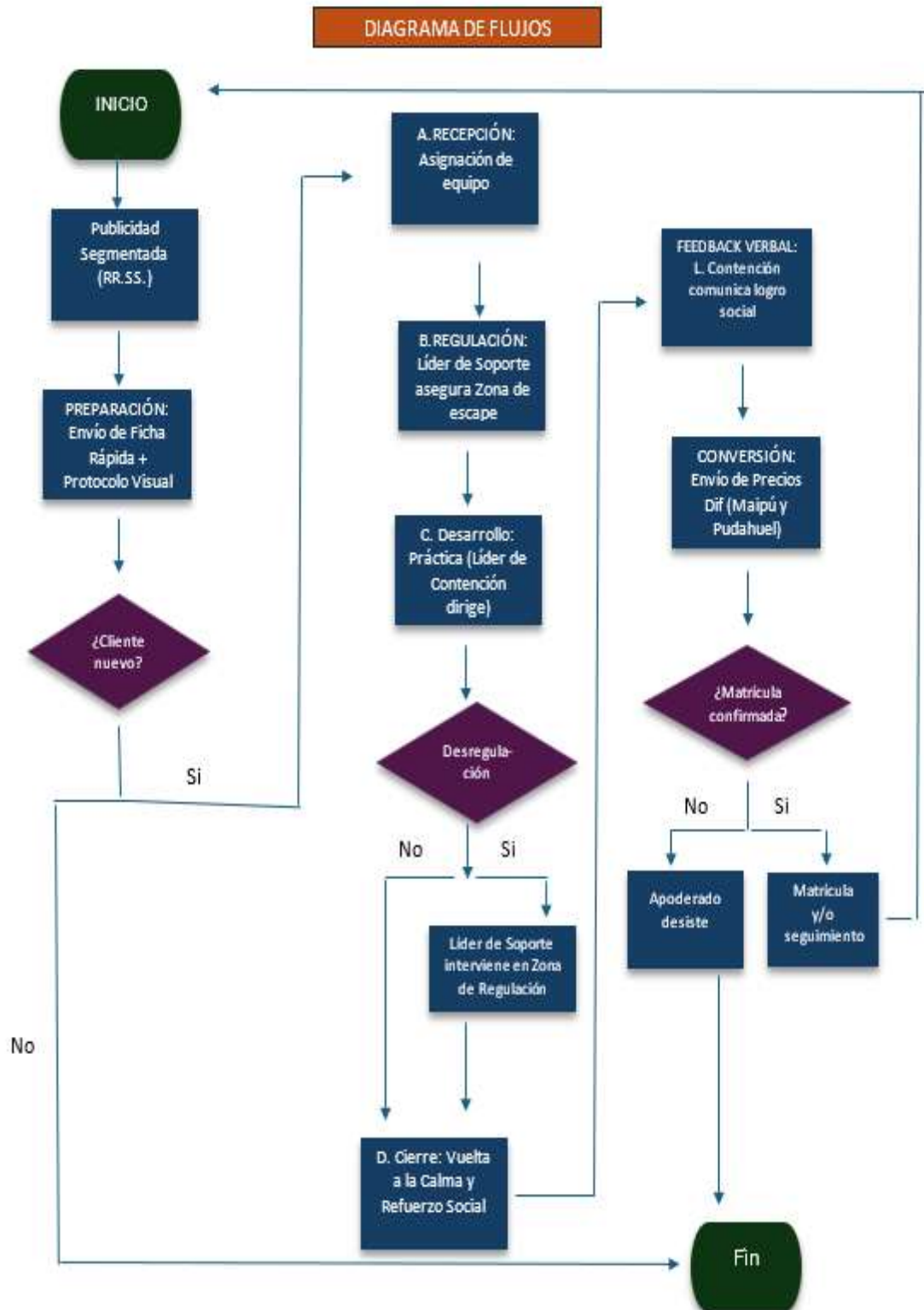
#### 3.1.2.4 Proceso de Conversión Comercial (Post- Clase)

Esta fase transforma la experiencia de prueba en una relación cliente- servicio. El líder de Contención ofrece una retroalimentación inmediata al apoderado, enfocada en los avances sociales y emocionales observados del niño de prueba. El encargado de comunicaciones envía inmediatamente la ficha de matrícula y las opciones de pago, se explica que la matrícula, el kit de Bienvenida se entrega en la primera clase pagada del niño, formalizando su presencia.

### 3.2 Diagrama de Flujo

El diagrama de flujo o diagrama de actividades es la representación de los procesos. Este diagrama utiliza símbolos como los rectángulos, líneas con significados que representan etapas del proceso, y representan el flujo de ejecución mediante flechas que conectan los puntos de inicio y de fin de proceso.

A continuación, se muestran los diagramas para los procesos descritos en el punto



Fuente: Elaboración Propia

Figura 3-4. Diagrama de Flujo

### 3.3 Selección de equipos:

Para llevar a cabo el proyecto se requerirán equipos administrativos y operativos.

A continuación, se detallan los equipos necesarios. Cabe destacar que los equipos que son más relevantes como por ejemplo el vehículo a comprar serán analizados a través de una tabla de comparación para poder determinar el equipo más conveniente para el proyecto.

**El valor de la UF que se toma como referencia es del día 30 de octubre de 2025 la cual tiene un valor de \$39.592,57**

#### 3.3.1 Comparación Vehículos

La siguiente tabla muestra la comparación entre vehículos de carga más utilizados para propósitos similares al proyecto, que se utilizan para traslado de materiales:

Tabla 3-1. Comparación Vehículos

Modelo	Precio Base Estimado	Motor (L)	Capacidad de Carga (kg)	Consumo mixto estimado (km/L)	Justificación de inversión
DFSK Cargo Van C25	\$9.151.000 (UF 231,12)	1,3 L (bencina)	600 kg	14-16 km/L	Mínima inversión inicial
Susuki APV Furgón	\$11.200.000 (UF 282,88)	1,6 L (bencina)	600 kg	11-13 km/L	Tiene menor eficiencia de combustible
Peugeot Partner	\$ 20.694100 (UF 592,68)	1,5 L (bencina)	850 -kg	22 km/L	Ofrece el mejor rendimiento por km, pero su costo es más del doble del DFSK
Renault Kangoo Furgón	\$23.226.985 (UF 586,65)	1,5 L (bencina)	700 kg	13-15 km/L	Alto valor de tasación

Fuente: Elaboración propia a partir de las páginas oficiales de cada marca

### 3.3.2 Vehículo elegido cargo Van C25 de marca DFSK

La elección de este vehículo se justifica en tres áreas clave: logística operacional, viabilidad económica y funcionalidad urbana. EL Cargo Van C25 está diseñado para maximizar el espacio interior, lo que permite transportar eficientemente todo el equipamiento estándar (balones, conos, arcos, portátiles, lentes, parantes removibles, mallas, etc) y crucialmente el equipamiento especializado e inclusivo (petos de peso, audífonos anti-ruido, ayudas visuales, kits de primeros auxilios inclusivos, antiestrés para mitigar desregulaciones, etc). Este vehículo permite organizar el material ya que el espacio cerrado del furgón facilita la organización del material por sesión (Pudahuel o Maipú) y protege el equipamiento sensible de la intemperie.

En relación con la viabilidad económica los furgones al ser un vehículo con un motor pequeño de 1.3i, su consumo de combustible es bajo. Esto minimiza los costos variables de operación a lo largo de las rutas entre las sedes (Maipú y Pudahuel. Tiene un costo significativamente menor que una SUV de marca tradicional. Esto reduce la inversión inicial del proyecto, mejorando el indicador de Periodo de recuperación (Payback). Su tamaño compacto permite una fácil maniobra y estacionamiento en las áreas urbanas y en los complejos deportivos, esto es vital para la rapidez y eficiencia logística del equipo técnico. Finalmente a pesar de ser económico, un furgón rotulado (con la marca de los talleres inclusivos, Recrea deportes) proyecta una imagen de formalidad operativa y seriedad, lo cual es importante para generar confianza con los apoderados.

**RESUMEN DE COTIZACIÓN**



**CARGO VAN**  
**CARGO VAN C25 1.3 I**

Precio desde  
**\$7.690.000 + IVA-**

Cuota Referencial  
**\$ 196.990-**

Bono Directo **\$0**  
Bono Financiamiento **\$0**

-p-Simulación corresponde a producto Crédito Convencional gestionado por Sociedad de Créditos Automotrices S.A. otorgado por tercera entidad financiera, con un 50% de ple y 48 cuotas. Válido para DFSK CARGO VAN C25 1.3. Precio lista corresponde a \$9.151.100, &nbsp;cuotas de \$203.990 y un ple de 50% (\$4.575.550). CAE 43,82%, Costo Total del Crédito \$9.791.520. Crédito sujeto a verificación de antecedentes financieros y comerciales del Cliente por parte de la entidad financiera. Crédito Incluye gastos operacionales y seguro de desgravamen. La contratación de cualquier seguro asociado al crédito ofrecido es de carácter voluntario. No válidos para Zona Franca. Vigencia promoción hasta el 30 de Noviembre de 2025 o hasta agotar stock. Stock de 10 unidades.-/p>

**REVISA TUS DATOS**

Nombre completo  
**RECREA DEPORTES SPA**

RUT (sin puntos, con guión, si es menor a 10 millones, anteponer un cero)  
**78157513-5**

Email de Contacto  
**talleresrecreadeportes@gmail.com**

Número de celular, ej:991234567  
**962547384**

Necesito financiamiento para adquirir este auto (opcional)  
**No**

Usaré mi auto actual en parte de pago (opcional)  
**No**

Fuente: <https://www.dfsk.cl/cotizacion/gracias>

Figura 3-5. Cotización Cargo Van C25 de la marca DFSK

### 3.3.3 Equipo Administrativo

Son los equipos necesarios para cumplir las labores de administración remota

- **Notebook de Administración (1 Unidad)**

**Descripción Técnica:** Laptop Proc. i5/Ryzen5, 16GB RAM, 512GB SSD. (Para gestión contable, Excel y Plataformas)

**Función:** Es el centro de operaciones. Se requiere esta potencia para manejar múltiples pestañas abiertas simultáneamente (plataforma de gestión, banco, correo, SII) y realizar videollamadas sin lentitud.

- **Smartphone Corporativo (1 Unidad)**

**Descripción Técnica:** Smartphone gama media (Xiaomi Redmi Note 14 256GB para WhatsApp Business exclusivo de la escuela..

**Función:** Vital para separar la vida personal de la laboral. En este equipo se instala el **WhatsApp Business** exclusivo de la escuela para atender a los apoderados, manteniendo un canal de comunicación profesional y ordenado.

- **Impresora Multifuncional (1 Unidad)**

**Descripción Técnica:** Multifuncional Smart Tank 580 Wi-Fi + Set de Botellas (HP).

**Función:** Aunque la gestión es digital, la operación en cancha requiere papel. Se utiliza para imprimir listas de asistencia de respaldo, fichas médicas, autorizaciones de uso de imagen y protocolos de seguridad para el botiquín.

- **Disco Duro Externo (1 Unidad)**

**Descripción Técnica:** SSD 1TB Crucial Unidad SSD 1TB Sata3 2.5" BX500 para respaldo de seguridad de datos sensibles (fichas alumnos, contabilidad).

**Función:** Seguridad de la información. Sirve para respaldar la base de datos de los alumnos, las fichas clínicas y la contabilidad, protegiendo al negocio ante robo o falla del computador principal.

- **Headset / Audífonos con Micrófono (1 Unidad)**

- **Descripción Técnica:** Audífonos Over Ear Noise Cancelling Híbrida Q20i

Cintillo con micrófono y cancelación de ruido para reuniones virtuales y llamadas

**Función:** Profesionalización de la atención. Permite realizar reuniones virtuales y llamadas a apoderados con audio nítido, eliminando el ruido ambiente del hogar (televisión, mascotas, calle).

### 3.3.4 Materiales

- **Equipamiento Deportivo Específico**

Estos son los insumos críticos para la ejecución técnica de las clases de Fútbol y Voleibol simultáneas.

**Balones de Fútbol Formativo:** Se utilizarán balones tamaños N°3 y N°4. Es fundamental que sean de "bote controlado" o semiprofesionales para facilitar el control del balón en niños que están aprendiendo coordinación.

**Balones de Voleibol "Soft Touch":** Para el taller de voleibol, se requieren balones de superficie suave (goma eva o cuero sintético acolchado). Esto es vital para evitar el dolor en los antebrazos durante la iniciación al golpe bajo y evitar el rechazo a la actividad.

**Arcos Portátiles (Tipo Pop-Up):** Dado que se divide la cancha en dos (Canchas Cruzadas), se necesita arcos desmontables de aprox. 1.20 metros. Estos deben ser ligeros, plegables y con estacas para fijar al pasto sintético.

**Petos de Entrenamiento:** Se requiere un stock de tres colores distintivos (ej. Naranja flúor, Verde limón y Azul rey) en tallas desde niño a adulto (S, M y L) para diferenciar rápidamente a los equipos y al "comodín" en los juegos.

- **Material de Delimitación y Circuitos**

Al no tener una cancha pintada exclusivamente para los ejercicios, se debe "dibujar" el espacio.

**Lentejas y Conos:** Se utilizarán conos chatos (lentejas) de material flexible para que no causen daño si un niño los pisa. Los conos altos se usarán para delimitar las esquinas de las canchas cruzadas o para sostener vallas.

**Escaleras de Coordinación:** Material de piso para trabajos de psicomotricidad, ideal para el calentamiento y mejora de la frecuencia de paso.

- **Kit de Inclusión y Regulación Sensorial**

Este es el equipamiento diferenciador de tu proyecto, destinado a los alumnos con TEA o desregulación sensorial.

**Protectores Auditivos (Cancelación de Ruido):** Audífonos tipo fono industrial o clínico para niños que sufran hipersensibilidad auditiva ante silbatos o gritos.

**Balones Texturizados y Sonoros:** Pelotas con superficies rugosas o cascabeles internos para estimulación táctil y auditiva en ejercicios de integración.

**Colchonetas de Yoga (Zona de Calma):** Implementos individuales para crear un espacio seguro fuera de la cancha donde un niño pueda recostarse si necesita autorregularse.

**Pictogramas Plastificados:** Tarjetas visuales de alta resistencia (con anillas) que muestren las instrucciones básicas (Correr, Parar, Tomar Agua, Silencio) para alumnos que requieren apoyo visual.

- **Logística, Seguridad y Transporte**

Materiales necesarios para mover la escuela y proteger a los alumnos.

**Sacos Balleneros:** Bolsas de malla de gran capacidad y resistencia para transportar 10-12 balones juntos, permitiendo ventilación y secado rápido.

**Inflador Eléctrico y Manual:** Un compresor portátil (recargable o de 12V para la Van) para mantener la presión óptima de los balones rápidamente, más infladores de mano para emergencias.

**Botiquín de Primeros Auxilios Completo:** Debe incluir hielo instantáneo (aerosol o bolsas químicas), vendas, desinfectante y parches, gestionado por el Coordinador.

### **Tecnología de Apoyo**

**Parlante Portátil Activo:** Equipo de sonido con batería recargable y conexión Bluetooth para música ambiental (regulación de ánimo) y uso de micrófono.

**Megáfono:** Para uso del Coordinador en avisos generales o emergencias, dado el tamaño de los recintos abiertos.

- **Tablets:** Dispositivos para mostrar videos modelo de los ejercicios o aplicaciones de comunicación alternativa.

**NOTA:** muchos de estos materiales están pensados como **inversión** en material deportivo. Sin embargo, mes a mes se comprarán balones, lentejas, conos, escaleras, petos que se dañan y se rompen con el uso, por lo tanto, se dejará una provisión de 4 UF mensual para un material menor por el uso durante el año, ya que el desgaste de los balones, petos, vallas, lentejas, cintas, es constante, este valor se podría pensar que es elevado, pero solo considerar que un balón e voleibol cuesta 25990, de mediana calidad

### 3.4 Proyectos Complementarios

El proyecto complementario es centrado en la sicomotricidad para niños (as) de 2 a 5 años. Este taller se enfoca en el desarrollo de sus habilidades motrices, permitiendo que cada niño explore, juegue y se desarrolle a su propio ritmo en un ambiente seguro y divertido. Este taller cumpliría con dos objetivos cruciales para la sostenibilidad a largo plazo de los talleres principales (fútbol y voleibol), uno es que es un semillero o embudo de captación, una base de usuarios fieles que, al cumplir los 6 años, ya estén familiarizados con el equipo y la marca. Estos niños se convertirán en usuarios naturales de los talleres de fútbol o voleibol, asegurando una demanda futura constante y reduciendo los costos de marketing para la captación en el rango de 5 a 18 años; el otro objetivo es que se puede utilizar una versión adaptada de la ficha de Diagnóstico Rápido para identificar de manera temprana señales de neurodivergencia en los niños de 2 a 5 años. Esta ficha no sería clínica, sino de observación de patrones de comportamiento. Cuando el niño haga la transición a los talleres de fútbol, la información de esta ficha inicial de detección pasará al Equipo al Líder de Soporte de los talleres principales. Esto permite al especialista en contención estar preparado para actuar discretamente, demostrando la calidad del servicio del servicio en vivo ante cualquier desregulación



Fuente: Elaboración propia

Figura 3-6. Ejemplo afiche de sicomotricidad para niños de 2 a 5 años

### 3.5 Lay \_ out (Distribución de espacios)

El proyecto opera bajo un modelo de alta movilidad, por lo que el Lay – out se divide en dos espacios funcionales clave:

#### 3.5.1 Lay – out Operacional (cancha en complejo deportivo)

Para la ejecución de los talleres deportivos se necesitan dos canchas en cada complejo deportivo, Maiclub, Arena soccer y Enesport, estas cuentan con las siguientes especificaciones técnicas:

En complejo deportivo Maiclub:

- superficie de pasto sintético
- dimensiones técnicas de 45 metros de largo por 22 metros de ancho (cancha, easy cancha, 2025)
- iluminación led de última generación.

Estas medidas permiten la segregación de la “Zona de escape o regulación” sin interferir con la “Zona de actividad principal” para el grupo



Fuente: <https://www.easycanCHA.com/es-CL/chile/club/maiclub>

Figura 3-7. Dimensiones cancha en complejo deportivo Maiclub

En complejo deportivo Arena Soccer:

- superficie de pasto sintético
- dimensiones técnicas de 44 metros de largo por 23 metros de ancho (cancha, easy canCHA, 2025)
- iluminación led de última generación.



Fuente: <https://www.easycanCHA.com/es-CL/chile/club/arena-maipu>

Figura 3-8. Dimensiones cancha en complejo deportivo Arena Soccer

En complejo deportivo Enesport:

- superficie de pasto sintético
- dimensiones técnicas de 42 metros de largo por 22 metros de ancho (cancha, easy cancha, 2025)
- iluminación led certificada



Fuente: <https://www.enea.cl/uncategorized/conoce-las-modernas-canchas-de-padel-y-futbol-de-enea/>

*Figura 3-9. Dimensiones cancha en complejo deportivo Enesport*

### 3.5.2 Lay- out Logístico/Administrativo (Bodega)

Se arrendará una bodega de seguridad para guardar los implementos necesarios para los talleres.

La bodega (Ejemplo “aki cb”) es el Hub Central para el almacenamiento seguro y la logística, presenta un área de almacenamiento donde tiene Racks y estantes rotulados para guardar el equipamiento (balones, petos audífonos) de forma ordenada. El diseño debe permitir una carga y descarga eficiente de la DFSK Cargo Van C25. Otra área es la administrativa (virtual): La oficina virtual (teletrabajo), eliminando la necesidad de un Lay-out físico, reduciendo costos operativos.

En la siguiente figura se muestra una cotización en una bodega cercana al complejo deportivo MaiClub que es donde se desarrollaría el proyecto en una primera instancia, como se observa en la cotización, se contrata un seguro por \$13.000 (0,33 UF) que cubre hasta 200 UF en caso de un incendio por ejemplo, el valor por la bodega es \$52.000 (1,3 UF), pero los primeros dos meses hay un descuento del 50%, es decir, el costo de los primeros **dos meses es \$39.500 (0.99 UF)**, luego el costo es **\$65.500 (1,65 UF)**

**Estás contratando**

**Tamaño**  
3m<sup>2</sup>

**Seguro**  
Cubre hasta  
Cobertura de 200 UF.  
por \$13.500 Mensual

**Sucursal**  
Enea

**Fecha**  
Ingreso: 06/01/2026

Precio Bodega Normal	<b>\$52.000 Mensual</b>
Descuento:	<b>\$26.000 Mensual</b>
Precio Final Bodega	<b>\$26.000 Mensual</b>
Precio del Seguro	<b>\$13.500 Mensual</b>

Descuento válido por dos meses.

Usar cupón personalizado

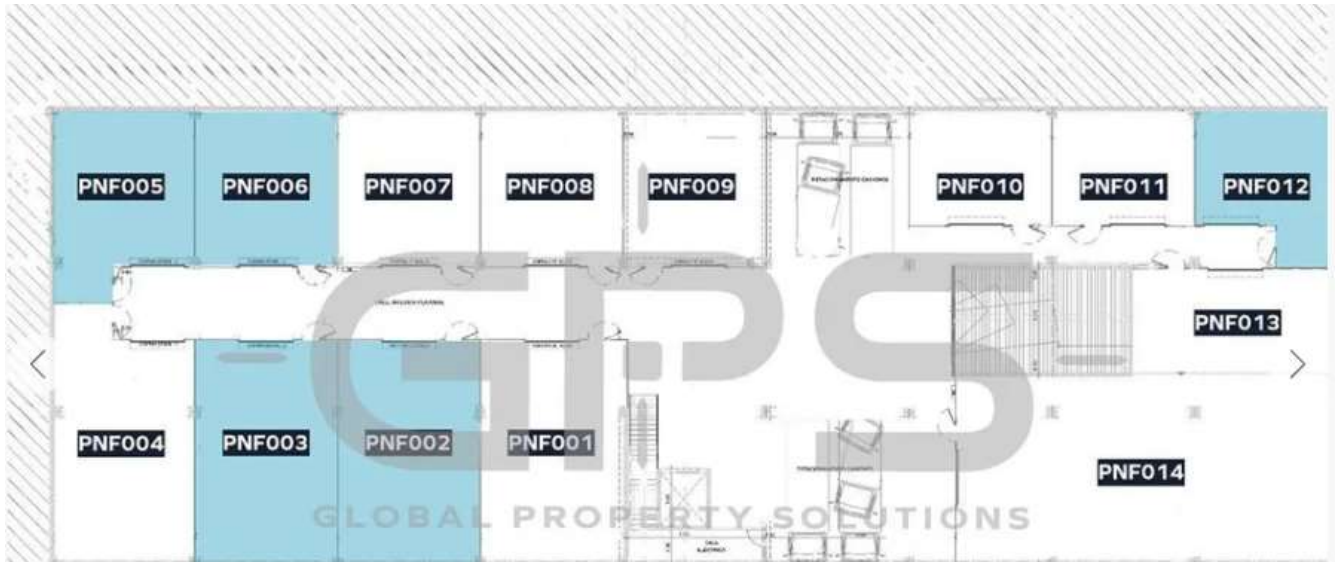
**Precio Total a Pagar**  
**\$39.500 Mensual**

\*Descuento válido por dos meses.

Fuente:

Figura 3-10. Cotización bodega en la comuna de Pudahuel (sector ENEA) (Aki.Cb, 2025)

En la siguiente figura se muestra un esquema típico de un centro de distribución de bodegas Aki Cb en Pudahuel, que son los centros que por logística y precios son los que más convienen para el proyecto, ya que tienen ubicaciones en Pudahuel



Fuente: <https://www.housepricing.cl/propiedad/aki-kb->

Figura 3-11. Layout en un centro de distribución bodegas Aki Kb

### 3.6 Determinación de insumos, productos y subproductos

Los insumos se clasifican según su lugar de consumo y su relación con el volumen de alumnos (variables vs fijos)

#### 3.6.1 Insumos en terreno (operación del servicio)

Estos son los recursos necesarios para la ejecución de las clases en las sedes

*Tabla 3-2. Recursos necesarios para la ejecución de las clases*

<b>ítem/Insumo</b>	<b>Detalle técnico</b>	<b>Clasificación de Costo</b>
Arriendo de canchas	Horas de uso de infraestructura en los complejos deportivos	Costo variable directo (depende de las horas de clase)
Combustible (diésel)	Para cargo van DFSK se calcula en base a km recorridos entre la bodega, sede y domicilio de encargado de manejar la Van	Costo variable (logística)
Primeros auxilios	Reposición de vendas, “congelante” (spray frío), parches, alcohol, algodón	Gasto operacional (mantenimiento de botiquín)
Hidratación	Bidones de agua para recarga	Gasto operacional
Higiene	Alcohol gel, toallitas desinfectantes para limpiar los audífonos y materiales sensoriales post – uso	Gasto operacional
Reemplazo material menor	Lentejas o conos que se rompen, silbatos perdidos, pilas para megáfono o juguetes sensoriales	Mantenimiento

Fuente: Elaboración propia

El costo del arriendo se puede determinar ya que inicialmente se utilizará el complejo Maiclub, por un factor de conectividad, cuyo valor de la cancha es de \$35000 (Maiclub, 2025) (UF 0.88) en el horario en que se desarrollarían los talleres durante el primer año

*Tabla 3-3. Gasto Arriendo mensual de cancha durante el primer año*

Mes	Día	Horario	Arriendo mensual canchas \$	UF
Enero	Lunes	19:00 a 20:00	140.000	3,54
Febrero	Lunes	19:00 a 20:00	140.000	3,54
Marzo	Lunes	18:00 a 20:00	280.000	7,07
Abril	Lunes	18:00 a 20:00	280.000	7,07
Mayo	Lunes	17:00 a 20:00	420.000	10,61
Junio	Lunes	17:00 a 20:00	560.000	14,14
	martes	19 :00 a 20:00		
Julio	Lunes	17:00 a 20:00	560.000	14,14
	martes	19 :00 a 20:00		
Agosto	Lunes	17:00 a 20:00	560.000	14,14
	martes	19 :00 a 20:00		
Septiembre	Lunes	17:00 a 20:00	560.000	14,14
	martes	19 :00 a 20:00		
Octubre	Lunes	17:00 a 20:00	560.000	14,14
	martes	19 :00 a 20:00		
Noviembre	Lunes	17:00 a 20:00	700.000	17,68
	martes	18 :00 a 20:00		
Diciembre	Lunes	17:00 a 20:00	700.000	17,68
	martes	18 :00 a 20:00		
<b>Total</b>			<b>5.460.000</b>	<b>137,90</b>

Fuente: Elaboración propia

### 3.6.2 Insumos en oficina (gestión y comercialización)

Dado que la oficina opera bajo la modalidad de teletrabajo, los insumos son principalmente digitales y servicios.

*Tabla 3-4. Gasto Mensual de Insumos de gestión*

<b>ítem/Insumo</b>	<b>Detalle técnico</b>	<b>Clasificación de Costo</b>	<b>Estimación del gasto</b>
Plan de datos y telefonía	Conectividad móvil para el coordinador (WhatsApp) Business, gestión de redes)	Gasto fijo (administrativo)	\$15.990 (UF 0,40)
Suscripciones de software (SaaS)	Pago mensual de herramientas: Google Workspace (correo), Canva Pro (diseño), Software Contable básico.	Gasto fijo (administrativo)	\$40.000 (1,01)
Papelería Menor	Hojas, tinta (para imprimir listas de asistencia, fichas médicas o contratos para firmar en cancha)	Gasto administrativo	\$20.000 (UF 0,51)
<b>Total</b>			<b>\$75.990 (1,92 UF)</b>

Fuente: Elaboración propia

### 3.6.3 Insumos de logística (Bodega y Vehículo)

*Tabla 3-5. Insumos necesarios para mantener los activos funcionando*

<b>Item/Insumo</b>	<b>Detalle técnico</b>	<b>Clasificación de costo</b>
Limpieza vehicular	Shampoo de auto, renovador de gomas, aspirado (para mantener la imagen corporativa de la Van).	Gasto operacional
Tag y peajes (existen vías expeditas sin la necesidad de usar Tag)	Si el trayecto entre Maipú y Pudahuel lo requiere	Gasto de distribución

Fuente: Elaboración propia

### 3.6.4 Los Servicios

Son los servicios finales por los cuales el cliente (el apoderado) paga directamente. Es el corazón de la generación de ingresos

#### 3.6.4.1 Taller de fútbol adaptado (iniciación y desarrollo)

Este taller está preparado para atender hasta 16 participantes

- Descripción del servicio: Entrenamiento técnico- lúdico de fútbol enfocado en el desarrollo motor y habilidades sociales
- Segmentación (clientes):
  - a. Bloque: Niños/as de 5 a 8 años y de 9 a 12 años.
  - b. Ubicación del Servicio: Se imparte durante el primer año en complejo deportivo Maiclub en Maipú (1 y 2 días a la semana) , luego con el aumento de la demanda a partir del segundo año se incorpora un día en complejo deportivo Arenna Soccer y en el cuarto año se adiciona un día más en Enesport en Pudahuel
- Formato de entrega: Sesiones de 45 minutos con atención con ratio de atención personalizada (1:8)

#### 3.6.4.2. Taller de voleibol inclusivo (infantil y adolescente)

Este taller está preparado para atender hasta 24 participantes

Al utilizar una cancha estándar (aprox 45 m x 22 m ) y dividirla por la mitad con parantes removibles, se genera dos zonas de trabajo. En la siguiente figura se muestra la división. Esto representa una innovación con respecto al uso que se da en Chile a este tipo de complejos, generalmente fútbol



Fuente: Elaboración propia en base a las dimensiones de la página <https://www.enea.cl/uncategorized/conoce-las-modernas-canchas-de-padel-y-futbol-de-enea/>

*Figura 3-12. División de cancha de pasto sintético en dos de voleibol*

Para dividir estas, se utilizarían principalmente lentejas . Cabe señalar que el espíritu de estos talleres es recreativo, por lo tanto, ante una jugada dividida, es una oportunidad constante para indicar que lo importante es jugar y participar. Para llevar a cabo esta división son fundamentales los parantes removibles con las medidas alto 2.40 mts, base de 60x60 cm y espesor 1´1/4x2mm (Equus, 2025), la siguiente figura ilustra los tipos de parantes necesarios



Fuente: Página web de la mara EQUUS [https://feriadeldeporte.cl/products/parante-voleibol-movible-tubo-1-14x2mm?pr\\_prod\\_strat=e5\\_desc&pr\\_rec\\_id=5f9814631&pr\\_rec\\_pid=7219439763516&pr\\_ref\\_pid=7219440025660&pr\\_seq=uniform](https://feriadeldeporte.cl/products/parante-voleibol-movible-tubo-1-14x2mm?pr_prod_strat=e5_desc&pr_rec_id=5f9814631&pr_rec_pid=7219439763516&pr_ref_pid=7219440025660&pr_seq=uniform)

**Figura 3-13. Parantes removibles para voleibol**

### 3.6.5 Subproductos (servicios secundarios)

Junto con la matrícula se ofrece la polera técnica deportiva con el logo de los talleres deportivos, para generar, publicidad, fidelización de los clientes, y como una diferenciación con respecto a otras escuelas deportivas que cobran por esta polera.

**POLERAS ESTAMPADAS**  
DON CAMILO #3047 - MACUL - SANTIAGO DE CHILE

2 33839453 Despacho a todo Chile

INICIO PRODUCTOS PRECIOS PREGUNTAS CONTACTO PORTAFOLIO

**PRECIOS DE NUESTRAS POLERAS ESTAMPADAS**

A continuación te damos a conocer los precios de las poleras estampadas, petos, pecheras, camisetas deportivas y gorros estampados, los valores de nuestros artículos están dados de acuerdo al tipo y cantidad.

Los valores son referenciales y consideran un estampado estándar por un solo lado (pecho ó espalda), si necesitas un estampado distinto o cantidades mayores consulta a [ventas@chapaspublicitarias.cl](mailto:ventas@chapaspublicitarias.cl), mencionando características y cantidad, para una mejor cotización envíanos la grafica a estampar.

Además es importante que verifiques con nosotros la disponibilidad de stock de los productos que deseas comprar así como los plazos de entrega que pueden variar dependiendo de la demanda y disponibilidad además de los colores de tela disponibles.

Debes enviar los diseños que serán impresos en las chapitas, en formato Illustrator, Freehand ó un jpg de buena resolución.

Valores Estampados:

Producto	1/10	11/30	31/50	51/100	101/200
Polera Estampada	\$6.000	\$5.000	\$4.500	\$4.000	\$3.500
Pechera Estampada	\$5.000	\$4.800	\$4.500	\$4.000	\$3.500
Peto Estampado	\$5.000	\$4.800	\$4.500	\$4.000	\$3.500
Peto Deportivo	\$5.000	\$4.800	\$4.500	\$4.000	\$3.500
Estampado Camiseta	\$4.000	\$3.800	\$3.500	\$3.000	\$2.500
Gorro/Jockey	\$3.000	\$2.800	\$2.500	\$2.000	\$1.800

Poleras Estampadas en Google+

Despacho a todo Chile

Despachamos nuestras chapitas a todo Chile, los envíos a regiones se realizan vía Tur-Bus ó Correos de Chile por pagar, el valor por las chapitas se debe realizar previo al despacho vía depósito ó transferencia bancaria y el cliente debe cancelar a la empresa de transporte el valor de despacho al

Fuente: <https://www.chapaspublicitarias.cl/polerasestampadas/precios-de-poleras-estampadas.html>

Figura 3-14. Polera con estampado (precio)

Esta polera tiene un costo de **\$6.000 (0,15 UF)** ya que se entrega este producto contra matrícula.



Fuente: Elaboración Propia

Figura 3-15. Polera técnica Talleres deportivos Recrea Deportes

### 3.6.6 Flexibilidad (adaptativa estructural)

El proyecto se define como “Liviano en activos”, una estrategia que minimiza la inversión en activos fijos, lo que le otorga una capacidad de adaptación superior a la de un club tradicional con sede propia.

Gracias al uso de parantes removibles y lentejas, una misma cancha de arriendo (45x22m) puede operar como dos canchas para voleibol, o una sola en caso de una baja asistencia de alumnos

### 3.6.7 Flexibilidad geográfica (la Van como Nodo)

Existe una movilidad en la operación, sin duplicar la inversión. Esto permite lunes/miércoles en Maipú y viernes/sábado en Pudahuel con el mismo equipamiento. Si la demanda en una comuna baja, se puede trasladar la operación a otra zona sin pérdidas por infraestructura ociosa.

### 3.6.8 Flexibilidad financiera

Existe flexibilidad financiera al arrendar por hora, si la matrícula disminuye, se reducen las horas de arriendo para el próximo contrato de arriendo, el cual se debería revisar a los 6 meses. De esta forma no se carga con costos de mantenimiento, contribuciones o seguridad de un gimnasio propio. Se tercerizan servicios como baños y estacionamientos para los clientes.

### 3.6.9 Rendimiento del espacio

El rendimiento se mide por la maximización del uso de los recursos (m<sup>2</sup> de canchas y horas- hombre). La estrategia de “Canchas cruzadas” contribuye a este indicador. El costo de arriendo por niño disminuye, aumentando el margen de ganancia por hora.

### 3.6.10 Rendimiento del capital humano

La incorporación de del Líder de soporte flotante. En modelos inclusivos tradicionales, una crisis conductual de un niño detiene la clase (baja productividad). El soporte atiende la crisis fuera de la zona de juego, permitiendo el otro profesor siga produciendo el servicio para los otros alumnos.

### 3.7 Consumo de energía:

básicamente el consumo de energía se resume en el combustible de la Van DFSK Cargo y de la energía eléctrica tanto en la bodega como en el complejo deportivo, sin embargo, este consumo eléctrico no es cargo de la escuela deportiva.

### 3.7.1 Diésel (Transporte)

Este es el consumo energético directo más relevante y la principal huella de carbono. Corresponde al movimiento de la Van DFSK Cargo para la logística de materiales y staff

"Para la estimación presupuestaria del ítem de combustible durante el primer año de operación, se consideró el uso de una van de carga modelo DFSK con motorización diésel, estableciendo parámetros base de un rendimiento mixto de 10,6 km/litro (DFSK, DFSK, 2025) y un precio de mercado de \$1.030 CLP por litro. El análisis logístico se definió bajo un esquema de 'Ciclo Completo', cuyo itinerario inicia y finaliza en el domicilio del administrador (referencia Plaza de Maipú), contemplando los trayectos de ida y vuelta hacia las bodegas Aki KB en Pudahuel para el retiro y devolución de materiales, así como el desplazamiento hacia el complejo Miclub El Rosal; esto resulta en una distancia diaria total de 40 kilómetros aprox, considerando la plaza de Maipú como punto de referencia para el administrador. En función de la planificación de turnos, el gasto se comporta de manera variable: durante la etapa inicial (enero a mayo), con una frecuencia de un viaje semanal, el costo promedio mensual se sitúa en \$31.094 (0,79 UF), sin embargo, consideremos un margen de 0.5 UF adicional, en caso de que el administrador viva más lejos. Posteriormente, en la fase de intensificación (junio a diciembre), al aumentar la frecuencia a dos días por semana, el gasto mensual asciende a un promedio de \$62.188 (1,58 UF), más el adicional de 0,5 UF.

#### **En resumen:**

De enero a mayo primer año 0,79 UF + 0,5 UF = **1,29 UF**

De marzo a diciembre 1,58 segundo año UF + 0,5 UF = **2.08 UF**

Nota: Aunque el TAG o cualquier tipo de peaje no es directamente energía, está muy relacionado con este costo. Debemos considerarlo.

Para llegar desde el sector Ruta 68 (Pudahuel) sector de la bodega Aki kb hasta El Rosal (Maipú) donde se encuentra el complejo deportivo Maclub, se pasa por los siguientes 2 pódicos obligatorios el Pódico P2 (Tramo Ruta 68 - Los Mares) y el Pódico P17 (Tramo Los Mares - Ruta 78).



TRAMO	CALLES DE REFERENCIA	PÓRTICO	LONGITUD ASOC. KM	PEAJE CATEGORÍA 1 Y 4			PEAJE CATEGORÍA 2			PEAJE CATEGORÍA 3		
				TARIF	TAR	TS	TARIF	TAR	TS	TARIF	TAR	TS
<b>SENTIDO ORIENTE - PONIENTE</b>												
1	El Salto - Recreata	P15	1,40	136,01	272,01	-	272,01	544,02	-	408,02	816,04	-
1	Recreata - Pedro Fontana	P13	4,10	398,20	796,41	-	796,41	1.592,82	-	1.194,31	2.388,63	-
2	Pedro Fontana - Ruta 5 Norte	P11	3,80	371,44	742,88	-	742,88	1.485,77	-	874,32	1.748,64	-
3	Ruta 5 Norte - Candell	P6	6,50	631,40	1.262,82	-	1.262,81	2.525,64	-	1.894,37	3.788,75	-
4	Candell - Costanera Norte	P6	4,50	437,16	874,33	-	874,32	1.748,65	-	1.311,48	2.622,96	-
5	Costanera Norte - Ruta 58	P4	3,50	340,01	680,02	1.020,03	680,02	1.360,04	2.040,06	1.020,04	2.040,08	3.060,12
6	Ruta 58 - Los Mates	P2	2,10	204,01	408,02	612,03	408,02	816,04	1.224,06	612,03	1.224,06	1.836,09
6	Los Mates - Ruta 78	P17	3,80	371,44	742,88	1.114,33	742,88	1.485,77	2.228,70	1.114,32	2.228,65	3.342,98
<b>SENTIDO PONIENTE - ORIENTE</b>												
6	Ruta 78 - Santa Elena	P1	1,20	119,56	239,13	358,71	239,13	478,27	717,41	358,71	717,42	1.076,13
6	Santa Elena - Ruta 58	P16	4,80	468,21	936,42	1.404,63	936,42	1.872,84	2.809,26	1.368,32	2.736,65	4.104,97
6	Ruta 58 - Costanera Norte	P3	3,50	340,01	680,02	1.020,03	680,02	1.360,04	2.040,06	1.020,04	2.040,08	3.060,12
4	Costanera Norte - Candell	P6	4,50	437,16	874,33	-	874,32	1.748,65	-	1.311,48	2.622,96	-
3	Candell - Los Echeverri	P7	1,04	101,03	202,07	-	202,07	404,14	-	303,11	606,22	-
3	Los Echeverri - Ruta 5 Norte	P5	5,40	530,42	1.060,85	-	1.060,85	2.121,70	-	1.591,27	3.182,55	-
2	Ruta 5 Norte - Pedro Fontana	P10	3,00	291,44	582,89	874,33	582,88	1.165,77	1.748,66	874,33	1.748,66	2.622,99
1	Pedro Fontana - Guasco	P12	0,20	67,01	134,02	-	134,02	268,04	-	201,03	402,06	-
1	Guasco - El Salto	P14	4,81	467,28	934,56	-	934,56	1.869,12	-	1.401,83	2.803,66	-

Fuente: Elaboración Propia

Figura 3-16. Tarifas TAG Vespucio norte

En la siguiente tabla se muestra el gasto por concepto de TAG detalladamente para el año 1 según los turnos de trabajo establecidos en el punto 3.9.1 de este capítulo

Tabla 3-6. Detalle de TAG para el primer año

Mes	Días de Clase	Cálculo (Semanal x 4)	Costo Mensual TAG (\$)	Valor UF
Enero	Lun (19-20h)	\$2.915 x 4	\$11.660	0,29
Febrero	Lun (19-20h)	\$2.915 x 4	\$11.660	0,29
Marzo	Lun (18-20h)	\$2.915 x 4	\$11.660	0,29
Abril	Lun (18-20h)	\$2.915 x 4	\$11.660	0,29
Mayo	Lun (17-20h)	\$2.332 x 4	\$9.328	0,24
Junio	Lun (17-20h) + Mar (19-20h)	(\$2.332 + \$2.915) x 4	\$20.988	0,53
Julio	Lun (17-20h) + Mar (19-20h)	(\$2.332 + \$2.915) x 4	\$20.988	0,53
Agosto	Lun (17-20h) + Mar (19-20h)	(\$2.332 + \$2.915) x 4	\$20.988	0,53
Septiembre	Lun (17-20h) + Mar (19-20h)	(\$2.332 + \$2.915) x 4	\$20.988	0,53
Octubre	Lun (17-20h) + Mar (19-20h)	(\$2.332 + \$2.915) x 4	\$20.988	0,53
Noviembre	Lun (17-20h) + Mar (18-20h)	(\$2.332 + \$2.915) x 4	\$20.988	0,53
Diciembre	Lun (17-20h) + Mar (18-20h)	(\$2.332 + \$2.915) x 4	\$20.988	0,53
<b>TOTAL AÑO 1</b>			<b>\$202.884</b>	<b>5,11</b>

Fuente: Elaboración Propia

### 3.7.2 Energía Eléctrica

Aunque este costo está “empaquetado” en el valor del arriendo, técnicamente el servicio consume esta energía para poder entregarse.

- Fuente: red eléctrica (iluminación artificial)
- Patrón de consumo:

Horario punta (Noche): lunes a viernes (17:00 – 18:45). En invierno requiere luz artificial. En verano, parcial (aproximadamente 10 horas/semana)

Horario Valle (Día): sábado (10:00-11:45). Aprovecha luz natural (consumo 0 kwh)

- Eficiencia por sede:

Maiclub: y Enesport: Usan focos LED. Consumo eficiente (aproximadamente 2,5 kwh por cancha).

Arena Soccer: Usan Haluro Metálico, el consumo es alto (aproximadamente 8 kwh)

### 3.7.3 Energía administrativa (Digital/Oficina)

Corresponde a la energía para la gestión el negocio ya sea en la bodega o teletrabajo.

- Fuente: Red domiciliaria (220V)
- Dispositivos Críticos: Carga de notebook (gestión de matrículas), tablets (Uso en clases para alumnos TEA), Carga de Megáfono y Parlante Portátil. Este consumo mensual estimado es de 30 kwh, lo que puede considerarse marginal.

### 3.8 Programas de trabajo; turnos y gastos en personal

Basado en la proyección de demanda que cierra el Año 1 con 117 alumnos (16% de participación de mercado), se ha diseñado un Programa de Trabajo Escalonado.

### 3.8.1 Programa de trabajo

Este programa es flexible: comienza con un equipo mínimo en Enero (12 alumnos) y alcanza su capacidad operativa mayor en diciembre

Desde el año 2 en adelante se incrementa según los porcentajes "Curva de Adopción de la Innovación" detallada en el capítulo 2 al analizar la demanda. Por lo tanto el programa inicia el primer año con el complejo deportivo, Maiclub que se ubica en Maipú,. Al aumentar la matrícula se incorporarían los otros complejos en los siguientes años

### 3.8.2 Turnos

En la siguiente tabla se muestran la cantidad de alumnos según los meses, y la cantidad de horas de los profesores que se necesita. Asumimos un porcentaje de preferencia de 40% para Voleibol y 60% para fútbol de los niños matriculados, basándonos en "Resultados Encuesta Nacional de actividad Física y Deporte en población mayor a 5 años" (UCHile, 2025)

Tabla 3-7. Turno profesores de fútbol para el año 1

<b>Mes</b>	<b>Día</b>	<b>Horario</b>
Enero	Lunes	19:00 a 20:00
Febrero	Lunes	19:00 a 20:00
Marzo	Lunes	18:00 a 20:00
Abril	Lunes	18:00 a 20:00
Mayo	Lunes	17:00 a 20:00
Junio	Lunes martes	17:00 a 20:00 19 :00 a 20:00
Julio	Lunes martes	17:00 a 20:00 19 :00 a 20:00
Agosto	Lunes martes	17:00 a 20:00 19 :00 a 20:00
Septiembre	Lunes martes	17:00 a 20:00 19 :00 a 20:00
Octubre	Lunes martes	17:00 a 20:00 19 :00 a 20:00
Noviembre	Lunes martes	17:00 a 20:00 18 :00 a 20:00
Diciembre	Lunes martes	17:00 a 20:00 18 :00 a 20:00

Tabla 3-8. Turno profesores de voleibol para el año 1

<b>Mes</b>	<b>Día</b>	<b>Horario</b>
Enero	Lunes	19:00 a 20:00
Febrero	Lunes	19:00 a 20:00
Marzo	Lunes	19:00 a 20:00
Abril	Lunes	19:00 a 20:00
Mayo	Lunes	19:00 a 20:00
Junio	Lunes	19:00 a 20:00
Julio	Lunes	19:00 a 20:00
Agosto	Lunes	19:00 a 20:00
Septiembre	Lunes	19:00 a 20:00
Octubre	Lunes	19:00 a 20:00
Noviembre	Lunes	19:00 a 20:00
Diciembre	Lunes	19:00 a 20:00

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 3-9. Turno Coordinador-Administrador

<b>Mes</b>	<b>Día</b>	<b>Horario</b>
Enero	Lunes	18:00 a 21:00
Febrero	Lunes	18:00 a 21:00
Marzo	Lunes	17:00 a 21:00
Abril	Lunes	17:00 a 21:00
Mayo	Lunes	16:00 a 21:00
Junio	Lunes martes	16:00 a 21:00 18 :00 a 21:00
Julio	Lunes martes	16:00 a 21:00 18 :00 a 21:00
Agosto	Lunes martes	16:00 a 21:00 18 :00 a 21:00
Septiembre	Lunes martes	16:00 a 21:00 18 :00 a 21:00
Octubre	Lunes martes	16:00 a 21:00 18 :00 a 21:00
Noviembre	Lunes martes	16:00 a 21:00 17 :00 a 21:00
Diciembre	Lunes martes	17:00 a 21:00 17 :00 a 21:00

Fuente: Elaboración Propia

Para los siguientes años del horizonte de tiempo se proyecta un día más en la semana y el sábado, de manera alineada con la demanda calculada en el capítulo 2.

### 3.8.3 Gastos en personal

Como gasto de personal, se adquirirá poleras para los profesores y el administrador es decir para 5 personas, se entregarán 3 poleras para cada uno al año, éstas deben ser estampadas con el logo de los talleres deportivos cuyo gasto asciende a \$ 15394 (Mercado.Libre, 2025) cada una. Por lo tanto, el gasto en poleras es:

$$\$15.394 * 5 * 3 = \mathbf{\$230.910 (5.83 UF)}$$

## 3.9 Personal de operaciones, cargos, perfiles y sueldos

### 3.9.1 Personal de operaciones, cargos y perfiles

- **Coordinador-administrador de Terreno (El "Manager"):**

*Responsabilidad:* No realiza la clase. Es quien conduce la Van, monta los arcos, recibe a los apoderados, cobra mensualidades pendientes y maneja el **Botiquín/Protocolo de Emergencia**. Realiza además funciones administrativas como registro de las matrículas y mensualidades. Es por esto que se contemplan 3 horas adicionales a las horas que debe estar en el complejo deportivo

*Perfil:* licencia de enseñanza media, licencia de conducir tipo B, buen trato con persona, experiencia en uso de planillas de cálculo.

Relación laboral: boleta de honorarios

Valor Hora: \$15.000 (UF 0.38) a pagar, de acuerdo al valor de mercado de talleres deportivos en colegios cercanos

- **Profesor Líder (El "Técnico"):**

*Responsabilidad:* Ejecuta la planificación deportiva. Dirige los ejercicios de fútbol y voleibol.

*Perfil:* Especialista en deporte formativo. Profesor de Educación física

Relación laboral: boleta de honorarios

Valor Hora: \$15.000 (UF 0.38) a pagar, de acuerdo con el valor de mercado de talleres deportivos en colegios cercanos

- **Profesor Apoyo Monitor de Inclusión (El "Sombra"):**

*Responsabilidad:* Es el que apoya las instrucciones del profesor Líder. No dirige al grupo, sino que **se focaliza en los casos individuales**. Si un niño con TEA se desregula, el Monitor lo lleva a la "Zona de la Calma" (Colchonetas/Audífonos) sin detener la clase para los demás.

*Perfil:* Profesor de educación física, general básica, Terapeuta Ocupacional, Psicopedagogo o Estudiante de último año.

Relación laboral: boleta de honorarios

Valor Hora: \$15.000 (UF 0.38) a pagar, de acuerdo con el valor de mercado de talleres deportivos en colegios cercanos

- **Community manager y atención al cliente**

Este es el único cargo puramente administrativo digital que se contrata part time en una primera etapa

Objetivo del cargo: Gestionar la reputación digital de la escuela, captar nuevos alumnos mediante redes sociales (Instagram,) y dar la primera respuesta a los apoderados interesados.

Perfil profesional: Estudiante de último año o egresado de Publicidad, periodismo o marketing digital o diseño.

Habilidades técnicas: Dominio de herramientas de diseño rápido (Canva), edición de video móvil (CapCut/InShot) y gestión de anuncios (Meta Ads básico).

Habilidades Blandas: Buena ortografía , tono empático e inclusivo (saber cómo hablar de TEA/Neurodivergencia sin cometer errores terminológicos).

Funciones principales: **1 hora diaria (21:00 a 22:00 hrs)**, gestionando solo Instagram

Relación laboral: boleta de honorarios

- **Contador**

Objetivo del cargo: Garantizar el cumplimiento oportuno de todas las obligaciones tributarias, laborales y contables de la escuela ante los organismos fiscalizadores (SII, Dirección del Trabajo), entregando información financiera fidedigna para la toma de decisiones estratégicas del negocio.

Perfil profesional: Contador general o analista contable

Habilidades técnicas

- 

Software Contable: Manejo de ERPs para Pymes (ej: Nubox, Defontana, o similar) y Excel nivel Intermedio-Avanzado.

Portal SII: Dominio avanzado de la plataforma del Servicio de Impuestos Internos (Registro de Compras y Ventas, Emisión de DTE).

Legislación Laboral: Conocimiento sólido en cálculo de remuneraciones, finiquitos, leyes sociales y tratamiento de Boletas de Honorarios (clave para tu staff de profesores).

Funciones principales:

Ciclo Mensual: Confección y declaración del Formulario 29 (IVA y PPM), asegurando el cruce con el Registro de Compras y Ventas.

Remuneraciones: Centralización de sueldos, emisión de liquidaciones y carga de archivos

Honorarios: Revisión y control de las Boletas de Honorarios de los profesores y monitores, asegurando la correcta retención.

Ciclo Anual: Ejecución de la Operación Renta (Formulario 22), elaboración de Estados Financieros (Balance y Estado de Resultados) y presentación de Declaraciones Juradas (DDJJ) de sueldos y honorarios.

Asesoría: Alertar oportunamente sobre beneficios tributarios o riesgos financieros para la escuela.

## 3.9.2 Sueldos

## 3.9.2.1 Sueldos de los profesores en cancha:

Tabla 3-10. Sueldos de profesores durante el primer año

Mes	Alumnos Activos	40% Voleibol	60% Futbol	Cantidad de horas mensuales profesor Lider voleibol	Cantidad de Horas mensuales profesor voleibol	Cantidad de horas mensuales profesor Lider futbol	Cantidad de Horas mensuales profesor Apoyo fútbol	Total horas profesores	Valor Horas (cada clase \$15.000 )	Valor Horas (cada clase 0,38 UF valor de la UF 30 de octubre de 2015 \$39.592,57)
Enero	12	5	7	4	4	4	4	16	\$240.000	6,06
Febrero	18	7	11	4	4	4	4	16	\$240.000	6,06
Marzo	45	18	27	4	4	8	8	24	\$360.000	9,09
Abril	58	23	35	4	4	12	12	32	\$480.000	12,12
Mayo	70	28	42	8	8	12	12	40	\$600.000	15,15
Junio	80	32	48	8	8	12	12	40	\$600.000	15,15
Julio	82	33	49	8	8	16	16	48	\$720.000	18,19
Agosto	90	36	54	8	8	16	16	48	\$720.000	18,19
Septiembre	95	38	57	8	8	16	16	48	\$720.000	18,19
Octubre	105	42	63	8	8	16	16	48	\$720.000	18,19
Noviembre	112	45	67	8	8	20	20	56	\$840.000	21,22
Diciembre	117	47	70	8	8	20	20	56	\$840.000	21,22
<b>Total Año 1</b>									<b>\$7.080.000</b>	<b>178,82</b>

Fuente: Elaboración Propia

## 3.9.2.2 Sueldo Administrador

Tabla 3-11. Sueldo Administrador durante el primero año

Mes	Cantidad de horas Administrador	Valor Horas (cada hora \$15.000 )	Valor Hora en UF
Enero	12	\$180.000	4,55
Febrero	12	\$180.000	4,55
Marzo	16	\$240.000	6,06
Abril	16	\$240.000	6,06
Mayo	20	\$300.000	7,58
Junio	32	\$480.000	12,12
Julio	32	\$480.000	12,12
Agosto	32	\$480.000	12,12
Septiembre	32	\$480.000	12,12
Octubre	32	\$480.000	12,12
Noviembre	36	\$540.000	13,64
Diciembre	36	\$540.000	13,64
<b>Total Año 1</b>		<b>\$4.620.000</b>	<b>116,69</b>

Fuente: Elaboración Propia

## 3.9.2.3 Sueldo community manager

Tabla 3-12. Sueldo Community Mánager durante el primer año

Mes	1 hora diaria (21:00 a 22:00 hrs), gestionando sólo Instagram. Valor de mercado	Valor en UF
Enero	\$120.000	3,03
Febrero	\$120.000	3,03
Marzo	\$120.000	3,03
Abril	\$120.000	3,03
Mayo	\$120.000	3,03
Junio	\$120.000	3,03
Julio	\$120.000	3,03
Agosto	\$120.000	3,03
Septiembre	\$120.000	3,03
Octubre	\$120.000	3,03
Noviembre	\$120.000	3,03
Diciembre	\$120.000	3,03
<b>Total Año 1</b>		<b>36,37</b>

Fuente: Elaboración Propia

## 3.9.2.4 Sueldo contador:

Tabla 3-13. Sueldo contador

Mes	Mensualidad contable. Valor de mercado	Valor en UF
Enero	\$40.000	1,01
Febrero	\$40.000	1,01
Marzo	\$40.000	1,01
Abril	\$40.000	1,01
Mayo	\$40.000	1,01
Junio	\$40.000	1,01
Julio	\$40.000	1,01
Agosto	\$40.000	1,01
Septiembre	\$40.000	1,01
Octubre	\$40.000	1,01
Noviembre	\$40.000	1,01
Diciembre	\$40.000	1,01
Balance	\$100.000	2,53
<b>Total Año 1</b>	<b>\$580.000</b>	<b>14,65</b>

Fuente: Elaboración Propia

## 3.9.2.5 Resumen Remuneraciones para el capital de trabajo

Tabla 3-14 Resumen Remuneraciones para el capital de trabajo

Mes	profesores	administrador	Comunity	contador	Total año
Enero	6,06	4,55	3,03	1,01	<b>14,65</b>
Febrero	6,06	4,55	3,03	1,01	<b>14,65</b>
Marzo	9,09	6,06	3,03	1,01	<b>19,20</b>
Abril	12,12	6,06	3,03	1,01	<b>22,23</b>
Mayo	15,15	7,58	3,03	1,01	<b>26,77</b>
Junio	15,15	12,12	3,03	1,01	<b>31,32</b>
Julio	18,19	12,12	3,03	1,01	<b>34,35</b>
Agosto	18,19	12,12	3,03	1,01	<b>34,35</b>
Septiembre	18,19	12,12	3,03	1,01	<b>34,35</b>
Octubre	18,19	12,12	3,03	1,01	<b>34,35</b>
Noviembre	21,22	13,64	3,03	1,01	<b>38,90</b>
Diciembre	21,22	13,64	3,03	3,54	<b>41,42</b>
<b>Total Año 1</b>	<b>178,82</b>	<b>116,69</b>	<b>36,37</b>	<b>14,65</b>	<b>346,53</b>

Fuente: Elaboración Propia

### 3.9.2.6 Inversiones en equipo y edificaciones

Para este proyecto el modelo es “Liviano en activos”, don de la inversión principal está en el Equipamiento móvil.

### 3.10 Inversión en edificaciones

Monto de la inversión: **\$0**

Justificación técnica: El modelo de negocio se basa en el arriendo de infraestructura existente.

### 3.11 Inversión en equipamiento deportivo (Activo de operación)

Tabla 3-15. Inversión Equipamiento deportivo

<b>Implemento</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Descripción técnica</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Parantes portátiles (pares)	2	Para armar las dos mini canchas cruzadas (Feria.Deporte, 2025)	\$321.290 (UF 8,11)	\$642.580 (UF 16,23)
Malla de voleibol	4	Malla De Voleibol Con Cable De Acero 9,5 Mts Con Bolso (Mercado.Libre, 2025)	\$18.990 (UF 0,48)	\$75.960 (UF 1,92 )
Balones de fútbol	20	Tamaño N° 3 y 4 (bote controlado) (topspin, 2025)	\$15.990 (UF 0,40)	\$319.800 (UF 8,08)
Balones Voleibol	15	Balón Voleibol Pelota Voleibol Voley Mikasa V360w Oficial (Puntosport, 2025)	\$25.990 (UF 0,66 )	\$389.850 (UF 9,85)
Petos deportivos niños	4 unidades	Pack X10 Chaleco Deportivo De Poliéster Peto Cerrado Niños	\$14.990 (UF 0,38 )	\$59.960 (UF 1,51)
Audífono antiruido Sport	10	Audífono antiruido Sport <sup>®</sup> para niños y adultos SNR27dB-TH (Amable, 2025)	\$24.893 (UF 0,63)	\$248.930 (UF 6,29)

Tabla 3-16. Inversión Equipamiento deportivo (Continuación)

<b>Implemento</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Descripción técnica</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Cinta Elástica	2 rollos	Cinta 50m para dibujar canchas de voley sobre pasto sintético	\$19.990 (UF 0,50)	\$39.980 (UF 1,01)
Escalera Agilidad	3	KIPSTA ESCALERA DE ENTRENAMIENTO FÚTBOL 3,20 METROS NARANJO (Decathlon, Decathlon, 2025)	\$10.986 (UF 0,27)	\$32.960 (UF 0,83)
Colchonetas Yoga	3	KIMJALY MAT YOGA SUAVE 4 MM" (Regulación emocional) (Decathlon, Decathlon, 2025)	\$13.000 (UF 0,33)	\$39.000 (UF 0,99)
Set Pictogramas	1 set	Tarjetas visuales plastificadas para comunicación TEA	\$15.000 (UF 0,38)	\$15.000 (UF 0,38)
Bolsas de Género	4	KIPSTA BOLSA PARA BALONES NEGRO (Decathlon, Decathlon, 2025)	\$16.000 (UF 0,40)	\$64.000 (UF 1,61)
Bolsos Deportivos	2	BOTIQUÍN PRIMEROS AUXILIOS 41 PIEZAS (Decathlon, Decathlon, 2025)	\$14.000 (UF 0,35)	\$28.000 (UF 0,71 )
Valla de salto	6	Pack X6 Valla De Salto Y Agilidad De 15cm, 6 Pulgadas (MercadoLibre, MercadoLibre, 2025)	\$13.941 (UF 0,35)	\$83.646 (UF 2,11)
Inflador Eléctrico	1	Compresor De Aire 250psi Uso 12v Y 220v Auto (Sodimac, Sodimac, 2025)	\$35.990 (UF 0,91)	\$35.990 (UF 0,91)
Tablet Gestión	2	Samsung Galaxy Tab A9 64gb Color Graphite (MercadoLibre, MercadoLibre, 2025)para ayudas visuales y listas	\$129.990 (UF 3,28)	\$259.980 (UF 6,57)

Tabla 3-17. Inversión Equipamiento deportivo (Continuación)

<b>Implemento</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Descripción técnica</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Parlante Activo	1	Parlante Bluetooth Portátil Blik Hypebass40 40W IPX5 8 Hrs (Falabella, Falabella, 2025)	\$39.990 (UF 1,01)	\$39.990 (UF 1,01)
Megáfono	1	Megáfono Amplificador 25W Recargable +Micrófono de Mano 500m (Sodimac, Sodimac, 2025)	\$27.990 (UF 0,71)	\$27.990 (UF 0,71)
Conos	4	10x Cono 30cms Agilidad Entrenamiento Crossfit Señalización (MercadoLibre, MercadoLibre, 2025)	\$9.900 (UF 0,25)	\$39.600 (UF 1,00)
<b>Total Inversión Equipamiento Deportivo</b>				<b>\$2.443.216</b> <b>(UF 61,71)</b>

Fuente: Elaboración Propia

### 3.11.2 Inversión en Vehículo

La inversión en la Cargo Van de la marca DFSK corresponde a \$7.690.000 más Iva según cotización del punto 3.3.2. Por lo tanto, su valor total con IVA incluido es **\$9.151.000 (231,13 UF)**

## 3.11.3 Inversión en equipo administrativo:

Tabla 3-18. Inversión en equipos para administración

Ítem	Cant	Descripción técnica	Costo total
Notebook Administración	1	Laptop Proc. i5/Ryzen5, 16GB RAM, 512GB SSD. (Para gestión contable, Excel y Plataformas). (Falabella, Falabella, 2025)	\$511.990 (UF 12,93)
Smartphone Corporativo	1	Smartphone gama media (Xiaomi Redmi Note 14 256GB ) para WhatsApp Business exclusivo de la escuela.	\$169.990 (4,29)
Impresora Multifuncional	1	Multifuncional Smart Tank 580 Wi-Fi + Set de Botellas (HP) (Paris.cl, 2015)  listas de asistencia, contratos y fichas médicas	\$159.990 (4,04)
Disco Duro Externo	1	SSD 1TB CrucialUnidad SSD 1TB Sata3 2.5" BX500 para respaldo de seguridad de datos sensibles (fichas alumnos, contabilidad). (PcFactory, PcFactory, 2025)	\$72.990 (UF 1,84)
Headset (Audífonos)	1	Audífonos Over Ear Noise Cancelling Híbrida Q20i  Cintillo con micrófono y cancelación de ruido para reuniones virtuales y llamadas. (PcFactory, PcFactory, 2025)	\$37.990 (UF 0,96)
Total			\$952.950 (UF 24,07)

Fuente: Elaboración Propia

### 3.12 Inversión en Capital de Trabajo

El proyecto necesita una provisión de capital de trabajo para cubrir egresos operacionales durante los primeros meses. Para estimar el capital de trabajo se utiliza el método del Déficit Máximo Acumulado (DMA), que es un indicador financiero crítico, especialmente en la etapa inicial del proyecto. Es la cantidad máxima de dinero que el negocio necesita tener en caja antes de generar ganancias reales y sostenerse por sí mismo.

Los Ingresos del capital de trabajo son mensualidades y matrículas principal y marginalmente alguna venta de poleras, botellas y polerones.

En base a los capítulos anteriores se estableció que la demanda iría en ascenso tal como se muestra en la siguiente tabla valorizada. Estos valores en UF en la sección ingresos se escribirán en el Capital de trabajo

### 3.13 Resumen de Ingresos primer año (Para determinar Capital de Trabajo)

Tabla 3-19. Resumen de Ingresos durante el primer año

Mes	Alumnos Activos	Valor mensualidad	Mensualidad	Matrícula	Total Ingresos	Total Ingresos en UF
Enero	12	\$36.000	\$432.000	\$432.000	\$864.000	21,82
Febrero	18	\$36.000	\$648.000	\$216.000	\$864.000	21,82
Marzo	45	\$36.000	\$1.620.000	\$972.000	\$2.592.000	65,47
Abril	58	\$36.000	\$2.088.000	\$468.000	\$2.556.000	64,56
Mayo	70	\$36.000	\$2.520.000	\$432.000	\$2.952.000	74,56
Junio	80	\$36.000	\$2.880.000	\$360.000	\$3.240.000	81,83
Julio	82	\$36.000	\$2.952.000	\$72.000	\$3.024.000	76,38
Agosto	90	\$36.000	\$3.240.000	\$288.000	\$3.528.000	89,11
Septiembre	95	\$36.000	\$3.420.000	\$180.000	\$3.600.000	90,93
Octubre	105	\$36.000	\$3.780.000	\$360.000	\$4.140.000	104,57
Noviembre	112	\$36.000	\$4.032.000	\$252.000	\$4.284.000	108,20
Diciembre	117	\$36.000	\$4.212.000	\$180.000	\$4.392.000	110,93
<b>Total Año 1</b>						<b>910,17</b>

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 3-20. Resumen Ingresos separados por Mensualidad y Matrícula durante el primer año

Mes	Mensualidad en UF	Matrícula en UF	Total
Enero	10,91	10,91	21,82
Febrero	16,37	5,46	21,82
Marzo	40,92	24,55	65,47
Abril	52,74	11,82	64,56
Mayo	63,65	10,91	74,56
Junio	72,74	9,09	81,83
Julio	74,56	1,82	76,38
Agosto	81,83	7,27	89,11
Septiembre	86,38	4,55	90,93
Octubre	95,47	9,09	104,57
Noviembre	101,84	6,36	108,20
Diciembre	106,38	4,55	110,93
<b>Total Año 1</b>	<b>803,79</b>	<b>106,38</b>	<b>910,17</b>

Fuente: Elaboración Propia

El total de la columna mensualidad y Matrícula tributa para determinar el capital propio

### 3.14 Resumen Arriendo de cancha, Insumos administrativos, Consumo de energía (Diesel) materiales educativos (Para determinar Capital de Trabajo)

Tabla 3-21. Servicios básicos, Arriendo mensual de canchas en el primer año

Mes	Arriendo de canchas	Insumos administrativos	Consumo de energía (Diesel)
Enero	3,54	1,92	1,29
Febrero	3,54	1,92	1,29
Marzo	7,07	1,92	1,29
Abril	7,07	1,92	1,29
Mayo	10,61	1,92	1,29
Junio	14,14	1,92	2,08
Julio	14,14	1,92	2,08
Agosto	14,14	1,92	2,08
Septiembre	14,14	1,92	2,08
Octubre	14,14	1,92	2,08
Noviembre	17,68	1,92	2,08
Diciembre	17,68	1,92	2,08
<b>Total Año 1</b>	<b>137,90</b>	<b>23,04</b>	<b>21,01</b>

Fuente: Elaboración Propia

### 3.15 Detalle Egreso mensual en insumos administrativos

La columna insumos administrativos de la tabla anterior se detalla a continuación:

Tabla 3-22. Resumen Egresos e Insumos de gestión

Item/Insumo	Detalle técnico	Clasificación de Costo	Estimación del gasto
Plan de datos y telefonía	Conectividad móvil para el coordinador (WhatsApp) Busines, gestión de redes	Gasto fijo (administrativo)	\$15.990 (UF 0,40)
Suscripciones de software	Pago mensual de herramientas: Google Wroospace (correo); Canva Pro (diseño); Sotfware Contable básico.	Gasto fijo (administrativo)	\$40.000 (UF 1,01)
Papelería menor	Hojas, tinta (para imprimir listas de asistencia, fichas médicas o contratos para firmar en cancha)	Gasto fijo (administrativo)	\$20.000 (UF 0,51)
<b>Total</b>			<b>1,92 UF</b>

Fuente: Elaboración Propia

### 3.16 Resumen Egreso por polera técnica

Esta polera tiene un costo de **\$6.000 (0,15 UF)** ya que se entrega este producto contra matrícula.

### 3.17 Resumen Egreso Arriendo de Bodega

Se contrata un seguro por \$13.000 (0,33 UF) que cubre hasta 200 UF en caso de un incendio, por ejemplo, el valor por la bodega es \$52.000 (1,3 UF), pero los primeros dos meses hay un descuento del 50%, es decir, el costo de los primeros **dos meses es \$39.500 (0.99 UF)**, luego el costo es **\$65.500 (1,65 UF)**

Tabla 3-23. Resumen Remuneraciones durante el primer año (Para determinar Capital de Trabajo)

Mes	profesores	administrador	comunity	contador	Total año
Enero	6,06	4,55	3,03	1,01	<b>14,65</b>
Febrero	6,06	4,55	3,03	1,01	<b>14,65</b>
Marzo	9,09	6,06	3,03	1,01	<b>19,20</b>
Abril	12,12	6,06	3,03	1,01	<b>22,23</b>
Mayo	15,15	7,58	3,03	1,01	<b>26,77</b>
Junio	15,15	12,12	3,03	1,01	<b>31,32</b>
Julio	18,19	12,12	3,03	1,01	<b>34,35</b>
Agosto	18,19	12,12	3,03	1,01	<b>34,35</b>
Septiembre	18,19	12,12	3,03	1,01	<b>34,35</b>
Octubre	18,19	12,12	3,03	1,01	<b>34,35</b>
Noviembre	21,22	13,64	3,03	1,01	<b>38,90</b>
Diciembre	21,22	13,64	3,03	3,54	<b>41,42</b>
<b>Total Año 1</b>	<b>178,82</b>	<b>116,69</b>	<b>36,37</b>	<b>14,65</b>	<b>346,53</b>

Fuente: Elaboración Propia

### 3.18 Egreso Materiales educativos (Para determinar Capital de Trabajo)

Muchos de los materiales educativos están pensados como inversión inicial en material deportivo, sin embargo, mes a mes se compran balones, lentejas, conos, escaleras, petos que se dañan y se rompen con el uso, por lo tanto, se establece una provisión de **4UF** mensual, por 12 meses nos da un valor anual de 48 UF anual. Este valor tributa para determinar el capital propio capital propio

## 3.19 Capital de trabajo

Se calcula el capital de trabajo por el método del máximo déficit acumulado, como podemos observar en la siguiente tabla, tenemos los ingresos y egresos mensuales del primer año, y el saldo mensual que se obtiene de la diferencia entre ingresos y egresos. La mayor diferencia negativa mensual que se obtiene durante el primer año

Tabla 3-24. Capital de trabajo por el método del Déficit Acumulado

Año 1	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
<b>Ingresos</b>													
Matrícula	10,91	5,46	24,55	11,82	10,91	9,09	1,82	7,27	4,55	9,09	6,36	4,55	<b>106,38</b>
Mensualidad	10,91	16,37	40,92	52,74	63,65	72,74	74,56	81,83	86,38	95,47	101,84	106,38	<b>803,79</b>
<b>Total Ingresos</b>	<b>21,82</b>	<b>21,82</b>	<b>65,47</b>	<b>64,56</b>	<b>74,56</b>	<b>81,83</b>	<b>76,38</b>	<b>89,11</b>	<b>90,93</b>	<b>104,57</b>	<b>108,20</b>	<b>110,93</b>	<b>910,17</b>
<b>Egresos</b>	<b>Mes 1</b>	<b>Mes 2</b>	<b>Mes 3</b>	<b>Mes 4</b>	<b>Mes 5</b>	<b>Mes 6</b>	<b>Mes 7</b>	<b>Mes 8</b>	<b>Mes 9</b>	<b>Mes 10</b>	<b>Mes 11</b>	<b>Mes 12</b>	<b>Total</b>
Arriendo de canchas	3,54	3,54	7,07	7,07	10,61	14,14	14,14	14,14	14,14	14,14	17,68	17,68	<b>137,90</b>
Arriendo de Bodega	0,99	0,99	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	<b>18,48</b>
Polera técnica alumnos	1,8	2,7	6,75	8,7	10,5	12	12,3	13,5	14,25	15,75	16,8	17,55	<b>132,60</b>
Insumos administrativos	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	<b>23,04</b>
Consumo de energía (Diesel)	1,29	1,29	1,29	1,29	1,29	2,08	2,08	2,08	2,08	2,08	2,08	2,08	<b>21,01</b>
TAG	0,29	0,29	0,29	0,29	0,24	0,53	0,53	0,53	0,53	0,53	0,53	0,53	<b>5,11</b>
Remuneraciones	14,65	14,65	19,20	22,23	26,77	31,32	34,35	34,35	34,35	34,35	38,90	41,42	<b>346,53</b>
Materiales educativos mensuales	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	<b>48,00</b>
gastos en personal	5,83												<b>5,83</b>
<b>Total Egresos</b>	<b>34,31</b>	<b>29,38</b>	<b>42,17</b>	<b>47,15</b>	<b>56,98</b>	<b>67,64</b>	<b>70,97</b>	<b>72,17</b>	<b>72,92</b>	<b>74,42</b>	<b>83,56</b>	<b>86,83</b>	<b>738,50</b>
<b>Saldo</b>	-12,48	-7,55	23,30	17,41	17,58	14,19	5,40	16,93	18,00	30,14	24,65	24,10	171,67
<b>Saldo Acumulado</b>	<b>-12,48</b>	<b>-20,04</b>	<b>3,26</b>	<b>20,67</b>	<b>38,25</b>	<b>52,44</b>	<b>57,85</b>	<b>74,78</b>	<b>92,78</b>	<b>122,92</b>	<b>147,57</b>	<b>171,67</b>	<b>749,67</b>

Fuente: Elaboración Propia

### 3.20 Gastos de Puesta en Marcha

Marketing digital: Incluye creación de Logotipo básico (\$100k) + Campaña de lanzamiento en Redes Sociales (Primer mes de Ads: \$150k) para llenar los primeros cupos.

Firma digital: Costo aproximado de firma electrónica y trámite notarial mediante el portal "Tu Empresa en un Día" (SpA).

Diseño de Landing Page profesional (tipo "One Page" con formulario) (\$120k) + 1 año de Hosting y Dominio .CL (\$60k).

Tabla 3-25. Gastos Puesta en Marcha

ítem	Valor \$	Valor en UF
Marketing inicial	\$250.000	UF 6,31
Firma digital electrónica avanzada en portal "Tu empresa en un día"	\$20.000	UF 0,51
Sitio web	\$180.000	UF 4,55
<b>Total</b>	<b>450.000</b>	<b>11,37</b>

Fuente: Elaboración Propia

### 3.21 Costos de Imprevistos

Para el costo de imprevistos se considerará un 10% del valor total de la suma de los costos de instalación y puesta marcha, inversión en equipos y edificaciones e inversión en capital de trabajo.

### 3.22 Inversión Inicial

En la siguiente tabla se presenta el resumen de la inversión inicial.

Tabla 3-26. Resumen Inversión Inicial

<b>Inversión Inicial</b>	
<b>Ítem</b>	<b>Valor UF</b>
Capital de trabajo	20,04
Activos Fijos:	
Edificaciones	0
Equipamiento deportivo	61,71
Equipamiento administrativo	24,07
Vehículo	231,13
Puesta en Marcha	11,37
<b>Subtotal</b>	<b>348,32</b>
Imprevistos	34,83
<b>Total, Inversión Inicial</b>	<b>383,15</b>

Fuente: Elaboración Propia

## **CAPÍTULO 4: LA EVALUACIÓN ECONÓMICA**

## 4 LA EVALUACIÓN ECONÓMICA

La evaluación económica determina la rentabilidad del proyecto mediante los indicadores (VAN, TIR, PRI) y el flujo de caja, fundamentales para la toma de decisiones. El estudio incluye análisis de riesgo de impuestos, evaluando escenarios tanto sin deuda como con financiamiento externo (50% y 75%) y termina con un análisis de sensibilidad de las variables críticas.

### 4.1 Consideraciones

#### 4.1.1 Horizonte del proyecto

El horizonte de evaluación del proyecto corresponde a los años de vida útil económica del proyecto.

El proyecto del jardín infantil bilingüe es un proyecto educativo a largo plazo y para el análisis económico, se evaluará en un horizonte de 5 años.

#### 4.1.2 Tasa de descuento

La tasa de descuento a utilizar será de un 18%, este cálculo se detalla en el punto 4.1.6 análisis de riesgo

#### 4.1.3 Moneda a utilizar

Unidad de Fomento (UF), por ser una unidad financiera que se va ajustando en el tiempo y no está afectada a la inflación

La Uf utilizada para los cálculos durante los capítulos anteriores y en este será la del 30 de octubre de 2025 cuyo valor es \$39.592,57

#### 4.1.4 Impuestos

- Impuesto al Valor Agregado (IVA) por las ventas y servicios afectos, tales como, alimentación, venta de artículos escolares, servicios de transporte escolar, uniformes, entre otros (19%).
- Impuesto a la Renta: El impuesto a la renta corresponde a una parte de las utilidades de la empresa, se paga cada año, y el porcentaje es un 27% sobre la renta obtenida, es decir, la diferencia entre los ingresos y los egresos del período

#### 4.1.5 Depreciaciones

- El proyecto utilizará depreciación acelerada, la cual consiste en reducir a la tercera parte los años de vida útil de los bienes que conforman el activo inmovilizado, fijo, fijados por la Dirección Nacional del SII mediante normas de carácter general, o los años de vida útil fijados por la Dirección Regional del SII. (Depreciación. sii, 2025) Con respecto a la reinversión se pretende continuar utilizando los equipos, aún estén depreciados.

Tabla 4-1. Depreciación Normal y Acelerada SII

NÓMINA DE BIENES SEGUN ACTIVIDADES	NUEVA VIDA ÚTIL NORMAL	DEPRECIACION ACCELERADA
<b>A.- ACTIVOS GENÉRICOS</b>		
1) Construcciones con estructuras de acero, cubierta y entrepisos de perfiles acero o losas hormigón armado.	80	26
2) Edificios, casas y otras construcciones, con muros de ladrillos o de hormigón, con cadenas, pilares y vigas hormigón armado, con o sin losas.	50	16
3) Edificios fábricas de material sólido albañilería de ladrillo, de concreto armado y estructura metálica.	40	13
4) Construcciones de adobe o madera en general.	30	10
5) Galpones de madera o estructura metálica.	20	6
6) Otras construcciones definitivas (ejemplos: caminos, puentes, túneles, vías férreas, etc.).	20	6
7) Construcciones provisionales.	10	3
8) Instalaciones en general (ejemplos: eléctricas, de oficina, etc.).	10	3
9) Camiones de uso general.	7	2
10) Camionetas y jeeps.	7	2
11) Automóviles.	7	2
12) Microbuses, taxibuses, furgones y similares.	7	2
13) Motos en general.	7	2
14) Remolques, semirremolques y carros de arrastre.	7	2
15) Maquinarias y equipos en general.	15	5
16) Balanzas, hornos macroondas, refrigeradores, conservadoras, vitrinas refrigeradas y cocinas.	9	3
17) Equipos de aire y cámaras de refrigeración.	10	3
18) Herramientas pesadas.	8	2
19) Herramientas livianas.	3	1
20) Letreros camineros y luminosos.	10	3
21) Útiles de oficina (ejemplos: máquina de escribir, fotocopiadora, etc.).	3	1
22) Muebles y enseres.	7	2
23) Sistemas computacionales, computadores, periféricos, y similares (ejemplos: cajeros automáticos, cajas registradoras, etc.).	6	2
24) Estanques.	10	3
25) Equipos médicos en general.	8	2
26) Equipos de vigilancia y detección y control de incendios, alarmas.	7	2
27) Envases en general.	6	2
28) Equipo de audio y video.	6	2
29) Material de audio y video.	5	1

Fuente: [https://www.sii.cl/pagina/valores/bienes/tabla\\_vida\\_enero.htm](https://www.sii.cl/pagina/valores/bienes/tabla_vida_enero.htm) (SII, 2025)

Tabla 4-2. Depreciación acelerada según tabla SII

Activo a depreciar	Costo UF	cantidad	Costo total UF	Vida útil Depreciación acelerada	año1	año2	año3	año4	año5
Cargo Van de la marca DFSK	231,13	1	231,13	2	115,57	115,57			
Notebook Administración	12,93	1	12,93	2	6,47	6,47			
Parantes portátiles (pares)	8,11	2	16,23	2	8,12	8,12			
Audífono antiruido Sport ® para niños y adultos SNR27dB-TH (Amable, 2025)	0,63	10	6,29	2	3,15	3,15			
Compresor De Aire 250psi Uso 12v Y 220v Auto (Sodimac, Sodimac, 2025)	0,91	1	0,91	3	0,30	0,30	0,30		
Samsung Galaxy Tab A9 64gb Color Graphite (MercadoLibre, MercadoLibre, 2025)	3,28	2	6,57	2	3,29	3,29			
Parlante Bluetooth Portátil Blik Hypebass40 40W IPX5 8 Hrs	1,01	1	1,01	2	0,51	0,51			
Megáfono Amplificador 25W Recargable +Micrófono de Mano 500m	0,71	1	0,71	2	0,36	0,36			
Smartphone gama media (Xiaomi Redmi Note 14 256GB)	4,29	1	4,29	2	2,15	2,15			
Multifuncional Smart Tank 580 Wi-Fi + Set de Botellas (HP)	4,04	1	4,04	2	2,02	2,02			
SSD 1TB CrucialUnidad SSD 1TB Sata3 2.5" BX500	1,84	1	1,84	2	0,92	0,92			
Audífonos Over Ear Noise Cancelling Híbrida Q20i Para administración	0,96	1	0,96	2	0,48	0,48			
Malla de voleibol	0,48	4	1,92	1	1,92				
Balones de fútbol	0,4	20	8,08	1	8,08				
Balones Voleibol	0,66	15	9,85	1	9,85				
Petos deportivos niños	0,38	4	1,51	1	1,51				
Cinta Elástica	0,5	2	1,01	1	1,01				
Escalera Agilidad	0,25	2	0,83	1	0,83				
Colchonetas Yoga	0,33	3	0,99	1	0,99				
Set Pictogramas	0,38	1	0,38	1	0,38				
Bolsas de Género	0,4	4	1,61	1	1,61				
Bolsos Deportivos	0,35	2	0,71	1	0,71				
Valla de salto	0,35	6	2,11	1	2,11				
Conos	0,25	4	1,00	1	1,00				
<b>Total</b>			<b>316,91</b>		<b>173,31</b>	<b>143,30</b>	<b>0,30</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Fuente: Elaboración Propia

#### 4.1.6 Análisis de Riesgo

Para valorar un proyecto de inversión se necesita saber la tasa de descuento, que es la rentabilidad mínima que el accionista le exige al proyecto. Para el cálculo de la tasa de descuento se utilizará el Modelo de Valoración del Precio de los Activos Financieros o Capital Asset Pricing Model (conocido como modelo CAPM) que es una de las herramientas más utilizadas en el área financiera para determinar la tasa de retorno requerida para un cierto activo.

Su fórmula es:

$$E_i = R_f + B_i (E_m - R_f)$$

Donde:

$E_i$  = rentabilidad esperada de la inversión,

$R_f$  = el rendimiento de un activo libre de riesgo, por ejemplo, bonos del gobierno en UF

$B_i$  = beta de una inversión, o la volatilidad de una inversión en relación con el mercado en general o de su industria

$E_m$  = el retorno esperado de mercado, este dato puede ser la rentabilidad del IPSA en Chile durante el último año

$R_f$ : 2,8% lo que corresponde a rentabilidad para bonos en UF del Banco Central a 10 años (Banco Central, 2025) (La rentabilidad de los bonos en UF del Estado (emitidos por el Banco Central o la Tesorería General) se sitúa actualmente en un rango que va desde el **2,27% hasta el 2,8% anual** por sobre la inflación.

$B_i = 0,78$ . Para el valor de beta de recreación, según Betas por sector EEUU (Beta.Sector, 2025)

$E_m = 21,622\%$  considerando la variación promedio del IPSA durante los últimos 5 años (Bolsa.Santiago, 2025) Considerando la siguiente tabla.

Tabla 4-3. Rentabilidad del IPSA durante los últimos 5 años

Año	Rentabilidad (Nominal en CLP)
2025	56,80%
2024	8,30%
2023	17,80%
2022	22,10%
2021	3,1%

Fuente: <https://www.bolsadesantiago.com/>

Calculo:

$$E_i = 0,028 + 0,78(0,21622 - 0,028)$$

$$E_i = 0,175$$

Aproximando la tasa de descuento a un valor entero superior queda en **18%**

#### 4.1.7 Valor residual

Es el valor final de un activo, una vez que haya perdido su valor, tras haber sido utilizado durante unos años de vida determinados.

En este proyecto se espera recuperar el 20% del valor comercial de los activos, a medianos como los parantes removibles, el notebook, pero sólo 10% en artículos pequeños como inflador eléctrico, de la Van Cargo DFSK escolar se espera recuperar un 40% del valor de su inversión, ya que los 3 primeros años, un coche ha perdido aproximadamente entre el 50% y el 60% de su valor original (Mapfre, 2015). Los activos serán vendidos en el año quinto. Sólo se comercializarán los activos de mayor valor, descartando por ejemplo las lentejas, conos deportivos, balones, juguetes antiestrés y en general cualquier material didáctico que no tenga valor residual al cabo del proyecto.

En la siguiente tabla se muestran los activos y su valor residual

Tabla 4-3. Valor Residual de activos

Implemento	Cantidad	Descripción técnica	Precio unitario	Costo Total	% Recuperación	Valor residual	Valor residual en UF
Parantes portátiles	2	Para armar las dos mini canchas cruzadas (Feria.Deporte, 2025)	\$321.290	\$642.580	20%	\$128.516	3,25
Audífono antiruido Sport	10	Audífono antiruido Sport® para niños y adultos SNR27dB-TH (Amable, 2025)	\$24.893	\$248.930	20%	\$49.786	1,26
Valla de salto	6	Pack X6 Valla De Salto Y Agilidad De 15cm, 6 Pulgadas (MercadoLibre, 2025)	\$13.941	\$83.646	20%	\$16.729	0,42

Tabla 4-4. Valor Residual de activos (continuación)

Implemento	Cantidad	Descripción técnica	Precio unitario	Costo Total	% Recuperación	Valor residual	Valor residual en UF
Inflador Eléctrico	1	Compresor De Aire 250psi Uso 12v Y 220v Auto (Sodimac, 2025)	\$35.990	\$35.990	10%	\$3.599	0,09
Tablet Gestión	2	Samsung Galaxy Tab A9 64gb Color Graphite (MercadoLibre, 2025)	\$129.990	\$259.980	10%	\$25.998	0,66
Parlante Activo	1	Parlante Bluetooth Portátil Blik Hypebass40 40W IPX5 8 Hrs (Falabella, 2025)	\$39.990	\$39.990	20%	\$7.998	0,20
Megáfono	1	Megáfono Amplificador 25W Recargable +Micrófono de Mano 500m (Sodimac, 2025)	\$27.990	\$27.990	20%	\$5.598	0,14
Van Cargo	1	Vehículo para transportar los implementos deportivos	\$9.151.100	\$9.151.100	40%	\$3.660.440	92,45
<b>Total</b>							<b>98,47</b>

Fuente: Elaboración Propia

#### 4.1.8 Valor libro

Es el valor aún no depreciado de un bien y se obtiene de la resta entre la inversión menos su depreciación acumulada. En nuestro proyecto no se observa

#### 4.1.9 Préstamos bancarios

Seguimos la fórmula para calcular la cuota en una tabla de amortización

$$PMT = VP * \left( \frac{(1 + i)^n * i}{(1 + i)^n - 1} \right)$$

Donde:

$PMT$  = Valor de la cuota en un préstamo bancario

$VP$  = Valor presente del crédito

$i$  = tasa interés

$n$  = número de periodos

## 4.1.10 Ingresos del proyecto

Para armar nuestro resumen de ingresos por año, primero debemos detallar año por año de acuerdo con la demanda determinada en el capítulo 2

Tabla 4-5. Ingresos del Año 1

Mes	Alumnos Activos	Valor mensualidad	Mensualidad	Matrícula	Total Ingresos
Enero	12	0,91	10,92	10,92	21,84
Febrero	18	0,91	16,38	5,46	21,84
Marzo	45	0,91	40,95	24,57	65,52
Abril	58	0,91	52,78	11,83	64,61
Mayo	70	0,91	63,7	10,92	74,62
Junio	80	0,91	72,8	9,1	81,9
Julio	82	0,91	74,62	1,82	76,44
Agosto	90	0,91	81,9	7,28	89,18
Septiembre	95	0,91	86,45	4,55	91
Octubre	105	0,91	95,55	9,1	104,65
Noviembre	112	0,91	101,92	6,37	108,29
Diciembre	117	0,91	106,47	4,55	111,02
<b>Total Año 1</b>					<b>910,91</b>

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 4-6. Ingresos del Año 2

Mes	Alumnos Activos	Valor mensualidad	Mensualidad	Matrícula	Total Ingresos
Enero	120	0,91	109,2	2,73	111,93
Febrero	122	0,91	111,02	1,82	112,84
Marzo	132	0,91	120,12	9,1	129,22
Abril	136	0,91	123,76	3,64	127,4
Mayo	139	0,91	126,49	2,73	129,22
Junio	141	0,91	128,31	1,82	130,13
Julio	141	0,91	128,31	0	128,31
Agosto	145	0,91	131,95	3,64	135,59
Septiembre	148	0,91	134,68	2,73	137,41
Octubre	152	0,91	138,32	3,64	141,96
Noviembre	155	0,91	141,05	2,73	143,78
Diciembre	157	0,91	142,87	1,82	144,69
<b>Total Año 2</b>					<b>1572,48</b>

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 4-7. Ingresos del Año 3

Mes	Alumnos Activos	Valor mensualidad	Mensualidad	Matrícula	Total Ingresos
Enero	160	0,91	145,6	2,73	148,33
Febrero	162	0,91	147,42	1,82	149,24
Marzo	175	0,91	159,25	11,83	171,08
Abril	182	0,91	165,62	6,37	171,99
Mayo	188	0,91	171,08	5,46	176,54
Junio	192	0,91	174,72	3,64	178,36
Julio	192	0,91	174,72	0	174,72
Agosto	198	0,91	180,18	5,46	185,64
Septiembre	202	0,91	183,82	3,64	187,46
Octubre	206	0,91	187,46	3,64	191,1
Noviembre	208	0,91	189,28	1,82	191,1
Diciembre	210	0,91	191,1	1,82	192,92
<b>Total Año 3</b>					<b>2118,48</b>

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 4-8. Ingresos del Año 4

Mes	Alumnos Activos	Valor mensualidad	Mensualidad	Matrícula	Total Ingresos
Enero	212	0,91	192,92	1,82	194,74
Febrero	215	0,91	195,65	2,73	198,38
Marzo	225	0,91	204,75	9,1	213,85
Abril	230	0,91	209,3	4,55	213,85
Mayo	233	0,91	212,03	2,73	214,76
Junio	235	0,91	213,85	1,82	215,67
Julio	235	0,91	213,85	0	213,85
Agosto	238	0,91	216,58	2,73	219,31
Septiembre	240	0,91	218,4	1,82	220,22
Octubre	242	0,91	220,22	1,82	222,04
Noviembre	243	0,91	221,13	0,91	222,04
Diciembre	244	0,91	222,04	0,91	222,95
<b>Total Año 4</b>					<b>2571,66</b>

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 4-9. Ingresos del Año 5

Mes	Alumnos Activos	Valor mensualidad	Mensualidad	Matrícula	Total Ingresos
Enero	240	0,91	218,4	0	218,4
Febrero	235	0,91	213,85	0	213,85
Marzo	230	0,91	209,3	0	209,3
Abril	222	0,91	202,02	0	202,02
Mayo	215	0,91	195,65	0	195,65
Junio	210	0,91	191,1	0	191,1
Julio	205	0,91	186,55	0	186,55
Agosto	198	0,91	180,18	0	180,18
Septiembre	190	0,91	172,9	0	172,9
Octubre	182	0,91	165,62	0	165,62
Noviembre	175	0,91	159,25	0	159,25
Diciembre	168	0,91	152,88	0	152,88
<b>Total Año 5</b>					<b>2247,7</b>

Fuente: Elaboración Propia

- Factor Incobrabilidad por morosidad

Existe siempre un porcentaje de incobrabilidad, que no es parte de los ingresos, en este proyecto será de un 2,39%. El criterio para utilizar este porcentaje es el de incobrabilidad bancaria reportada por la CMF (2,39%) (CMF, 2025), es un nivel de impago promedio del sistema bancario chileno en consumo. Este porcentaje tiene cierto margen de seguridad que una Pyme como en el caso del proyecto no tiene las herramientas de un banco para poder cobrar, por lo tanto, es un porcentaje mínimo para reconocer que algunos clientes no pagarán. Además, este porcentaje se ajusta lo que expone el sitio de finanzas: KPI Depot (Biblioteca de Indicadores Clave de Desempeño) (KPI.Depot, 2025)

En resumen, el porcentaje de incobrabilidad que restaremos de los ingresos es del 2,39% al año.

Tabla 4-10. Resumen de Ingresos proyectados por año

<b>Resumen Final Ingresos</b>			
<b>Año</b>	<b>Ingresos</b>	<b>Incobrabilidad 2,39%</b>	<b>Ingresos Depurados</b>
Año 1	910,91	21,77	889,14
Año 2	1.572,48	37,58	1534,9
Año 3	2.118,48	50,63	2.067,85
Año 4	2.571,66	61,46	2.510,2
Año 5	2.247,70	53,72	2.193,98

Fuente: Elaboración propia en base a los datos presentados

#### 4.1.11 Egresos del proyecto

Para armar nuestro resumen de Egresos por año, primero debemos detallar año por año de acuerdo con la demanda determinada en el capítulo 2 Los egresos del proyecto corresponden a los costos que se incurre mensualmente para mantención de los talleres deportivos.

##### 4.1.11.1 Egresos del Proyecto en el año 1

Inicialmente tenemos los egresos presentados en el capital propio para el primer año detallados en el capítulo 3 que se presentan en la siguiente tabla

Tabla 4-11. Resumen Egresos año 1

<b>Egresos</b>	<b>Mes 1</b>	<b>Mes 2</b>	<b>Mes 3</b>	<b>Mes 4</b>	<b>Mes 5</b>	<b>Mes 6</b>	<b>Mes 7</b>	<b>Mes 8</b>	<b>Mes 9</b>	<b>Mes 10</b>	<b>Mes 11</b>	<b>Mes 12</b>	<b>Total</b>
Arriendo de canchas	3,54	3,54	7,07	7,07	10,61	14,14	14,14	14,14	14,14	14,14	17,68	17,68	<b>137,90</b>
Arriendo de Bodega	0,99	0,99	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	<b>18,48</b>
Polera técnica	1,8	2,7	6,75	8,7	10,5	12	12,3	13,5	14,25	15,75	16,8	17,55	<b>132,60</b>
Insumos administrativos	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	<b>23,04</b>
Consumo de energía (Diesel)	1,29	1,29	1,29	1,29	1,29	2,08	2,08	2,08	2,08	2,08	2,08	2,08	<b>21,01</b>
TAG	0,29	0,29	0,29	0,29	0,24	0,53	0,53	0,53	0,53	0,53	0,53	0,53	<b>5,11</b>
Remuneraciones	14,65	14,65	19,20	22,23	26,77	31,32	34,35	34,35	34,35	34,35	38,90	41,42	<b>346,53</b>
Materiales educativos mensuales	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	<b>48,00</b>
gastos en personal	5,83												<b>5,83</b>
<b>Total Egresos</b>	<b>34,31</b>	<b>29,38</b>	<b>42,17</b>	<b>47,15</b>	<b>56,98</b>	<b>67,64</b>	<b>70,97</b>	<b>72,17</b>	<b>72,92</b>	<b>74,42</b>	<b>83,56</b>	<b>86,83</b>	<b>738,50</b>

Fuente: Elaboración Propia

## 4.1.11.2 Egresos del Proyecto en el Año 2

Para proyectar los egresos de los años 2 un factor clave es la demanda proyectada futura expuesta en el capítulo 2. Dado que la demanda sube en forma progresiva, debemos determinar el arriendo de canchas exactas, considerando el 60% de la demanda para fútbol y 40% para voleibol, que se detalla en la siguiente tabla

Tabla 4-12. Egreso mensual por arriendo de canchas Año 2

Mes	Alumnos Activos	Número de canchas a la semana fútbol 60%	Número de canchas a la semana fútbol 40%	Número de canchas a la semana	Valor Cancha en UF	Egresos Arriendo de canchas a la semana en UF	Egresos Arriendo Mensual por arriendo de Canchas en UF
Enero	120	5	2	7	0,88	5,72	22,88
Febrero	122	5	2	7	0,88	5,82	23,26
Marzo	132	5	2	7	0,88	6,29	25,17
Abril	136	5	2	7	0,88	6,48	25,93
Mayo	139	5	2	8	0,88	6,63	26,50
Junio	141	5	2	8	0,88	6,72	26,88
Julio	141	5	2	8	0,88	6,72	26,88
Agosto	145	5	2	8	0,88	6,91	27,65
Septiembre	148	6	2	8	0,88	7,05	28,22
Octubre	152	6	3	8	0,88	7,25	28,98
Noviembre	155	6	3	8	0,88	7,39	29,55
Diciembre	157	6	3	9	0,88	7,48	29,93
<b>Total</b>							<b>321,85</b>

Fuente: Elaboración Propia

Al aumentar las canchas de 4 a 7 del año 1 al 2, se debe también pagar más horas a los profesores que dictan las clases, por lo tanto sube el ítem Remuneraciones. El sueldo del administrador también es por horas, recordar que se pagan dos horas más al día, por buscar a bodega los implementos en la Van, estar durante las clases como representante ante los apoderados y luego dejar los implementos a bodega. Con respecto al Community manager su sueldo es fijo de 3,03 UF mensuales y finalmente el contador es fijo de enero a noviembre y en diciembre hay una pequeña alza por los balances

Tabla 4-13. Egresos mensuales por pago de sueldos

Mes	Número de canchas a la semana	Número de canchas al mes	Cantidad de profesores (2 por cancha)	Valor mensual por clases de profesores (valor clase 0,38 UF)	Horas de Administrador al mes	Valor mensual administrador (valor clase 0,38 UF)	Sueldo de Community Manager	Sueldo contador	Total mensual
Enero	7	28	56	21,28	32	12,16	3,03	1,01	37,48
Febrero	7	28	56	21,28	32	12,16	3,03	1,01	37,48
Marzo	7	28	56	21,28	32	12,16	3,03	1,01	37,48
Abril	7	28	56	21,28	32	12,16	3,03	1,01	37,48
Mayo	8	32	64	24,32	32	12,16	3,03	1,01	40,52
Junio	8	32	64	24,32	32	12,16	3,03	1,01	40,52
Julio	8	32	64	24,32	32	12,16	3,03	1,01	40,52
Agosto	8	32	64	24,32	32	12,16	3,03	1,01	40,52
Septiembre	8	32	64	24,32	32	12,16	3,03	1,01	40,52
Octubre	8	32	64	24,32	32	12,16	3,03	1,01	40,52
Noviembre	8	32	64	24,32	32	12,16	3,03	1,01	40,52
Diciembre	9	36	72	27,36	36	13,68	3,03	3,54	47,61
<b>Total</b>				<b>282,72</b>		<b>147,44</b>	<b>36,36</b>	<b>14,65</b>	<b>481,17</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4-14. Egresos por Costo de poleras técnicas para nuevos matriculados

<b>Mes</b>	<b>Nuevos matriculados</b>	<b>Costo por poleras técnicas</b>
Enero	3	0,45
Febrero	2	0,30
Marzo	10	1,50
Abril	4	0,60
Mayo	3	0,45
Junio	2	0,30
Julio	0	0,00
Agosto	4	0,60
Septiembre	3	0,45
Octubre	4	0,60
Noviembre	3	0,45
Diciembre	2	0,30
<b>Total</b>		<b>6,00</b>

Fuente: Elaboración Propia

El costo por Arriendo de bodega corresponde a 1,65 UF mensual y es un gasto fijo, el consumo de Energía (Diesel) y el Tag, sufriría un alza dado que se incorpora un complejo deportivo durante este año, el cual sería Anena Soccer en Maipú. Desde la bodega al nuevo complejo hay una distancia de 21 km por lo tanto se adiciona un consumo de 2 litros de Diesel más, por lo tanto son 4 litros por día, 16 litros adicionales al mes con un valor de 0,40 UF, El consumo de Diesel queda de la siguiente manera, al gasto en diciembre de año1 que es 2,08 UF mensual se suma 0,40 UF y nos queda 2,48 UF mensual por Diesel. Con respecto al TAG se incorporan un día, dos pórticos de ida y dos de vuelta para ir de la bodega a Arena Soccer y de vuelta a la bodega, este egreso corresponde a un total diario de \$3600 (0,09 UF). Por lo tanto tenemos que el gasto a diciembre del año1 es 0,53 UF mensual y se adiciona 0,09 UF resultando 0,62 UF mensual por TAG.

En relación con el gasto mensual en material educativo, se mantiene 4 UF por el desgaste de los materiales. Los Insumos administrativos (telefonía e internet) se mantienen en 1,92 UF. Finalmente, con respecto al gasto en personal por la polera de los profesores que imparten las clases, este gasto es una vez al año en enero y se mantienen los 5,83 UF.

Tabla 4-15. Resumen Egresos Año 2

Egresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Arriendo de canchas	22,88	23,26	25,17	25,93	26,50	26,88	26,88	27,65	28,22	28,98	29,55	29,93	<b>321,85</b>
Arriendo de Bodegas	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	<b>19,80</b>
Polera técnica	0,45	0,30	1,50	0,60	0,45	0,30	0,00	0,60	0,45	0,60	0,45	0,30	<b>6,00</b>
Insumos administrativos	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	<b>23,04</b>
Consumo de energía (Diesel)	2,48	2,48	2,48	2,48	2,48	2,48	2,48	2,48	2,48	2,48	2,48	2,48	<b>29,76</b>
TAG	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	<b>7,44</b>
Remuneraciones	37,48	37,48	37,48	37,48	40,52	40,52	40,52	40,52	40,52	40,52	40,52	47,61	<b>481,17</b>
Materiales educativos mensuales	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	<b>48,00</b>
Gastos en personal (Polera técnica)	5,83												<b>5,83</b>
<b>Total Egresos</b>	<b>77,31</b>	<b>71,71</b>	<b>74,82</b>	<b>74,68</b>	<b>78,14</b>	<b>78,37</b>	<b>78,07</b>	<b>79,44</b>	<b>79,86</b>	<b>80,77</b>	<b>81,19</b>	<b>88,51</b>	<b>942,89</b>

Fuente: Elaboración Propia

## 4.1.11.3 Egresos del proyecto en el Año 3

Para el año 3 la demanda sigue creciendo, es necesario arrendar más canchas

Tabla 4-16. Egreso mensual por arriendo de canchas Año 3

Mes	Alumnos Activos	Número de canchas a la semana fútbol 60%	Número de canchas a la semana fútbol 40%	Número de canchas a la semana	Valor Cancha en UF	Egresos Arriendo de canchas a la semana en UF	Egresos Arriendo Mensual por arriendo de Canchas en UF
Enero	160	6	3	9	0,88	7,63	30,51
Febrero	162	6	3	9	0,88	7,72	30,89
Marzo	175	7	3	9	0,88	8,34	33,37
Abril	182	7	3	10	0,88	8,68	34,70
Mayo	188	7	3	10	0,88	8,96	35,85
Junio	192	7	3	10	0,88	9,15	36,61
Julio	192	7	3	10	0,88	9,15	36,61
Agosto	198	7	3	11	0,88	9,44	37,75
Septiembre	202	8	3	11	0,88	9,63	38,51
Octubre	206	8	3	11	0,88	9,82	39,28
Noviembre	208	8	3	11	0,88	9,91	39,66
Diciembre	210	8	3	11	0,88	9,57	38,28
<b>Total</b>							<b>432,01</b>

Fuente: Elaboración Propia

Al aumentar el número de alumnos y canchas para arrendar, se debe también pagar más horas a los profesores que dictan las clases ( recordar que son dos profesores por cancha) por lo tanto sube el ítem Remuneraciones. En relación con el sueldo del administrador también sube en relación a la cantidad de horas de clases y el Community manager cuyo sueldo es fijo de 3,03 UF mensuales y finalmente el contador es fijo de enero a noviembre y en diciembre hay una pequeña alza por los balances

Tabla 4-17. Egresos mensuales por pago de sueldos

Mes	Número de canchas a la semana	Número de canchas al mes	Cantidad de profesores (2 por cancha)	Valor mensual por clases de profesores (valor clase 0,38 UF)	Horas de Administrador al mes	Valor mensual administrador (valor clase 0,38 UF)	Sueldo de Comunit y Manager	Sueldo contador	Total mensual
Enero	9	36	72	27,36	36	13,68	3,03	1,01	45,08
Febrero	9	36	72	27,36	36	13,68	3,03	1,01	45,08
Marzo	9	36	72	27,36	36	13,68	3,03	1,01	45,08
Abril	10	40	80	30,4	36	13,68	3,03	1,01	48,12
Mayo	10	40	80	30,4	36	13,68	3,03	1,01	48,12
Junio	10	40	80	30,4	36	13,68	3,03	1,01	48,12
Julio	10	40	80	30,4	36	13,68	3,03	1,01	48,12
Agosto	11	44	88	33,44	48	18,24	3,03	1,01	55,72
Septiembre	11	44	88	33,44	48	18,24	3,03	1,01	55,72
Octubre	11	44	88	33,44	48	18,24	3,03	1,01	55,72
Noviembre	11	44	88	33,44	48	18,24	3,03	1,01	55,72
Diciembre	11	44	88	33,44	48	18,24	3,03	3,54	58,25
<b>Total</b>				<b>370,88</b>		<b>186,96</b>	<b>36,36</b>	<b>14,65</b>	<b>608,85</b>

. Fuente: Elaboración Propia

Tabla 4-18. Egresos por Costo de poleras técnicas para nuevos matriculados

Mes	Nuevos matriculados	Costo por poleras técnicas
Enero	3	0,45
Febrero	2	0,30
Marzo	13	1,95
Abril	7	1,05
Mayo	6	0,90
Junio	4	0,60
Julio	0	0,00
Agosto	6	0,90
Septiembre	4	0,60
Octubre	4	0,60
Noviembre	2	0,30
Diciembre	2	0,30
<b>Total</b>		<b>7,95</b>

Fuente: Elaboración Propia

El costo por Arriendo de bodega corresponde a 1,65 UF mensual, El Gasto de Diesel en enero, febrero y marzo sigue en 2,88 UF mensual, mientras que desde abril a diciembre se suman 0,40 UF mensual nos queda 3,28 UF mensual por Diesel.

Con respecto al TAG se incorporan un día por lo tanto dos pódicos de ida y dos de vuelta a la bodega, este egreso corresponde a un total diario de (0,09 UF). Por lo tanto el gasto en diciembre de año2 es 0,71 UF mensual más 0,09 UF nos queda 0,8 UF mensual por TAG.

En relación con el gasto mensual en material educativo, se mantiene 4 UF por el desgaste de los materiales. Los Insumos administrativos (telefonía e internet) se mantienen en 1,92 UF. Finalmente, con respecto al gasto en personal por la polera de los profesores que imparten las clases, este gasto es una vez al año en enero y se mantienen los 5,83 UF.

Tabla 4-19. Resumen Egresos Año 3

Egresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Arriendo de canchas	30,51	30,89	33,37	34,70	35,85	36,61	36,61	37,75	38,51	39,28	39,66	38,28	<b>432,01</b>
Arriendo de Bodegas	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	<b>19,80</b>
Polera técnica	0,45	0,30	1,95	1,05	0,90	0,60	0,00	0,90	0,60	0,60	0,30	0,30	<b>7,95</b>
Insumos administrativos	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	<b>23,04</b>
Consumo de energía (Diesel)	2,88	2,88	2,88	3,28	3,28	3,28	3,28	3,28	3,28	3,28	3,28	3,28	<b>38,16</b>
TAG	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	<b>9,60</b>
Remuneraciones	45,08	45,08	45,08	48,12	48,12	48,12	48,12	55,72	55,72	55,72	55,72	58,25	<b>608,85</b>
Materiales educativos mensuales	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	<b>48,00</b>
Gastos en personal (Polera técnica)	5,83												<b>5,83</b>
<b>Total Egresos</b>	<b>93,12</b>	<b>87,52</b>	<b>91,65</b>	<b>95,52</b>	<b>96,52</b>	<b>96,98</b>	<b>96,38</b>	<b>106,02</b>	<b>106,48</b>	<b>107,25</b>	<b>107,33</b>	<b>108,48</b>	<b>1193,24</b>

## 4.1.11.4 Egresos del proyecto en el Año 4

Para el año 4 la demanda sigue creciendo, es necesario arrendar más canchas. Este año se arriendan además por gran parte del año dos canchas en el complejo Enesport en Pudahuel

Tabla 4-20. Egreso mensual por arriendo de canchas Año 4

Mes	Alumnos Activos	Número de canchas a la semana fútbol 60%	Número de canchas a la semana fútbol 40%	Número de canchas a la semana	Valor Cancha en UF	Egresos Arriendo de canchas a la semana en UF	Egresos Arriendo Mensual por arriendo de Canchas en UF
Enero	212	8	4	12	0,88	10,56	42,24
Febrero	215	8	4	12	0,88	10,25	40,99
Marzo	225	8	4	12	0,88	10,73	42,90
Abril	230	9	4	13	0,88	11,44	45,76
Mayo	233	9	4	13	0,88	11,11	44,43
Junio	235	9	4	13	0,88	11,20	44,81
Julio	235	9	4	13	0,88	11,20	44,81
Agosto	238	9	4	13	0,88	11,34	45,38
Septiembre	240	9	4	13	0,88	11,44	45,76
Octubre	242	9	4	13	0,88	11,54	46,14
Noviembre	243	9	4	13	0,88	11,58	46,33
Diciembre	244	9	3	12	0,88	10,69	42,77
<b>Total</b>							<b>532,31</b>

Fuente: Elaboración Propia

Al aumentar el número de alumnos y canchas para arrendar, se debe también pagar más horas a los profesores que dictan las clases ( recordar que son dos profesores por cancha) por lo tanto sube el Item Remuneraciones. En relación con el sueldo del administrador también sube en relación a la cantidad de horas de clases y el community manager cuyo sueldo es fijo de 3,03 UF mensuales y finalmente el contador es fijo de enero a noviembre y en diciembre hay una pequeña alza por los balances

Tabla 4-21. Egresos mensuales por pago de sueldos

Mes	Número de canchas a la semana	Número de canchas al mes	Cantidad de profesores (2 por cancha)	Valor mensual por clases de profesores (valor clase 0,38 UF)	Horas de Administrador al mes	Valor mensual administrador (valor clase 0,38 UF)	Sueldo de Community Manager	Sueldo contador	Total mensual
Enero	12	48	96	36,48	48	18,24	3,03	1,01	58,76
Febrero	12	48	96	36,48	48	18,24	3,03	1,01	58,76
Marzo	12	48	96	36,48	48	18,24	3,03	1,01	58,76
Abril	13	52	104	39,52	48	18,24	3,03	1,01	61,8
Mayo	13	52	104	39,52	48	18,24	3,03	1,01	61,8
Junio	13	52	104	39,52	48	18,24	3,03	1,01	61,8
Julio	13	52	104	39,52	48	18,24	3,03	1,01	61,8
Agosto	13	52	104	39,52	48	18,24	3,03	1,01	61,8
Septiembre	13	52	104	39,52	48	18,24	3,03	1,01	61,8
Octubre	13	52	104	39,52	48	18,24	3,03	1,01	61,8
Noviembre	13	52	104	39,52	48	18,24	3,03	1,01	61,8
Diciembre	12	48	96	36,48	48	18,24	3,03	3,54	61,29
<b>Total</b>				<b>462,08</b>		<b>218,88</b>	<b>36,36</b>	<b>14,65</b>	<b>731,97</b>

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 4-22. Egresos por Costo de poleras técnicas para nuevos matriculados

Mes	Nuevos matriculados	Costo por poleras técnicas
Enero	2	0,30
Febrero	3	0,45
Marzo	10	1,50
Abril	5	0,75
Mayo	3	0,45
Junio	2	0,30
Julio	0	0,00
Agosto	3	0,45
Septiembre	2	0,30
Octubre	2	0,30
Noviembre	1	0,15
Diciembre	1	0,15
<b>Total</b>		<b>5,10</b>

Fuente: Elaboración propia

El costo por Arriendo de bodega corresponde a 1,65 UF mensual Al incorporar otro día en Pudahuel El Gasto de Diesel que se sitúa en 3,28 UF mensual, aumenta en 0,2 UF en forma mesurada al existir una distancia de menos de 1 km ya que bodega y complejo se ubican en el mismo sector de Enea en Pudahuel. El gasto en Diesel queda en 3.30 UF mensual

Con respecto al TAG se mantiene en 0,8 UF mensual por TAG, ya que no hay pórticos nuevos por los cuales pasar

En relación con el gasto mensual en material educativo, se mantiene 4 UF mensual. Insumos administrativos (telefonía e internet) se mantienen en 1,92 UF mensual. Finalmente, con respecto al gasto en personal por la polera de los profesores que imparten las clases, este gasto es una vez al año en enero y se mantienen los 5,83 UF.

Tabla 4-23. Resumen Egresos Año 4

Egresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Arriendo de canchas	42,24	40,99	42,90	45,76	44,43	44,81	44,81	45,38	45,76	46,14	46,33	42,77	<b>532,31</b>
Arriendo de Bodegas	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	<b>19,80</b>
Polera técnica	0,30	0,45	1,50	0,75	0,45	0,30	0,00	0,45	0,30	0,30	0,15	0,15	<b>5,10</b>
Insumos administrativos	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	<b>23,04</b>
Consumo de energía (Diesel)	3,30	3,30	3,30	3,30	3,30	3,30	3,30	3,30	3,30	3,30	3,30	3,30	<b>39,60</b>
TAG	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	<b>9,60</b>
Remuneraciones	58,76	58,76	58,76	61,80	61,80	61,80	61,80	61,80	61,80	61,80	61,80	61,29	<b>731,97</b>
Materiales educativos mensuales	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	<b>48,00</b>
Gastos en personal (Polera técnica)	5,83												<b>5,83</b>
<b>Total Egresos</b>	<b>118,80</b>	<b>111,87</b>	<b>114,83</b>	<b>119,98</b>	<b>118,35</b>	<b>118,58</b>	<b>118,28</b>	<b>119,30</b>	<b>119,53</b>	<b>119,91</b>	<b>119,95</b>	<b>115,88</b>	<b>1415,25</b>

Fuente: Elaboración propia

## 4.1.11.5 Egresos del proyecto en el Año 5

Para el año 5 la demanda decrece en forma progresiva, por lo tanto, la cantidad de canchas a partir de junio disminuyen hasta 3 menos

Tabla 4-24. Egreso mensual por arriendo de canchas Año 5

Mes	Alumnos Activos	Número de canchas a la semana fútbol 60%	Número de canchas a la semana fútbol 40%	Número de canchas a la semana	Valor Cancha en UF	Egresos Arriendo de canchas a la semana en UF	Egresos Arriendo Mensual por arriendo de Canchas en UF
Enero	240	9	4	12	0,88	10,56	42,24
Febrero	235	9	4	13	0,88	11,20	44,81
Marzo	230	9	4	12	0,88	10,96	43,85
Abril	222	8	4	13	0,88	11,44	45,76
Mayo	215	8	4	12	0,88	10,25	40,99
Junio	210	8	4	11	0,88	10,01	40,04
Julio	205	8	3	11	0,88	9,77	39,09
Agosto	198	7	3	11	0,88	9,44	37,75
Septiembre	190	7	3	10	0,88	9,06	36,23
Octubre	182	7	3	10	0,88	8,68	34,70
Noviembre	175	7	3	9	0,88	8,34	33,37
Diciembre	168	6	3	9	0,88	8,18	32,74
<b>Total</b>							<b>471,56</b>

Fuente: Elaboración Propia

Al bajar el número de alumnos y canchas para arrendar, se debe también pagar menos horas a los profesores que dictan las clases ( recordar que son dos profesores por cancha) por lo tanto baja el ítem Remuneraciones. En relación con el sueldo del administrador baja en relación a la cantidad de horas de clases y el community manager cuyo sueldo es fijo de 3,03 UF mensuales y finalmente el contador es fijo de enero a noviembre y en diciembre hay una pequeña alza por los balances

Tabla 4-25. Egresos mensuales por pago de sueldos

Mes	Número de canchas a la semana	Número de canchas al mes	Cantidad de profesores (2 por cancha)	Valor mensual por clases de profesores (valor clase 0,38 UF)	Horas de Administrador al mes	Valor mensual administrador (valor clase 0,38 UF)	Sueldo de Community Manager	Sueldo contador	Total mensual
Enero	12	48	96	36,48	48	18,24	3,03	1,01	58,76
Febrero	13	52	104	39,52	48	18,24	3,03	1,01	61,8
Marzo	12	48	96	36,48	48	18,24	3,03	1,01	58,76
Abril	13	52	104	39,52	48	18,24	3,03	1,01	61,8
Mayo	12	48	96	36,48	48	18,24	3,03	1,01	58,76
Junio	11	44	88	33,44	48	18,24	3,03	1,01	55,72
Julio	11	44	88	33,44	48	18,24	3,03	1,01	55,72
Agosto	11	44	88	33,44	48	18,24	3,03	1,01	55,72
Septiembre	10	40	80	30,4	36	13,68	3,03	1,01	48,12
Octubre	10	40	80	30,4	36	13,68	3,03	1,01	48,12
Noviembre	9	36	72	27,36	36	13,68	3,03	1,01	45,08
Diciembre	9	36	72	27,36	36	13,68	3,03	3,54	47,61
<b>Total</b>				<b>404,32</b>		<b>200,64</b>	<b>36,36</b>	<b>14,65</b>	<b>655,97</b>

Fuente: Elaboración Propia

Con respecto al costo por poleras técnicas para nuevos matriculados, este año no hay matrículas nuevas, por lo tanto en el ítem a cero

El costo por Arriendo de bodega corresponde a 1,65 UF mensual, que corresponde a un gasto fijo El gasto en Diesel bajaría levemente, un valor razonable de acuerdo con los datos de años anteriores es 3.28 UF mensual, Con respecto al TAG se mantiene en 0,8 UF mensual por TAG, ya que no hay pórticos nuevos por los cuales pasar

Al igual que en el año 4 el gasto estimado por materiales educativos y por insumos administrativos se mantienen con 4UF y 1,92 UF respectivamente. Con respecto al gasto en personal por la polera este es en enero de cada año y se mantienen los 5,83 UF.

Tabla 4-26. Resumen Egresos Año 5

Egresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Arriendo de canchas	42,24	44,81	43,85	45,76	40,99	40,04	39,09	37,75	36,23	34,70	33,37	32,74	<b>471,56</b>
Arriendo de Bodegas	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	<b>19,80</b>
Polera técnica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	<b>0,00</b>
Insumos administrativos	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	<b>23,04</b>
Consumo de energía (Diesel)	3,28	3,28	3,28	3,28	3,28	3,28	3,28	3,28	3,28	3,28	3,28	3,28	<b>39,36</b>
TAG	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	<b>9,60</b>
Remuneraciones	58,76	61,80	58,76	61,80	58,76	55,72	55,72	55,72	48,12	48,12	45,08	47,61	<b>655,97</b>
Materiales educativos mensuales	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	<b>48,00</b>
Gastos en personal (Polera técnica)	5,83												<b>5,83</b>
<b>Total Egresos</b>	<b>118,48</b>	<b>118,26</b>	<b>114,26</b>	<b>119,21</b>	<b>111,40</b>	<b>107,41</b>	<b>106,46</b>	<b>105,12</b>	<b>96,00</b>	<b>94,47</b>	<b>90,10</b>	<b>92,00</b>	<b>1273,16</b>

Fuente: Elaboración Propia

## 4.1.11.6 Resumen de Egresos por año

En la siguiente tabla se sintetiza los egresos anuales del año 1 al 5

Tabla 4-27. Resumen Egresos anuales

Resumen	
Año	Egresos
Año 1	738,50
Año 2	942,89
Año 3	1.193,24
Año 4	1.415,25
Año 5	1.273,16

Fuente: Elaboración Propia en base a las tablas anteriores

## 4.2 Flujos de Caja

Se presentan a continuación los flujos de caja puro y financiamiento del 50% y 75%. El puro es aquel proyecto financiado con recursos del inversionista, sin financiamiento externo. El proyecto con financiamiento con préstamo de una institución bancaria debe amortizar la deuda a través del horizonte del proyecto y debe pagar intereses.

### 4.2.1 Flujo de caja Proyecto Puro

A continuación, se presenta el flujo de caja sin crédito bancario a largo plazo, es decir, sin financiamiento externo, sólo con los capitales de los inversionistas, esta opción de inversión considera que el inversionista aporte el 100% del capital requerido.

Unidad de Fomento (UF): \$39.592,57 correspondiente al jueves 30 de octubre de 2025. Impuesto: 27% correspondiente al impuesto de primera categoría. Tasa de descuento: 17%

Tabla 4-28. Flujo de Caja Proyecto Puro

**FLUJOS DE CAJA NETO PROYECTO PURO**

Año	Tasa de Descuento(%)					
	0	1	2	3	4	5
(+) Ingresos		889,14	1.534,90	2.067,85	2.510,20	2.193,98
(-) Egresos		-738,50	-942,89	-1.193,24	-1.415,25	-1.273,16
(=) Margen		150,64	592,01	874,61	1.094,95	920,82
(-) Depreciación		-173,31	-143,30	-0,30		
(+) Valor Residual						98,47
(-) Valor Libro						
(-) Intereses L.P.						
(-) Intereses C.P.						
(-) Perdida del ejercicio anterior			-22,67			
(=) Utilidad antes de impuestos		-22,67	426,04	874,31	1.094,95	1.019,29
(-) Impuestos			-115,03	-236,06	-295,64	-275,21
(=) Utilidad después de Impuestos		-22,67	311,01	638,25	799,31	744,08
(+) Perdida del ejercicio anterior			22,67			
(+) Depreciación		173,31	143,30	0,30		
(-) Inversiones	-328,28					
(+) Valor Libro						
(-) Costos Imprevistos	-34,83					
(+) Créditos L.P.						
(+) Créditos C.P.						
(-) Amortizaciones de créditos L.P.						
(-) Amortizaciones de créditos C.P.						
(+/-) Capital de trabajo	-20,04					20,04
<b>(=) Flujo de Caja</b>	<b>-383,15</b>	150,64	476,98	638,55	799,31	764,12
<b>(=)FC Actualizado</b>	<b>-383,15</b>	127,66	342,56	388,64	412,28	334,00
<b>(=)FC Acumulado</b>	<b>-383,15</b>	<b>-255,49</b>	87,07	475,71	887,98	1.221,99

<b>VAN</b>	<b>1.221,99</b>
<b>TIR</b>	<b>93%</b>
<b>PRI</b>	<b>2</b>

Fuente: Elaboración Propia en base a datos obtenidos

#### 4.2.2 Proyecto con financiamiento del 50%

En este punto se presenta el flujo de caja con la alternativa del 50% de financiamiento externo.

El monto total de inversión asciende a 383,15 UF, por lo tanto, el 50% del monto total, asciende a 191,58 UF.

Para el cálculo del valor de la cuota, se reemplazan los datos en la fórmula del PMT, tal como se muestra a continuación:

$$PMT = 191,58 * \left( \frac{(1 + 0,236)^5 * 0,236}{(1 + 0,236)^5 - 1} \right) =$$

Resultado de la cuota es 69,21 UF

Datos del Banco Central de Chile indicaron tasas de consumo en promedio fue del 23.6% en noviembre de 2025 (Banco.Central, 2025). Unidad de Fomento (UF): \$39.592,57 correspondiente al jueves 30 de octubre de 2025. Impuesto: 27% correspondiente al impuesto de primera categoría. Tasa de descuento: 17%

##### 4.2.2.1 Tabla de amortización

Tabla 4-29 Tabla de amortización para financiamiento del 50%

Año	Saldo Inicial (UF)	Cuota (UF)	Interés (UF)	Amortización (UF)
0,00	191,58			
1,00	167,58	69,21	45,21	24,00
2,00	137,92	69,21	39,55	29,66
3,00	101,26	69,21	32,55	36,66
4,00	55,95	69,21	23,90	45,31
5,00	-0,06	69,21	13,20	56,01

Fuente: Elaboración Propia

## 4.2.2.2 Flujo de caja Proyecto 50%

Tabla 4-30. Flujo de Caja Proyecto Financiado al 50% con crédito bancario

Año	Tasa de Descuento(%)					
	0	1	2	3	4	5
(+) Ingresos		889,14	1.534,90	2.067,85	2.510,20	2.193,98
(-) Egresos		-738,50	-942,89	-1.193,24	-1.415,25	-1.273,16
(=) Margen		150,64	592,01	874,61	1.094,95	920,82
(-) Depreciación		-173,31	-143,30	-0,30		
(+) Valor Residual						98,47
(-) Valor Libro						
(-) Intereses L.P.		-45,21	-39,55	-32,55	-23,90	-13,20
(-) Intereses C.P.						
(-) Perdida del ejercicio anterior			-67,88			
(=) Utilidad antes de impuestos		-67,88	341,28	841,76	1.071,05	1.006,09
(-) Impuestos			-92,15	-227,28	-289,18	-271,64
(=) Utilidad después de Impuestos		-67,88	249,13	614,48	781,87	734,45
(+) Perdida del ejercicio anterior			67,88			
(+) Depreciación		173,31	143,30	0,30		
(-) Inversiones	-328,28					
(+) Valor Libro						
(-) Costos Imprevistos	-34,83					
(+) Créditos L.P.	191,58					
(+) Créditos C.P.						
(-) Amortizaciones de créditos L.P.		-24,00	-29,66	-36,66	-45,31	-56,01
(-) Amortizaciones de créditos C.P.						
(+/-) Capital de trabajo	-20,04					20,04
(=) Flujo de Caja	-191,57	81,43	430,65	578,12	736,56	698,48
(=)FC Actualizado	-191,57	69,01	309,29	351,86	379,91	305,31
(=)FC Acumulado	-191,57	-122,56	186,73	538,59	918,50	1.223,81

<b>VAN</b>	<b>1.223,81</b>
<b>TIR</b>	<b>135%</b>
<b>PRI</b>	<b>2</b>

Fuente: Elaboración Propia

#### 4.2.3 Proyecto con financiamiento del 75%

En este punto se presenta el flujo de caja con la alternativa del 75% de financiamiento externo.

El monto total de inversión asciende a 383,15 UF, por lo tanto, el 75% del monto total, asciende a 287,36 UF.

Para el cálculo del valor de la cuota, se reemplazan los datos en la fórmula del PMT, tal como se muestra a continuación:

$$PMT = 287,36 * \left( \frac{(1 + 0,236)^5 * 0,236}{(1 + 0,236)^5 - 1} \right) =$$

Resultado de la cuota es 103,80 UF

Datos del Banco Central de Chile indicaron tasas de consumo en promedio fue del 23.6% en noviembre de 2025 (Banco.Central, 2025). Unidad de Fomento (UF): \$39.592,57 correspondiente al jueves 30 de octubre de 2025. Impuesto: 27% correspondiente al impuesto de primera categoría. Tasa de descuento: 17%

##### 4.2.3.1 Tabla de Amortización

Tabla 4-31. Amortización para financiamiento del 75%

Año	Saldo Inicial (UF)	Cuota (UF)	Interés (UF)	Amortización (UF)
0,00	287,36			
1,00	251,38	103,80	67,82	35,98
2,00	206,90	103,80	59,32	44,48
3,00	151,93	103,80	48,83	54,97
4,00	83,99	103,80	35,86	67,94
5,00	0,01	103,80	19,82	83,98

Fuente: Elaboración Propia

## 4.2.3.2 Flujo de caja Proyecto 75% de financiamiento

Tabla 4-32 Flujo de Caja Proyecto Financiado al 75% con crédito bancario

<b>FLUJOS DE CAJA NETO PROYECTO 75%</b>						
<b>Tasa de Descuento(%)</b>						
<b>18,00%</b>						
<b>Año</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
(+) Ingresos		889,14	1.534,90	2.067,85	2.510,20	2.193,98
(-) Egresos		-738,50	-942,89	-1.193,24	-1.415,25	-1.273,16
(=) Margen		150,64	592,01	874,61	1.094,95	920,82
(-) Depreciación		-173,31	-143,30	-0,30		
(+) Valor Residual						98,47
(-) Valor Libro						
(-) Intereses L.P.		-67,82	-59,32	-48,83	-35,86	-19,82
(-) Intereses C.P.						
(-) Perdida del ejercicio anterior			-90,49			
(=) Utilidad antes de impuestos		-90,49	298,90	825,48	1.059,09	999,47
(-) Impuestos			-80,70	-222,88	-285,95	-269,86
(=) Utilidad después de Impuestos		-90,49	218,20	602,60	773,14	729,61
(+) Perdida del ejercicio anterior			90,49			
(+) Depreciación		173,31	143,30	0,30		
(-) Inversiones	-328,28					
(+) Valor Libro						
(-) Costos Imprevistos	-34,83					
(+) Créditos L.P.	287,36					
(+) Créditos C.P.						
(-) Amortizaciones de créditos L.P.		-35,98	-44,48	-54,97	-67,94	-83,98
(-) Amortizaciones de créditos C.P.						
(+/-) Capital de trabajo	-20,04					20,04
<b>(=) Flujo de Caja</b>	<b>-95,79</b>	<b>46,84</b>	<b>407,51</b>	<b>547,93</b>	<b>705,20</b>	<b>665,67</b>
<b>(=)FC Actualizado</b>	<b>-95,79</b>	<b>39,69</b>	<b>292,67</b>	<b>333,49</b>	<b>363,73</b>	<b>290,97</b>
<b>(=)FC Acumulado</b>	<b>-95,79</b>	<b>-56,10</b>	<b>236,57</b>	<b>570,06</b>	<b>933,79</b>	<b>1.224,76</b>

<b>VAN</b>	<b>1.224,76</b>
<b>TIR</b>	<b>196%</b>
<b>PRI</b>	<b>2,00</b>

Fuente: Elaboración Propia

#### 4.2.4 Resumen de rentabilidad del proyecto

A continuación, se muestra las diferentes rentabilidades obtenidas después de evaluar alternativas de proyecto puro y financiado en 50% y 75%

Tabla 4-33. Resumen VAN, TIR, PRI para los Flujos

<b>Modalidad</b>	<b>VAN UF</b>	<b>TIR %</b>	<b>PRI (AÑOS)</b>
Proyecto puro	1.221,99	93%	2
Financiamiento de 50%	1.223,81	135%	2
Financiamiento de 75%	1.224,76	196%	2

Fuente: Elaboración Propia

#### 4.3 Análisis de Sensibilización

Este análisis sirve para determinar cuánto pueden variar ciertas variables para que el proyecto siga siendo rentable. Primero Calculamos cómo cambia la rentabilidad del proyecto si modificamos la variable "Ingresos" y luego la variable "Egresos" en términos porcentuales. El objetivo es medir el riesgo para responder por ejemplo ¿Cuánto puede caer el precio antes de que el negocio pueda ser rentable? Para esto se eligen variables y en este proyecto se modifican las variables "Ingresos" y "Egresos" de los flujos de caja anteriormente expuestos; todas las demás variables se dejan fijas por el principio económico "Ceteris Paribus" (Todo los demás constante).

El flujo de caja que elegido es el financiado 75% ya que presenta los mejores indicadores de VAN, TIR y PRI

#### 4.3.1 Sensibilización variable Ingresos para Proyecto Financiado al 75%

Variaciones de la variable Ingresos en el proyecto de 75% de financiamiento externo. En la siguiente tabla podemos observar distintos aumentos y disminuciones porcentuales de los Ingresos por año y sus correspondientes valores para el VAN, TIR y PRI, respectivamente:

Tabla 4-34 Sensibilización Ingresos Proyecto Financiado al 75%

<b>Sensibilización variable Ingresos Proyecto 75%</b>			
<b>Variación porcentual</b>	<b>VAN</b>	<b>TIR</b>	<b>PRI</b>
15	1.815,73	294%	1
10	1.619,74	263%	1
5	1.422,25	229%	2
0	1.224,76	196%	2
-5	1.027,27	164%	2
-10	829,78	134%	2
-15	630,38	104%	2
-20	429,3	75%	3
-25	228,23	48%	4
-30	21,56	21%	5
-35	-195,03	-6%	-----

Fuente: Elaboración Propia

#### 4.3.1.1 Sensibilización variable Egresos y efecto en el VAN

En el siguiente gráfico se presenta la variación del Van (eje Y) y de las variaciones porcentuales de los Ingresos (Eje X)

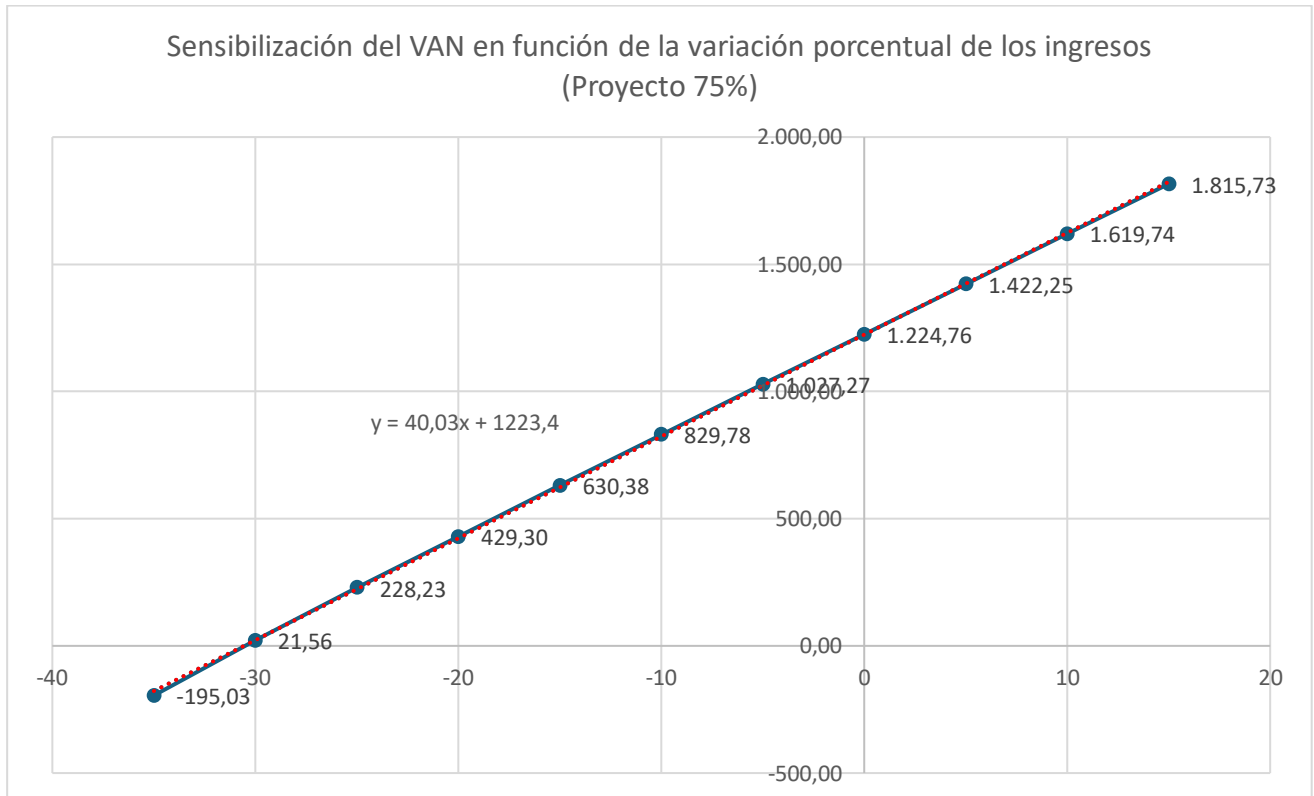


Gráfico 4-1 Variaciones del VAN en función de las variaciones porcentuales de los Ingresos

La función que representa la línea de tendencia en el gráfico de dispersión es  $y = 40,03x + 1223,4$ , donde el eje Y representa al VAN y el eje x representa a la variación porcentual de los Ingresos

Igualamos a cero la función para determinar el valor de la variación de los ingresos con el que el VAN es cero

$$0 = 40,03x + 1223,4,$$

$$-30,56 = x$$

El proyecto muestra un VAN positivo hasta una disminución del 30,56% de los ingresos, con una disminución exacta de 30,56% el VAN es cero, y con una disminución mayor a 30,56% el VAN es negativo

#### 4.3.1.2 Sensibilización variable Ingresos y efecto en el TIR

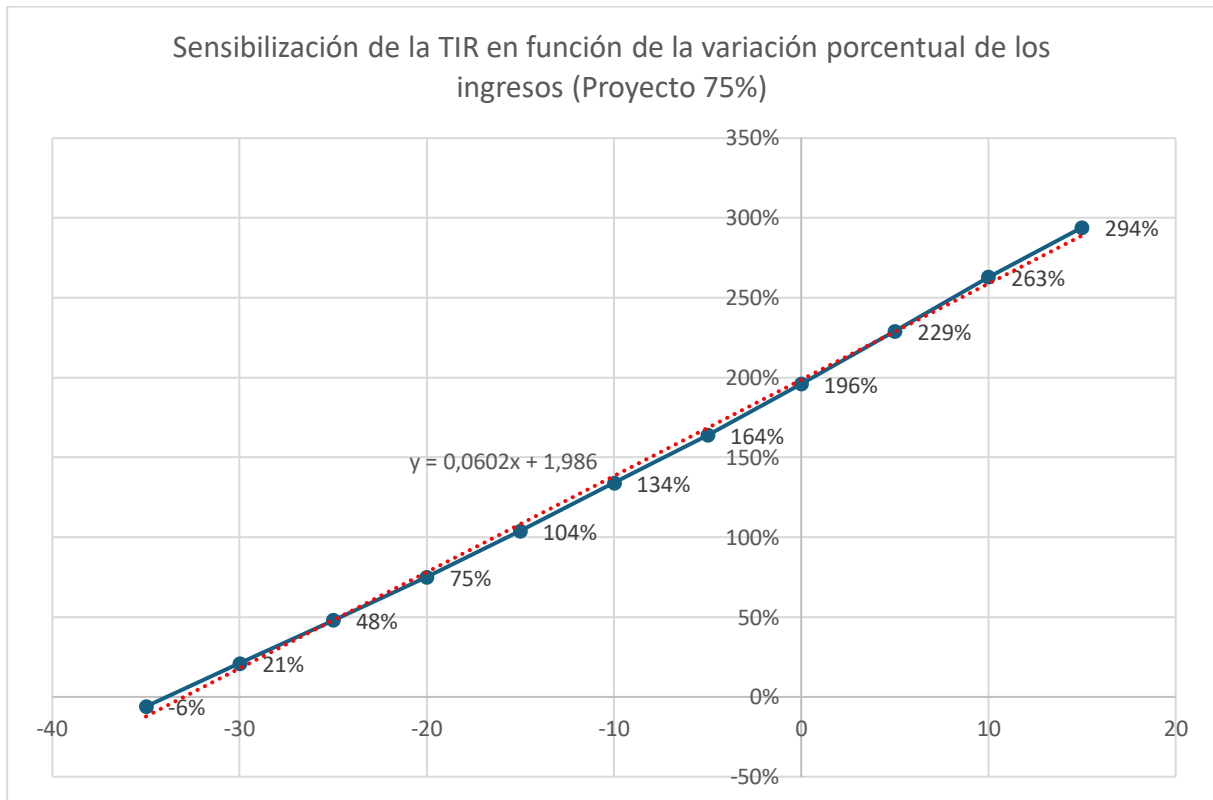


Gráfico 4-2 Variaciones de la TIR en función de las variaciones porcentuales de los Ingresos

La función que representa la línea de tendencia en el gráfico de dispersión es  $y = 0,0657x + 2,3515$ , donde el eje Y representa al VAN y el eje x representa a la variación de los Ingresos

Igualamos a cero

$$0 = 0,0657x + 2,3515$$

$$-35,79 = x$$

El proyecto muestra una TIR positiva hasta una disminución del 35,79% de los ingresos, con una disminución exacta de 35,79% la TIR es cero, y con una disminución mayor a 35,79% la TIR es negativa

#### 4.3.2 Sensibilización variable Egresos para Proyecto Financiado al 75%

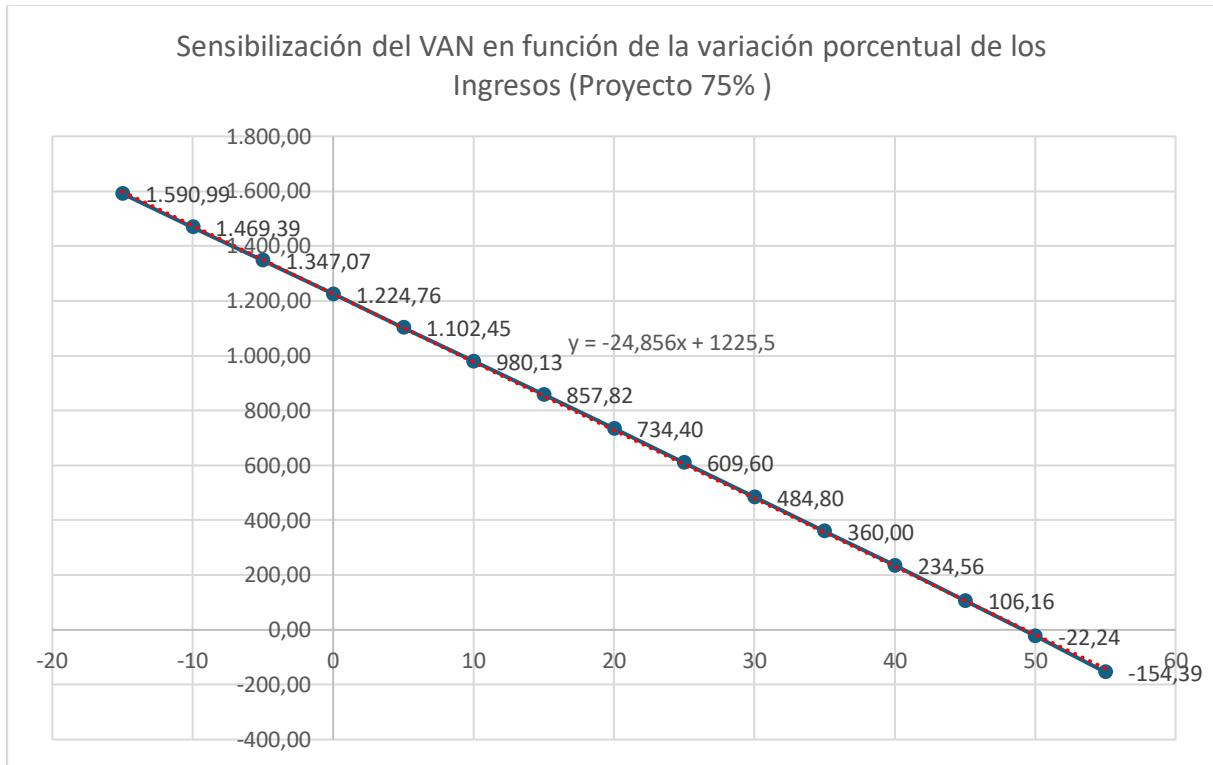
Variaciones de la variable Egresos en el proyecto de 75% de financiamiento externo. En la siguiente tabla podemos observar distintos aumentos y disminuciones porcentuales de los Egresos por año y sus correspondientes valores para el VAN, TIR y PRI, respectivamente:

Tabla 4-35 Sensibilización Egresos Proyecto Financiado al 75%

<b>Sensibilización variable Egresos Proyecto 75%</b>				
<b>Variación porcentual</b>	<b>VAN</b>	<b>TIR</b>	<b>PRI</b>	
55	-154,39	3%	-----	
50	-22,24	16%	-----	
45	106,16	29%		5
40	234,56	44%		4
35	360,00	59%		3
30	484,80	75%		3
25	609,60	93%		3
20	734,40	112%		2
15	857,82	131%		2
10	980,13	151%		2
5	1.102,45	173%		1
0	1.224,76	196%		2
-5	1.347,07	220%		2
-10	1.469,39	245%		1
-15	1.590,99	270%		1

Fuente: Elaboración propia

#### 4.3.2.1 Sensibilización variable Egresos y efecto en el VAN



Fuente: Elaboración Propia

*Gráfico 4-3 Variaciones del VAN en función de las variaciones porcentuales de los Egresos*

La función que representa la línea de tendencia es  $y = -24,856x + 1225,5$ , donde el eje Y representa al TIR y el eje x representa a la variación porcentual de los Egresos

Igualamos Y a cero para encontrar el valor de X

$$0 = -24,856x + 1225,5$$

$$49,30 = x$$

El proyecto muestra un VAN positivo hasta un aumento del 49,30% de los egresos, con un aumento exacto de 49,30% de los egresos, el VAN es cero, y con un aumento mayor a 49,30% el VAN es negativo

#### 4.3.2.2 Sensibilización variable Egresos y efecto en el TIR

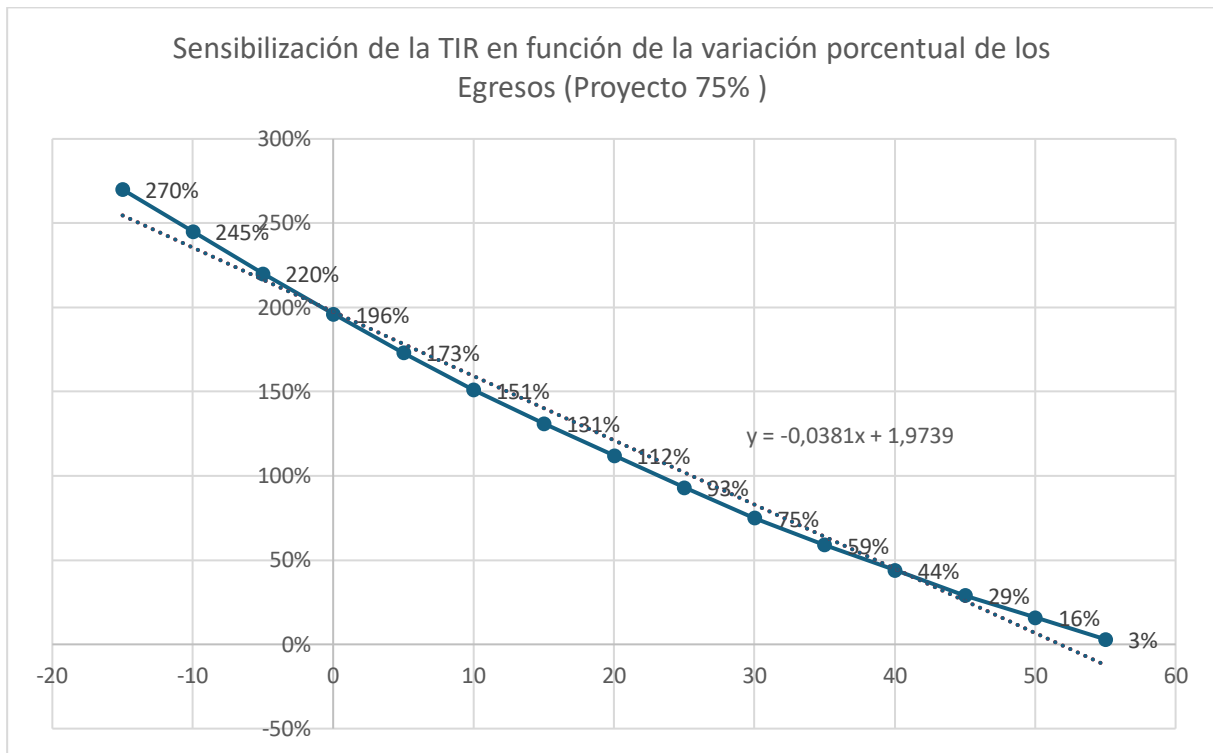


Gráfico 4-4 Variaciones de la TIR en función de las variaciones porcentuales de los Egresos

La función que representa la línea de tendencia es  $y = -0.0381x + 1,9739$ , donde el eje Y representa a la TIR y el eje x representa a la variación porcentual de los Egresos

Igualamos Y a cero para encontrar el valor de X

$$0 = -0.0381x + 1,9739$$

$$51,81 = x$$

El proyecto muestra una TIR positiva hasta un aumento del 51,81% de los egresos, con un aumento exacto del 51,81% la TIR es cero, y con un aumento mayor a 51,81% la TIR es negativa

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Luego de analizar los antecedentes y los resultados del "Estudio de prefactibilidad de implementar talleres deportivos inclusivos enfocados en personas neurodivergentes" se puede concluir que el proyecto es rentable, dado que los flujos de caja así lo indican. El proyecto puro, financiado al 50% y 75% señalaron un VAN positivo, una TIR superior a la tasa de descuento y un PRI de 2 años. Se observa que el proyecto financiado al 75% tiene los mejores indicadores; un VAN de 1.224,76, una TIR 196% y PRI de 2 años. Con respecto al análisis de sensibilización podemos señalar que el enfoque estuvo en dos variables, "Ingresos" y "Egresos" El análisis nos indica que los "Ingresos" pueden disminuir hasta un 30,56% y en todo ese intervalo el proyecto sigue siendo rentable con un VAN positivo, si los ingresos disminuyen en 30,56% el proyecto es indiferente, ya que se obtiene un VAN igual a cero, obteniendo lo mismo con otros instrumentos de inversión en el mercado, pero si los "ingresos" disminuyen más de 30,56% el proyecto ya no es rentable, indicando un VAN negativo. Por otra parte, el análisis de sensibilización establece que el proyecto es rentable y que permite que los Egresos aumenten hasta un 49,30% punto donde el proyecto es indiferente ya que con un aumento exacto de 49,30% la TIR es cero, si los egresos aumentan sobre 49,30% el proyecto ya no es rentable arrojando una TIR negativa

Además, el informe confirmó la existencia de una demanda insatisfecha crítica en las comunas de Maipú y Pudahuel. Se identificó que la oferta actual es polarizada: por un lado, talleres municipales gratuitos que carecen de la especialización técnica necesaria para atender a niños y adolescentes con TEA y TDAH; y por otro lado, academias privadas o fundaciones concentradas en el sector oriente de Santiago, inaccesibles por costo o distancia para el segmento objetivo. El proyecto apunta a cubrir este vacío mediante una propuesta de valor basada en la proximidad geográfica y la especialización profesional a un costo competitivo (0,9 UF), viabilidad Técnica y modelo operativo. Desde la perspectiva técnica, se concluye que el modelo de negocio es "liviano en activos" viable y flexible. La estrategia de arrendar infraestructura existente en complejos deportivos en Maipú y luego en Pudahuel elimina la barrera de entrada de la inversión inmobiliaria, permitiendo destinar los recursos a lo que realmente genera valor: el capital humano especializado y el equipamiento sensorial. La estructura operativa, apoyada en dos profesores por cancha, para apoyar en caso de

desregulaciones en niños TEA o TDAH y el uso de canchas cruzadas para voleibol se observa como una innovación en el uso de canchas de pasto sintético en Chile, optimiza el rendimiento del espacio y asegura la continuidad del servicio incluso ante crisis conductuales de los alumnos

Uno de los aportes de este trabajo es poner en discusión el deporte inclusivo desde el punto de vista de proyecto, con todo lo que ello implica, especialmente en las mediciones cuantitativas, es decir, determinar desde el punto de vista financiero si el proyecto es rentable. Este estudio se realizó con ideas previas del autor, que realiza hoy en día un taller social en la comuna de Pudahuel durante dos años 2024 y 2025, sin embargo, para este proyecto se amplió “la mirada” a un público objetivo mayor. La ley de inclusión y la ley TEA son disposiciones legales que nos indican que la sociedad debe incorporar cada vez más a personas neurodivergentes a la integración.

Una recomendación para este proyecto es iniciar con el complejo deportivo en Pudahuel por la cercanía a la bodega de Aki Cb, donde se guardan los implementos deportivos, esta acción minimiza el traslado en tiempo, costo y simplificación de logística, pues cancha y bodega se encuentran en el mismo sector (Enea) en Pudahuel. Otra recomendación es incorporar otra unidad estratégica de negocio que en el capítulo 3 se menciona como ‘proyecto complementario centrado en la sicomotricidad para niños (as) de 2 a 5 años, ya que este taller cumpliría con un objetivo crucial para la sostenibilidad a largo plazo de los talleres principales (fútbol y voleibol), que formar un semillero o embudo de captación, una base de usuarios fieles que, al cumplir los 5 años, ya estén familiarizados con el equipo y la marca. Además este taller puede mitigar el declive natural de la demanda (curva de Rogers) en el último año del horizonte de evaluación.

## BIBLIOGRAFÍA

- Amable, M. (2025). *Mundo Amable*. Obtenido de Mundo Amable: [https://mundoamable.cl/producto/anti\\_ruido\\_infantil\\_sencillo/](https://mundoamable.cl/producto/anti_ruido_infantil_sencillo/)
- Banco.Central. (2025). *Banco.Central*. Obtenido de Banco.Central: [https://si3.bcentral.cl/Siete/ES/Siete/Cuadro/CAP\\_TASA\\_INTERES/MN\\_TASA\\_INTERES\\_09/TMS\\_15/T311](https://si3.bcentral.cl/Siete/ES/Siete/Cuadro/CAP_TASA_INTERES/MN_TASA_INTERES_09/TMS_15/T311)
- Bencinas.cl. (2025). *Bencinas.cl*. Obtenido de Bencinas.cl: <https://preciobencina.cl/bencineras-en-comuna-de-maipu.php>
- cancha, e. (2025). *easy cancha*. Obtenido de <https://www.easycanCHA.com/es-CL/chile/club/maiclub>
- cancha, e. (2025). *easy cancha*. Obtenido de <https://www.easycanCHA.com/es-CL/chile/club/arena-maipu>
- Chile, M. d. (2024). *Encuesta Nacional de Actividad Física y deporte*.
- Cortés, I. 1. (2012). *Valoración de modelos de curvas en S aplicadas al sector financiero colombiano*.
- Decathlon. (2025). *Decathlon*. Obtenido de Decathlon: [https://www.decathlon.cl/p/141487-16900-mat-yoga-suave-4-mm.html?utm\\_source=google&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=cl\\_t-perf\\_ct-pmax\\_n-pmax-low-ticket\\_ts-bra\\_f-cv\\_o-reve\\_&gad\\_source=1&gad\\_campaignid=21392379113&gbraid=0AAAAADDIFZJBY3401bnW6M\\_zSmXFkSQuz&gclid=](https://www.decathlon.cl/p/141487-16900-mat-yoga-suave-4-mm.html?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=cl_t-perf_ct-pmax_n-pmax-low-ticket_ts-bra_f-cv_o-reve_&gad_source=1&gad_campaignid=21392379113&gbraid=0AAAAADDIFZJBY3401bnW6M_zSmXFkSQuz&gclid=)
- Decathlon. (2025). *Decathlon*. Obtenido de Decathlon: [https://www.decathlon.cl/p/172047-12018-escalera-de-entrenamiento-futbol-320-metros-naranja.html?srsIid=AfmBOopP02ORH0dB4O7HaPQM3\\_yrXizrbch6WABNJvwBq5Uqx9UgSP6t](https://www.decathlon.cl/p/172047-12018-escalera-de-entrenamiento-futbol-320-metros-naranja.html?srsIid=AfmBOopP02ORH0dB4O7HaPQM3_yrXizrbch6WABNJvwBq5Uqx9UgSP6t)
- Decathlon. (2025). *Decathlon*. Obtenido de Decathlon: <https://www.decathlon.cl/p/311188-16029-bolsa-para-balones-negro.html?srsIid=AfmBOoojShYlywQFdQzMu5iynFbxH9n-VV-H-rZbZsW6ZbZzisVoQHJj>
- Decathlon. (2025). *Decathlon*. Obtenido de Decathlon: <https://www.decathlon.cl/p/324531-16147-botiquin-primeros-auxilios-41-piezas.html?srsIid=AfmBOojoPMe97ZPZy-JZfOJgXaWChpNkP-dRnMJ7MpdKnIurdZUJF-D>
- Depreciación.sii. (2025). *Depreciación.sii*. Obtenido de Depreciación.sii: [https://www.sii.cl/pagina/valores/bienes/tabla\\_vida\\_enero.htm](https://www.sii.cl/pagina/valores/bienes/tabla_vida_enero.htm)
- Equus. (2025). Obtenido de [https://feriadeldeporte.cl/products/parante-voleibol-movible-tubo-1-14x2mm?pr\\_prod\\_strat=e5\\_desc&pr\\_rec\\_id=5f9814631&pr\\_rec\\_pid=7219439763516&pr\\_ref\\_pid=7219440025660&pr\\_seq=uniform](https://feriadeldeporte.cl/products/parante-voleibol-movible-tubo-1-14x2mm?pr_prod_strat=e5_desc&pr_rec_id=5f9814631&pr_rec_pid=7219439763516&pr_ref_pid=7219440025660&pr_seq=uniform)
- Falabella. (2025). *Falabella*. Obtenido de Falabella: [https://www.falabella.com/falabella-cl/product/149833003/Parlante-Bluetooth-Portatil-Blik-Hypebass40-40W-IPX5-8-Hrs/149833004?kid=shopp2265fa&gad\\_source=1&gad\\_campaignid=21521872267&gbraid=0AAAAADnr5ngckVdhdxud3fN56Jede92E8&gclid=CjwKCAiA0eTJBhBaEiwA-Pa-h](https://www.falabella.com/falabella-cl/product/149833003/Parlante-Bluetooth-Portatil-Blik-Hypebass40-40W-IPX5-8-Hrs/149833004?kid=shopp2265fa&gad_source=1&gad_campaignid=21521872267&gbraid=0AAAAADnr5ngckVdhdxud3fN56Jede92E8&gclid=CjwKCAiA0eTJBhBaEiwA-Pa-h)

- Falabella. (2025). *Falabella*. Obtenido de Falabella: [https://www.falabella.com/falabella-cl/product/147839269/Notebook-HP-15-fc0070la-AMD-Ryzen-5-16gb-Ram-512gb-Ssd-Windows-11-Home/147839270?kid=shopp364fc&gclsrc=aw.ds&gad\\_source=1&gad\\_campaignid=20318395121&gbraid=0AAAAADnr5ngSyuQXOrUGM0OH\\_yjLa2eAx&gclid=C](https://www.falabella.com/falabella-cl/product/147839269/Notebook-HP-15-fc0070la-AMD-Ryzen-5-16gb-Ram-512gb-Ssd-Windows-11-Home/147839270?kid=shopp364fc&gclsrc=aw.ds&gad_source=1&gad_campaignid=20318395121&gbraid=0AAAAADnr5ngSyuQXOrUGM0OH_yjLa2eAx&gclid=C)
- Feria.Deporte. (2025). *Feria.Deporte*. Obtenido de Feria.Deporte: <https://feriadeldeporte.cl/collections/parantes?srltid=AfmBOooXbso2aXepL7ti1A8fzBAfpw7TyWjr1uzFiJdMSjoDbOkngezS>
- Ingeniería.Industrial. (2025). *Ingeniería.Industrial*. Obtenido de Ingeniería.Industrial: <https://ingenieriaindustrialonline.com/gestion-de-almacenes/disenyo-y-layout-de-almacenes-y-centros-de-distribucion/>
- Investing. (2025). *Investing*. Obtenido de Investing: <https://es.investing.com/indices/ipsa-historical-data>
- LibreMercado. (2025). *Mercado Libre*. Obtenido de Mercado Libre: [https://articulo.mercadolibre.cl/MLC-1188353678-pack-x6-valla-de-salto-y-agilidad-de-15cm-6-pulgadas-\\_JM?matt\\_tool=24256224&matt\\_word=&matt\\_source=google&matt\\_campaign\\_id=22116391830&matt\\_ad\\_group\\_id=173057414789&matt\\_match\\_type=&matt\\_network=g&matt\\_device](https://articulo.mercadolibre.cl/MLC-1188353678-pack-x6-valla-de-salto-y-agilidad-de-15cm-6-pulgadas-_JM?matt_tool=24256224&matt_word=&matt_source=google&matt_campaign_id=22116391830&matt_ad_group_id=173057414789&matt_match_type=&matt_network=g&matt_device)
- Lineasport. (2025). Obtenido de Lineasport: [https://lineasport.cl/set-conos-agilidad-50-unidades/?attribute\\_pa\\_color=multicolor&gad\\_source=1&gad\\_campaignid=22726212437&gbraid=0AAAAAo2XeP8vTRqMidQYcUXvLBLHltbLj&gclid=Cj0KCQiArt\\_JBhCTARIsADQZaykn2QC1pGJG4GLhh-gZbpofVeahs27rujOVytp7CMpQiRiYvGUq8mcaAng](https://lineasport.cl/set-conos-agilidad-50-unidades/?attribute_pa_color=multicolor&gad_source=1&gad_campaignid=22726212437&gbraid=0AAAAAo2XeP8vTRqMidQYcUXvLBLHltbLj&gclid=Cj0KCQiArt_JBhCTARIsADQZaykn2QC1pGJG4GLhh-gZbpofVeahs27rujOVytp7CMpQiRiYvGUq8mcaAng)
- Maiclub. (2025). *Maiclub*. Obtenido de Maiclub: <https://www.maiclub.cl/nuestros-clubes/maiclub-el-rosal/>
- Mapfre. (2015). *Mapfre*. Obtenido de Mapfre: <https://www.mapfre.es/particulares/seguros-de-coche/articulos/cuanto-se-devalua-un-coche/#:~:text=Coches%20de%20a%206,y%20las%20de%20tu%20veh%C3%ADculo.>
- Mercado.Libre. (2025). *Mercado.Libre*. Obtenido de Mercado.Libre: [https://articulo.mercadolibre.cl/MLC-1512432375-malla-de-voleibol-con-cable-de-acero-95-mts-con-bolso-\\_JM?matt\\_tool=32161095&matt\\_word=&matt\\_source=google&matt\\_campaign\\_id=22116391833&matt\\_ad\\_group\\_id=173057418189&matt\\_match\\_type=&matt\\_network=g&matt\\_device](https://articulo.mercadolibre.cl/MLC-1512432375-malla-de-voleibol-con-cable-de-acero-95-mts-con-bolso-_JM?matt_tool=32161095&matt_word=&matt_source=google&matt_campaign_id=22116391833&matt_ad_group_id=173057418189&matt_match_type=&matt_network=g&matt_device)
- MercadoLibre. (2025). *MercadoLibre*. Obtenido de MercadoLibre: [https://www.mercadolibre.cl/samsung-galaxy-tab-a9-64gb-color-graphite/p/MLC29171759?pdp\\_filters=item\\_id%3AAMLC2836827282&from=gshop&matt\\_tool=44467648&matt\\_word=&matt\\_source=google&matt\\_campaign\\_id=22116391884&matt\\_ad\\_group\\_id=172632298559&matt\\_match\\_type=](https://www.mercadolibre.cl/samsung-galaxy-tab-a9-64gb-color-graphite/p/MLC29171759?pdp_filters=item_id%3AAMLC2836827282&from=gshop&matt_tool=44467648&matt_word=&matt_source=google&matt_campaign_id=22116391884&matt_ad_group_id=172632298559&matt_match_type=)
- MercadoLibre. (2025). *MercadoLibre*. Obtenido de MercadoLibre: <https://articulo.mercadolibre.cl/MLC-1188353678-pack-x6-valla-de-salto-y-agilidad-de-15cm-6-pulgadas->

\_JM?matt\_tool=24256224&matt\_word=&matt\_source=google&matt\_campaign\_id=22116391830&matt\_ad\_group\_id=173057414789&matt\_match\_type=&matt\_network=g&matt\_devic

MercadoLibre. (2025). *MercadoLibre*. Obtenido de MercadoLibre: [https://www.mercadolibre.cl/10x-cono-30cms-agilidad-entrenamiento-crossfit-senalizacion/up/MLCU58558488?pdp\\_filters=item\\_id%3AAMLC1050752607&from=gshop&matt\\_tool=24256224&matt\\_word=&matt\\_source=google&matt\\_campaign\\_id=22116391830&matt\\_ad\\_group\\_id=173057414](https://www.mercadolibre.cl/10x-cono-30cms-agilidad-entrenamiento-crossfit-senalizacion/up/MLCU58558488?pdp_filters=item_id%3AAMLC1050752607&from=gshop&matt_tool=24256224&matt_word=&matt_source=google&matt_campaign_id=22116391830&matt_ad_group_id=173057414)

MercadoLibre. (2025). *MercadoLibre*. Obtenido de MercadoLibre: [https://articulo.mercadolibre.cl/MLC-1512432375-malla-de-voleibol-con-cable-de-acero-95-mts-con-bolso-\\_JM?matt\\_tool=32161095&matt\\_word=&matt\\_source=google&matt\\_campaign\\_id=22116391833&matt\\_ad\\_group\\_id=173057418189&matt\\_match\\_type=&matt\\_network=g&matt\\_devic](https://articulo.mercadolibre.cl/MLC-1512432375-malla-de-voleibol-con-cable-de-acero-95-mts-con-bolso-_JM?matt_tool=32161095&matt_word=&matt_source=google&matt_campaign_id=22116391833&matt_ad_group_id=173057418189&matt_match_type=&matt_network=g&matt_devic)

Ministerio.Hacienda. (2025). *Ministerio.Hacienda*. Obtenido de Ministerio.Hacienda: <https://www.hacienda.cl/areas-de-trabajo/politicas-macroeconomicas/escenario-macroeconomico>

Paris.cl. (2015). *Paris.cl*. Obtenido de Paris.cl: [https://www.paris.cl/multifuncional-smart-tank-580-wi-fi-set-de-botellas-264729999.html?gclid=aw.ds&gad\\_source=1&gad\\_campaignid=20530630922&gbraid=0AAAADAY7cYc3R8e2rXo1uUSYI7IajW\\_j&gclid=CjwKCAiA0eTJBhBaEiwA-Pa-hbJsi2r59GzKZLShyeiXPwBC9Uq53\\_91-3CPB6JzFH](https://www.paris.cl/multifuncional-smart-tank-580-wi-fi-set-de-botellas-264729999.html?gclid=aw.ds&gad_source=1&gad_campaignid=20530630922&gbraid=0AAAADAY7cYc3R8e2rXo1uUSYI7IajW_j&gclid=CjwKCAiA0eTJBhBaEiwA-Pa-hbJsi2r59GzKZLShyeiXPwBC9Uq53_91-3CPB6JzFH)

PcFactory. (2025). *PcFactory*. Obtenido de PcFactory: [https://www.pcfactory.cl/producto/36597-crucial-unidad-ssd-1tb-sata3-2-5-bx500?gad\\_source=1&gad\\_campaignid=22507392461&gbraid=0AAAAADGXTdXVWSILoWIVHA9ldGpPtkMvd&gclid=CjwKCAiA0eTJBhBaEiwA-Pa-hXvKBadC-T\\_Bt5fi2M\\_rvZaDLtjtyH4pDCdJfFke3\\_Gx3T3gTe5E5RoCRkMQAvD\\_](https://www.pcfactory.cl/producto/36597-crucial-unidad-ssd-1tb-sata3-2-5-bx500?gad_source=1&gad_campaignid=22507392461&gbraid=0AAAAADGXTdXVWSILoWIVHA9ldGpPtkMvd&gclid=CjwKCAiA0eTJBhBaEiwA-Pa-hXvKBadC-T_Bt5fi2M_rvZaDLtjtyH4pDCdJfFke3_Gx3T3gTe5E5RoCRkMQAvD_)

PcFactory. (2025). *PcFactory*. Obtenido de PcFactory: [https://www.pcfactory.cl/producto/54292-soundcore-audifonos-over-ear-noise-cancelling-hibrida-q20i?gad\\_source=1&gad\\_campaignid=21314580168&gbraid=0AAAAADGXTdWj4R7albemSC-4C2u7OvoEh&gclid=CjwKCAiA0eTJBhBaEiwA-Pa-hajVF-uOIBVrSxHdi3tOVEWOuyOcx32k5jYicoVBt7v](https://www.pcfactory.cl/producto/54292-soundcore-audifonos-over-ear-noise-cancelling-hibrida-q20i?gad_source=1&gad_campaignid=21314580168&gbraid=0AAAAADGXTdWj4R7albemSC-4C2u7OvoEh&gclid=CjwKCAiA0eTJBhBaEiwA-Pa-hajVF-uOIBVrSxHdi3tOVEWOuyOcx32k5jYicoVBt7v)

*Puntosport*. (2025). Obtenido de Puntosport: [https://www.puntosport.cl/MLC-2819254682-balon-voleibol-pelota-volleyball-voley-mikasa-v360w-oficial-\\_JM?variation=182642787134&gad\\_source=1&gad\\_campaignid=19329518579&gbraid=0AAAAPfKVM-Abbj60xNwMi4iJqfUgMXM&gclid=Cj0KCQIArt\\_JBhCTARIsADQZaykhhAb8F4fN2kr](https://www.puntosport.cl/MLC-2819254682-balon-voleibol-pelota-volleyball-voley-mikasa-v360w-oficial-_JM?variation=182642787134&gad_source=1&gad_campaignid=19329518579&gbraid=0AAAAPfKVM-Abbj60xNwMi4iJqfUgMXM&gclid=Cj0KCQIArt_JBhCTARIsADQZaykhhAb8F4fN2kr)

Roly, P. W. (2025). *Página Web Roly*. Obtenido de <https://www.royl.cl/polera-deportiva-montecarlo-nino.html>

SII. (2025). *SII*. Obtenido de SII.

Sodimac. (2025). *Sodimac*. Obtenido de Sodimac: <https://www.sodimac.cl/sodimac-cl/articulo/148785646/Compresor-De-Aire-250psi-Uso-12v-Y-220v->

Auto/148785647?kid=shopp\_goosho\_395754&gclid=CjwKCAiA0eTJBhBaEiwA-P  
d=22847497807&gbraid=0AAAAADRw8zu6vfleMFC-  
eT9Dyv04EeMWx&gclid=CjwKCAiA0eTJBhBaEiwA-P

Sodimac. (2025). *Sodimac*. Obtenido de Sodimac: <https://www.sodimac.cl/sodimac-cl/articulo/143511807/Megafono-Amplificador-25W-Recargable-+Microfono-de-Mano-500m/143511808>

Strewhal. (2025). *Facebook*. Obtenido de Strewhal: <https://www.facebook.com/Strewhal/>





topspin. (2025). Obtenido de topspin: <https://tspin.cl/producto/pelota-de-futbol-strike-pro-classic-n5?id=2582&dataVariant=354>

UChile. (2025). *UChile*. Obtenido de UChile: [https://uchile.cl/dam/jcr:c9cc773f-463e-4927-847b-c19563dcfad0/Copia%20de%20RESULTADOS%20ENCUESTA%20NACIONAL%20%20DE%20ACTIVIDAD%20F%3%8DSICA%20Y%20DEPORTE%20%20EN%20POBLACI%3%93N%20MAYOR%20DE%205%20A%3%91OS%20\(1\).pdf](https://uchile.cl/dam/jcr:c9cc773f-463e-4927-847b-c19563dcfad0/Copia%20de%20RESULTADOS%20ENCUESTA%20NACIONAL%20%20DE%20ACTIVIDAD%20F%3%8DSICA%20Y%20DEPORTE%20%20EN%20POBLACI%3%93N%20MAYOR%20DE%205%20A%3%91OS%20(1).pdf)

## ANEXO A BODEGA

Cotización Bodega:

### Estás contratando

 Tamaño <b>3m<sup>2</sup></b>	 Sucursal <b>Enea</b>
 Seguro <b>Cubre hasta Cobertura de 200 UF por \$13.500 Mensual</b>	 Fecha <b>Ingreso: 06/01/2026</b>

Precio Bodega Normal	<b>\$52.000 Mensual</b>
Descuento	<b>\$26.000 Mensual</b>
Precio Final Bodega	<b>\$26.000 Mensual</b>
Precio del Seguro	<b>\$13.500 Mensual</b>

Descuento válido por dos meses.

Usar cupón personalizado

Precio Total a Pagar

**\$39.500 Mensual**

**\*Descuento válido por dos meses.**

Cotización Bodega:



Estimado(a) Rubén,

Gracias por contactarse con Aki KB Minibodegas, para nosotros es un agrado entregarle esta cotización por el arriendo de su minibodega.

#	Sucursal	Piso	Superficie M <sup>2</sup>	Precio Mensual	Dto	Valor con Descuento por los primeros 2 meses
1	ENEA	3	3 m <sup>2</sup>	\$51.000	50%	\$25.500

Valores exentos de IVA

\*Consulte por promociones de prepago de 6 a 12 meses

Adicionalmente, debe tomar un seguro mensual, contra incendio, robo y sismo:

200 UF	300 UF	500 UF	1000 UF	1500 UF
\$13500	\$18900	\$28500	\$48900	\$64900

Debe considerar además el pago de \$15900 por cuota de incorporación.

Los precios antes mencionados están sujetos a disponibilidad y son Válidos por 5 días

Nota: —

Tamaños de Bodegas:



# Tamaños de bodegas

## SMALL



Cajas, maletas y artículos menores. Complemento de temporadas. Equivale a un depto de 20 a 30 m<sup>2</sup>. Equivale a un depto de 25 a 35 m<sup>2</sup>.

## MEDIUM



Depto u oficina de 30 a 40 m<sup>2</sup>. Depto u oficina de 35 a 45 m<sup>2</sup>. Depto u oficina de 40 a 60 m<sup>2</sup>. Depto u oficina de 45 a 65 m<sup>2</sup>.

## LARGE



## EXTRA LARGE



ANEXO B COMPLEJO DEPORTIVO

Cotización Maiclub



<b>TARIFAS</b>			<b>UBICACIÓN</b>	<b>RESERVAS</b>	<b>ESCUELITAS</b>	<b>PROMOCIONES</b>
<b>LUNES A VIERNES</b>			<b>FIN DE SEMANA</b>			
 Lunes a Viernes	 09:00 – 16:00 hrs.	 \$25.000	 Sábado y Domingo	 09:00 – 16:00	 \$28.000	
 Lunes a Viernes	 17:00 – 00:00 hrs.	 \$35.000	 Sábado y Domingo	 17:00 – 00:00	 \$35.000	

## ANEXO C EQUIPAMIENTO DEPORTIVO

Cotización Empresa Gympro Spa:

**GYMPRO SPA**

ART.DEPORTIVOS, SUPLEMENTOS, ELECT,  
ART.MEDICOS, ORTOPEDICOS Y P.DE VESTIR  
MANZANO 346, LOCAL A  
RECOLETA  
SANTIAGO  
Dominica 277 local 1 ,recoleta  
PAGINA WEB: WWW.GYMPRO.CL

RUT: 76.455.273-3

COTIZACION

N°: 12036

<b>SEÑOR(ES):</b> RECREA DEPORTES SPA	<b>FECHA EMISIÓN:</b> 23/12/2025
<b>RUT:</b> 78.157.513-5	<b>TELÉFONO:</b> 56962547384
<b>GIRO:</b> Deporte	<b>CORREO:</b> talleresrecreadeportes@gmail.com
<b>DIRECCIÓN:</b> Isla Trelat 211	<b>O/C REFERENCIA:</b>
<b>COMUNA:</b> Pudahuel	<b>TOTAL ABONADO:</b> \$ 0
<b>CONTACTO:</b> RECREA DEPORTES SPA	<b>VENDEDOR:</b> Cotizaciones Mail Vendedor

SKU	ITEM	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	SUBTOTAL
1766508971	Parante de voleibol transportable	\$ 378.142,86	1	\$ 378.143
01272	Malla de Voleibol 1.5 mm Acerada GymPro Malla de Voleibol 1.5 mm Acerada GymPro	\$ 16.798,32	1	\$ 16.798
400798	Pelota de Futbol N5 Quwa corsa Pelota de Futbol N5 Quwa corsa	\$ 10.580,67	20	\$ 211.613
00327	Balón de Voleibol DRB Soft Touch Italy 3.0 Balón de Voleibol DRB Soft Touch Italy 3.0	\$ 10.075,63	20	\$ 201.513
01057A	Peto Polera Futbol Niño DRB Rojo	\$ 1.672,27	20	\$ 33.445
1766508971	Audífonos Protectores Antiruido Para Niños Y Jóvenes 25db	\$ 16.798,32	1	\$ 16.798
02438	Elástico para Pilates y Kinesiología Resistencia Media Elástico para Pilates y Kinesiología Resistencia Media	\$ 3.352,94	1	\$ 3.353
00061	Escalera de Entrenamiento 6 Mts Escalera de Entrenamiento 6 Mts	\$ 7.554,62	4	\$ 30.218
02522	Mat Yoga Pilates 4 mm Mat Yoga Pilates 4 mm	\$ 4.193,28	10	\$ 41.933
1766508971	Pictogramas Magnéticos Esenciales	\$ 243.689,08	1	\$ 243.689
1766508971	Bolsa de genero	\$ 579,83	1	\$ 580
11855	Bolso porta equipo Grande Multiuso Negro	\$ 21.000	1	\$ 21.000

NOTA:

NETO(\$)	\$ 1.624.073
I.V.A(19%)	\$ 308.574
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.932.647</b>

Banco Chile: Cuenta Corriente  
Número: 00-175-04533-10  
Rut:76.455.273-3  
Nombre: GymPro SpA  
Mail: ventas@gympro.cl

## Cotización Empresa Gympro Spa:

**GYMPRO SPA**

ART.DEPORTIVOS, SUPLEMENTOS, ELECT,  
 ART.MEDICOS, ORTOPEDICOS Y P.DE VESTIR  
 MANZANO 346, LOCAL A  
 RECOLETA  
 SANTIAGO  
 Dominica 277 local 1 ,recoleta  
 PAGINA WEB: WWW.GYMPRO.CL

RUT: 76.455.273-3

COTIZACION

N°: 12036

<b>SEÑOR(ES):</b> RECREA DEPORTES SPA	<b>FECHA EMISIÓN:</b> 23/12/2025
<b>RUT:</b> 78.157.513-5	<b>TELÉFONO:</b> 56962547384
<b>GIRO:</b> Deporte	<b>CORREO:</b> talleresrecreadeportes@gmail.com
<b>DIRECCIÓN:</b> Isla Trelat 211	<b>O/C REFERENCIA:</b>
<b>COMUNA:</b> Pudahuel	<b>TOTAL ABONADO:</b> \$ 0
<b>CONTACTO:</b> RECREA DEPORTES SPA	<b>VENDEDOR:</b> Cotizaciones Mail Vendedor

SKU	ITEM	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	SUBTOTAL
00232C	Mochila Multideporte - Impermeable Negro	\$ 1.672,27	1	\$ 1.672
01668	Valla de Entrenamiento Fútbol 15 cm 15 cm	\$ 3.773,11	20	\$ 75.462
400908	Bomba De Aire Eléctrica Neumático Coche Bicicleta Color Negro	\$ 21.840,34	1	\$ 21.840
1766508971	Bomba De Aire Eléctrica Neumático Coche Bicicleta Color Negro	\$ 134.445,38	1	\$ 134.445
1766508971	Tablet Tcl Tab 10l Gen4 128gb + 4gb Ram	\$ 159.655,46	1	\$ 159.655
1766508971	Parlante Activo	\$ 24.361,34	1	\$ 24.361
01744	Megáfono	\$ 7.554,62	1	\$ 7.555
	Conos con Valla de Entrenamiento Regulable Conos con Valla de Entrenamiento Regulable			

NOTA:

NETO(\$)	\$ 1.624.073
I.V.A(19%)	\$ 308.574
TOTAL	\$ 1.932.647

Banco Chile: Cuenta Corriente  
 Número: 00-175-04533-10  
 Rut:76.455.273-3  
 Nombre: GymPro SpA  
 Mail: ventas@gympro.cl

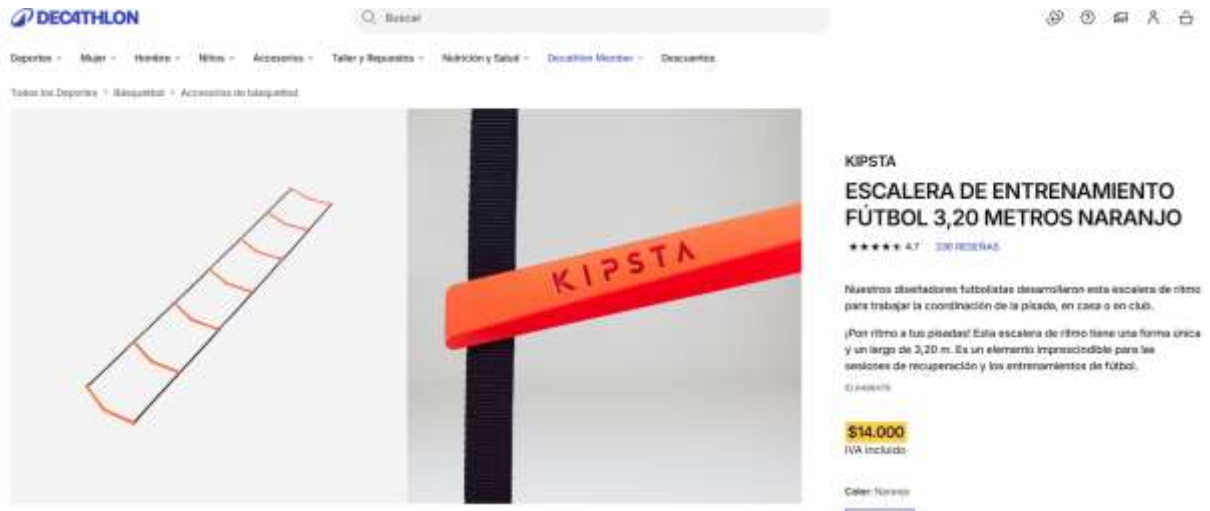
## Cotización Audífonos anti ruido:

The screenshot shows the 'mundo amable' website interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'Inicio', 'VER PRODUCTOS', 'Mi cuenta', 'Nosotros', 'Revista', and 'Solicitar Cotización'. A search bar is located on the right. The main content area features a large image of several colorful headphones (red, black, blue, white, pink, teal) with a 'sensibilidad auditiva' icon and a 'SNR' label circled in red. Below the image are icons representing features: 'desde 4 años', 'protección OADRIV', 'materia sensorial', 'aislamiento transparente', 'forma anatómica', 'lavable deportivo', and 'seguro'. To the right of the image, the product title is 'Audífono antiruido Sport. @ para niños y adultos. SNR27dB-TH'. Below the title is a 5-star rating and the price '\$24,893'. A description states: 'Audífono anti ruido con ajuste graduable desde 4 años a adultos. Reduce 27 decibelios del sonido ambiente en aguas, graves y ruido de fondo. Permite escuchar los tonos medios y la voz humana, siendo funcional a la adaptación social de personas con hipersensibilidad auditiva.' Below the description is a 'Ver en Tienda, Línea Sensibilidad Sensorial' link. A dropdown menu shows 'AUDIFONO SPORT' and 'Elegir una opción'. At the bottom right, there is a 'Añadir al carrito' button.

## Cotización Alfombra Yoga

The screenshot shows the Decathlon website interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'Deportes', 'Mujer', 'Hombre', 'Niños', 'Accesorios', 'Salir y Repuestos', 'Nutrición y Salud', 'Decathlon Member', and 'Descuentos'. A search bar is located in the center. The main content area features a large image of a black yoga mat and a woman performing a yoga pose on a blue mat. To the right of the image, the product title is 'KIMJALY MAT YOGA SUAVE 4 MM'. Below the title is a 4.4-star rating and the text '888 ROSERAS'. A description states: 'Diseñamos este mat para acompañarte durante las primeras experiencias de yoga. Este mat te proporcionará la adherencia adecuada.' Below the description is a question: '¿Quieres anclar tus pies en el mat? Llévalo contigo y guárdalo fácilmente gracias a su ligereza y a la banda elástica transportadora integrada.' Below the question is a 'Añadir al carrito' button. At the bottom right, there is a price tag showing '\$13,000' and 'IVA incluido'.

## Cotización Escalera de entrenamiento:

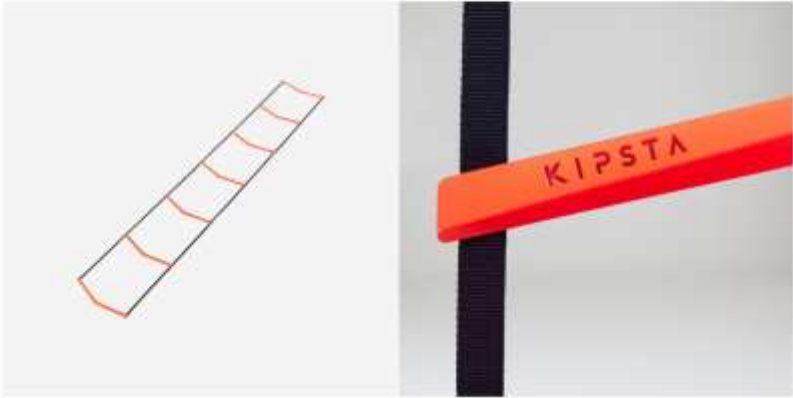


DECATHLON

Buscar

Deportes - Mujer - Hombre - Niños - Accesorios - Taller y Reparación - Nutrición y Salud - Decathlon Member - Descuentos

Todos los Deportes - Fútbol - Accesorios de fútbol



**KIPSTA**  
**ESCALERA DE ENTRENAMIENTO FÚTBOL 3,20 METROS NARANJO**  
 ★★★★★ 4.7 207 RESEÑAS

Nuestros diseñadores futbolistas desarrollaron esta escalera de ritmo para trabajar la combinación de la pisada, en casa o en club.

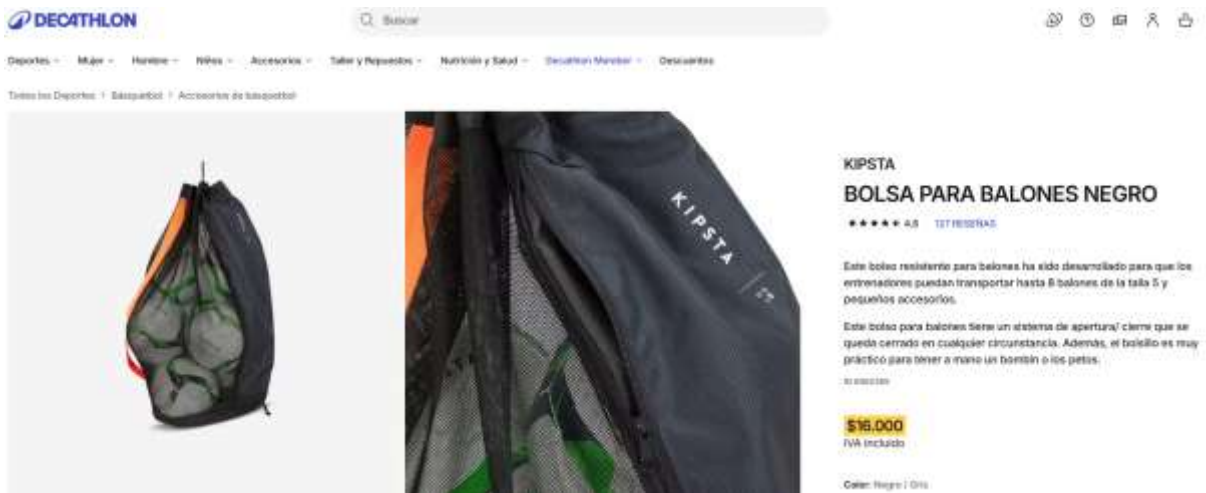
(Por ritmo a tus pisadas! Esta escalera de ritmo tiene una forma única y un largo de 3,20 m. Es un elemento imprescindible para las sesiones de recuperación y los entrenamientos de fútbol.

01486476

**\$14.000**  
 IVA incluido

Color: Naranja

## Cotización Bolsa para balones:




DECATHLON

Buscar

Deportes - Mujer - Hombre - Niños - Accesorios - Taller y Reparación - Nutrición y Salud - Decathlon Member - Descuentos

Todos los Deportes - Fútbol - Accesorios de fútbol



**KIPSTA**  
**BOLSA PARA BALONES NEGRO**  
 ★★★★★ 4.5 127 RESEÑAS

Este bolso resistente para balones ha sido desarrollado para que los entrenadores puedan transportar hasta 8 balones de la talla 5 y pequeños accesorios.

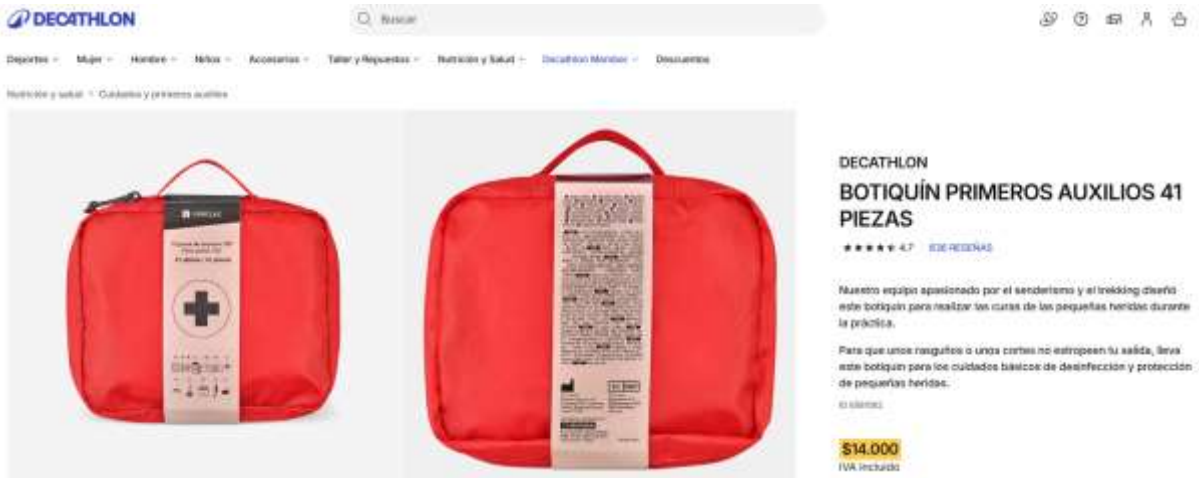
Este bolso para balones tiene un sistema de apertura/cierre que se queda cerrado en cualquier circunstancia. Además, el bolsillo es muy práctico para tener a mano un bombón o los petas.

01486476

**\$16.000**  
 IVA incluido

Color: Negro / Gris

## Cotización Botiquín:



DECATHLON

BOTIQUÍN PRIMEROS AUXILIOS 41 PIEZAS

★★★★★ 4.7 [VER RESENAS](#)


Nuestro equipo apasionado por el senderismo y el trekking diseñó este botiquín para realizar los curas de las pequeñas heridas durante la práctica.

Para que unos rasguños o unas cortes no estropeen tu salida, lleva este botiquín para los cuidados básicos de desinfección y protección de pequeñas heridas.

El precio

**\$14.000**  
IVA incluido

## Cotización Parantes Removibles



Parante Voleibol Movil Equus 1" 1/4x2mm

SKU: 67155072280227

**\$321.290** ~~\$356.999~~ [-10% DESCUENTO](#)

Disponible para entrega en 7 a 15 días hábiles

[Añadir al carrito](#)

Descripción del producto

**Parante Voleibol Movil Equus 1" 1/4x2mm**

El **Parante Voleibol Movil Equus 1" 1/4x2mm** es sinónimo de fiabilidad y resistencia en su máxima expresión. Diseñado para aquellos que buscan la mejor experiencia en la cancha, este parante combina robustez y estabilidad con un toque de sofisticación. Su estructura de 1" 1/4x2mm proporciona una durabilidad excepcional.

Cada vez que entres en la cancha, sentirás la seguridad de que este parante está listo para enfrentar los desafíos de tu equipo, permitiendo que te concentres únicamente en lo que más importa: tu rendimiento. Con el Parante Equus, no solo estarás invirtiendo en un producto de calidad, sino también en la confianza para dar la mejor de ti en cada jugada. Es la base sólida sobre la cual tus momentos más intensos y emocionantes cobran vida, asegurando que cada partido sea una verdadera experiencia deportiva.

**Características:**

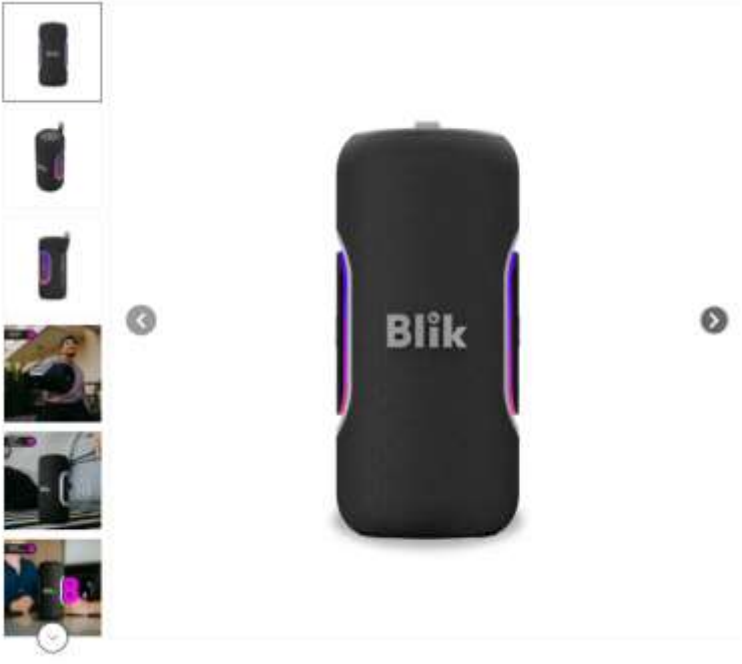
- **Marca:** Equus
- **Medida:** Alto 2,40mt, base 60x60cm.
- **Espesor:** 1" 1/4x2mm.
- **Presentación:** 1 Par
- **Material:** Fierro con pintura al horno.
- **Origen:** Nacional.
- **Observaciones:** No incluye red.

PRODUCTOS DE VOLEIBOL A LA ALTURA DE TU SALTO [VER PRODUCTOS](#)

[Facebook](#) [WhatsApp](#) [Twitter](#) [Pinterest](#) [Email](#)

## Cotización &lt;Parlante

Home > Tecnología > Audio > Parlantes bluetooth



BLIK | Parlante Bluetooth Portátil Blik Hypebass40 40W IPX5 8 Hrs

Vendido por **Onda Pro**

Color:

**\$44.990** ~~\$79.990~~ **-44%**

1 **Agregar al Carro**

- Tipo: Parlante Bluetooth
- Resistente al agua: IPX5 (Protegido contra el agua en chorros a presión)
- Salida auxiliar de 3.5 mm: SI
- Duración de la batería: 8 Hrs
- Cuenta con puertos USB: SI

[Ver más especificaciones](#)

Código del producto: 149930004

Entrega en **Cerrillos**

Sin disponibilidad en tienda

## Cotización notebook

Home > Tecnología > Computadores > Notebooks



HP | HP EliteBook 830 G7 Intel i5-10310U 16GB RAM 256GB SSD 13.3" Reacondicionado

Vendido por **Dyrectore S.R.L.**

**\$399.990** ~~\$799.990~~ **-50%** Últimas unidades

1 **Agregar al Carro**

- Marca procesador notebook: Intel
- Capacidad de almacenamiento: 256 GB
- Tamaño de la pantalla: 14
- Memoria RAM: 16GB
- Tipo de GPU: Integrada
- Núcleos del procesador: Quad core

[Ver más especificaciones](#)

Código del producto: 124304289

**¡AÚN NO TIENES TU CHEQUEO PALABELLA!**  
 Chequea: \$10.000 de descuentos adicional

## Cotización Vallas de salto:

mercado libre

Buscar productos, marcas y más...

regresar a ubicación

Categorías Ofertas Cupones Supermercado Moda Mercado Play Vender Ayuda

Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

También puede interesarte: vallas de agilidad - vallas atletismo

Más opciones que te pueden interesar

Pack X6 Valla De Entrenamiento Agilidad Coordinación 23cm  
\$ 12.990  
12 cuotas de \$ 1.082 sin interés

Valla De Salto Agilidad Coordinación 30 Cm Entrenamiento  
\$ 4.990

Pack X6 Valla De Salto Y Agilidad De 15cm  
~~\$ 14.990~~  
\$ 13.941 6% OFF  
6 cuotas de \$ 2.324 sin interés

Deportes y Fitness > Fitness y Musculación > Otros > Vallas de Agilidad

Vende como igual | Compartir

Nuevo | +500 vendidos

**Pack X6 Valla De Salto Y Agilidad De 15cm, 6 Pulgadas**

4.7 ★★★★★ (47)

~~\$ 14.990~~  
**\$ 13.941 6% OFF**  
6 cuotas de \$ 2.324 sin interés

\$ 9000 OFF Dólar Disponible en Mercado Pago

Ver medios de pago y promociones

**Llega hoy**  
Solo en Santiago de Chile  
Comprando dentro de las próximas 12 h 3 min.  
Ver detalles y formas de entrega

**Devolución gratis**  
Tienes 30 días desde que lo recibes.  
Conocer más

## Cotización Lentejas de entrenamiento:

LINEA SPORT

Buscar productos

Portada > Tienda > Set de 50 Conos Lenteja para Entrenamiento Funcional y Agilidad

Set de 50 Conos Lenteja para Entrenamiento Funcional y Agilidad

SKU: 3072MM

\$6.490 422 disponibles

Oferta al X Mayor | ¡Lleva 3 o más productos y aprovecha los descuentos!

Color: ● ● ● ● X Lenteja

CANTIDAD	PRECIO
1 - 4	\$6.490
5+	\$5.500

Añadir Al Carrito Comprar

22 personas están viendo este producto ahora

Método Pago: **webpay**

Compartir:

## Cotización malla de voleibol

mercado libre

Buscar productos, marcas y más...

ingresa tu ubicación

Categorías Ofertas Cupones Supermercado Moda Mercado Play Vender Ayuda

Creo tu cuenta Ingresar Mis compras

También puede interesarte: parantes de voleibol - red voleibol - postes para red de voleibol - antenas para voleibol - accesorios para voleibol

Publicación pausada

Deportes y Fitness > Voleibol > Redes de voleibol > Malla de Voleibol

Vender uno igual

Nuevo | +100 vendidos

**Malla De Voleibol Con Cable De Acero 9,5 Mts Con Bolso**

4.5 ★★★★★ (15)

\$19.990

**\$ 18.790** 5% OFF

6 cuotas de \$ 3.132 sin interés.

Ver los medios de pago.

Publicación pausada

ASIA

+100 Seguidores +100 Productos

Seguir

Marketplace Platinum

Uno de los mejores del sitio

+1000

## Cotización Tablet

mercado libre

Buscar productos, marcas y más...

ingresa tu ubicación

Categorías Ofertas Cupones Supermercado Moda Mercado Play Vender Ayuda

Creo tu cuenta Ingresar Mis compras

También puede interesarte: tablet - tablet con salida hdmi - tablets - tablet baratas - tablets - galaxy tab s7 - galaxy tab s8

Computación > Tablets y Accesorios > Tablets

Nuevo | +500 vendidos

**Samsung Galaxy Tab A9 64gb Color Graphite**

4.8 ★★★★★ (776)

Color: Gris oscuro

Lo que tienes que saber de este producto

- Capacidad total del módulo de memoria RAM: 4 GB.
- Capacidad: 64 GB.
- Sistema operativo: Android 13.
- Con procesador Octa-Core de 2.3GHz.
- Resolución de pantalla de 1340px x 800px.
- Con lector micro-SD.
- Cuenta con GPS.
- Memoria interna expandible hasta 1TB con fuente externa.
- Con entrada para audífonos.
- Diseñada para llevar a todas partes.
- Peso tan solo 332g.
- La duración de la batería depende del uso que se le dé al producto.

Ver opciones de compra

Otras opciones de compra

**\$ 140.990** Cuotas sin interés

- 12 cuotas de \$ 9.749 sin interés.
- Llegá gratis hoy por ser tu primera compra.

Vendido por DISTRIBUDORALIFEMAX

+500 ventas

Comprar ahora Agregar al carrito

Ver más opciones desde \$ 129.990

Cotización cono de entrenamiento:

mercado libre

Buscar productos, marcas y más...

ingresa tu ubicación

Categorías Ofertas Cupones Supermercado Moda Mercado Play Vender Ayuda

Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

Deportes y Fitness > Fitness y Musculación > Ocio

Vender uno igual

Ver más productos marca Softplay

Nuevo | +100 vendidos

**10x Cono 30cms Agilidad Entrenamiento Crossfit Señalización**

5.0 ★★★★★ (7)

**\$ 9.900**

6 cuotas de \$ 1.650 sin interés

\$ 9000 OFF Dinero disponible en Mercado Pago

Ver medios de pago y promociones

Llega hoy

Comprando dentro de las próximas 11 h 58 min

Más detalles y formas de entrega

Devolución gratis

Tienes 30 días desde que lo recibes.

Conocer más

Stock disponible

Cantidad: 1 unidad (+10 disponibles)

Comprar ahora

Agnisar al carrito

Vendido por JUQUETERIA PEDAGOGIA ACTIVA

MercadoLider | +5mil ventas

Compra Protegida. Recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.

Cotización impresora

paris

Categorías

Entregar en Las Condes

¿Qué estás buscando?

#Total Ingresar o registrarse

Despacho Gratis

En miles de productos por compras sobre \$19.990 en Paris App y Paris.cl

Todos / impresoras / impresoras láser

Multifuncional Smart Tank 580 Wi-Fi + Set de Botellas

Vendido por Paris

SKU 364729666

★★★★★ (130)

25% \$149.990

22% \$154.990

\$109.990

Comprar ahora

Agnisar al carrito

Entrega

Ingresar tu dirección

Despacho Disponible

Recibe hoy Disponible


Recibe mañana Disponible

Mostrar más opciones de entrega

## Cotización disco duro:

**Factory** Categorías  Hola, ingresa

Este producto ya no se encuentra disponible. Explora las alternativas de la misma categoría.



**124 cuotas** sin interés

**Disponibilidad**

**Internet** 0

- Colonia (Head Office)
- Antofagasta
- Copiapó
- La Serena
- Santiago
  - Carillagüe
  - Maifreco
  - Las Condes
  - Masval Inmobili
  - Head Avenida Hobos
  - Head Costanera Center
  - Head Plaza Norte
  - Head Plaza Oeste
  - Head Florida Center
  - Head Plaza Vespucio
  - Open Kennedy
  - Head Plaza España

**Crucial**  
Unidad SSD 1TB SATA3 2.5" BX500

**\$79.990** -6%

Transferencia / Débito ⓘ

\$82.490

Otros medios de pago

\$84.990

**Aprovecha las cuotas sin interés\***

Hasta 24 cuotas BancoEstado

Encuentra más alternativas en productos similares.

**Métodos de entrega**


- Despacho a domicilio No disponible
- Retiro en tienda No disponible

## Cotización Audífonos

**Factory** Categorías  Hola, ingresa

Únicos con retiro inmediato en tienda | Hasta 24 Cuotas sin interés BancoEstado | Envío de 24 a 72 hrs hábiles en Stgo\*

Home > Computadores y Tablets > Audífonos > Audífonos Headset



**424 cuotas** sin interés

**Disponibilidad**

**Internet** 0

- Colonia (Head Office)
- Antofagasta
- Copiapó
- La Serena
- Santiago
  - Carillagüe
  - Maifreco
  - Las Condes
  - Masval Inmobili
  - Head Avenida Hobos
  - Head Costanera Center
  - Head Plaza Norte
  - Head Plaza Oeste
  - Head Florida Center
  - Head Plaza Vespucio
  - Open Kennedy
  - Head Plaza España
  - Solo Centro de Atención al Cliente
  - Venta
  - Venta del día

**Soundcore**  
Audífonos Over Ear Noise Cancelling H

**\$39.990** -60%

Transferencia / Débito ⓘ

\$41.190

Otros medios de pago

\$99.990

**Aprovecha las cuotas sin interés\***

Hasta 24 cuotas BancoEstado

**Métodos de entrega**

- Despacho a domicilio No disponible
- Retiro en tienda Disponible

**Vigencia Promoción:** Sábado 27/12/2025 00:00 al Viernes 23/12/2025 23:59. Disponibilidad de Stock. Porcentaje de descuento, aplica sobre el Precio de Referencia. **Nota:** Stock desfasado 20 minutos.


¿Eres empresa? Cotiza con nosotros

## Cotización balón de voleibol:

[CYBER](#) [Voleibol](#) [Fútbol](#) [Básquetbol](#) [Zapatillas](#) [Papas Fútbol](#) [Más](#)

Publicación pausada

Deportes y Fitness > Voleibol > Pelotas



Nuevo

**Balon Voleibol Pelota Volleyball Voley Mikasa V360w Oficial**

**\$ 25.990**

6 cuotas de \$ 4.332 sin interés.

[Ver los medios de pago](#)

Publicación pausada

## Cotización Polera deportiva Técnica

Tel: +56 9 7978429 | Mail: [ventas@polarasestampadas.cl](mailto:ventas@polarasestampadas.cl) [Tazones](#) [Chapitas](#) [Autoadhesivos](#) [Lanyards](#)

**Poleras Estampadas**  
DESPECHO A TODO CHILE

**TAZONES PERSONALIZADOS**  
Estampa tus Ideas

[VER +](#)

[INICIO](#) [SERVICIOS](#) [PRECIOS](#) [TRABAJO](#) [CONTACTANOS](#)

### Precios de Estampados

Para que te puedas hacer una idea preliminar de los valores por nuestros estampados te presentamos una tabla con los valores aproximados de nuestros productos, como lo mencionamos son aproximados porque estos consideran un estampado en el pecho, ahora si tu deseas estampar tu productos por pecho y espalda, mangas, envíanos un correo a [ventas@polarasestampadas.com](mailto:ventas@polarasestampadas.com) con las especificaciones, color de la prenda y los logos, graficas ó textos, para poder realizarte una cotización definitiva de acuerdo a la dimensión del estampado y técnica a utilizar.

Valores Aproximados:

Producto	1-10	11-30	31-50	51-100
Polera	\$6.000	\$5.000	\$4.500	\$4.000
Polerón	\$11.000	\$10.500	\$10.000	\$9.500
Corro/Jockey	\$3.000	\$2.800	\$2.500	\$2.000
Estampado Camiset Fútbol	\$4.000	\$3.800	\$3.500	\$3.000
Peto Deportivo	\$5.000	\$4.800	\$4.500	\$4.000
Peto Colecta	\$5.000	\$4.800	\$4.500	\$4.000
Pechera Parrilla	\$5.000	\$4.800	\$4.500	\$4.000

Te recordamos que despachamos nuestros productos a todo Chile, envíos a regiones a través de TUR-BUS y despachos dentro de la Región Metropolitana vía servicio motorizado por un pago adicional, cualquier duda ó consulta adicional no dudes en contactarnos a [ventas@polarasestampadas.com](mailto:ventas@polarasestampadas.com).

### Como Comprar?

Queremos llegar a toda clase de clientes, a aquellos que les gusta comprar por internet y desean recibir su artículo sin moverse de su casa, pero también queremos llegar a aquellos que por confianza o comodidad se sienten más a gusto comprando en una tienda física o desean palpar la calidad del producto antes de concretar su compra, por todo lo anterior te damos la posibilidad de realizar tu compra de manera virtual a través de este sitio ó de manera real visitando nuestro taller ubicado en la comuna de Mañil. Por eso si deseas concretar una compra ó visitarnos para conocer todos nuestros productos contactarnos por cualquiera de estos medios:

**Mail:** [ventas@polarasestampadas.com](mailto:ventas@polarasestampadas.com)

**Dirección:** Dnn Camilo 3047 Mañil

**Celular:** 07-9728429

**Nuestro Taller**  
[www.polarasestampadas.com](http://www.polarasestampadas.com)

CEL - 07-9728429

[Inicio](#) > [Polera Deportiva Montecarlo Niño](#)

[INFORMACIÓN TÉCNICA](#)
[FICHA DE PRODUCTO](#)

### POLERA DEPORTIVA MONTECARLO NIÑO

SKU: CA0423-N

 PRECIO POR UNIDAD: **\$2.760**

COLOR:


 TALLA: [TABLA DE TALLAS](#)
    

CANTIDAD


UNIDAD DE VENTA: 1 UNIDAD



La polera deportiva para Niño Montecarlo es un símbolo de diversión todoterrano perfecta para las aventuras de tu pequeño campeón.