

UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL



CENTRO DE ENTRETENIMIENTO “BOWLING COFFEE”

MÓDULO DE EMPRENDIMIENTO GERENCIAL III Y TITULACIÓN
PLAN DE NEGOCIO PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERO
COMERCIAL

ALUMNAS

VALENTINA DE LOS ÁNGELES AGOSTINI OJEDA
MACARENA ESTEFANÍA CONTRERAS BERMÚDEZ
MARIA ESPERANZA DROGUETT SAGREDO
CAMILA CONSTANZA MORAGA TORO
CLAUDIA VANESSA RAMIREZ HUAICHAO

VIÑA DEL MAR, DICIEMBRE DE 2017

UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL



CENTRO DE ENTRETENIMIENTO “BOWLING COFFEE”

MÓDULO DE EMPRENDIMIENTO GERENCIAL III Y TITULACIÓN
PLAN DE NEGOCIO PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERO
COMERCIAL

ALUMNAS

VALENTINA DE LOS ÁNGELES AGOSTINI OJEDA
MACARENA ESTEFANÍA CONTRERAS BERMÚDEZ
MARIA ESPERANZA DROGUETT SAGREDO
CAMILA CONSTANZA MORAGA TORO
CLAUDIA VANESSA RAMIREZ HUAICHAO

Profesores:

Srta. Gloria del Real Fernández
Sr. Raúl Alvéar Pérez
Sr. Néstor Pérez Poll
Sr. Abraham Martínez Sepúlveda

Dedicatorias

I. *En primer lugar, dedico mi Proyecto de Título a mis padres Lorena y Fabrizio quienes me educaron y enseñaron la importancia de superarse a sí mismo cuantas veces sea posible, gracias por su apoyo incondicional y sus valiosos consejos, me siento orgullosa de ser su hija y poder entregarles este logro.*

A mis hermanas Giovanna y Alessandra quienes a pesar de conspirar mutuamente contra a mí, siempre me apoyaron y entregaron su amor y preocupación.

A mi hermano Javier, a quién amo de una forma indescriptible, el encargado de darme luz y amor inocente bajo su simple mirada y sonrisita.

A mi compañero de vida, amigo y confidente Diego, quien ha sido un pilar fundamental estos últimos años, gracias por tus sabios consejos, tu comprensión y tu incondicional amor y apoyo. Te amo mucho y sé que nos esperan muchos momentos más como estos.

A mis Nonos quienes me han entregado su apoyo incondicional, entregándome las herramientas y consejos necesarios para ser la persona que soy, por reírse y motivar mis locuras y entregarme la vivencia del amor puro.

También dedico mi proyecto a mis tías/os Claudia, Carla, Eduardo, Nora y Cristian; a mis primos Raúl, Carlo, y mi hermosa y regalona primita Renatita; Tata Luis; Tía Susana y Tío Javier, quienes se integraron a mi vida en los últimos años pero que han estado presentes desde ese entonces.

Y, por último, pero no por eso menos importante, a mis amigas “Loleins” por entregar una amistad pura y llena de amor, gracias por su preocupación y los divertidos momentos entregados.

Valentina Agostini Ojeda

II. *Primeramente, dedico este proyecto a Dios por darme las fuerzas y sabiduría necesaria durante estos 5 años de arduo estudio.*

Segundo a mis padres Marcelo Contreras y Carmen Gloria Bermúdez por incentivarme a luchar por mis sueños, por motivarme a estudiar lo que yo realmente quería y a enseñarme a perseverar en la vida, gracias a ustedes soy lo que soy. Los amo infinitamente y con todo mi corazón, gracias por estar conmigo de manera incondicional con su amor, apoyo y consejos de vida. A mi madre infinitas gracias por apoyarme en el cuidado de mi hijo, ya que sin tu ayuda quizás no hubiera podido llegar a estas instancias. También a mi hermana Catalina Contreras mi compañera de aventuras, de risas, enojos y locura, quién también me apoyó y ayudo en estos 5 años, siempre trate de ser un buen ejemplo para ti y espero que al igual que yo cumplas todos tus sueños, te amo sis.

A mi amado novio Felipe Albistur, a quién conocí cuando comencé mi carrera y de quién me enamoré perdidamente, gracias por estar conmigo en los buenos y malos momentos, por tu apoyo y comprensión. Te amo mucho y sé que compartiremos muchos momentos importantes como éste.

Para mi hijo Benjamín Albistur Contreras quién llevo a mi vida cuando apenas estaba comenzando mi carrera, quiero que sepas que por ti hoy soy Ingeniera Comercial, ya que tú fuiste mi motor y motivación, con tu papá estábamos aun estudiando cuando naciste y sabíamos que sería difícil, pero éramos y somos tan felices con tu llegada que todo el cansancio se iba con solo ver tu carita al llegar a casa. Hijo mío, quiero que tengas presente, primero que te amo con el alma, segundo persigue tus sueños, y se perseverante y tercero siempre estaré para ti.

En general gracias a todas las personas (familiares, compañeros y amigas) que fueron parte de esta etapa por ayudarme y apoyarme de alguno u otra forma. Gracias a todas las personas que conocí en estos 5 años especialmente a mis amigas y compañeras de grupo que, aunque nos conocimos este último año es como si las conociera de siempre, nunca me olvidaré de los momentos, risas y más risas compartidas con ustedes.

Macarena Contreras Bermúdez

III. *Dedico este proyecto en primer lugar a Dios, por darme la fuerza y la sabiduría para cada paso recorrido en esta etapa.*

A mi madre Lilian Sagredo por todo su amor, confianza e incondicionalidad. Gracias mamá por ser la guerrera que eres, la mujer a quien amo y admiro, por enseñarme que a pesar de los obstáculos la vida siempre sigue, que una mujer con metas y expectativas jamás se rinde y por hacer de mí la persona que soy al día de hoy.

A mi padre Manuel Droguett por siempre creer en mí y darme todo su apoyo, por enseñarme que en la vida nada es fácil, pero con esfuerzo todo se consigue.

A mis abuelos Silvio Sagredo e Hilda Ciudad, mi tatita y lulita, por ser mis segundos padres para toda la vida, por su amor y apoyo incondicional, por enseñarme que en la vida hay que luchar por los sueños, y que siempre se puede si pones toda la dedicación en ellos, los amo mucho.

A Valentina Vásquez mi amiga incondicional, por el apoyo y la incondicionalidad en estos 5 años, por el cariño y por todos aquellos momentos vividos en esta etapa universitaria que tuvimos el gusto y la suerte de vivir juntas, siempre los llevaré en mi corazón.

A Luis Valenzuela, mi gran amigo, compañero y confidente en todo momento, por todo el cariño, el apoyo incondicional, las palabras de aliento y por todo el camino recorrido y los logros obtenidos juntos, en especial este.

A mis amigas universitarias por estos años de aprendizaje y crecimiento, porque sin ustedes esta etapa nunca hubiese sido tan maravillosa como lo fue.

En general a toda mi familia y amigos que siempre estuvieron conmigo y creyeron en mis capacidades, por darme todo su amor, sus buenas energías e incondicionalidad en esta maravillosa etapa universitaria.

María Esperanza Droguett Sagredo.

IV. *Dedico mi proyecto de título con mucho amor a mis padres, Marcela y Pedro, que me entregaron las herramientas necesarias para lograr mis objetivos, a perseverar por mis sueños y por haberme apoyado en todo momento, además por su paciencia, consejos, valores y constancia que los caracterizan y que me han infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante, pero sobre todo por su amor. También a mis hermanos, Tamara y Pedro Alfonso, por su amor, palabras de aliento, momentos de risas, enojos y locuras; y sobre todo por su paciencia, son lo máximo, los amo y gracias a los cuatro hoy estoy acá.*

Al amor de mi vida, Cristian Pérez, compañero inseparable desde el primer día de esta aventura, entregándome momentos de felicidad y alentándome a continuar luchando por mis objetivos en los momentos de cansancio, por compartirme su conocimiento y sobre todo por su inmenso amor entregado cada día. Te amo vida, este será uno de los muchos logros que compartiremos en nuestras vidas.

A mis amigas de la vida, Mouryn, Camila y Eli, quienes siempre creyeron en mí y me alentaron para seguir adelante. A Vivi Romero, por su cariño, amistad y palabras de aliento. Y sobre todo a mis amigas de la Universidad y compañeras de equipo, Clau, Agos, Pepa y Maca, por cada momento de alegría y tristeza compartido, por la confianza, el cariño y apoyo.

A mi tía Nury, quien estuvo presente en mi formación universitaria, por su paciencia, palabras de aliento y momentos alegres. A mi abuelita Vero y mi tata Juan, que a pesar de la distancia siempre estuvieron pendientes de mi rendimiento y alentándome.

A las Académicas Karen Niemann y Fernanda Rodríguez, por su confianza depositada en mí, y sobre todo por las herramientas esenciales que me entregaron fuera de las aulas para desarrollarme en el día a día de mi carrera profesional.

Y en general a todos los familiares, y amigos de la familia que me vieron crecer y luchar por mis objetivos.

Camila Moraga Toro.

V. *Dedico este proyecto de título de manera especial y con mucho amor a mi mamá Janette Huaichao Correa quien me enseñó a ver el lado positivo de la vida, a ser mejor persona, a perseverar por mis sueños, creer en mí y entregarme su amor infinito. A mi tata Hipólito Huaichao Larenas quien fue mi fuente de inspiración y motivación día a día durante estos cinco años. Te admiro por cómo le supiste ganar a la adversidad que te deparó la vida.*

Ambos fueron sin lugar a duda mis pilares fundamentales, sin ustedes hoy no estaría aquí.

A mi mamá Gina a quien llevo en mi corazón y con quien tengo recuerdos muy lindos, solo espero que desde el cielo te sientas orgullosa de mí y anhelo mucho volver a estar junto a ti.

A mi Pololo Eduardo Lillo Córdova por ser parte de esta etapa y estar en todos los momentos junto a mí, por su paciencia, apoyo incondicional y ayuda a seguir luchando por mis objetivos.

A mi familia por confiar en cada una de mis decisiones, apoyarlas y enseñarme a seguir cuando crees que no puedes más. Cada esfuerzo y dedicación fue pensando con especial cariño en ustedes.

A mis amigas por cada momento de alegría y tristeza compartido, fueron esenciales en todo este gran camino para llegar juntas a esta etapa final.

Claudia Ramírez Huaichao

Agradecimiento

- VI. *“Queremos agradecer a todos los académicos y funcionarios de la Escuela de Ingeniería Comercial de la Universidad de Valparaíso que fueron parte de nuestra formación como profesionales, por el apoyo y ayuda constante que recibimos durante estos cinco años lo cual hizo posible la realización de nuestro proyecto de Título”.*

VII. Índice General

0	RESUMEN EJECUTIVO.....	1
0.1	ABSTRACT.....	2
1	PRESENTACIÓN DEL NEGOCIO.....	3
1.1	DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	3
1.2	MODELOS DE NEGOCIOS.....	3
1.3	JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO.....	4
2	PLAN ESTRATÉGICO.....	4
2.1	DEFINICIÓN DE LA VISIÓN.....	4
2.2	DEFINICIÓN DE LA MISIÓN.....	5
2.3	VALORES CORPORATIVOS.....	5
2.4	ANÁLISIS ESTRATÉGICO EXTERNO (ENTORNO REMOTO Y CERCANO).....	6
2.4.2	Análisis de la Industria.....	14
2.4.3	Diamante de Porter.....	18
2.5	IDENTIFICACIÓN OPORTUNIDADES Y AMENAZAS.....	22
2.5.1	Matriz EFE.....	23
2.6	ANÁLISIS ESTRATÉGICO INTERNO (RECURSOS).....	24
2.6.1	Cadena de Valor.....	24
2.6.2	Identificación de las Fortalezas y Debilidades.....	27
2.6.3	Matriz EFI.....	28
2.7	IDENTIFICACIÓN DE LAS VENTAJAS COMPETITIVAS.....	29
2.7.1	Construcción de la ventaja competitiva.....	29
2.7.2	Cadena de Valor Proyectoado.....	34
2.8	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS, COMPETITIVOS Y DE CRECIMIENTO.....	35
2.8.1	Objetivos Estratégicos.....	35
2.8.2	Objetivos de Crecimiento.....	35
2.8.3	Objetivos Competitivos.....	35
2.9	ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO, COMPETITIVA Y ESTRATEGIAS FUENTE DE VENTAJA COMPETITIVA.....	36
2.9.1	Estrategia de Crecimiento.....	36
2.9.2	Estrategia Competitiva.....	36
2.9.3	Estrategia fuente de Ventaja Competitiva.....	36
3	PLAN DE MARKETING.....	38
3.1	OBJETIVOS DE PLAN DE MARKETING.....	38
3.2	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.....	38
3.3	MARKETING ESTRATÉGICO.....	39
3.3.1	Propuesta de Valor de la Empresa.....	39
3.3.2	Segmentación de Mercado.....	40
3.3.3	Mercado Objetivo.....	42

3.3.4	<i>Posicionamiento</i>	48
3.4	<i>MARKETING OPERATIVO</i>	50
3.4.1	<i>Estrategia de Producto</i>	50
3.4.2	<i>Estrategia de Comunicación</i>	56
3.4.3	<i>Estrategia de Distribución</i>	60
3.4.4	<i>Estrategias de Precios, Criterios de Fijación de Precios</i>	61
3.4.5	<i>Proyección de ingresos por venta y cuantificación de los descuentos</i>	67
3.5	<i>PRESUPUESTO DE PLAN DE MARKETING</i>	68
4	<i>PLAN DE OPERACIONES</i>	70
4.1	<i>OBJETIVOS PLAN DE OPERACIONES</i>	70
4.2	<i>DISEÑO Y PRUEBA DEL SERVICIO</i>	70
4.2.1	<i>Proceso del Servicio de Bowling</i>	71
4.2.2	<i>Proceso del Servicio de Cafetería</i>	72
4.3	<i>DESCRIPCIÓN TÉCNICA DEL SERVICIO</i>	73
4.3.1	<i>Especificaciones Técnicas del servicio</i>	73
4.3.2	<i>Marca del Servicio</i>	83
4.3.3	<i>Características del envase</i>	83
4.3.4	<i>Distribución del Servicio, Dirección y Teléfono</i>	84
4.3.5	<i>Permisos Legales</i>	84
4.4	<i>ESTRATEGIA DE CADENA DE SUMINISTRO</i>	86
4.4.1	<i>Administración de la cadena de suministro</i>	86
4.4.2	<i>Cadena de suministro para servicios</i>	86
4.5	<i>TAMAÑO DEL PROYECTO</i>	90
4.6	<i>LOCALIZACIÓN DE LAS OPERACIONES DE LA EMPRESA</i>	91
4.6.1	<i>Macro – Localización</i>	91
4.6.2	<i>Micro – Localización</i>	91
4.6.3	<i>Ubicación Estratégica</i>	93
4.7	<i>DISEÑOS Y DISTRIBUCIÓN DE LAS INSTALACIONES</i>	94
4.7.1	<i>Layout primer nivel de “Bowling Coffee”</i>	94
4.7.2	<i>Layout segundo nivel de “Bowling Coffee”</i>	96
4.8	<i>ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIO</i>	97
4.9	<i>CONTROL DE CALIDAD Y SERVICIO AL CLIENTE</i>	98
4.9.1	<i>Proveedores:</i>	98
4.9.2	<i>“Bowling Coffee”</i>	99
4.10	<i>PRESUPUESTO DE OPERACIONES</i>	100
4.10.1	<i>Inversión Inicial</i>	100
4.10.2	<i>Detalle de Costos Fijos Operacionales</i>	101
4.10.3	<i>Presupuesto del Plan de Operaciones</i>	103
5	<i>PLAN DE RECURSOS HUMANOS</i>	104
5.1	<i>OBJETIVOS PLAN DE ORGANIZACIONAL Y DE PERSONAL</i>	104
5.1.1	<i>Cultura Organizacional</i>	104
5.2	<i>DISEÑO DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL</i>	105
5.2.1	<i>Organigrama</i>	105
5.2.2	<i>Dotación de Personal</i>	106
5.2.3	<i>Descripción y Análisis de Cargo</i>	109

5.3	<i>ESTRATEGIA DE PERSONAL</i>	109
5.3.1	<i>Reclutamiento, Selección y Contratación de Personal</i>	109
5.3.2	<i>Inducción y Capacitación</i>	114
5.3.3	<i>Motivación y Desarrollo del Personal</i>	120
5.3.4	<i>Políticas de Remuneración y Compensaciones</i>	122
5.3.5	<i>Evaluación del Personal</i>	125
5.3.6	<i>Presupuesto</i>	127
6	ASPECTOS LEGALES	129
6.1	<i>OBJETIVOS ASPECTOS LEGALES</i>	129
6.2	<i>ESTRUCTURA LEGAL DE LA EMPRESA</i>	129
6.2.1	<i>Formalización del proyecto</i>	129
6.2.2	<i>Inicio de actividades SII</i>	130
6.2.3	<i>Habilitación de sistema de factura electrónica</i>	130
6.2.4	<i>Selección tipo sistema tributario</i>	132
6.3	<i>LEYES Y NORMAS</i>	132
6.3.1	<i>Leyes y Normas Sectoriales, Regionales y Comunales</i>	132
6.3.2	<i>Leyes y Normas Específicas</i>	133
6.3.3	<i>Certificaciones</i>	134
6.4	<i>PRESUPUESTO DE GASTOS DE ORGANIZACIÓN Y PUESTA EN MARCHA</i>	136
7	PLAN ECONÓMICO FINANCIERO	137
7.1	<i>OBJETIVOS PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO</i>	137
7.2	<i>CONSTRUCCIÓN FLUJOS DE CAJA PROYECTO PURO</i>	137
7.2.1	<i>Inversión inicial</i>	137
7.2.2	<i>Inversión Capital de Trabajo</i>	138
7.2.3	<i>Depreciación Tributaria</i>	138
7.2.4	<i>Costos Operacionales</i>	139
7.2.5	<i>Reinversión</i>	140
7.2.6	<i>Valor de Recupero</i>	140
7.3	<i>EVALUACIÓN ECONÓMICA</i>	142
7.4	<i>FUENTES DE FINANCIAMIENTO</i>	142
7.5	<i>COSTO CAPITAL</i>	143
7.6	<i>EVALUACIÓN FINANCIERA</i>	145
7.7	<i>ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD</i>	145
7.8	<i>ANÁLISIS DE RIESGO</i>	146
8	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	148
9	BIBLIOGRAFÍA	150

VIII. Índice de Tablas

Tabla 2.1.: Oportunidades Y Amenazas De “Bowling Coffee”.....	23
Tabla 2.2.: Fortalezas Y Debilidades De “Bowling Coffee”.....	27
Tabla 2.3.: Clasificación De Las Capacidades De La Empresa.....	29
Tabla 2.4.: Ponderación Relativa De Fortalezas Y Debilidades Percibidas.....	30
Tabla 3.1.: Capacidad Pistas De Bowling.....	43
Tabla 3.2.: Porcentaje De Ocupación Pistas De Bowling Según Día De La Semana.....	44
Tabla 3.3.: Porcentaje De Pistas Atendidas Según Mes Y Día De La Semana.....	44
Tabla 3.4.: Porcentaje De Pistas Atendidas En Un Mes.....	45
Tabla 3.5.: Capacidad De La Cafetería, Con Respecto A Las Mesas Atendidas.....	45
Tabla 3.6.: Cantidad Total De Mesas Atendidas En Un Año.....	46
Tabla 3.7.: Pronóstico De Venta Según Capacidad.....	47
Tabla 3.8.: Tasa Anual De Crecimiento.....	47
Tabla 3.9.: Variables De Posicionamiento De La Industria.....	48
Tabla 3.10.: Fijación De Precios Bowling.....	61
Tabla 3.11.: Fijación De Precios Sándwiches.....	62
Tabla 3.12.: Fijación De Precio Helados Y Trozos De Torta.....	62
Tabla 3.13.: Fijación De Precios Café Y Bebestibles.....	63
Tabla 3.14.: Fijación De Precios Papas Fritas.....	63
Tabla 3.15.: Proyección De Los Ingresos Por Venta Y Cuantificación De Los Descuentos. Año 2018 Al 2022.....	67
Tabla 3.20.: Presupuesto Inversiones Iniciales, Iva Incluido.....	68
Tabla 3.21.: Presupuesto General De La Estrategia De Comunicación Para El Primer Año De Operaciones, Iva Incluido.....	69
Tabla 3.22.: Presupuesto General De La Estrategia De Comunicación Para El Primer Año De Operaciones, Iva Incluido.....	69
Tabla 4.1.-A: Descripción De Productos Cafetería.....	80
Tabla 4.1.-B: Descripción De Productos Cafetería.....	80
Tabla 4.1.-C: Descripción De Productos Cafetería.....	81
Tabla 4.1.-D: Descripción De Productos Cafetería.....	81
Tabla 4.3.: Resumen Inversión Inicial.....	100

Tabla 4.4.: Costos Fijos Operacionales.....	101
Tabla 4.5.: Costos Variables Operacionales.....	102
Tabla 5.1.: Personal Externo De “Bowling Coffee”.....	106
Tabla 5.2.: Dotación De Personal “Bowling Coffee”.....	107
Tabla 5.3.: Horario De Trabajo Tiempo Completo “Bowling Coffee”.....	107
Tabla 5.4.: Horario De Trabajo Turnos Rotativos “Bowling Coffee”.....	108
Tabla 5.5.: Calendario De Inducción Al Nuevo Colaborador.....	116
Tabla 5.6.: Costos Por Capacitación Externa.....	119
Tabla 5.6.: Costo De Incentivos Económicos.....	121
Tabla 5.7.: Modelo De Valuación Por Punto.....	122
Tabla 5.8.: Remuneraciones Por Hora Del Personal De Turno.....	124
Tabla 5.9.: Aspectos Y Criterios A Evaluar Por El Cliente Incógnito.....	126
Tabla 6.1.: Presupuesto Organización Y Puesto En Marcha.....	136
Tabla 7.1.: Inversión Inicial En Activos.....	137
Tabla 7.2.: Inversión Capital De Trabajo.....	138
Tabla 7.3.: Depreciación Tributaria.....	139
Tabla 7.4.: Costos Fijos Operacionales.....	139
Tabla 7.5.: Costos Variables Operacionales.....	140
Tabla 7.6.: Reinversión Final Año 2020.....	140
Tabla 7.7.: Flujo Caja Proyecto Puro A Un Horizonte De Evaluación De 5 Años.....	141
Tabla 7.8.: Flujo Caja Proyecto Puro A Un Horizonte De Evaluación De 5 Años.....	142
Tabla 7.9.: Fuentes De Financiamiento.....	142
Tabla 7.10.: Costo Capital Del Patrimonio.....	144
Tabla 7.11.: Costo Capital Del Patrimonio.....	144
Tabla 7.12.: Flujo Caja Neto Proyecto Puro Y Valor Actual Neto.....	145

IX. Índice de Figuras

Figura 2.1:Matriz EFE, “Bowling Coffee”. Elaboración propia.....	24
Figura 2.2:Cadena de Valor, “Bowling Coffee”. Elaboración propia.....	25
Figura 2.3 Matriz EFI, Bowling Coffee. Elaboración propia.....	28
Figura 2.4 Matriz Fortalezas, “Bowling Coffee”. Elaboración propia.....	30

Figura 2.5 Matriz Debilidades, “Bowling Coffee”. Elaboración propia.....	31
Figura 2.6 Matriz Ventaja Competitiva, “Bowling Coffee”. Elaboración propia.	32
Figura 2.7 Cadena de valor proyectada, “Bowling Coffee”. Elaboración propia.....	34
Figura 3.1 Logotipo de “Bowling Coffee”. Elaboración propia.....	53
Figura 3.2 Logotipo de “Bowling Coffee”. Elaboración propia.....	54
Figura 3.3 Imagen referencial de la fachada del Centro de Entretenimiento Familiar de Bowling y cafetería. Elaboración propia.	55
Figura 3.4 Imagen referencial interior del Centro de Entretenimiento Familiar, pistas de Bowling.	55
Figura 3.5 Imagen referencial interior del Centro de Entretenimiento Familiar, mesas de cafetería.	56
Figura 4.1 Proceso del Servicio de Bowling.	71
Figura 4.2 Proceso del Servicio de Bowling.	72
Figura 4.3 Esquema gráfico, pista bowling, FUENTE; American Bowling Congress – ABC Official Measures.	74
Figura 4.4 Acelerador de bolas.	74
Figura 4.5 Bolos Diamond 299 Duramind.	75
Figura 4.6 Colector de Bolas.	75
Figura 4.7 Bolas de Bowling.	76
Figura 4.8 Zapatos para Bowling.....	76
Figura 4.9 Implementos de adaptación inclusiva para las pistas.	77
Figura 4.10 Terminales Multi-Funciones.....	77
Figura 4.11 Monitores aéreos LCD.	78
Figura 4.12 Software iBowling Imply.	78
Figura 4.13 Muebles Bowling Lounge.	79
Figura 4.14 Logotipo de “Bowling Coffee”. Elaboración propia.	83
Figura 4.15 Imagen referencial de la fachada del Centro de Entretenimiento Familiar de Bowling y cafetería”. Elaboración propia.	83
Figura 4.16 Gestión de la cadena de suministro.	87
Figura 4.17 Competencia dentro de la zona.	94
Figura 4.18 Layout Primer Piso independencias “Bowling Coffee”.	95

Figura 4.19 Layout Segundo Piso independencias “Bowling Coffee”	96
Figura 4.20 Presupuesto Plan de Operaciones. Elaboración propia.	103
Figura 5.1.: Organigrama “Bowling Coffee”	105
Figura 5.2.: Anuncio de Reclutamiento para Administrador General. Elaboración Propia...	111
Figura 5.3.: Anuncio de Reclutamiento en página web de la Empresa. Elaboración Propia.	111
Figura 5.4 Manual de Inducción. Elaboración Propia.	117
Figura 5.5 Reglamento Interno. Elaboración Propia.	117
Figura 5.6 Manual de Higiene y Seguridad.....	120
Figura 5.7.: Presupuesto Recursos Humanos	128
Figura 7.1.: Sensibilidad VAN. Elaboración Propia.....	146
Figura 7.2: Frecuencia de Datos.	147

X. Índice de Gráficos

Gráficos 3.1 Variables De Posicionamiento En La Industria.....	48
Gráficos 3.2 Disposición De Pago Por Servicio De Bowling.	64
Gráficos 3.3 Disposición De Pago Por Consumo De Cafetería.	65
Gráficos 4.1 Gráfica De Comparación De Precios.....	123

XI. Índice de Anexos

Anexo 1: Construcción De La Misión Y Visión Según Modelo Planteado De James C. Collins Y Jerry I. Porras.....	154
Anexo 2: Población Y Tasa De Crecimiento Anual Intercensal Según Región.....	155
Anexo 3: Población Por Sexo Y Edad En El Año 2012.	156
Anexo 4: Descripción De Los Niveles Socioeconómicos De Chile.....	157
Anexo 5: Modelo 4c Creado Por Young & Rubicam.	158
Anexo 6: Encuesta Para La Implementación De Un Centro De Entretenimiento Familiar De Bowling Y Cafetería En La Ciudad De Viña Del Mar.	160
Anexo 7: Calendario 2018 Para Cuantificar Cantidad De Días.	165

Anexo 8: Tasa Anual De Crecimiento	165
Anexo 9: Focus Group De Marca Y Posicionamiento.....	166
Anexo 10: Roles Del Comportamiento Del Consumidor	167
Anexo 11: Tarifas Presupuestadas En La Estrategia De Comunicaciones	168
Anexo 12: Anuncio Radial En Radio Cooperativa.....	171
Anexo 13: Anuncio Diario El Mercurio De Valparaíso	172
Anexo 14: Folleto De Bowling – Coffee.	172
Anexo 15: Afiche Concientización Medio Ambiente.....	174
Anexo 16: Presupuesto Relacionador Público.	174
Anexo 17: Lista De Colegios De La Región De Valparaíso En Los Que Se Realizarán Los Concursos.	175
Anexo 18: Encuesta De Satisfacción Para Colaboradores Y Cliente.....	176
Anexo 19: Precios De Centros De Bowling De La Región Metropolitana.....	177
Anexo 20: Cuantificación De Los Descuentos En Base A Las Pistas De Bowling Atendidas.....	178
Anexo 21: Menú Cafetería “Bowling Coffee”	185
Anexo 22: Descripción Y Contacto De Proveedores.....	188
Anexo 23: Detalle De Inversión Inicial	192
Anexo 24: Reinversión Al Año 3	205
Anexo 25: Detalle De Cálculo De Costos.....	206
Anexo 26: Presupuesto De Operaciones Para El Horizonte De Evaluación.....	209
Anexo 27: Descripción Y Análisis De Cargos.	215
Anexo 28: Ejemplo De Contrato De Trabajo.	226
Anexo 29: Cotización De Asesor Legal.....	228
Anexo 30: Tablas De Definición De Los Factores De Evaluación Y Sus Grados	230

Anexo 31: Puntajes Obtenidos Del Método De Valuación De Cargos Por Puntos.....	232
Anexo 32: Promedio Entre Los Sueldos Obtenidos Por Valuación Por Puntos Y Los Sueldos Promedio De Mercado.	233
Anexo 33:Tabla De Cálculo De Sueldo Líquido Para Cada Cargo.....	234
Anexo 34:Ejemplo De Liquidación De Sueldo.	242
Anexo 35: Solicitud De Patente Comercial Viña Del Mar	243
Anexo 36: Formulario De Solicitud Autorización Sanitaria, Instalaciones De Alimento.	246
Anexo 37: Certificaciones Sec, Te1.....	247
Anexo 38: Estimación Inversión En Capital De Trabajo.	249
Anexo 39: Depreciación Tributaria Activos Fijos.....	254
Anexo 40: Beta Según Aswath Damodaran	259
Anexo 41: Rendimiento Del Índice General De Precios De Las Acciones.	259
Anexo 42: Suposiciones Análisis De Riesgo	260

PLAN DE NEGOCIOS

0 Resumen Ejecutivo

Basado en el constante cambio en la sociedad, los estilos de vida son cada vez más acelerados y exigentes, provocando que las personas dispongan de poco tiempo y motivándolos así a buscar sitios donde tengan todo en un mismo lugar, debido a esto los centros de esparcimiento son espacios muy demandados por los consumidores, donde se puede compartir con la familia y amigos. A pesar de que actualmente existen Centro de Entretención en la Región de Valparaíso, no existe un Bowling abierto a todo público, por lo que se desarrollará un plan de negocios para la implementación de “Bowling Coffee”, el cual constará de ocho pistas de bowling y servicio de cafetería, con el fin de ofrecer un ambiente donde las personas puedan tener tiempo de esparcimiento tanto con sus familias como amistades. El público objetivo serán personas pertenecientes al estrato socioeconómico AB, C1A, C1B, C2 y C3 que deseen desenvolverse en un Centro de Entretención de Bowling. Luego de articular los planes funcionales con el plan estratégico en un horizonte de evaluación de 5 años, el estudio del proyecto arrojó un Valor Actual Neto de \$3.383.336.875 y una TIR del 85,82%, entregando perspectivas positivas de crecimiento futuro.

Palabras clave: Bowling Coffee, Centro de Entretención, Plan de Negocios

0.1 Abstract

Based on constant changes in society, lifestyles are increasingly accelerated and demanding, causing people to have little free time and motivating them to look for places where they have everything in one place. Because of this, Recreation Centers are areas in high demand by consumers, where you can get together (or spend time) with family and friends. Although the Valparaiso region already has some Recreation Centers, there is no open bowling alley to the public, so a business plan will be developed in order to implement a “Bowling Coffee”, which consists of eight bowling lanes and cafeteria service, to offer an environment where people can have leisure time with their families and friends. The target audience consists of people belonging to the socioeconomic strata AB, C1A, C1B, C2 and C3 that would like to have a Bowling Center. After linking functional plans with the strategic plan in a time horizon of 5 years, the feasibility study produced as a result a NPV of CLP\$3,383,336,875 and IRR of 85.82% giving a positive perspective of future growth.

Key words: Bowling Coffee, Bowling Center, Recreation Center, Business Plan.

1 Presentación del Negocio

Plan de Negocio para la implementación de “Bowling Coffee” en la ciudad de Viña del Mar, Chile.

1.1 Descripción de la idea de Negocio

“Bowling Coffee” es un espacio amplio con pistas de bowling que incluye servicios de cafetería en Viña del Mar, Chile. El objetivo principal es crear un nuevo centro de diversión y entretenimiento familiar con un ambiente único, seguro y bajo altos estándares de calidad que integran principalmente la inclusión y el medio ambiente.

1.2 Modelos de Negocios

El nuevo centro de entretenimiento familiar “Bowling Coffee” estará ubicado en Av. 15 Norte esquina Av. Libertad, frente a Mall Marina Arauco, ciudad de Viña del Mar.

“Bowling Coffee” ofrecerá ocho pistas de bowling, donde la capacidad máxima para cada una será de seis jugadores. Al mismo tiempo se instalará una cafetería con una capacidad máxima de 48 comensales. El público objetivo son personas cuyas edades estén comprendidas entre el rango de 7 a 79 años y que busquen satisfacer la necesidad de ocio y entretención.

El centro tendrá los siguientes horarios de apertura:

- Lunes a jueves y domingos desde las 10:00 hasta las 22:00 horas.
- Viernes y sábado (incluyendo festivos) desde las 12:00 am hasta las 00:00 am.

Los valores para la utilización de las pistas de bowling serán las siguientes:

- 1 hora de juego = \$14.000.
- 1 hora de juego más gaseosas de 350cc para cada jugador = \$ 18.000.
- 1 hora de juego más gaseosas de 350cc para cada jugador y papas fritas Rústicas grande = \$22.000.

Para hacer uso de las pistas es necesario que los jugadores arrienden zapatos especiales que serán entregados por el personal. El valor del arriendo por cada par de zapato estará incluido en el precio anteriormente mencionado.

“Bowling Coffee” estará comprometido con el medio ambiente a través del reciclaje y el continuo incentivo a nuestros clientes para reciclar, entregando las herramientas necesarias tanto a sus clientes como trabajadores.

Con respecto a la inclusión, la empresa se preocupará de adquirir y mantener las instalaciones necesarias para que cualquier persona con capacidades diferentes pueda utilizar todas sus áreas en perfectas condiciones.

1.3 Justificación del Proyecto

Actualmente en la V región no existe un centro de entretenimiento familiar que cuenten con pistas de bowling y cafetería abierto a todo público general.

La constante búsqueda de entretenimiento y esparcimiento de parte de un público general, que engloba a las mayorías de edades, nos entrega una clara visión de oportunidad.

Los habitantes de la región han ido aumentando las horas que proporcionan hacia la entretenimiento y ocio, lo cual es un acontecimiento favorable para la implementación del centro.

2 Plan Estratégico

2.1 Definición de la Visión

Ser el mejor centro de entretenimiento familiar de la V región; tomando en cuenta la responsabilidad con nuestros clientes, colaboradores e inversionistas incrementando al menos 5% las utilidades de cada año, entregando una atención personalizada en nuestras pistas y cafetería logrando inclusión social, aumentando la participación de mercado y capacitando constantemente a nuestros trabajadores. (Anexo 1)

2.2 Definición de la Misión

“Brindar un ambiente alegre, seguro e inclusivo en nuestras pistas de bowling y cafetería, proporcionando momentos de entretenimiento a niños, jóvenes y adultos de la V región fomentando el cuidado por el medio ambiente”. (Anexo 1)

2.3 Valores Corporativos

- Calidad, esforzándose por entregar un servicio de excelencia.
- Compromiso, entregar el mejor servicio a nuestros clientes y contribuir para el cumplimiento de nuestras metas organizacionales.
- Responsabilidad, comprometiéndose a la estabilidad y buenas condiciones laborales y asumiendo un compromiso medioambiental.
- Ética, en todos nuestros procedimientos.
- Seguridad, generar un vínculo de confianza donde cada cliente se sienta satisfecho en sus necesidades y deseos.
- Entusiasmo, animar a los colaboradores para que tomen la iniciativa y que mantengan una actitud positiva laborando con alegría.
- Cordialidad, lograr un grato ambiente para nuestros cliente y colaboradores.
- Igualdad, velar por los derechos de los clientes y colaboradores, promoviendo la erradicación de toda forma de discriminación.

2.4 Análisis Estratégico Externo (Entorno remoto y cercano)

2.4.1.1 Análisis Entorno Remoto (Modelo PEST)

2.4.1.2 Factores Políticos

Forma de Gobierno: Chile está constituida por una República que se rige bajo un gobierno de corte democrático y se caracteriza por la clara delimitación e independencia de tres poderes del Estado;

- Poder Ejecutivo, liderado por el presidente de la República.
- Poder Legislativo, es bicameral.
- Poder Judicial, liderado por la corte suprema la cual es encargada de dictar justicia con el apoyo de la Corte de Apelaciones de Justicia.

Alianzas internacionales: Chile mantiene variadas alianzas políticas internacionales con miras a la cooperación al desarrollo. Actualmente Chile promueve métodos innovadores que involucran universidades, ONG'S y privados impulsando el aprendizaje recíproco para la colaboración al desarrollo social.

Normativas ambientales: En los últimos 60 años al menos el 40% de los conflictos internos ha tenido alguna relación con la explotación de los recursos naturales, a través del tiempo las normativas ambientales aplicables se rigen bajo el objetivo de proteger el medio ambiente y la conservación del patrimonio ambiental.

Tratados internacionales: Chile mantiene actualmente variados tratados de libre comercio, los cuales están bajo protección. La inversión extranjera se ha convertido, junto con las exportaciones, en uno de los ejes fundamentales de la economía chilena, teniendo vigentes variadas políticas de atracción de inversionistas. En general, las normativas se caracterizan por la igualdad de trato tanto para los agentes locales y extranjeros, existe un libre acceso a casi todos los sectores económicos y existen políticas de regulación transparentes hacia la actividad de los inversores.

Legislación tributaria: Actualmente está compuesta por variadas leyes, donde se pueden resaltar las más básicas tales como la jurisdicción tributaria y aduanera, el cumplimiento tributario, el impuesto a las ventas y servicios, creación del Rol único tributario, ley sobre impuesto a la renta, etc.

Legislación laboral: Se puede expresar que actualmente está normada, bajo estándares cada vez más altos. Existe el código del trabajo, el cual consiste en el cuerpo legal que contiene las normas sobre el trabajo en Chile.

En resumen, se puede identificar que Chile está entre los países con menores riesgos políticos en América Latina, por lo que es un país tentativo para la inversión, ya sea, nacional o internacional. Cabe señalar que su independencia jurídica y su seria institucionalidad es tentativa para la entrada de inversionistas. Bajo estas conclusiones se puede inferir que invertir en Chile es una buena oportunidad de negocio, por lo que la creación del centro de entretenimiento “Bowling Coffee” no tendría obstáculos políticos.

2.4.1.3 Factores Económicos

Ciclo económico: Actualmente en Chile se puede apreciar que el ciclo económico chileno ha sido fluctuante y con una marcada tendencia a la baja en los últimos años. Los sectores más afectados y golpeados por el mal momento de la economía son pilares de la economía como la minería, la construcción y el sector inmobiliario.

Producto Interno Bruto: Según el informe de Política Monetaria (IPoM) dio a conocer las proyecciones de crecimiento para este año, si bien el consejo de la entidad anticipaba una variación de Producto Interno Bruto entre el 1,5% y el 2%, en esta ocasión el rango superior bajó a un 1,75%. Las correcciones en las proyecciones se deben básicamente al menor desempeño de la actividad minera.

Inflación: Actualmente no se advierten cambios significativos. El informe proyecta que el Índice de Precios del Consumidor (IPC) promediará un 2,6% este año y cerrará con 2,9% en diciembre. De esta manera, se confirma lo previsto en el informe anterior, donde se planteaba que el IPC anual cerraría el año cerca del 3%.

Impuestos: En Chile existe la tasa general del impuesto de primera categoría, el cual corresponde a una tasa del 25% y esta se aplica sobre la base de las utilidades percibidas o devengadas. Adicionalmente se pueden apreciar otros impuestos tales como el Impuesto Único de Segunda Categoría, Impuesto Global Complementario e Impuesto adicional.

Tasas de intereses: En junio del presente año el Banco Central de Chile ha fijado la tasa de interés monetaria en un 2,5% debido a las condiciones financieras favorables y de un escenario de recuperación gradual de la actividad en las principales economías desarrolladas.

Empleo: A nivel nacional se puede observar que en el último trimestre móvil comprendido entre Junio – Agosto (2017) la tasa de desocupación alcanzó un 6,6%. Mientras que la tasa de desocupación a nivel regional (Valparaíso) alcanzó una tasa de desocupación del 9,3%.

Crecimiento económico: Se puede observar que Chile mantiene un crecimiento económico a través de los años, pero hay índices que pueden ser alarmantes para las autoridades tales como la tasa de inflación que actualmente podría alcanzar un 2,9%, sin embargo, estas cifras fueron previstas por el Banco Central y están dentro de los rangos. Con respecto al proyecto estas cifras pueden generar cierto impacto en los ingresos del proyecto.

Actualmente, el tipo de cambio se encuentra en alza como se había previsto en años anteriores, siendo relevante para el proyecto en el caso en que los costos de la inversión inicial sean en dólares. La tasa de interés monetaria se ha mantenido con

respecto a años anteriores, lo que nos da a entender que Chile mantiene una estabilidad económica.

Con respecto a la tasa de desempleo, en los últimos meses ha ido en disminución, lo que es favorable en conjunto con el aumento en el ingreso medio mensual a nivel nacional y regional (Valparaíso). Esto impacta positivamente ya que la población tendrá más presupuesto para acudir a recintos de entretenimiento.

Según los factores económicos analizados anteriormente, se puede concluir que existen condiciones favorables para la apertura de un nuevo centro de entretenimiento familiar.

2.4.1.4 Factores Legales

Persona jurídica: Involucra a entidades públicas y privadas que se constituyen legalmente ante el estado, con ciertos derechos y obligaciones. Las personas jurídicas de derecho privado son dos: las que tienen fines de lucro las cuales se denominan como sociedades civiles y comerciales, y las que no persiguen ganancias tales como las corporaciones y fundaciones.

Marco regulatorio: Si bien existen variados marcos regulatorios en Chile, los más relevantes para el bowling y cafetería están relacionados al sector económico del proyecto, las cuales consideran los siguientes marcos regulatorios de: Alimentos, Agua potable, Concesiones sanitarias, Energía, Impuestos, Trabajo, Ley del consumidor y reglamentos, etc.

Régimen Tributario: En Chile, todas las empresas tienen por obligación legal pagar impuestos, y la forma de cómo se pagan estos impuestos se denomina régimen tributario. En Chile existen variadas formas de llevar a cabo este régimen: Renta presunta, Renta atribuida, Renta Semi integrada, Tributación simplificada y existe un régimen general mediante contabilidad completa.

Patentes Municipal: Constituyen básicamente al permiso necesario para emprender cualquier actividad comercial que necesite un local fijo en un determinado lugar.

Estas patentes son otorgadas por la correspondiente municipalidad en donde se localice la actividad. Para el proyecto de “Bowling Coffee” es necesario obtener una patente comercial, la cual está destinada a tiendas y negocios de compraventa en general.

Resolución Sanitaria: Estas resoluciones son entregadas por los servicios de salud correspondiente a cada localidad, las cuales permiten el funcionamiento de todas las instalaciones que producen, elaboran, preservan, envasan, almacenan, distribuyen y/o expenden alimentos o aditivos alimentarios. La SEREMI de Salud puede fiscalizar el cumplimiento de la legislación, inspeccionando el establecimiento. Para el proyecto de Bowling la resolución que se debe obtener será gestionada por el Servicio de Salud Viña Del Mar – Quillota.

Certificaciones: En Chile existen variados tipos de certificaciones, las cuales en este proyecto se estimarán dos obligatorias. Una, es emitida por SEC la cual valida las implementaciones de seguridad eléctrica. Y la segunda, será la de certificación ISO 9001 en todos los activos que sean importados e implementados en el local, al igual que en el proceso de la gestión de calidad y servicio al cliente, que será implementada en “Bowling Coffee”.

2.4.1.5 Factores Socioeconómicos

Aspectos demográficos: Según estudios realizados por el Instituto Nacional de Estadísticas, la proyección de población total para el año 2017 es de 18.373.917 chilenos. Con respecto a la región de Valparaíso el total de habitantes asciende a 1.734.917, mientras, las personas que constituyen la demanda potencial de este proyecto alcanzan la cifra de 1.566.569. El crecimiento de la población en la región de Valparaíso ha aumentado en un 10,08% en los últimos 10 años.

Niveles de ingreso: A nivel nacional el número de hogares asciende a 5.883.565 de las cuales el promedio de ocupados por estas es de 1,4 personas. El ingreso promedio per cápita es de \$327.900 y el ingreso promedio por hogar alcanza a los \$1.021.700. Con respecto a la región de Valparaíso, el número de hogares llega a

645.942 donde el número de ocupados es de 825.476. El ingreso promedio de los hogares alcanza los \$1.038.800. La tendencia del ingreso per cápita de Valparaíso está en aumento, el cual alcanza para el 2016 en \$357.200.

Nivel de formación: Según el Instituto Nacional de Estadísticas, la población consistida entre los 25 y 34 años, 45% de las personas tienen un nivel de formación correspondiente a educación superior y diplomados o doctorados. Actualmente la valoración de la formación educacional está en aumento, por lo cual existe una tendencia positiva hacia ésta en nuestro país.

Hábitos de consumo: De acuerdo con el INE, las personas destinan horas a distintos tipos de actividades, según el estudio (ENUT), de lunes a viernes mujeres y hombres se dedican al ocio y recreación 2,3 y 2,4 horas respectivamente. Mientras que los días sábado y domingo tanto mujeres como hombres dedican 3,1 horas en ocio y recreación.

Según los factores descritos anteriormente, la población en la región de Valparaíso está aumentando a través del tiempo, lo que es conveniente para el proyecto, consiguiendo de esta forma más clientes y mayor demanda de nuestro producto. Con respecto a la hora en que las personas buscan actividades de recreación, podemos observar que se encuentran en aumento, y que tanto hombres como mujeres buscan satisfacer el ocio y entretenimiento siendo también un pilar positivo el progresivo aumento en los ingresos promedios de las habitantes de la V región.

2.4.1.6 Factores Tecnológicos

Hoy en día los impactos de las nuevas tecnologías en las empresas generan ciertos beneficios implícitos de los cuales la gran mayoría de las entidades aspiran a obtener.

Aplicación de nuevas tecnologías: La firma global líder en transformación de negocios en Latinoamérica, Grupo ASSA, dio a conocer su estudio “Latinoamérica 4.0: La transformación Digital en la cadena de valor” en la cual informo que la

mayoría de las empresas (75%) tienen algún tipo de estrategia digital instalada, a pesar que el promedio de preparación digital para implementarlo es sólo el (46%).

Chile, seguido de Colombia, están por delante en la transformación digital de los negocios en Latino América.

Inversión en investigación y desarrollo: Identifica el esfuerzo que se realiza para lograr conocimientos nuevos. La importancia del gasto atribuido al I + D es relacionado con la productividad y la búsqueda de soluciones a problemáticas país.

Según el Ministerio de Economía de Chile, el gasto en este ítem aumento un 4,4% para el año 2015, alcanzando un 0,38% del PIB nacional. Sin embargo, dicha cifra sigue siendo distante al 2,4% promedio que destinan los países de la OCDE. Con estos índices recién mencionados, Chile se encuentra en el último lugar de los países OCDE en cuanto al porcentaje de inversión según su PIB y en cuanto a comparación a nivel mundial, se puede observar que se mantiene un bajo porcentaje de profesionales dedicados a la I+D.

El Producto Interno Bruto de los países está relacionado, en gran medida, con los avances tecnológicos, ya que fomentan la productividad del país. Conjuntamente, los avances tecnológicos están adscritos al capital por la renovación de maquinarias y equipamientos que conlleva. De esta forma, la acumulación del capital incrementa el PIB del país y, por otra parte, el capital se ve depreciado, debido a que la maquinaria existente queda obsoleta, por lo que los países que tienen una gran depreciación de capital tienen, a largo plazo, una tasa de crecimiento alta.

Conectividad e infraestructura: Un pilar fundamental para la buena comunicación dentro de un país es su conectividad y la infraestructura con la cual la llevará a cabo. En Chile, el sector de telecomunicaciones es uno de mayor crecimiento en la economía chilena. Al año 2013, el sector contribuyó al 2% del PIB nacional, generando empleo directo a más de 53.000 personas.

Actualmente en Chile existen 20 millones de dispositivos que interconecta, bajo diferentes modalidades tecnológicas y en diferentes servicios, a los ciudadanos, empresas y gobierno.

En concordancia con las políticas de desarrollo sectorial de esta materia, los planes de gobierno, la agenda digital 2020 y la agenda de productividad, innovación y crecimiento (PIC), se propone financiar proyectos de inversión tendientes a mejoras y aumentos en la capacidad de transmisión de datos, tanto a nivel internacional como nacional y al mismo tiempo aumentar la cobertura de fibra óptica nacional y reducir los costos para los usuarios.

Disponibilidad de energía: La energía ha tenido evoluciones favorables con respecto a la integración de nuevas tecnologías, logrando así aumentos considerados en la explotación de energías renovables no convencionales. En el año 2014, un 7% de la energía total producida en el país, correspondía a energías renovables. Actualmente esta cifra ha aumentado en un 17%, de los cuales también se incluyen las centrales de prueba. Un incentivo mayor para la utilización de estas energías corresponde a la disminución de los costos (50%, 90% en instalaciones eólicas y paneles solares según corresponde).

Transferencia Tecnológica: La necesidad de fomentar plataformas que permitan el emprendimiento y la conexión de sus creadores con eventuales clientes, fomentó la creación, por parte de Corfo, de tres Hubs de Transferencia Tecnológica.

La inversión de estas hubs estaría destinada para cinco sectores productivos que corresponden a la agricultura, salud, producción industrial, tecnología y energía. El aporte que recibirán los tres proyectos alcanzará el monto de 13.600 millones y la iniciativa se extenderá por cinco años. Se estima que el alcance regional que obtendrá esta inversión cubrirá el 33,7% del gasto I +D aplicada al país.

Estos proyectos tienen como objetivo aumentar la cantidad y proyección nacional e internacional de emprendimientos tecnológicos basados en los resultados de I + D generados en universidades y centros de investigación.

La continua inversión en I+ D indica que el país está constantemente en crecimiento, lo cual ayuda a la clasificación del país a la hora de ser un destino para la inversión. Estas inversiones posicionan a Chile como una buena opción de inversión, ya que, el desarrollo de I+D va ligado a un fuerte crecimiento económico, la cual genera índices positivos para la inversión.

Es importante también mencionar el constante uso de las tecnologías personales y el uso de las redes sociales, lo cual es un aspecto positivo para la divulgación del centro de entretenimiento y los servicios que brindarán, siendo un aspecto favorable para llevar a cabo el proyecto.

Con respecto a lo anteriormente mencionado, la inversión para la creación de “Bowling Caffee” es favorable, ya que Chile está en una construcción de una base sólida de I+D demostrando la formación del camino hacia la madurez en su economía y el desarrollo del país.

2.4.2 Análisis de la Industria

Mediante la utilización de este modelo, podremos describir el impacto colectivo de las fuerzas competitivas que existen en el mercado del entretenimiento en la región de Valparaíso, Chile.

2.4.2.1 Rivalidad entre empresas competidoras

En el mercado de la entretención, la competencia en la V región se caracteriza por las diferentes entretenciones que se pueden encontrar.

Las principales competencias de la región son Chuck E Cheese’s, Cinemark y Happyland, en donde la participación de mercado en actividades de esparcimiento y recreación está compartida entre los rivales recién mencionados, donde el participante principal es “Cinemark”.

Bajo estas aristas, se estima que la rivalidad entre los competidores es alta y que las tres empresas que lideran el mercado son compañías de gran tamaño, con presencia tanto a nivel nacional como internacional.

Por otra parte, los servicios que ofrecen algunos competidores no son altamente diferenciados entre ellos, por lo que los consumidores pueden cambiar de marca fácilmente. Otro punto para estimar este ítem es identificar sus costos fijos los cuales son elevados.

Aunque la rivalidad entre los competidores de este mercado es alta, sigue siendo atractiva, ya que, el servicio que se quiere implementar no se encuentra en la V región y a la vez el crecimiento de la industria aumentó en un 22% promedio en los últimos 5 años.

2.4.2.2 Entrada potencial de nuevos competidores

La entrada de nuevos competidores al mercado de entretenimiento es baja, ya que, una de las principales barreras para entrar y permanecer en el mercado es la alta inversión inicial con la que se necesita empezar el negocio, debido a la necesidad de obtener tecnología y conocimientos técnicos especializados, entre otros.

Si bien, hay empresas menores que ingresan al mercado, estas logran un porcentaje de participación menor o casi irrelevante y conviven con la preocupación de sobrevivir a la competencia, debido a que estas son empresas que tienen gran participación de mercado, mayor inversión, mejores convenios y precios (debido a su economía de escala) y una imagen proyectada en variadas localidades.

En el caso que estas pequeñas empresas se quieran integrar al rubro, estas no contemplan mayor amenaza, ya que, no tienen un respaldo financiero para llevar a cabo un proyecto de mayor envergadura.

2.4.2.3 Desarrollo potencial de productos sustitutos

Como producto sustituto se puede dar a entender a todos los servicios o productos que abarquen el mercado en el que se dirige la propuesta de “Bowling Coffee”.

Pese a esto, el desarrollo de productos sustitutos en el mercado del entretenimiento es muy alto, ya que, a través del tiempo, la innovación y las nuevas formas de entretenimiento están en constante desarrollo.

La presencia de productos sustitutos incita a los consumidores a escoger aquellos productos o servicios en el que su precio sea menor, por lo que siempre se estará en constante competencia.

Si bien la creación de productos sustitutos en el mercado de entretenimiento es alta, esto realmente no es una amenaza para el proyecto, ya que, no existe un producto sustituto perfecto en el mercado que satisfaga la necesidad de esparcimiento y ocio con la experiencia y los momentos que otorgará el centro de entretenimiento “Bowling Coffee”.

Es importante mencionar que actualmente existe una competencia perfecta, que en este proyecto sería el bowling que se encuentra en las inmediaciones navales de la V región, pero la relevancia de este no es significativa, ya que, el público que atañe es diferente al que se quiere dirigir en este proyecto.

En conclusión, podemos indicar que el desarrollo de un producto sustituto para nuestro proyecto es de un nivel medio.

2.4.2.4 Poder de negociación de los proveedores

Chile es un país que sostiene variados acuerdos de libre comercio con países productores y exportadores de las herramientas e instrumentos que se necesitan para llevar a cabo el proyecto.

Actualmente existen variadas empresas proveedoras tanto nacionales como internacionales para los activos requeridos en la cafetería, por consiguiente, los

precios que se pueden encontrar en el mercado son variados, con lo que la exigencia en el valor agregado de sus productos es una realidad.

Bajo estos parámetros, el proyecto tiene capacidad suficiente para poder elegir la mejor opción y de esta forma elegir a los proveedores que entreguen los mejores servicios y productos bajo la relación de precios que más se acomoden al presupuesto.

Con respecto a los activos del bowling, se pueden encontrar aproximadamente diez proveedores internacionales, en donde tienen sucursales en nuestro país. La relación precio / calidad de los activos son similares en las distintas empresas proveedoras.

Para el proyecto de “Bowling Coffee”, se estima que el poder de negociación de los proveedores es bajo para la cafetería y medio para el Bowling.

2.4.2.4.1 Poder de negociación de los consumidores

El poder de negociación de los clientes puede afectar significativamente a la intensidad de la competencia. Si bien, existen otros productos o servicios que satisfacen la necesidad de ocio y entretenimiento de las cuales los consumidores pueden elegir. Por consiguiente, las compañías de la industria del entretenimiento tendrán que responder a la presión del poder de negociación a través de garantías extendidas de sus productos o entregar servicios especiales para conseguir su lealtad.

Cuando los productos que adquieren los consumidores son estandarizados o no diferenciados, los consumidores tienden a tener un mayor poder de negociación.

Para nuestro proyecto, cabe destacar que no existe un centro de entretenimiento (abierto a todo público), que contenga la actividad de Bowling con cafetería, por lo que la no existencia de un producto sustituto perfecto califica como una debilidad en el poder de negociación del consumidor.

En conclusión, se estima que para el proyecto “Bowling Coffee”, el poder de negociación de los consumidores es mediano bajo.

2.4.3 Diamante de Porter

A continuación, se identificarán cuatro atributos del entorno en donde se concentrará el proyecto, las cuales tienen efecto importante sobre la competitividad entre compañías.

2.4.3.1 Dotación de Factores

Anteriormente, se analizó el entorno, del cual se determinó que los factores económicos, políticos, socioeconómicos, legales y tecnológicos eran favorables para la instalación de un nuevo centro de entretenimiento familiar “Bowling Coffee”.

Con respecto a los factores de producción, podemos coincidir en lo siguiente:

La densidad de la región de Valparaíso, en conjunto con el nivel de la educación ha aumentado a través de los años. Un incentivo del incrementado en el nivel de educación se deriva al progreso que ha tenido el país con respecto a la inversión en la educación, las reformas y herramientas que ha entregado el estado a la población, promoviendo el aprendizaje y la especialización. Por lo tanto, se infiere que la mano de obra en nuestro país está en un constante crecimiento, por lo cual se considera calificada para el propósito del proyecto.

Económicamente, se puede observar que Chile ha estado en crecimiento los últimos años, esto es favorable tanto para la inversión extranjera, las facilidades para préstamos y las tasas de intereses sean oportunas para la inversión en un centro de entretenimiento, el cual atraería a inversionistas que buscan distintas maneras de invertir su capital.

Como hemos mencionado anteriormente, la materia prima para poder llevar a cabo “Bowling Coffee” se puede hallar tanto a nivel nacional como internacional. Y con respecto a la infraestructura física de nuestro país ambas formas de traer nuestras materias primas serían factibles. El aumento en la inversión de nuevas carreteras,

en el desarrollo del aeropuerto internacional de Chile y en los principales puertos del país hacen posible llevar a cabo de una forma más eficaz el traslado de nuestras herramientas y activos.

Con respecto a la integración del cuidado del medio ambiente a nuestros productos y servicios, podemos observar que en Chile se ha estado potenciando el cuidado medioambiental a través de campañas gubernamentales y prácticas de empresas privadas, esta última se debe a que se ha canalizado la cultura chilena en donde se observa cómo se están adoptando costumbres medioambientales.

Y con respecto al cuidado por la energía es relevante el actuar del Estado, ya que, ha motivado al uso de energías renovables y no convencionales mediante subsidios que implementan energía solar en viviendas, iluminarias públicas, etc.

2.4.3.2 Condiciones de la demanda local

Actualmente en Chile, la demanda de bienes y servicios por parte de los consumidores se intensifica en la relación precio y calidad. La demanda bien definida puede ser un factor positivo dentro de un mercado en específico.

El comportamiento del consumidor chileno apunta a la satisfacción de las necesidades en donde prima la importancia de la calidad. Si se cumple con las expectativas del producto o servicio, el consumidor está dispuesto a pagar más por él.

En general, los precios del mercado del entretenimiento son muy variados según el servicio que se brinde, en donde los clientes que busquen satisfacer la necesidad de ocio bajo estándares de calidad y servicio de excelencia, están dispuestos a desembolsar más dinero por obtenerlo.

Actualmente, los consumidores están protegidos bajo instituciones gubernamentales, las cuales velan por el correcto funcionar de las empresas con respecto al trato pre y post – venta. Bajo estas circunstancias, los consumidores extienden sus pretensiones de calidad y exigencia hacia las compañías. Hoy en día,

los avances tecnológicos en conjunto con otros medios de comunicación facilitan la divulgación de malas prácticas organizacionales.

En conclusión, el consumidor chileno ha evolucionado a través de los años, en donde busca satisfacer sus necesidades bajo estándares de calidad que estén en concordancia con el precio. Este escenario ha presionado a las empresas del mercado a innovar continuamente, dejando en evidencia nuevas ventajas competitivas del país.

2.4.3.3 Competitividad de industrias relacionadas y de apoyo

La manufactura no es predominante en Chile, si bien existen empresas nacionales que desarrollan pistas y herramientas necesarias para el proyecto de “Bowling Coffee” estas no son influyentes ni de apoyo con los proveedores principales de estas.

Gracias a los variados tratos internacionales, el comercio exterior se puede llevar a cabo, concretando así una competencia bajo los estándares de calidad y experiencia de servicio. Con respecto a empresas internacionales, Chile no tiene una ventaja competitiva.

2.4.3.4 Intensidad de la rivalidad

En Viña del Mar existen empresas dedicadas al mercado del entretenimiento por lo que la constante rivalidad por obtener la atención de los clientes es continua.

Dentro del mercado de entretenimiento existen variadas formas de llevar a cabo la entretención en un consumidor, ya sea, deportes, cine, teatro, juegos de máquina, etc.

Con respecto al proyecto, la actividad de bowling no es una forma de entretenimiento de la cual esté desarrollada en la zona, por lo que la competencia que se dará será básicamente por la obtención en la atención y la atracción de los clientes.

Bajo estos parámetros, la rivalidad por captar clientes, induce a las compañías a buscar formas para mejorar la eficiencia, mejorando así la calidad en los servicios.

2.4.3.5 Factores que afectan la demanda

Además de analizar factores que se encuentran en el análisis del Diamante de Porter, es necesario analizar algunos que no han sido contemplados y que pueden tener cierta importancia a la hora de tomar decisiones, aunque estos no pueden ser controlados por la empresa, pueden obtener ciertas probabilidades que sean de utilidad para el proyecto.

Catástrofes Naturales:

Dentro de esta categoría podemos observar las siguientes; Erupciones volcánicas, Terremotos, Maremotos, Aluviones, sequías, Incendios forestales de gran envergadura, Huracanes, etc.

Chile, zona sísmica por excelencia, es uno de los países del mundo más expuesto a sufrir ciertas catástrofes naturales recién mencionadas con excepción de los Huracanes.

Es por esto que el proyecto no queda fuera de una posible amenaza de alguna catástrofe natural, en donde una de las amenazas más cercanas y directas serían los Terremotos, el cual podrían dañar la infraestructura del proyecto.

Con respecto de los otros tipos de catástrofes, se puede deducir que no influyen directamente al proyecto, ya que, en el caso de un Maremoto, la ubicación del recinto no estaría tan próximo a la costa.

Cambios de gobiernos:

En Chile los cambios de gobiernos se realizan cada 4 años, en donde los presidentes son elegidos bajo democracia. Los cambios de gobiernos pueden influir en variadas formas en el sector económico del país.

Basado en las elecciones, se pueden diferenciar dos pilares fundamentales de agendas económicas en donde se encuentran los siguientes escenarios:

- El estado posee mayor participación activa en la economía y los privados pierden poder dentro de la economía nacional.
- El estado toma una postura más liberal, en donde los privados tienen más participación en la economía nacional y el estado pierde o cede atribuciones.

Con respecto a lo recién mencionado, se pueden poner en juego variados índices tales como, la pobreza, tasa de ocupación, tasa de desempleo, déficit o superávit de balanza de pago, crecimiento económico, inversiones extranjeras, etc.

2.5 Identificación Oportunidades y Amenazas

La organización que se planea llevar a cabo estará inmersa en un escenario donde se podrán identificar amenazas y oportunidades que le ofrece el entorno.

Una manera de alcanzar un mayor beneficio en el mercado del entretenimiento se da mediante la utilización de las oportunidades para reducir los riesgos de las posibles amenazas.

A continuación, se mostrará un cuadro de las oportunidades y amenazas para el proyecto “Bowling Coffee”

Tabla 2.1.: Oportunidades y amenazas de “Bowling Coffee”.

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Aumento de población en la región de Valparaíso.	Altos costos fijos* (igual para todos)
No existe un sustituto perfecto en la V región.	Distintas actividades que ofrecen el servicio de entretenimiento.
No existen centros con Bowling abiertos a todo público.	Variadas cafeterías en la zona.
Aumento de la demanda por entretenimiento y ocio.	Alta dependencia de la energía eléctrica.
Varios proveedores nacionales e internacionales.	Mano de obra calificada para mantenciones.
Abrir “Bowling Coffee” en otras regiones.	Alta barrera de ingreso al mercado del entretenimiento.
Abarcar el segmento de personas con capacidades diferentes el cual esta desatendido.	
Incremento positivo en la imagen de la empresa debido a la preocupación por el medio ambiente.	

Fuente: Elaboración propia.

2.5.1 Matriz EFE

La matriz de evaluación del factor externo nos entrega información relevante la cual nos permite resumir y evaluar la información económica, social, demográfica, ambiental, política, legal, tecnológica, competitiva, etc.

Según la matriz EFE el valor ponderado total promedio es de 2,5 en donde el valor 4,0 indica que una empresa responde de manera eficaz a las oportunidades y amenazas presentes en el sector, por el contrario, un valor ponderado total de 1,0 indica que la empresa no aprovecha las oportunidades y no evitan las amenazas existentes.

FACTORES EXTERNOS CLAVES	VALOR	CLASIFICACIÓN	VALOR PONDERADO
Oportunidades			
1. Aumento de población en la región de Valparaíso.	0,04	1	0,04
2. No existen centros con Bowling abiertos a todo público.	0,15	4	0,6
3. Aumento de la demanda por entretenimiento y ocio.	0,15	3	0,45
4. Variados proveedores nacionales e internacionales.	0,05	2	0,1
5. Abrir Bowling Coffee en otras regiones.	0,01	1	0,01
6. Abarcar el segmento de personas con capacidades diferentes el cual esta desatendido.	0,08	4	0,32
7. Incremento positivo en la imagen de la empresa debido a la preocupación por el medio ambiente.	0,08	3	0,24
Amenazas			
1. Altos costos fijos	0,08	2	0,16
2. Distintas actividades que ofrecen el servicio de entretenimiento.	0,1	2	0,2
3. Variadas cafeterías en la zona.	0,05	1	0,05
4. Alta dependencia de la energía eléctrica.	0,1	3	0,3
5. Mano de obra calificada para mantenciones.	0,06	2	0,12
6. Alta barrera de ingreso al mercado del entretenimiento.	0,05	3	0,15
TOTAL	1		2,74

Figura 2.1: Matriz EFE, “Bowling Coffee”. Elaboración propia.

Según la matriz presentada, la cual corresponde a “Bowling Coffee”, las estrategias de la empresa aprovecharían de buena forma las oportunidades existentes del sector y reducirían los efectos adversos potenciales de las amenazas externas debido a su valor ponderado total de 2,74.

2.6 Análisis Estratégico interno (Recursos)

2.6.1 Cadena de Valor

A continuación, se ilustrará la cadena de valor creada para el proyecto “Bowling Coffee” en donde se podrá mostrar la transformación del insumo en productos, el cual se logra a través de una serie de actividades principales y de apoyo.

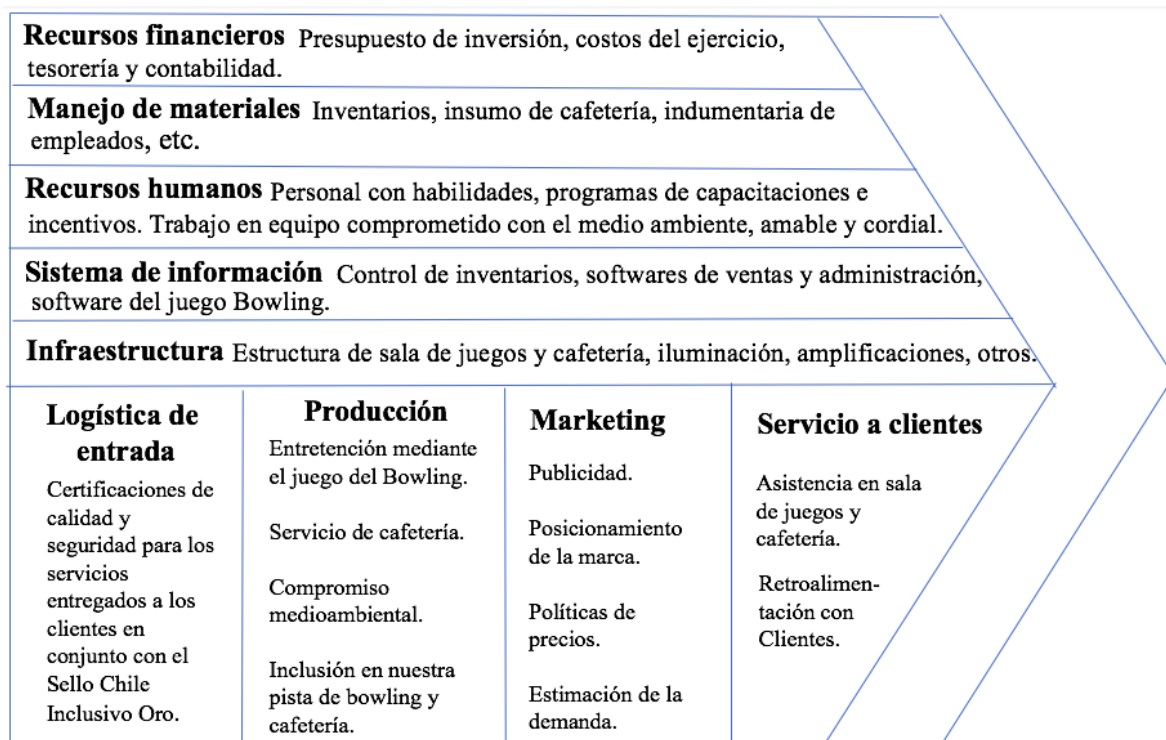


Figura 2.2: Cadena de Valor, “Bowling Coffee”. Elaboración propia.

Actividades principales:

Estas actividades están netamente relacionadas con el diseño, creación y entrega del producto.

- *Logística de entrada*, las cuales consisten en las certificaciones internacionales de calidad para el juego del Bowling (ISO9001) y las correctas instalaciones eléctricas, bajo la certificación nacional (SEC). También se incluyen certificaciones para la cafetería tales como la Certificación de Dotación de Agua Potable y Alcantarillado emitido por ESVAL S.A., entregando calidad y seguridad a los clientes del centro de entretenimiento familiar.

Dentro de los servicios brindados, se recalca la importancia de la inclusión, en donde la empresa se certifica mediante la norma chilena NCh3267:2012 bajo el Sistema de Gestión de Inclusión de Personas con Discapacidad, donde se entrega el Sello Chile Inclusivo Oro.

- *Producción*, entregando el servicio de entretención en el juego de bowling con asistencia en sala y un servicio de calidad en cafetería la cual actúa como complemento para la máxima satisfacción del cliente.
- *Marketing*, grabando la marca como una forma de entretención confiable, segura, inclusiva y de calidad logrando así un posicionamiento en la población de la V región mediante la publicidad. Se establecen las políticas de precios y se estima la demanda.
- *Servicio al cliente*, entregando conformidad y preocupación por el cliente desde el ingreso y el abandono del recinto incluyendo la posible atención después del servicio, logrando una retroalimentación con el cliente al momento de solucionar problemas y reclamos.

Actividades de apoyo:

Estas actividades proporcionan los insumos necesarios para llevar a cabo las actividades principales.

- *Recursos Financieros* en donde se establecen los presupuestos para las futuras inversiones y mantenciones del local, se realiza contabilidad y se analizan los costos y gastos del ejercicio tales como arriendo, luz, agua, remuneraciones, etc.
- *Manejo de Materiales* relacionados a los inventarios de herramientas y piezas principales de juego Bowling, considerando los materiales de la cafetería tanto a nivel salón como cocina y los implementos necesarios para la inclusión y las herramientas, vestuarios y calzado de empleados.
- *Recursos humanos* en donde nuestros empleados podrán optar a programas de capacitación, incentivo y beneficios, del cual estará guiado por la concientización del cuidado medioambiental y la importancia de la inclusión.

- *Sistemas de Información* en donde se utilizarán software especializados en la administración y venta, seguimiento de reclamos, control de inventario y software necesario para el juego de bolos. También se incluyen las alarmas con las que contará el recinto, las tecnologías de sonido y los artefactos que faciliten en juego de bolos inclusivo.
- *Infraestructura* acorde con los espacios necesarios para el desarrollo del juego y cafetería teniendo en cuenta las instalaciones y espacios necesarios para la inclusión. Se considera la iluminaria y los equipos de sonidos, que es fundamental para entregar un ambiente divertido, cómodo y grato.

2.6.2 Identificación de las Fortalezas y Debilidades

Tabla 2.2.: Fortalezas y Debilidades de “Bowling Coffee”.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Compromiso medioambiental.	Inversión inicial elevada.
Servicios inclusivos.	Política de precios con respecto a la competencia.
Certificaciones de calidad nacional e internacional.	Nula experiencia en el mercado.
Servicio personalizado a clientes.	Nulo posicionamiento frente a la competencia directa.
Único juego de bolos de la V región abierto a todo público.	
Centro de entretenimiento destinado al público familiar.	
Equipo de trabajo capacitado.	
Localización central.	
Nuestros clientes están asegurados al momento de pagar su entrada.	

Fuente: Elaboración Propia

2.6.3 Matriz EFI

La matriz de evaluación del factor interno es una herramienta para la formulación de la estrategia resume y evalúa las existentes fortalezas y debilidades que se presentan en las distintas áreas funcionales de la empresa. Al mismo tiempo, esta matriz puede entregar una base para identificar y evaluar las relaciones entre las áreas recién mencionadas.

Según la matriz EFI, el valor ponderado total promedio es de 2,5 en donde los valores por debajo del promedio indica que la entidad es débil internamente, mientras que los valores ponderados mayores al promedio indican una posición interna sólida.

FACTORES INTERNOS CLAVES	VALOR	CLASIFICACIÓN	VALOR PONDERADO
<i>Fortalezas</i>			
1. Compromiso medioambiental.	0,05	3	0,15
2. Servicios inclusivos.	0,08	4	0,32
3. Certificaciones de calidad nacionales e internacionales.	0,08	4	0,32
4. Servicio personalizado a clientes.	0,1	4	0,4
5. Único juego de bolos de la V región abierto a todo público.	0,12	4	0,48
6. Centro de entretenimiento destinado al público familiar.	0,05	3	0,15
7. Equipo de trabajo capacitado.	0,06	4	0,24
8. Localización central.	0,12	4	0,48
9. Nuestros clientes están asegurados al momento de pagar su entrada.	0,08	4	0,32
<i>Debilidades</i>			
1. Inversión inicial elevada.	0,12	1	0,12
2. Política de precios con respecto a la competencia.	0,04	2	0,08
3. Nula experiencia en el mercado.	0,05	1	0,05
4. Nulo posicionamiento frente a la competencia directa.	0,05	1	0,05
TOTAL	1		3,16

Figura 2.3 Matriz EFI, Bowling Coffee. Elaboración propia.

Según la matriz presentada, la cual corresponde a Bowling Coffee, indican que la empresa tendría una posición interna sólida debido a su valor ponderado total de 3,16.

2.7 Identificación de las Ventajas Competitivas

En la formación de la estrategia competitiva de una empresa, se puede identificar la ventaja competitiva, la cual sustenta y permite tomar algunas de las oportunidades y/o hacer frente a las amenazas externas en mejores condiciones que sus competidores.

A continuación, se desarrollará una metodología que identifica las fortalezas y debilidades de la empresa, las cuales pueden constituir la base de su ventaja y desventaja competitiva.

2.7.1 Construcción de la ventaja competitiva

En esta matriz se pueden observar las competencias y capacidades internas de la organización, las cuales se catalogan en fortalezas y debilidades, estas se clasifican como “percibidas por el cliente” y “no percibidas por el cliente”

Tabla 2.3.: Clasificación de las capacidades de la empresa.

Capacidades de la empresa	Fortaleza o Debilidad	Percibida	No percibida
A. Compromiso medioambiental.	F	FP	
B. Inversión inicial elevada.	D		DNP
C. Nuestros clientes están asegurados al momento de pagar su entrada.	F	FP	
D. Servicio personalizado a clientes.	F	FP	
E. Único juego de bolos de la V región abierto a todo público.	F	FP	
F. Centro de entretenimiento destinado al público familiar.	F	FP	
G. Equipo de trabajo capacitado.	F	FP	
H. Localización central.	F	FP	
I. Posicionamiento	D		DNP
J. Servicios inclusivos.	F	FP	
K. Política de precios con respecto a la competencia.	D	DP	
L. Experiencia en el mercado.	D		DNP
M. Certificaciones de calidad nacionales e internacionales.	F	FP	

Fuente: Elaboración propia.

Tanto las fortalezas y debilidades que son percibidas por el cliente serán catalogadas según la importancia para sus consumidores y la diferenciación que tiene con el competidor.

Tabla 2.4.: Ponderación relativa de Fortalezas y Debilidades Percibidas.

Capacidades de la empresa	Fortalezas o Debilidades percibidas	Importancia para el consumidor	Diferenciación con el competidor
A. Compromiso medioambiental.	F	ALTA	ALTO
C. Nuestros clientes están asegurados al momento de pagar su entrada.	F	ALTA	BAJO
D. Servicio personalizado a clientes.	F	MUY ALTA	ALTO
E. Único juego de bolos de la V región abierto a todo público.	F	ALTA	MUY ALTO
F. Centro de entretenimiento destinado al público familiar.	F	ALTA	BAJO
G. Equipo de trabajo capacitado.	F	ALTA	ALTO
H. Localización central.	F	MUY ALTA	MUY BAJO
J. Servicios inclusivos.	F	MUY ALTA	MUY ALTO
K. Fijación de precio con respecto a la competencia.	D	ALTA	BAJO
M. Certificaciones de calidad nacionales e internacionales.	F	ALTA	BAJO

Fuente: Elaboración propia.

2.7.1.1 Matriz de Fortalezas

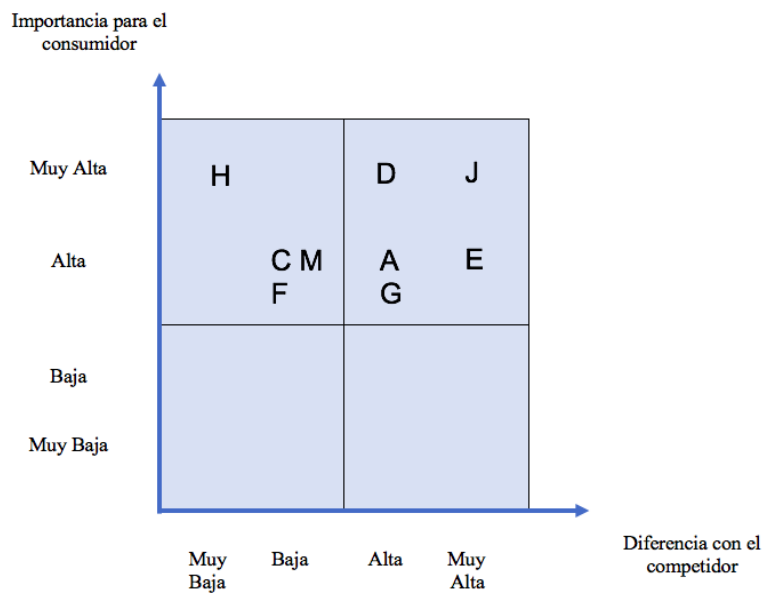


Figura 2.4 Matriz Fortalezas, “Bowling Coffee”. Elaboración propia.

2.7.1.2 Matriz de Debilidades

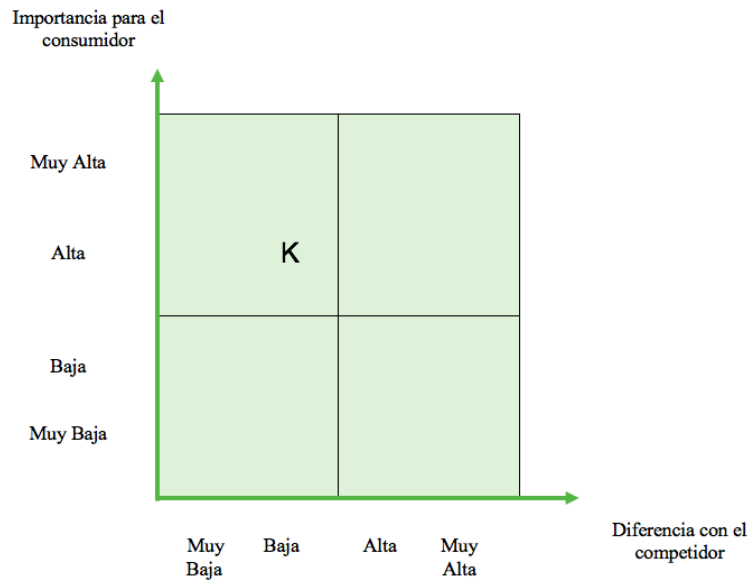


Figura 2.5 Matriz Debilidades, “Bowling Coffee”. Elaboración propia.

2.7.1.3 Matriz de la Ventaja Competitiva

Finalmente se obtiene la matriz de la ventaja competitiva, la cual se logra combinando las matrices anteriores en un único plano.

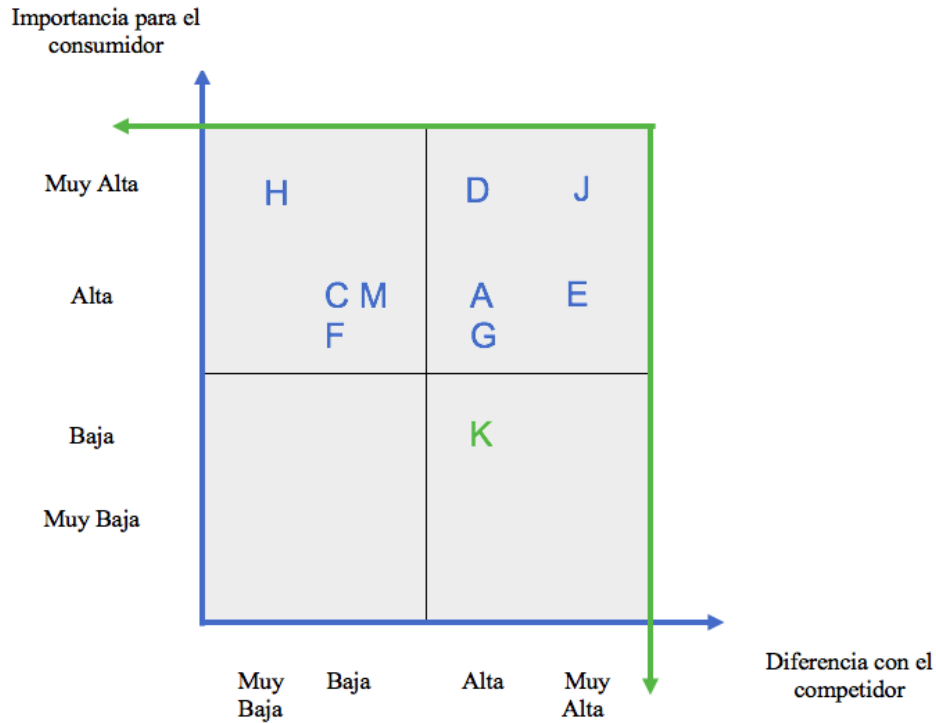


Figura 2.6 Matriz Ventaja Competitiva, “Bowling Coffee”. Elaboración propia.

Conclusiones:

A partir de las matrices recién ilustradas, podemos observar las bases de la ventaja competitiva, las cuales corresponden a las fortalezas percibidas por los clientes y que tiene una alta o muy alta importancia para estos, y que, a su vez marcan una diferenciación significativa con los competidores.

Las capacidades que se distinguen como ventajas competitivas en “Bowling coffee” son las siguientes:

- Compromiso medioambiental.
- Servicio personalizado a clientes.
- Único juego de bolos de la V región abierto a todo público.
- Servicios inclusivos.
- Equipo de trabajo capacitado.

Todos los atributos recién mencionados son importantes para nuestros clientes y la competencia no lo ha desarrollado plenamente. En base a esto, podemos consolidar la ventaja competitiva de Bowling Center. Es por esto que, como empresa, es necesario direccionar los esfuerzos por destacarse en estas fortalezas ya que serán, finalmente, los atributos valorados por el mercado.

Cabe mencionar, que en la construcción de la matriz se pueden destacar las bases de paridad competitiva las cuales son los atributos percibidos e importante para los clientes pero que no constituyen habilidades distintivas entre la empresa y sus competidores.

Los atributos de paridad competitiva según el modelo aplicado son los siguientes:

- Clientes están asegurados al momento de pagar su entrada.
- Centro de entretenimiento destinado al público familiar.
- Localización central.
- Certificaciones de calidad nacionales e internacionales.

Como los principales competidores de “Bowling Coffee” son cadenas de empresas que tienen experiencia en el mercado, por lo que estos ya tienen implementados protocolos de seguros para sus clientes y certificaciones correspondientes. Con respecto al público objetivo y la localización de nuestros competidores, se puede observar que, un alto porcentaje se dirige a las familias y una ubicación central.

En conclusión, se puede afirmar que estos atributos no generan una ventaja para el proyecto, pero sí una paridad competitiva.

2.7.2 Cadena de Valor Proyectoado

A continuación, se presenta una cadena de valor proyectada la cual está integrada por las capacidades del proyecto que fueron identificadas como ventajas competitivas.

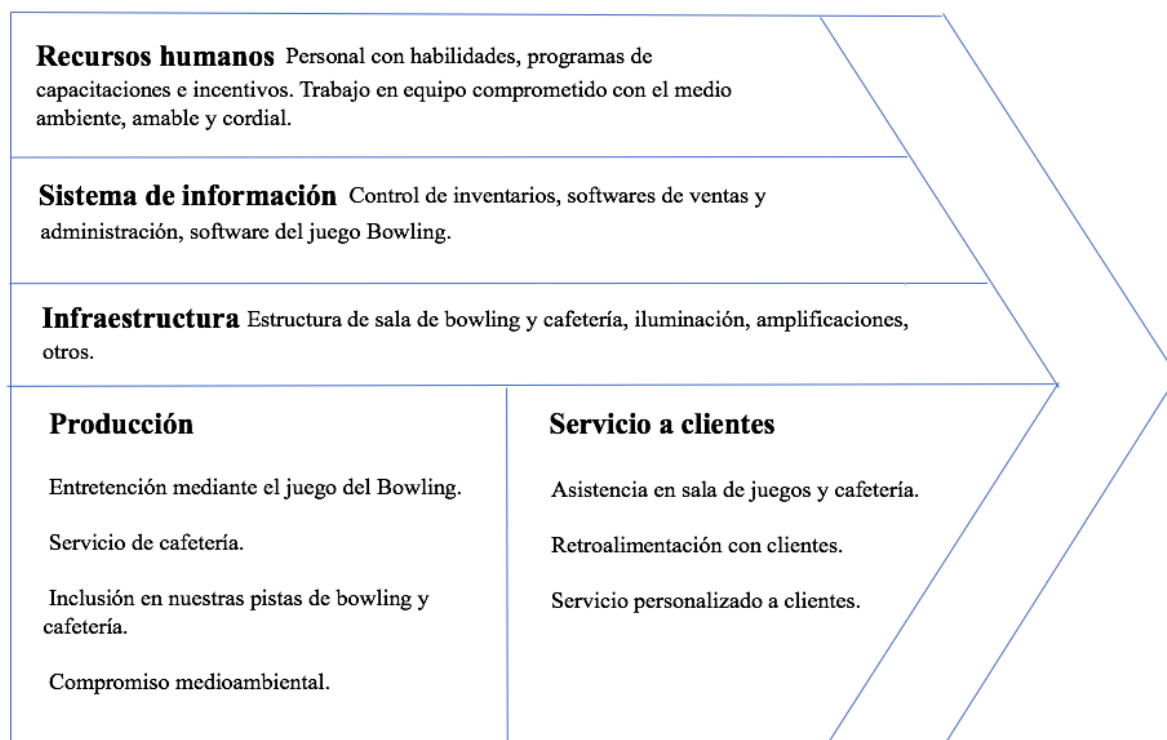


Figura 2.7 Cadena de valor proyectada, “Bowling Coffee”. Elaboración propia.

Actividades Principales: Se puede apreciar que la inclusión, el compromiso con el medioambiente y el servicio personalizado hacia los clientes es valorado por estos y que, al mismo tiempo, constituyen fortalezas y ventajas competitivas para la organización tanto en producción y servicio al cliente.

Actividades Secundarias: Con respecto al juego de bowling se puede observar que, están relacionadas directamente con la infraestructura que tendrá el proyecto y los sistemas de información que serán ocupados, incluyendo la iluminación, amplificación, etc.

Con respecto a la capacitación de los trabajadores, responden a una calificada gestión en Recursos Humanos.

2.8 Objetivos Estratégicos, Competitivos y de Crecimiento

2.8.1 Objetivos Estratégicos

- Capacitar semestralmente a nuestros colaboradores.
- Lograr una disminución de los reclamos en un 10% para el año 2022.
- Mantener la vanguardia en los activos, renovándolos cada 3 años y mejorando softwares y sistemas de información.
- Certificar la calidad en la gestión del servicio al cliente.
- Aumentar los kilos de reciclaje en un 5% anual.
- Incluir, en el equipo de trabajo, personas con capacidades diferentes, alcanzando una fuerza laboral de 5% como mínimo, al año 2020.

2.8.2 Objetivos de Crecimiento

- Retener a los clientes, creando un club de socios, logrando una fidelización de la marca.
- Crear, en un plazo de cinco años, convenios con grandes compañías para proporcionar descuentos y así captar más clientes.
- Crear programas de convenios anuales con colegios, institutos u otros para atraer más clientes, incluyendo a instituciones compuestas por personas con capacidades diferentes, reforzando la inclusión.

2.8.3 Objetivos Competitivos

- Lograr una participación de mercado superior al 5% en el año 2020.
- Abrir al menos una nueva sucursal de “Bowling Coffee” en otra región para el año 2022.
- Aumentar en un 5% las utilidades anuales para los inversionistas.

2.9 Estrategias de Crecimiento, Competitiva y Estrategias Fuente de Ventaja Competitiva

2.9.1 Estrategia de Crecimiento

La estrategia de crecimiento para “Bowling Coffee”, resulta una estrategia intensa, la cual se denomina como penetración de mercado e intenta aumentar la participación de nuevos productos o servicios (Bowling) al mercado de entretenimiento ya establecido en Viña del Mar.

Una de las características favorables que presenta actualmente el proyecto, es que el mercado no está saturado con un producto en particular, por lo que se puede conseguir ciertas economías de escala e inclusive alcanzar ciertos poderes sobre los proveedores.

Para mantener el posicionamiento, es necesario mantener una continua innovación y lograr concordancia con la misión, visión y objetivos del proyecto, las cuales se cumplen para “Bowling Coffee”.

2.9.2 Estrategia Competitiva

Para “Bowling Coffee”, la estrategia escogida es Diferenciación, ya que el juego de bolos que se ofrece en el mercado del entretenimiento no se encuentra actualmente abierto a todo público, por consiguiente, el proyecto se cataloga como único en la región, ya que, aparte de ofrecer entretención, entrega ciertos elementos importantes para los consumidores tales como la atención al cliente, la tecnología, seguridad y calidad. Cabe mencionar que esta estrategia se centra en una amplia selección de clientes.

2.9.3 Estrategia fuente de Ventaja Competitiva

Debido que la estrategia competitiva elegida por “Bowling Coffee” es la diferenciación, se pueden encontrar ciertas fuentes generadoras de ventajas competitivas, las cuales se destacan:

- Único juego de bolos de la V región abierto a todo público, debido a que es un nuevo producto y servicio entregado a un mercado de entretenimiento desarrollado en Viña del Mar.
- Servicio personalizado a clientes y equipo de trabajo capacitado, en donde se hace presente; la preocupación por los clientes en las inmediaciones y el servicio post-venta, la tecnología e innovación, calidad y la inclusividad de segmentos desatendidos.

3 Plan de Marketing

3.1 Objetivos de Plan de Marketing

- Alcanzar una tasa de ocupación del 100% de las pistas de Bowling del centro de entretenimiento familiar a finales del año 2021.
- Aumentar la participación de mercado en un 5% al año 2020.
- Incrementar la visibilidad del centro de entretenimiento familiar en el mercado, a través de un aumento en la cantidad de medios de comunicación en los cuales se realiza publicidad.
- Ser un centro de entretenimiento familiar reconocido por los atributos de ambiente familiar, agradable, innovador, de calidad y seguro.
- Lograr asociarnos con colegios de la región para colaborar en incentivar el cuidado del medio ambiente durante los cinco primeros años de operación.
- Firmar convenios con grandes empresas, logrando mayor captación de público al año 2020.
- Implementar una aplicación móvil a finales del año 2020, para que los usuarios reserven y cancelen de manera previa las pistas de Bowling.

3.2 Descripción del Producto

Nuestra idea de proyecto surge en la creación de un Centro de entretenimiento familiar de Bowling y servicio de Cafetería. El cual ofrece un ambiente grato para personas de todas las edades, que buscan distraerse y pasarla bien entre amigos o familiares.

Tener un lugar de fácil acceso para todas las personas. Promoviendo la conciencia y practicas ecológicas, dentro y fuera de las dependencias.

Proponiendo algo diferente a lo que hasta hoy en día se ofrece en la Región de Valparaíso, otorgando un espacio de recreación y esparcimiento, algo muy demandado hoy en día.

Se contará con precios acorde a la calidad entregada, brindando la oportunidad a todas las personas que deseen asistir.

3.3 Marketing Estratégico

3.3.1 Propuesta de Valor de la Empresa

Se combinará el entretenimiento con el cuidado del medio ambiente, además de la inclusión a todas las personas y el fomento al trabajo en equipo, tanto de empleados y clientes. Con la realización de distintos concursos en establecimientos educacionales para promover la conciencia ecológica de los potenciales clientes y además charlas a los trabajadores sobre la importancia del cuidado medioambiental. Por lo que se instalarán recipientes de reciclaje en el local y colegios respectivos. Además de afiches incentivadores hacia las buenas prácticas.

Asimismo, contarán con vasos reciclados de la empresa chilena Green Glass para los servicios de cafetería del local.

Estará orientado a la participación familiar o grupos grandes de personas (niños, jóvenes, adultos y adultos mayores), los cuales desean tener todo en un mismo lugar, producto del poco tiempo que hoy disponen. También contaremos con rampas inclusivas en los accesos del local, además de espacios acorde a estos, para que todos se sientan a gusto y considerados. Siendo cada cliente importante para la empresa y queriendo que ellos lo sientan así.

En cuanto a las estrategias promocionales del Bowling se pueden mencionar desde las más clásicas como la radio o periódicos, hasta las más modernas como la Web 2.0 y redes sociales que permitirán mantener una comunicación continua con los clientes, siendo fundamental escucharlos. Por lo que existirá una encuesta de satisfacción con el fin de retroalimentar las mejoras a los servicios, permitiendo afinar la experiencia dentro del recinto.

Es importante destacar los principales eventos festejados durante el año en Chile, con el fin de ambientar el recinto acorde a estos, y así crear una experiencia diferente a los clientes.

3.3.2 Segmentación de Mercado

3.3.2.1 Geográficas

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística (INE), la población de Chile al año 2012 asciende a 16.634.603 habitantes, del cual 1.734.917 pertenecen a la Región de Valparaíso. Este dato será útil para futuros estudios de mercado.

(Anexo 2)

3.3.2.2 Demográficas

Según la clasificación etaria del Instituto Nacional de Estadística (INE), la región de Valparaíso contempla 1.566.569 habitantes entre el rango de 7 a 79 años. Donde el 49% corresponde a hombres y el 51% mujeres. (Anexo 3)

En base a esta clasificación, los estratos socioeconómicos que abarcaremos en la región de Valparaíso comprenden los grupos socioeconómicos AB, C1a, C1b, C2 Y C3, que comprenden el 48,7% de la región. (Anexo 4)

3.3.2.3 Conductuales

Hoy el comportamiento de los consumidores busca principalmente tener todo en un mismo lugar, compras, pago de servicios, restaurantes, diversión, etc. Por lo que estos sitios están cada vez más en la predilección de los usuarios, tanto que las personas pueden perfectamente ir a pasar una tarde o un día completo en ellos. Siendo este un lugar perfecto de encuentro con amigos y familias.

Asimismo, el mercado de los centros de entretenimiento es motivado por la acción de lograr un estado emocional de bienestar general, satisfaciendo el deseo de los usuarios de divertirse. Por esta razón es que el cliente se siente motivado por la acción de consumir.

Por lo que cabe destacar que el juego posee unas determinadas características que lo convierten por encima de todo en una actividad placentera y socializadora, determinando una gran variedad de funciones, posibilidades y cualidades positivas que se pueden adquirir con su práctica y englobando una serie de valores que posibilitan el desarrollo evolutivo de la persona en diferentes ámbitos: cultural, social, educativo, afectivo o físico, entre otros.

Así es que el juego de Bowling ha originado auténticos escenarios de relación social, de diversión, de retos, de competición, siendo probablemente el principal juego y pasatiempo de los hombres a lo largo del tiempo.

De esta manera el Bowling se ha transformado en una entretención donde todos pueden participar, disfrutar de una experiencia sana y divertida, siendo un panorama ideal para disfrutar en cualquier época del año.

3.3.2.4 Psicográficas

El modelo 4C, creado por Young & Rubicam y aplicado en Chile por The Lab YR, realiza una segmentación internacional basada en valores personales, que selecciona grupos de personas de acuerdo con sus motivaciones básicas y personalidad.

(Anexo 5)

Por lo que el perfil del consumidor según este modelo es el Explorador, ya que son personas en las que su necesidad básica es descubrir, probar nuevas ideas y experiencias. Están dispuestos a gastar su dinero en actividades que los hagan sentir diferentes y siempre buscan nuevas sensaciones.

3.3.3 Mercado Objetivo

3.3.3.1 Perfil Público Objetivo

El público objetivo está conformado por el segmento de personas que se encuentran en el rango de 7 a 79 años, hombres y mujeres. (Ser Padres, s.f.) De un estrato socioeconómico AB, C1a, C1b, C2 y C3, pertenecientes a la región de Valparaíso.

Orientado a la participación familiar o un grupo grande de personas (niños, jóvenes, adultos y adultos mayores), los cuales desean tener todo en un mismo lugar, producto del poco tiempo que hoy disponen.

Centrándose en el perfil de consumidor explorador, basado del modelo 4C.

3.3.3.2 Mercado Potencial

Medición de la demanda: La región de Valparaíso tiene una población de 1.734.917 habitantes, de los cuales contempla 1.566.569 habitantes entre el rango de 7 a 79 años. De esta población el 48,7% pertenece a los grupos socioeconómicos AB, C1a, C1b, C2 Y C3.

Según una encuesta realizada a 385 personas de la región de Valparaíso, se determina que en promedio una persona asistiría 5 veces en el año. (Anexo 6)

Con la información anterior, es posible determinar la demanda potencial actual a través del método cascada, por medio de la multiplicación de los tres factores siguientes:

- (N): Número de personas que necesitan el producto = 1.566.569 personas
- (R): Porcentaje de personas que podrían comprarlo = 48,7%
- (F): Tasa de consumo de uso del producto = 5
- Demanda potencial actual anual: 3.814.596

3.3.3.3 Pronóstico de Venta

El pronóstico de ventas se elaboró a través de la metodología de observación con respecto a la competencia de la Región de Valparaíso, además de datos entregados por centros de Bowling de la Región Metropolitana, los cuales se utilizaron para realizar la estacionalidad anual correspondiente. Se utilizó el calendario 2018 para cuantificar la cantidad de días lunes existentes en el año, contando de la misma forma los días restantes de la semana. (Anexo 7)

Por lo que el pronóstico de ventas fue calculado en base al supuesto de cantidad de pistas atendidas en el caso del Bowling y de mesas atendidas con respecto a la cafetería, en el año. Además de agregar la estacionalidad correspondiente a cada mes del año, como se indica en la siguiente tabla donde los meses de mayor demanda son enero, febrero, julio y diciembre. Debido a que son los meses de vacaciones en el año. Asimismo, los días viernes, sábados y domingos son los días de mayor público en la semana.

Tabla 3.1.: Capacidad Pistas de Bowling.

Capacidad	8 pistas/hora
Horario Atención	12 horas/día
Capacidad 1 día	96 pistas/día
Capacidad 1 mes	2.880 pistas/mes
Capacidad Total	34.560 pistas/año

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3.2.: Porcentaje de Ocupación pistas de Bowling según día de la semana.

Resultados en base a:	
Día	% Ocupación
Lunes	60%
Martes	60%
Miércoles	60%
Jueves	60%
Viernes	90%
Sábado	90%
Domingo	80%

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se presenta el porcentaje de pistas de Bowling atendidas cada día según el mes del año.

Tabla 3.3.: Porcentaje de pistas atendidas según mes y día de la semana.

% Pistas Atendidas - Bowling							
Mes/día	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
Enero	100%	90%	100%	90%	100%	100%	100%
Febrero	100%	90%	100%	90%	100%	100%	100%
Marzo	60%	60%	60%	60%	90%	90%	70%
Abril	60%	60%	60%	60%	90%	90%	80%
Mayo	60%	60%	60%	60%	90%	90%	80%
Junio	60%	60%	60%	60%	90%	90%	80%
Julio	90%	90%	90%	90%	100%	100%	100%
Agosto	60%	60%	60%	60%	90%	90%	80%
Septiembre	60%	60%	60%	60%	90%	90%	70%
Octubre	60%	60%	60%	60%	90%	90%	70%
Noviembre	60%	60%	60%	60%	90%	90%	80%
Diciembre	100%	90%	100%	90%	100%	100%	90%

Fuente: Elaboración propia.

Para luego ocupar los porcentajes anteriormente señalados y llevarlos al número correspondiente según la cantidad de pistas ocupadas cada día/mes.

Tabla 3.4.: Porcentaje de pistas atendidas en un mes.

Pistas Atendidas Año 0									% pistas atendidas por mes
Mes/día	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Total Mes	
Enero	480	432	384	346	384	384	384	2.794	97,00%
Febrero	384	346	480	432	384	384	384	2.794	97,00%
Marzo	230	230	230	230	432	432	269	2.054	71,33%
Abril	288	230	230	230	346	346	384	2.054	71,33%
Mayo	230	288	288	230	346	346	307	2.035	70,67%
Junio	230	230	230	288	432	346	307	2.064	71,67%
Julio	346	346	346	346	384	480	480	2.726	94,67%
Agosto	288	288	230	230	346	346	307	2.035	70,67%
Septiembre	230	230	288	288	346	346	269	1.997	69,33%
Octubre	230	230	230	230	432	432	269	2.054	71,33%
Noviembre	288	230	230	230	346	346	384	2.054	71,33%
Diciembre	384	432	480	346	384	384	346	2.755	95,67%
Total								27.418	pistas/año

Fuente: Elaboración propia.

Dando como resultado el porcentaje de pistas atendidas por cada mes, permitiéndonos calcular el número total de estas en el año.

Luego fue necesario, realizar una metodología muy similar con respecto a la cafetería, la cual se detalla a continuación:

Tabla 3.5.: Capacidad de la cafetería, con respecto a las mesas atendidas.

Capacidad	8 mesas/hora
Horario Atención	12 horas/día
Horas/Mes Atención	360 horas/mes
Consumo promedio	\$18.000 \$/hora
Consumo mes 1 mesa	\$6.480.000 \$/mes 1 mesa
Consumo total mes	\$51.840.000 \$/mes total mesas
Mesas atendidas/mes	2.880 mesas/mes
CAPACIDAD TOTAL	34.560 mesas/año

Fuente: Elaboración propia.

Luego de calcular su capacidad con respecto a las mesas atendidas por año, se utilizó el mismo porcentaje anterior con una variación causante a que las pistas de Bowling son nuestro producto principal y el servicio de cafetería es más bien nuestro producto ampliado.

Tabla 3.6.: Cantidad total de mesas atendidas en un año.

Mesas Atendidas Año 0			
Mes	% pistas atendidas por mes	% mesas atendidas	Mesas Atendidas
Enero	97,00%	88,18%	2.540
Febrero	97,00%	88,18%	2.540
Marzo	71,33%	64,85%	1.868
Abril	71,33%	64,85%	1.868
Mayo	70,67%	64,24%	1.850
Junio	71,67%	65,15%	1.876
Julio	94,67%	86,06%	2.479
Agosto	70,67%	64,24%	1.850
Septiembre	69,33%	63,03%	1.815
Octubre	71,33%	64,85%	1.868
Noviembre	71,33%	64,85%	1.868
Diciembre	95,67%	86,97%	2.505
Total (mesas/año)			24.925

Fuente: Elaboración propia

Sumando la cantidad de pistas y mesas atendidas en el año, podemos señalar que la capacidad total de nuestro centro de entretenimiento familiar es de 69.120 pistas-mesas atendidas en un año.

A continuación, se señala nuestro pronóstico de ventas con los datos anteriormente señalados:

Tabla 3.7.: Pronóstico de venta según capacidad.

Pronóstico Ventas	2018	2019	2020	2021	2022
Capacidad	69.120	69.120	69.120	69.120	69.120
Vendido	56.472	60.928	65.735	69.120	69.120
%Vendido	81,70%	88,15%	95,10%	100,00%	100,00%
No Vendido	39.539	37.205	34.687	-	-

Fuente: Elaboración propia

Alcanzando la capacidad máxima al año 2021.

3.3.3.4 Tasa Anual de Crecimiento

La tasa anual de crecimiento se calculó con respecto al porcentaje de crecimiento de la población de la Región de Valparaíso, crecimiento de los estratos socioeconómicos de la región y el crecimiento de la industria. Sacando un promedio entre dichos datos. (Anexo 8)

Sin embargo, la tasa anual de crecimiento es relevante solo por los 3 primeros años de operaciones, ya que como se indicó anteriormente en el pronóstico de ventas. Es ahí, cuando se cumple la capacidad máxima.

Tabla 3.8.: Tasa anual de crecimiento.

	2018	2019	2020	2021	2022
Crecimiento Población ¹	1,24%	1,24%	1,24%	1,24%	1,24%
Crecimiento GSE ²	0,4280%	0,4298%	0,4317%	0,4335%	0,4354%
Crecimiento Industria ³	22%	22%	22%	22%	22%
Promedio	7,89%	7,89%	7,89%	7,89%	7,89%

Fuente: Elaboración propia

¹ (Instituto Nacional de Estadísticas)

² (Adimark)

³ (Servicio de Impuestos Internos, 2016)

3.3.4 Posicionamiento

3.3.4.1 Variables de Posicionamiento de la industria

De acuerdo con una encuesta realizada a 385 personas de la Región de Valparaíso, se logró determinar los atributos más relevantes para nuestros potenciales clientes a la hora de asistir a un centro de entretenimiento.

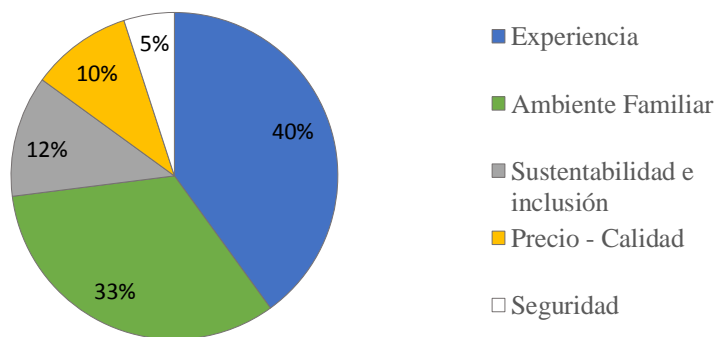
Tabla 3.9.: Variables de posicionamiento de la industria.

Atributo	Porcentaje
Experiencia	40,5 %
Ambiente Familiar	32,6%
Sustentabilidad e inclusión	12,1%
Precio-Calidad	10,1%
Seguridad	4,7%
Total	100%

Fuente: Elaboración propia

3.3.4.2 Gráficas de Posicionamiento

Gráficos 3.1 Variables de posicionamiento en la industria.



Fuente: Elaboración propia

3.3.4.3 Definición del Posicionamiento Específico

El proyecto de Centro de entretenimiento familiar de Bowling y cafetería propondrá una competencia guiada en base a la experiencia, ambiente familiar grato y sustentabilidad e inclusión.

Experiencia ofrecida, será el único Centro de Bowling de la región abierto a todo público ya que, si bien existe otro centro de Bowling en la V región, solo pueden asistir los socios pertenecientes al Club Naval de Campo las Salinas. Quedando exentos una gran cantidad de personas que sí están dispuestas a asistir. Sin embargo, no tienen la opción disponible para hacerlo en la región, por lo que este punto será clave a la hora de atraer clientes al local.

Ambiente familiar grato, además de contar con pistas de Bowling ambientadas con música y juegos de luces modernas; dispondremos de servicio de cafetería y snack con una ambientación retro para que familias y grupos de amigos tengan la opción de realizar encuentros y celebraciones en nuestras dependencias. Quedando un lugar acogedor para todos, ya que se mezcla algo mucho más actual para los jóvenes y más retro para las personas mayores. Por lo que es un panorama que puede disfrutar toda la familia en cualquier época del año.

Sustentabilidad e inclusión, hoy en día los usuarios están mucho más atentos a las prácticas ecológicas que realizan las empresas. Por lo que se dispondrá de recipientes recicladores en el interior de nuestro local, para que usuarios y empleados hagan uso de estos. Además, se realizarán determinados concursos en colegios para personas con o sin capacidades diferentes de la región, incentivando a que reciclen y la importancia de esto; para que de esta forma opten a determinados descuentos. Asimismo, contaremos con rampas inclusivas en los accesos del local y colaboradores con capacidades diferentes.

Finalmente, el mensaje que se entregará será de una experiencia agradable para toda la familia, tanto para los jóvenes que asistan a jugar como a los adultos que los acompañen.

De esta forma lograr un momento increíble con su familia y amigos en un entorno atractivo, seguro y moderno los 365 días del año, con lluvia, sol, frío o calor.

Asimismo, podrán disfrutar de un delicioso refrigerio, tomar una gaseosa con los amigos, jugar Bowling, escuchar música y hablar en un ambiente relajado y cómodo.

3.4 Marketing Operativo

3.4.1 Estrategia de Producto

3.4.1.1 Concepto General de productos y variedades

Es un centro de entretenimiento familiar de Bowling y cafetería, el cual ofrece una propuesta de entretenimiento tipo indoor destinada a captar un público familiar de todas las edades, inserto en un lugar cercano a centros comerciales, con altos niveles de calidad, confort y servicios.

El centro contará con instalaciones de 8 pistas de Bowling con su respectivo marcador digital en la parte superior de cada una; cada dos pistas habrá un bolero que tendrá una capacidad de 25 bolas de distintos kilogramos. Asimismo, cada pista tendrá un máximo de seis jugadores y contaremos con 350 pares de zapatos desde el talle 32 a 45. Se facilitará un casillero por cada pista de Bowling, para que cada grupo de jugadores pueda dejar sus pertenencias y jugar sin ningún tipo de distracción.

Adicionalmente, se contará con una cafetería con 8 mesas de a cuatro personas y 2 de seis personas cada una. Conjuntamente, contaremos con depósitos para reciclar los residuos de este último servicio, tanto para nuestros clientes como para nuestros trabajadores.

El centro de entretenimiento dispondrá de 1.540 m² construidos ubicado en Av. 15 norte esquina Av. Libertad, frente al Mall Marina Arauco, ciudad de Viña del Mar.

Existirán dos ambientaciones distintas, las pistas de Bowling tendrán una decoración mucho más moderna con distintos tipos de luces y música acorde a estas. Y la cafetería tendrá una ambientación retro complementándose de tal forma que toda la familia se sienta a gusto.

El servicio se diferenciará por la experiencia que ofrece a los clientes, el ambiente familiar, calidad y confort entregado. Lo que permitirá que se desarrolle el sentido de trabajo en equipo, lealtad y amistad.

3.4.1.2 Niveles de Productos

3.4.1.2.1 Producto esencial o beneficio central

El producto atenderá las necesidades de entretención, ocio y bienestar social.

3.4.1.2.2 Producto Genérico

El producto genérico se dará a conocer mediante el logotipo e infraestructura del local de centro de entretenimiento donde se prestarán los servicios.

Se proporcionarán servicios de cafetería donde los utensilios serán reciclados, ya que los compraremos directamente a la empresa Green Glass, popular recicladora de Chile.

Se ofrecerá un ambiente moderno y retro para todas las edades. Además de rampas inclusivas en los accesos al local.

3.4.1.2.3 Producto Esperado

El centro de entretenimiento familiar de Bowling y cafetería tendrá espacios amplios y limpios, mesas cómodas y distribuidas de tal manera que sea inclusiva para todos nuestros asistentes.

Se ofrecerán snacks y servicios de cafetería de buena calidad y buen sabor (sándwiches, gaseosas, té, café), además de wifi para todos nuestros clientes.

Asimismo, las pistas de Bowling tendrán un espacio amplio y cómodo para todos los jugadores con pantallas digitales modernas, las cuales llevarán el marcador del juego. Además de iluminación acorde a la música, con un volumen moderado para permitir una grata conversación entre los jugadores.

A nivel global, se espera un ambiente grato y familiar; donde las personas puedan compartir y disfrutar de una agradable experiencia. Además de contar con la excelente disposición de todo el personal del centro familiar.

3.4.1.2.4 Producto Ampliado

El producto ampliado del proyecto se basa en la experiencia y el ambiente familiar que ofrece un centro de Bowling. Destacando la ambientación y decoración utilizada, áreas que incentivan el reciclaje, concursos que incentiva el cuidado medioambiental, accesos inclusivos, cámaras de seguridad, plataforma web con precios, promociones y horario de atención, estacionamiento gratuito para nuestros clientes y casilleros para cada uno de los grupos que utilice las pistas de Bowling, permitiendo el disfrute total del juego.

3.4.1.2.5 Producto Potencial

El producto potencial de este proyecto se basará en la evaluación para una posible apertura de nueva sucursal en la misma región o en alguna del país, el año 2021.

3.4.1.3 Marca



Figura 3.1 Logotipo de “Bowling Coffee”. Elaboración propia.

El logotipo será “Bowling Coffee”. El nombre fue discutido por los participantes del Focus Group realizado a 15 personas de distintas edades para validar su recepción y aceptación. (Anexo 9)

El nombre de la marca “Bowling Coffee” tendrá como objetivo reflejar la vinculación de ambos servicios (Bowling y cafetería) que se ofrecerá en el centro de entretención familiar.

Los colores utilizados en el isotipo serán burdeo y blanco; los cuales se asocian inmediatamente a este servicio. Asimismo, se utiliza un círculo como isotipo, él cual es explicado a continuación:



Cuando pensamos en bowling, pensamos en la bola y en los pines.



Cuando pensamos en cafetería, pensamos en una taza.

La tipografía utilizada en la palabra bowling, tiene como fin cautivar y captar la atención. Es una tipografía manuscrita de fácil lectura la cual se enlaza con el círculo



El círculo alude a una taza de café mirada desde arriba y a una bola de boliche.

La Palabra Coffee, aparece en la parte inferior de forma horizontal, con una tipografía de palo seco. Lo importante es no resta importancia a la palabra bowling, pero tampoco pasa desapercibida.

Figura 3.2 Logotipo de “Bowling Coffee”. Elaboración propia.

3.4.1.4 Packaging



Figura 3.3 Imagen referencial de la fachada del Centro de Entretenimiento Familiar de Bowling y cafetería. Elaboración propia.



Figura 3.4 Imagen referencial interior del Centro de Entretenimiento Familiar, pistas de Bowling.



Figura 3.5 Imagen referencial interior del Centro de Entretenimiento Familiar, mesas de cafetería.

3.4.2 Estrategia de Comunicación

3.4.2.1 Público Objetivo de la estrategia de comunicaciones

Familias o grupos grandes de personas, ya sean niños, jóvenes, adultos y adultos mayores del sector socioeconómico AB, C1a, C1b, C2 Y C3. Enfocando nuestra estrategia al decidor, comprador y usuario. (Anexo 10)

3.4.2.2 Publicidad

3.4.2.2.1 Objetivos

Informar sobre nuestros servicios, para lograr interés y un efecto de recordación de la marca y servicios.

3.4.2.2.2 Presupuesto

Los costos publicitarios se basarán en los avisos de Facebook, la tarifa de anuncios radiales, tarifa de publicación en el diario, hosting anual de página web de la empresa e impresiones de instrumentos como folletos, flyers y afiches. (Anexo 11)

3.4.2.2.3 Medios

Página web: En este medio publicitario, se indicará la visión, misión y valores corporativos. Además de una galería de imágenes y videos del local mostrando los servicios; y la respectiva información sobre horarios de atención, tarifas y promociones correspondientes a través del contrato anual de Web Hosting Plan 8000.

Redes sociales: Se contará con un Fan Page en Facebook, Twitter e Instagram, donde se realizarán concursos para los clientes. Además de mantenerlos informados sobre precios, promociones, descuentos y beneficios. Siendo el diseñador gráfico el encargado de realizar el contenido expuesto. Además de anuncios de publicidad en cada una de estas.

Avisos Radiales: Serán de carácter informativo donde se especificará la dirección del local, horarios de atención y se incentivará a que vivan la experiencia de jugar Bowling con un servicio adicional de cafetería a través de un comercial pre-producido de 30 segundos. Que será transmitido en la Radio Cooperativa bajo el contrato de Plan mensual de “Horario Repartido” durante los primeros cinco meses. En donde el aviso radial sonará tres veces al día en

las distintas franjas radiales de los horarios entre 09.00 a 13:00; 15:30 a 18:00 y 21:00 a 06:00 horas.

Luego se contratará el mismo plan radial (Horario repartido), pero este sonará dos veces en el mes, durante las franjas ya mencionadas. (Anexo 12)

Avisos en Diario: Captará al público objetivo y se informará sobre la apertura del local y los descuentos que se realizan los primeros cinco meses de funcionamiento, en donde se publicará dos veces a la semana, además del sábado y domingo en el Diario “El Mercurio de Valparaíso”. Luego de esos meses, se publicará el anuncio dos veces al mes, los días de semana en el mismo diario, con el fin de incentivar a las personas a que disfruten de una grata experiencia en el centro de entretenimiento familiar. (Anexo 13)

Folletos y flyers: Se entregarán previo a la apertura y luego cada dos fines de semana, para informar a los potenciales clientes sobre el porqué visitar nuestro local. Los que serán realizados por el diseñador gráfico contratado y entregados en lugares aledaños al local. (Anexo 14)

Afiches: Se pegarán en los distintos colegios de la ciudad con el fin de informar y motivar a los alumnos a que asistan al local, ya sea con sus amigos o familiares. Los que serán realizados por el diseñador gráfico. (Anexo 15)

3.4.2.3 Relaciones públicas

3.4.2.3.1 Objetivos

El objetivo será lograr interés y aceptación del público sobre nuestros servicios.

3.4.2.3.2 Presupuesto

El costo que se incurrirá será respecto a la remuneración de un Relacionador público, el cual estará encargado de la inauguración de nuestro local, realización de concursos con determinados establecimientos educacionales de la región y de publicar el contenido en nuestras redes sociales, además de realizar los concursos en ellas. Con el fin de lograr el máximo interés de los potenciales usuarios. (Anexo 16)

3.4.2.3.3 Tipos de relaciones públicas

Concursos en establecimientos educacionales de la región: Está actividad se llevará a cabo a nivel educacional, principalmente en colegios particulares.

A los que se les pedirá que recolecten la mayor cantidad de botellas de vidrio, latas y papel en determinados recipientes que se colocaran a disposición por curso; en un periodo de tiempo de una semana o mes. Premiándolos con ocho pases para una hora de Bowling al curso ganador y descuentos del 10% y 5% para ocho entradas simples para el segundo y tercer lugar respectivamente.

Por lo que el Relacionador público deberá asistir a distintos establecimientos, para realizar estas actividades, con el objetivo de fomentar la conciencia ecológica en los alumnos, además de invitarlos a disfrutar una grata experiencia en nuestras dependencias. (Anexo 17)

Concursos vía redes sociales: En el primer año de funcionamiento, realizaremos concursos en todas nuestras redes sociales una vez al mes. Y en los siguientes periodos, se realizarán solo tres veces al año. Premiándolos con una tarde inolvidable en nuestro centro de entretenimiento familiar.

Inauguración del local: Realizaremos una convocatoria a través de las redes sociales del proyecto, en donde se participará por entradas a la inauguración, con el fin de que se masifique el evento y se logre captar interés de los potenciales clientes. Además, se obsequiarán premios de descuento, asegurando una próxima visita. Asimismo, habrá degustaciones de los servicios que se ofrecerán.

Será la instancia adecuada para transmitir los objetivos, visión, misión y valores corporativos. Además de la mirada inclusiva y social en el ámbito medioambiental, la importancia de compartir en grupo ya sea de amigos o familiares y la experiencia entregada para el disfrute de momentos de ocio y bienestar en el día a día. Siendo crucial contar con invitados como autoridades municipales, de establecimientos educacionales y personas con capacidades diferentes.

3.4.2.4 Promoción de Venta

3.4.2.4.1 Objetivo

Atraer el interés de nuevos clientes y mantener a los actuales.

3.4.2.4.2 Presupuesto

El costo indirecto en el que se incurrirá será respecto a los ingresos no percibidos realizado por los descuentos correspondientes.

3.4.2.4.3 Tipos de Promoción

Descuento para estudiantes y universitarios en determinados horarios.

Descuento para adultos mayores todo el día.

Descuento el día de cumpleaños.

3.4.2.5 Marketing Directo

3.4.2.5.1 Objetivo

Fidelizar a los clientes actuales para que difundan entre sus amigos y familiares.

3.4.2.5.2 Formas de aplicación

Encuestas de satisfacción y mejora, tanto para empleados como clientes; celebración de cumpleaños, futuro club de puntos canjeables, temática del día del niño entre otros. (Anexo 18)

3.4.3 Estrategia de Distribución

La distribución y canales del proyecto se harán de forma directa y corresponderán al lugar donde estará ubicado el centro de entretenimiento familiar de Bowling y cafetería; en Av.15 Norte con Av. Libertad, Ciudad de Viña del Mar, Región de Valparaíso, Chile.

Servicio  Consumidor

3.4.4 Estrategias de Precios, Criterios de Fijación de Precios

El centro de entretenimiento familiar de Bowling y cafetería contará con distintas tarifas: Una que incluirá el arriendo de la pista de bowling y zapatos para todos los jugadores y otra que incluirá el arriendo de la pista de bowling, zapatos y un determinado snack. (Según el tipo de snack que prefieran los jugadores es que variará la tarifa; tendremos 2 opciones extras). (Anexo 19)

A continuación, se definen las distintas opciones que ofreceremos:

Tabla 3.10.: Fijación de precios Bowling.

Opción 1:

Servicio	Precio
Arriendo de pista de Bowling y zapatos para todos los jugadores	\$14.000

Opción 2:

Servicio	Precio
Arriendo de pista de Bowling, zapatos para todos los jugadores y snack (gaseosas para todos los jugadores)	\$18.000

Opción 3:

Servicio	Precio
Arriendo de pista de Bowling, zapatos para todos los jugadores y snack (gaseosas y porción grande de papas fritas rústicas)	\$22.000

Fuente: Elaboración propia.

Aparte las promociones ya mencionadas, la cafetería de “Bowling Coffee” ofrecerá:

Tabla 3.11.: Fijación de precios Sándwiches.

Sándwich	
Carnes:	Mechada
	Vacuno
	Ave

Opción	Precio
Sándwich Luco	\$4.290
Sándwich Italiano	\$4.790
Sándwich Chacarero	\$4.990
Sándwich Gringo	\$5.390
Sándwich Vegetariano	\$4.690
Sándwich Napolitano	\$4.390

Fuente: Elaboración propia

Nota: Podrán escoger cualquiera de las carnes ya mencionadas. Además, todos los sándwiches vienen con una porción pequeña de papas fritas rusticas.

Tabla 3.12.: Fijación de precio Helados y Trozos de Torta.

Helados	Precio
Café helado	\$2.790
Copa 1 (TRADICIONAL)	\$2.250
Copa 2 (¡STRIKE!)	\$3.990
Copa 3 (DELUXE)	\$3.290
Tortas (Porción individual)	
Merengue	\$2.590
Panqueque chocolate	\$3.390
Chocolate	\$3.290
Pompadour	\$3.290
Media Luna	\$790
Braza de reina	\$1.990

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3.13.: Fijación de precios Café y bebestibles.

Cafés	
Expresso	\$1.090
Cortado	\$1.390
Americano	\$1.190
Capuchino	\$1.390
Mokka	\$1.790
Té Dilmma	\$1.090
Bebestibles	
Bebida en botella	\$1.290
Jugo de frambuesa	\$1.990
Jugo de mango	\$1.990
Jugo de chirimoya	\$1.990
Jugo de piña	\$1.990
Jugo de naranja	\$1.990

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3.14.: Fijación de precios Papas Fritas.

Acompañamiento	
Papas fritas rústicas medianas	\$2.500
Papas fritas rústicas grande	\$4.000

Fuente: Elaboración propia

3.4.4.1 Criterios de fijación de precios

3.4.4.1.1 Orientado al valor percibido

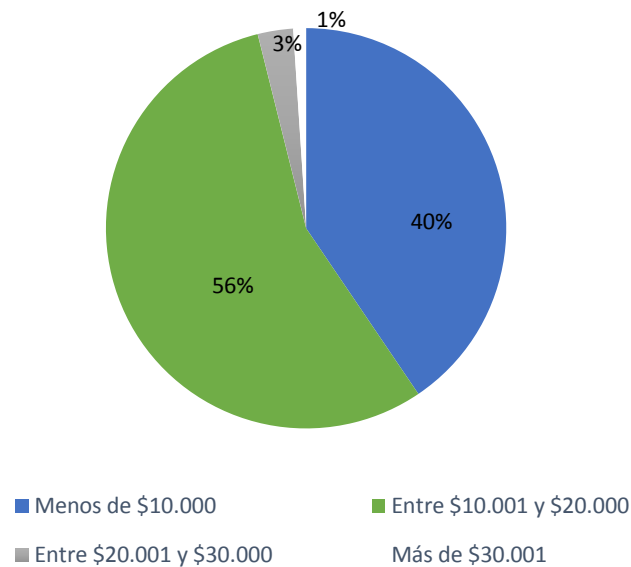
El centro de Bowling dará especial énfasis a la experiencia ofrecida, un ambiente familiar grato y sustentabilidad e inclusión de las prácticas. Respecto a una encuesta realizada a 385 personas de la región de Valparaíso y un Focus Group realizado a 15 personas de todas las edades, se llegó a la conclusión que dichos atributos tienen una mayor relevancia e importancia a la hora de escoger entre un centro de entretenimiento u otro. Es por esto, que el principal criterio será

evaluando dichos atributos, ya que son los más valorados por los potenciales clientes.

3.4.4.1.2 Orientado a la demanda

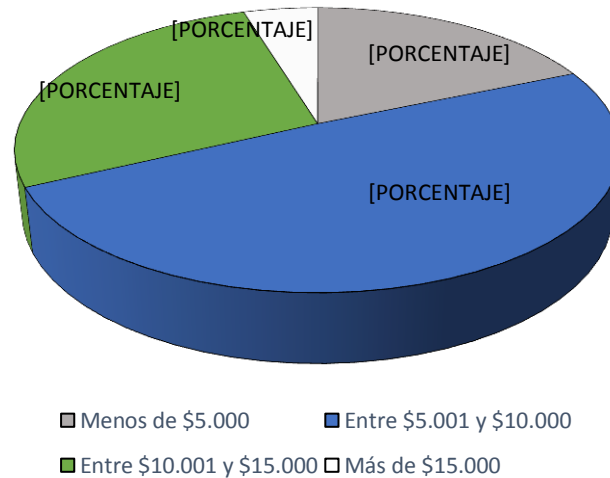
Mediante una encuesta realizada a 385 personas de la Región de Valparaíso, se concluyó el monto que estarían dispuestos a pagar nuestros potenciales clientes por un servicio de pistas de Bowling y cafetería.

Gráficos 3.2 Disposición de pago por servicio de Bowling.



Fuente: Elaboración Propia.

Gráficos 3.3 Disposición de pago por consumo de Cafetería.



Fuente: Elaboración Propia.

En conclusión, más de un 53% de los encuestados podría acceder al servicio.

3.4.4.1.3 Orientado a la competencia

Para la fijación de precios se consideraron los precios de nuestros competidores indirectos de centros de Bowling en Santiago, a través de un promedio con respecto a las tarifas que cobran.

3.4.4.2 Plazo de pagos

Los pagos se realizarán una vez lleguen los jugadores al local respecto a la promoción que escojan; que puede ser solo la pista de Bowling con los zapatos o pista de Bowling, zapatos y algún tipo de snack.

U otro consumo realizado al interior del local, dependerá netamente de cada grupo de personas.

3.4.4.3 Descuentos

3.4.4.3.1 Descuentos para estudiantes y universitarios

Al ingresar al local y dirigirse al arriendo de las pistas de Bowling deberán mostrar su credencial universitaria o pase escolar según corresponda, para aplicar un descuento del 20% de lunes a jueves en los meses de Marzo a Junio y de Agosto a Noviembre.

3.4.4.3.2 Descuentos para adultos mayores

Al ingresar al local y dirigirse al arriendo de las pistas de Bowling deberán mostrar su cedula de identidad donde se demuestre ser mayor de 60 años; edad que según la ONU una persona es reconocida como adulto mayor, para aplicar un descuento del 20% de lunes a jueves en los meses de Marzo a Junio y de Agosto a Noviembre.

3.4.4.3.3 Descuento el día de sus cumpleaños

La persona deberá mostrar su cédula de identidad para acreditar su fecha de cumpleaños y así hacer efectivo, al momento de arrendar una hora de pista de Bowling, su regalo consistente en un trozo de torta acompañado de una gaseosa.

3.4.5 Proyección de ingresos por venta y cuantificación de los descuentos

La proyección de los ingresos por ventas y la cuantificación de los descuentos se hicieron en base a un promedio de las tarifas promocionales respecto a las pistas de Bowling atendidas y un promedio del consumo por cada mesa atendida, donde además se consideró la estacionalidad y tasa de crecimiento correspondiente según el pronóstico de ventas ya calculado y mencionado anteriormente. (Anexo 20)

Tabla 3.15.: Proyección de los ingresos por venta y cuantificación de los descuentos. Año 2018 al 2022.

Ingresos Por Venta	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
2018	\$87.035.191	\$87.035.191	\$60.825.490	\$60.825.490	\$60.257.028	\$61.109.722
2019	\$93.902.218	\$93.902.218	\$65.624.588	\$65.624.588	\$65.011.274	\$65.931.244
2020	\$101.311.629	\$101.311.629	\$70.802.735	\$70.802.735	\$70.141.027	\$71.133.589
2021	\$106.528.070	\$106.528.070	\$74.625.207	\$74.625.207	\$73.927.775	\$74.973.923
2022	\$106.528.070	\$106.528.070	\$74.625.207	\$74.625.207	\$73.927.775	\$74.973.923

Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL ANUAL
\$84.941.561	\$60.257.028	\$59.120.103	\$60.825.490	\$60.825.490	\$85.838.831	\$828.896.615
\$91.643.402	\$65.011.274	\$63.784.646	\$65.624.588	\$65.624.588	\$92.611.466	\$894.296.093
\$98.874.580	\$70.141.027	\$68.817.611	\$70.802.735	\$70.802.735	\$99.919.029	\$964.861.061
\$103.965.539	\$73.927.775	\$72.532.912	\$74.625.207	\$74.625.207	\$105.063.767	\$1.015.948.661
\$103.965.539	\$73.927.775	\$72.532.912	\$74.625.207	\$74.625.207	\$105.063.767	\$1.015.948.661

Fuente: Elaboración propia

3.5 Presupuesto de Plan de Marketing

Tabla 3.20.: Presupuesto inversiones iniciales, IVA incluido.

	Noviembre	Diciembre	Total
Hosting página web	\$52.241	-	\$52.241
Redes Sociales	\$238.000	\$238.000	\$476.000
Diseñador gráfico	\$140.000	\$140.000	\$280.000
Relacionador público	\$140.000	\$140.000	\$280.000
Radio	\$3.570.000	\$3.570.000	\$7.140.000
Diario	\$4.430.752	\$4.430.752	\$8.861.504
Promotoras	\$240.000	\$240.000	\$480.000
TOTAL			\$17.569.745

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3.21.: Presupuesto general de la estrategia de comunicación para el primer año de operaciones, IVA incluido.

Presupuesto general de la estrategia de comunicación para el primer año de operaciones												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Hosting página web	\$52.241	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Redes Sociales	\$101.150	\$101.150	\$101.150	\$101.150	\$101.150	\$101.150	\$101.150	\$101.150	\$101.150	\$101.150	\$101.150	\$101.150
Diseñador gráfico	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000
Relacionador público	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000
Radio	\$3.570.000	\$3.570.000	\$3.570.000	\$3.570.000	\$3.570.000	\$3.570.000	\$3.570.000	\$3.570.000	\$3.570.000	\$3.570.000	\$3.570.000	\$3.570.000
Diario	\$3.742.042	\$3.742.042	\$3.742.042	\$3.742.042	\$3.742.042	\$3.742.042	\$3.742.042	\$3.742.042	\$3.742.042	\$3.742.042	\$3.742.042	\$3.742.042
Promotoras	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	\$80.000	-	-	-	-	-	-
TOTAL	\$7.665.433	\$7.613.192	\$7.613.192	\$7.613.192	\$7.613.192	\$7.613.192	\$7.613.192	\$7.613.192	\$7.613.192	\$7.613.192	\$7.613.192	\$7.613.192

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3.22.: Presupuesto general de la estrategia de comunicación para el primer año de operaciones, IVA incluido.

Presupuesto general de la estrategia de comunicación para el segundo año de operaciones en adelante												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Hosting página web	\$52.241	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Redes Sociales	\$101.150	\$101.150	\$101.150	\$101.150	\$101.150	\$101.150	\$101.150	\$101.150	\$101.150	\$101.150	\$101.150	\$101.150
Diseñador gráfico	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000
Relacionador público	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000	\$100.000
Radio	\$228.663	\$228.663	\$228.663	\$228.663	\$228.663	\$228.663	\$228.663	\$228.663	\$228.663	\$228.663	\$228.663	\$228.663
Diario	\$688.710	\$688.710	\$688.710	\$688.710	\$688.710	\$688.710	\$688.710	\$688.710	\$688.710	\$688.710	\$688.710	\$688.710
TOTAL	\$1.270.764	\$1.218.523	\$1.218.523	\$1.218.523	\$1.218.523	\$1.218.523	\$1.218.523	\$1.218.523	\$1.218.523	\$1.218.523	\$1.218.523	\$1.218.523

Fuente: Elaboración propia

4 Plan de Operaciones

4.1 Objetivos Plan de Operaciones

Para entregar un servicio de calidad, es de suma importancia mantener una base de objetivos a cumplir con el fin de implementar tecnología de punta, personal capacitado, instalaciones adecuadas para cumplir su función, y la capacidad de dirección apropiada para lograr los objetivos.

- Alcanzar un 90% de aprobación de la calidad de servicio por parte de los usuarios del bowling y de la cafetería en el primer año de funcionamiento.
- No superar un 10% de reclamos anuales.
- Introducir continuas innovaciones al servicio que ayuden a satisfacer el confort total de los clientes.
- Realizar un exhaustivo plan de mantenimiento de los equipos en base a las recomendaciones de los proveedores y sus técnicos especialistas, con el fin de obtener no más de un 2% de error al momento de funcionar.
- Adaptar la maquinaria e infraestructura del centro pensando en la inclusión tanto de clientes como trabajadores que posean capacidades diferentes, con el fin de entregar un servicio de calidad constante.
- Exigir al 100% de los proveedores certificado de origen, certificación ISO 9000 o 9001, manuales de instalación y funcionamiento de las partes de las instalaciones al momento de comprar sus productos.

4.2 Diseño y Prueba del Servicio

El diseño de las operaciones de “Bowling Coffee” consiste en dos grandes procesos, debido a la dualidad de servicios ofrecidos por el centro. El correcto diseño de estas operaciones se hace con el objeto de agregar valor para el cliente en cada uno de sus procesos, donde el diseño del servicio está centrado en el usuario, entendiendo e integrando sus diversas capacidades, necesidades y motivaciones, además de la disposición de procesos que componen el servicio, entendiéndolos como un todo.

Para poder explicar con detención los dos grandes procesos entregados por “Bowling Coffee” se presentan a continuación los diagramas de proceso generales de un cliente a la hora de entrar, mantenerse y salir del centro de entretenimiento, utilizando cualquiera de los dos servicios ofrecidos y realizando además un análisis de los tiempos estimados de cada servicio.

4.2.1 Proceso del Servicio de Bowling

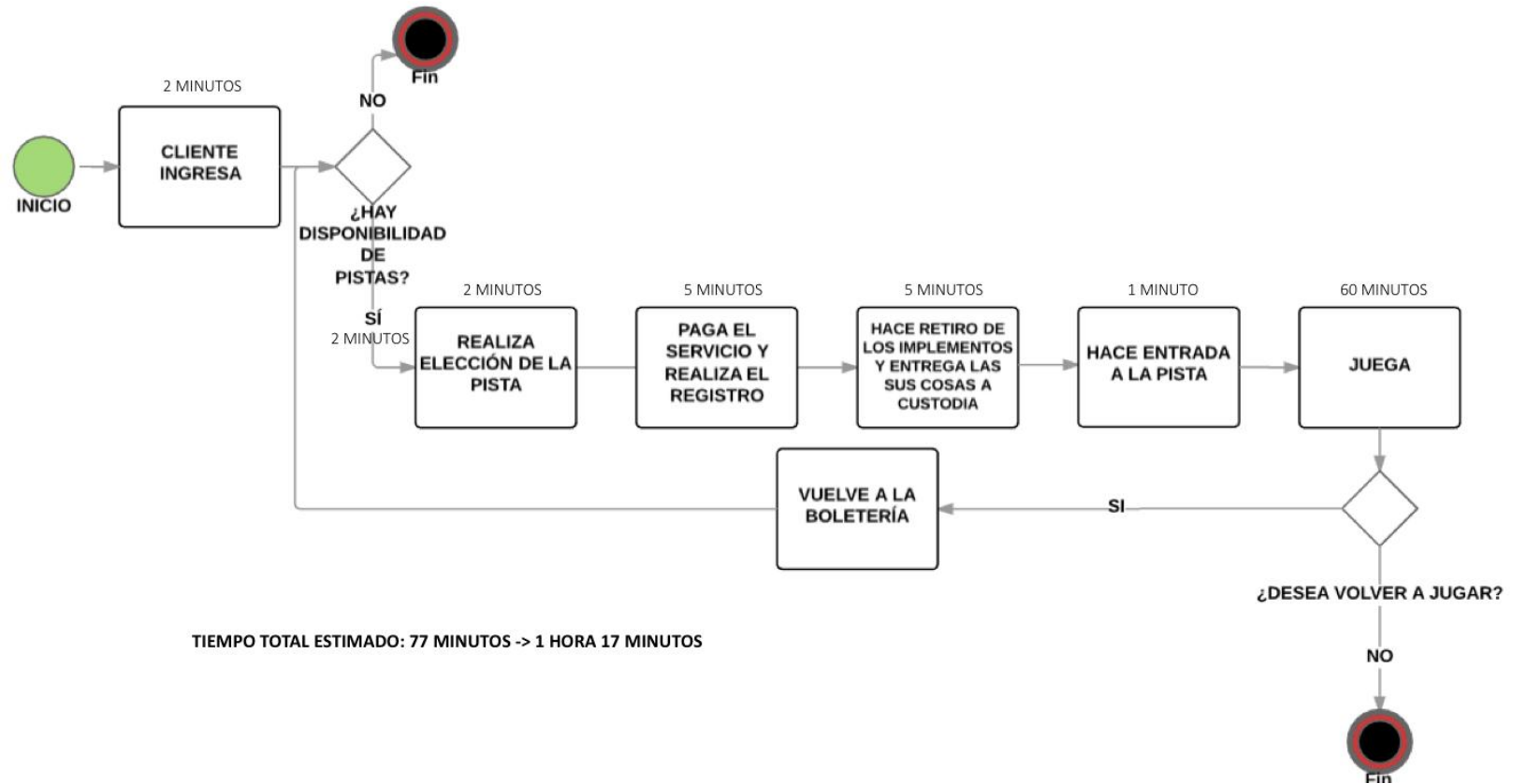


Figura 4.1 Proceso del Servicio de Bowling.

4.2.2 Proceso del Servicio de Cafetería

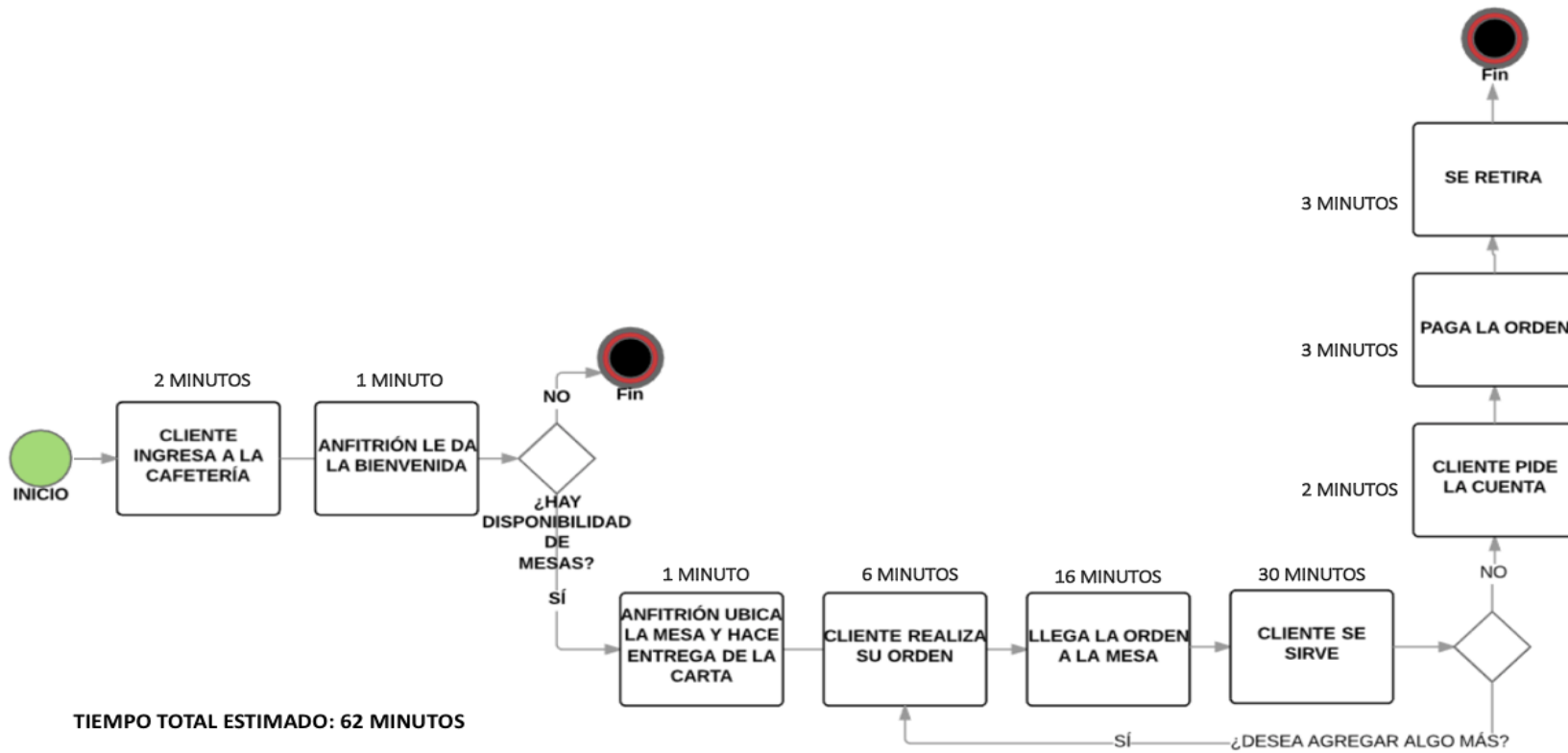


Figura 4.2 Proceso del Servicio de Bowling.

4.3 Descripción Técnica del Servicio

4.3.1 Especificaciones Técnicas del servicio

El centro de entretenimiento “Bowling Coffee” contará con los siguientes servicios:

4.3.1.1 Centro de Bowling

El salón de Bowling contará con 8 pistas de juego, con una capacidad máxima de 6 personas por línea, ubicadas en un salón diseñado especialmente para todo tipo de usuarios entregando herramientas facilitadoras para aquellos con capacidades diferentes, entregando entretenimiento a todos por igual sin restricciones, con un ambiente único y diferenciado.

Para las instalaciones de “Bowling Coffee” se ha considerado al equipo Técnico profesional de IMPLY, empresa dedicada a este tipo de proyectos consolidando funciones en la instalación de las pistas en lo que respecta a los equipamientos electrónicos y mecánicos, al montaje y armado de las partes y piezas del bowling entregando como valor agregado las mantenciones periódicas de las instalaciones.

Dentro del salón de Bowling es necesario contar específicamente con los siguientes implementos e instalaciones (ImPLY, s.f.) para el funcionamiento del servicio:

4.3.1.1.1 Pistas de Bowling

Se contará con 8 pistas de bowling totalmente equipadas con laminados fenólicos sintéticos, los que ofrecen aproximadamente 10.000 ciclos de resistencia y Efecto Bright Bowling, provocando que las pistas parezcan como nuevas durante muchos años de uso.

Como se aprecia en la Figura 4.3, las pistas cuentan con un alto sistema de iluminación LED`s en cada una de sus divisiones, lo que proporciona diversos efectos visuales conjuntamente a las luces, colores y ambientación de las pistas, para ello se ha determinado un uso aproximado de 19 metros de largo de la pista,

más 1,73 metros correspondientes a las máquinas de bowling y de 13,96 metros de ancho según lo informado por la empresa contratada para la compra de las instalaciones, lo cual determina un uso de 275,01 m², sin considerar dentro de estas medidas las instalaciones de recolectores de bolas y sillones para los jugadores.



Figura 4.3 Esquema gráfico, pista bowling, FUENTE; American Bowling Congress – ABC Official Measures.

4.3.1.1.2 Máquinas de Bowling

La instalación del acelerador de bolas (Figura 4.4.) se consigue un área de trabajo totalmente diáfana, de mejor accesibilidad y con menor número de elementos como correas, poleas, etc., que resultan potencialmente peligrosas para los técnicos que las manipulan.



Figura 4.4 Acelerador de bolas.

4.3.1.1.3 Bolos Importados Diamond Duramind

Los Bolos “DIAMOND 299 DURAMID” (Figura 4.5) son productos fabricados con alto control de calidad, utilizando las mejores maderas ácer. Con núcleo único y base recubierta con el fin de tener gran resistencia y durabilidad a la hora de ser usados. Además, son aprobados por la ABC (American Bowling Congress) y por la WIBC (World Indoor Bowls Council).



Figura 4.5 Bolos Diamond 299 Duramind.

4.3.1.1.4 Colector de Bolas

Se contará con colectores con un diseño futurista y líneas modernas.



Figura 4.6 Colector de Bolas.

4.3.1.1.5 Bolas de Bowling

Para el abastecimiento de bolas, se ha tomado en cuenta que estas deben cumplir con ciertos estándares de pesaje con el fin de poder ofrecer el servicio a todo público, para ello se han escogido las bolas “House Balls Ebonite” las cuales son fabricadas con poliuretano de alta durabilidad. Los pesos de estas oscilan entre los 3 kg hasta los 9 kg, ofreciendo variedad de bolas para la elección.



Figura 4.7 Bolas de Bowling.

4.3.1.1.6 Zapatos de Bowling

Los zapatos expuestos en la Figura 4.8 son desarrollados especialmente para la práctica de bowling, entregando comodidad y seguridad para los jugadores. Su suela de cuero natural con tratamiento antihumedad crea una mayor adherencia a la pista, y precisión en las jugadas.

En el caso del suministro de estos implementos se contará con zapatos desde la talla 32 hasta la talla 45.



Figura 4.8 Zapatos para Bowling

4.3.1.1.7 Implementos de Adaptación Inclusiva para pistas

“Bowling Coffee” como empresa inclusiva y preocupada de entregar un servicio de entretenimiento a todo público sin restricciones, cuenta con los implementos necesarios para entregar un servicio de calidad a todos sus clientes que posean alguna capacidad diferente.



Figura 4.9 Implementos de adaptación inclusiva para las pistas.

4.3.1.1.8 Terminales Multi -Funcionales Terrestres

Con el fin de ofrecer la más alta modernidad en la decoración y las operaciones del bowling se contará con un atractivo diseño Slim (Figura 4.9), el cual cuenta con una pantalla LCD touchscreen permitiendo que, a través de un simple toque en esta, los jugadores puedan acceder a todas las funciones de control de la pista.



Figura 4.10 Terminales Multi-Funciones.

4.3.1.1.9 Monitores Aéreos LCD

Con el fin de entregar el máximo diseño y modernidad en el servicio de bowling, se contará con monitores LCD 32 pantalla plana, las cuales intercalan la puntuación de la pista con imágenes.



Figura 4.11 Monitores aéreos LCD.

4.3.1.1.10 Software iBowling Imply

El Sistema iBowling Imply tiene el software más moderno en el mercado, el cual ofrece entre sus funciones:

- Sistema Multi-idiommas.
- Animaciones 3D.
- Actualización remota del software a través de Internet.
- Línea de falta integrada.
- Protectores de Pantallas Configurables.
- Compatibilidad multiplataforma.
- Clasificación Automática.



Figura 4.12 Software iBowling Imply.

4.3.1.1.11 Muebles Bowling Lounge

“Bowling Coffee” es un centro diseñado con especial énfasis en la entrega de confort hacia sus clientes, es por ello que para sus instalaciones se cuenta con una línea de muebles Imply Bowling Lounge, el cual garantiza la entrega de comodidad y seguridad a los clientes.



Figura 4.13 Muebles Bowling Lounge.

El servicio base de bowling consistirá en el arriendo de una pista por hora, con una capacidad máxima de 6 jugadores por el precio de \$14.000 por pista, el cual incluye el costo de arriendo de los zapatos.

4.3.1.2 Cafetería

La Cafetería contará con una instalación de 8 mesas con capacidad para 4 personas y 2 mesas con capacidad para 6 personas, distribuido conjuntamente con los muebles necesarios para la entrega del servicio en 128,31 m², esta área ofrecerá una ambientación única al más puro estilo retro de los años 50's, contando con una capacidad máxima de uso para 48 personas

Los productos ofrecidos por la cafetería y sus precios se describen a continuación:

Tabla 4.1.-A: Descripción de productos cafetería.

Opción	Ingredientes	Precio
Sándwich Luco	Pan, carne y queso	\$4.290
Sándwich Italiano	Pan, carne, tomate, palta y mayonesa	\$4.790
Sándwich Chacarero	Pan, carne, tomate, poroto verde, ají verde y mayonesa	\$4.990
Sándwich Gringo	Pan, carne, cheddar, cebolla, tocino, pepinillos y salsa americana	\$5.390
Sándwich Vegetariano	Pan, champiñón, tomate, cebolla, rúcula y palta	\$4.690
Sándwich Napolitano	Pan, carne, tomate, queso, aceituna, albahaca y orégano	\$4.390

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4.1.-B: Descripción de productos cafetería

Helados	Precio
Café helado	\$2.790
Copa: Helado, Galletas y Baño de Chocolate1(TRADICIONAL)	\$2.250
Copa 2: Helado, M&M y Crema (¡STRIKE!)	\$3.990
Copa 3: Helado, Galletas y Crema (DELUXE)	\$3.290
Tortas (Porción individual)	
Merengue (200 gr)	\$2.590
Panqueque chocolate (200 gr)	\$3.390
Chocolate (200 gr)	\$3.290
Pompadour (200 gr)	\$3.290
Media Luna (1 un)	\$790
Brazo de reina (100 gr)	\$1.990

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4.1.-C: Descripción de productos cafetería.

Cafés	
Expresso (30 ml de café)	\$1.090
Cortado (30 ml de café, 60 ml de leche espumada)	\$1.390
Americano (30 ml de café, 60 ml de agua)	\$1.190
Capuchino (60 ml de café, 60 ml de leche caliente, 60 ml de leche espumada)	\$1.390
Mokka (60 ml de café, 60 ml de chocolate, 60 ml de leche caliente)	\$1.790
Té Dilhma (1 bolsa de 2gr)	\$1.090
Bebestibles	
Bebida en botella (350 ml)	\$1.290
Jugo de frambuesa (350 ml)	\$1.990
Jugo de mango (350 ml)	\$1.990
Jugo de chirimoya (350 ml)	\$1.990
Jugo de piña (350 ml)	\$1.990
Jugo de naranja (350 ml)	\$1.990

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4.1.-D: Descripción de productos cafetería.

Acompañamiento	
Papas fritas rústicas medianas (400 gr)	\$2.500
Papas fritas rústicas grande (800 gr)	\$4.000

Fuente: Elaboración propia

Nota: El prototipo de menú se ilustrará en el Anexo 21.

Además, es importante mencionar que, para el correcto funcionamiento y entrega de los servicios antes descritos, el local contará con productos complementarios a estos, con el fin de entregar al consumidor una experiencia grata y segura en sus instalaciones.

4.3.1.3 Página web:

Con esta se busca una forma más simple para los clientes a la hora de informarse tanto de los precios como de los servicios ofrecidos por “Bowling Coffee”, generándole así a la empresa una buena imagen, moderna y tecnológica hacia sus clientes.

4.3.1.4 Redes Sociales:

Se cuenta con un Fan Page en Facebook, Twitter e Instagram, donde se realizarán concursos para los clientes. Además de mantenerlos informados sobre precios, promociones, descuentos y beneficios.

4.3.1.5 Seguridad:

Salidas de emergencias, extintores, zonas seguras en caso de incidentes naturales: estos elementos son primordiales para llevar a cabo una buena ejecución de los manuales de evacuación y seguridad del recinto.

Vigilancia a través de cámaras de seguridad y personal especializado: el centro cuenta con 15 cámaras de seguridad en sus instalaciones y 2 guardias de seguridad los cuales serán traídos por la empresa de seguridad contratada externamente.

4.3.1.6 Servicios Higiénicos:

“Bowling Coffee” cuenta con dos servicios higiénicos dentro del local separados por hombre y mujer, uno de ellos es para uso del público y el otro es para uso interno de los trabajadores; el de uso público cuenta con 42m² en los cuales se encuentran 7 WC personales, 7 lavamanos y en el caso de los hombres 3 urinarios, incluyendo en ambos servicios higiénicos adaptados para quienes poseen capacidades diferentes. Las cantidades se calcularon en base a la capacidad máxima de clientes que posee el local concordando con lo establecido en el artículo 36 del Reglamento de condiciones sanitarias, ambientales y de seguridad básicas en locales de uso público y eventos masivos.

4.3.2 Marca del Servicio



Figura 4.14 Logotipo de “Bowling Coffee”. Elaboración propia.

4.3.3 Características del envase



Figura 4.15 Imagen referencial de la fachada del Centro de Entretenimiento Familiar de Bowling y cafetería”. Elaboración propia.

4.3.4 Distribución del Servicio, Dirección y Teléfono

Las instalaciones del centro de entretenimiento “Bowling coffee” se encuentran ubicadas en la acera Sur de Av. 15 Norte esquina Av. Libertad, frente a Mall Marina Arauco, ciudad de Viña del Mar, Región de Valparaíso, Chile.

4.3.5 Permisos Legales

Para poner en marcha el centro de entretenimiento “Bowling Coffee”, se hace necesario cumplir con ciertos permisos legales que garantizarán las buenas prácticas a la hora de dar inicio a las actividades del local y en el momento de su funcionamiento, además se contará con determinados planes de funcionamiento disponibles para el público, tales como:

- Un plan de prevención de riesgo de accidentes para los trabajadores y usuarios del local.
- Un programa de mantención integral del local y los equipos.
- Un plan de emergencia y evacuación.
- Existencia de equipos contra incendios y señales de seguridad que adviertan riesgos y peligros.
- Generadores de electricidad en caso de corte de energía eléctrica.
- Servicios higiénicos limpios y separados entre hombres y mujeres, así como baños para los trabajadores del lugar.
- Depósitos de basura para reciclar.
- Libro de registro de mantenciones de las maquinarias, trabajo realizado por personal calificado.

Para obtener la patente municipal, es necesario realizar una serie de trámites en instituciones públicas y en los mismos municipios para comenzar con el funcionamiento de un nuevo negocio. Algunos de ellos son:

4.3.5.1 Trámites municipales

Se trata de un conjunto de permisos y certificaciones para que un negocio se construya, instale y/o amplíe en un inmueble determinado:

- Certificado de informaciones previas: Indica si el lugar físico en el que se instalará el negocio es compatible con el domicilio y uso comercial que se pretende dar; también señala las posibilidades de construir o ampliar.

Para obtener el certificado debe retirar el formulario de solicitud en el municipio, completar los antecedentes, incluir el rol de la propiedad, adjuntar el croquis y presentarlo en la Dirección de Obras Municipales (DOM) correspondiente.

- Permisos sanitarios:

Es obligatorio contar con la autorización de la respectiva SEREMI de salud, debido a la existencia del café, donde se manipulan alimentos (DFL 725/68, Código Sanitario).

- Informe sanitario.
- Autorización sanitaria para locales de alimentos.
- Certificado de calificación industrial para instalaciones en funcionamiento.

- Permiso para instalación de servicios básicos:

Permite informar la puesta en servicio de obras de generación, producción o almacenamiento de energía eléctrica o de distribución de combustibles.

Se requiere la visita de un técnico autorizado por la Superintendencia de Electricidad y Combustible (SEC) para que realice la instalación. Posteriormente, se pasa al proceso de revisión de antecedentes a cargo de la SEC.

Como resultado del trámite y si cumple con las condiciones, se le hará entrega de un certificado con el reporte de instalaciones eléctricas, de combustibles líquidos o instalaciones interiores de gas, según sea el caso.

Una vez gestionado cada uno de los trámites descritos, por medio de la municipalidad de Viña del Mar se hace entrega de la patente comercial para el local. Los principales documentos y especificaciones necesarias se ilustrarán en los Anexos n° 35, 36 y 37.

4.4 Estrategia de cadena de suministro

4.4.1 Administración de la cadena de suministro

La cadena de suministro de “Bowling Coffee” se basa principalmente en los aspectos fundamentales para cualquier negocio, por un lado, se encuentra la relación con los clientes enfocándose en los recursos humanos con los que cuenta la empresa para entregar un servicio de calidad, y por otro lado la relación con los proveedores del local, con quienes se hace necesario mantener compromiso.

4.4.2 Cadena de suministro para servicios

La cadena de suministros de “Bowling Coffee” busca apoyar los distintos servicios que se entregan dentro del local, apoyando al producto principal que es la entretención del cliente, para esto se presenta el siguiente paquete de servicio.

4.4.2.1 Paquetes de Servicio

4.4.2.1.1 Instalaciones de Apoyo

Se refiere a los recursos físicos del lugar como infraestructura del local terminado completamente y al equipamiento a un cien por ciento listo ya que deben estar en el lugar antes que el servicio pueda ser ofrecido.

4.4.2.1.2 Bienes Facilitadores

En el caso de la empresa los bienes facilitadores corresponden a las pistas de bowling y a todos los productos materiales o consumibles por el consumidor, es decir, todo lo relacionado con artículos de aseo en general y comida que sean la base para entregar el servicio. Por otro lado, se encuentra la mano de obra con la que cuenta el local, estos serán quienes realmente entreguen el servicio en el caso de la cafetería por lo que son un eje fundamental de la empresa.

4.4.2.1.3 Servicios Explícitos

Los servicios ofrecidos por el centro son fácilmente observables, servicio de consumo que representa la cafetería y el servicio de entretenimiento entregado por las pistas de bowling.

4.4.2.1.4 Servicios Implícitos

El cliente puede percibir la seguridad dentro del recinto, la responsabilidad social de la empresa, rapidez del servicio, calidad de este, trabajadores amables y capacitados, innovación en la inclusión y tecnología.

4.4.2.2 Gestión de la cadena de suministro



Figura 4.16 Gestión de la cadena de suministro.

La figura 4.14 muestra la cadena de suministro simplificada de “Bowling Coffee”, que muestra como los proveedores son parte de los elementos del paquete de servicio a todo momento, en especial en la cafetería.

4.4.2.2.1 Proveedores

“Bowling Coffee” al ser una empresa de servicio cuenta con cadenas de suministro muy cortas, respondiendo principalmente a proveedores de mercadería o insumos para la cafetería, mantenimiento y limpieza, y compra de activos fijos para el funcionamiento de las operaciones del local.

Los proveedores para la entrega de estos servicios serán:

Activos fijos:

– Aclima	Instalación aire acondicionado
– Duplex Chile S.A.	Instalación ascensor
– Farfán	Instalación alarma y cámaras de seguridad
– Garzoon Restaurant	Software administración e inventario
– Green Glass	Vasos reciclables
– Hyundai	Mini bus para transporte de trabajadores
– Imahe	Menaje y equipamiento gastronómico de cafetería
– Imply	Maquinaria e implementos bowling
– Ingenesa	Instalación de barra de estacionamiento
– Paris	Equipamiento y tecnología del local
– Ricoh Chile, S.A.	Fotocopiadoras
– The Crazy Fifties Shop	Muebles cafetería

Insumos y mercadería:

– Agrosuper S.A.	Insumos de cafetería
– Agua Soda Marina Purificada	Insumos de cafetería
– Aviko Chile	Insumos de cafetería
– Comercial Azoluc Ltda	Insumos de cafetería
– Café Vergnano	Insumos de cafetería
– Carnes Bilbao	Insumos de cafetería
– Cooperativa Agrícola y Lechera de La Unión Ltda (Colun)	Insumos de cafetería

– Feria llamado	Insumos de cafetería
– Guallarauco	Insumos de cafetería
– Huevos Arizona	Insumos de cafetería
– Lápiz López	Insumos administrativos
– Llabres industrial	Insumos de limpieza y mantenimiento
– Loncomilla/Helados San Francisco	Insumos de cafetería
– Panadería Viña del mar	Insumos de cafetería
– Solange Cantillana	Insumos de cafetería
– The Coca-Cola Company	Insumos de cafetería
– Vanni	Insumos de cafetería
– Walmart/Líder	Insumos de cafetería

Para más detalle y conocimiento de los proveedores revisar en Anexo 22

“Bowling Coffee” busca relacionarse con sus proveedores basándose en la ética empresarial impulsando el cumplimiento riguroso por ambas partes.

El Administrador General de la empresa será el encargado de controlar semanalmente el inventario de los insumos necesarios para el consumo de la cafetería y mantenimiento para los implementos del local con el fin de entregar siempre un servicio de calidad, ya que el de activos fijos se realizará sólo con el propósito para mantener un control de la maquinaria, muebles y equipos que posee la empresa.

Se ha estimado que semanalmente el Administrador deberá contactarse con los proveedores con el fin de mantener el inventario como corresponde haciendo encargo de productos faltantes, para ello se emitirá una orden de compra, la cual no debe exceder los 2 días hábiles para la entrega del pedido.

La empresa “Bowling Coffee” responderá a sus proveedores por medio de factura, proceso que estará a cargo del Administrador General, siendo éste quien

coordine y supervise el pago a proveedores con plazo máximo de 30 días, teniendo especial cuidado sobre el registro presupuestario y contable de los movimientos financieros entregados por el contador para así resguardar las finanzas de la organización.

4.4.2.2.2 Clientes

Al igual que con los proveedores “Bowling Coffee” promoverá las relaciones con sus clientes basándose en la ética empresarial impulsando el cumplimiento riguroso de los acuerdos entre las partes.

Para el arriendo de las pistas se deberá realizar haciendo pago inmediato de ello para luego hacer retiro de los implementos necesarios como son los zapatos.

4.4.2.2.3 Estrategia

La cadena de suministro determinada por “Bowling Coffee” deberá estar determinada de tal forma que se pueda reaccionar con rapidez con el fin de resguardarse contra fluctuaciones e incertidumbre en la demanda, debido a que la empresa se caracterizará por entregar un servicio rápido, completo y de calidad, razón por la cual se ha decidido por una estrategia de cadena de suministro con capacidad de respuesta.

4.5 Tamaño del Proyecto

“Bowling Coffee” es un centro de entretenimiento y cafetería creado para el público de la VI Región de Valparaíso, abarcando de esta forma a todos sus habitantes que quieran participar de este. El proyecto del local abarca la creación de este en una sola ciudad, por lo tanto, es un proyecto local, que hasta el momento no tiene visiones de abrirse en otras ciudades, debido a que este tipo de entretenimientos son existentes en ellas.

4.6 Localización de las operaciones de la empresa

Uno de los factores imperiosos a la hora de operar con eficacia será la ubicación del centro de entretenimiento, la cual debe tener mucho en cuenta la proximidad a los clientes, ya que es primordial establecer una ubicación estratégica que involucre cercanía, además de una adecuada conectividad con el sistema de transporte público y privado.

4.6.1 Macro – Localización

El Centro de entretenimiento “Bowling Coffee” se ubicará en la Quinta región de Valparaíso, la cual limita al norte con la Región de Coquimbo, al este con Argentina, al sureste con la Región Metropolitana, al sur con la Región de O’Higgins y al oeste con el océano Pacífico.

Cuenta con una superficie de 16.396,1 km² y una población de 1.734.917 habitantes según el INE.

La región está compuesta por las provincias de; Isla de Pascua, Los Andes, Petorca, Quillota, San Antonio, San Felipe de Aconcagua, Marga Marga y Valparaíso.

Valparaíso es la tercera región con más habitantes según el INE, a su vez el volumen de visitantes tanto nacionales como extranjeros ha ido en alza este último año.

4.6.2 Micro – Localización

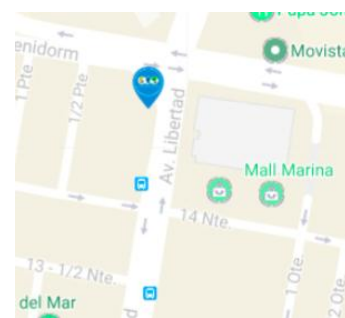
Para elegir el lugar para localizar el centro de bowling se realiza una matriz de localización. Se calificaron las opciones con base en una escala del 1 al 5 (5=mejor) contra criterios de desempeño ponderados, como se aprecia en la Tabla 4.2. Entre esos criterios figuran la facilidad de acceso, costo del terreno, etc.

Los lugares estudiados son:

Tabla 4.2.: Matriz de Micro- Localización.

Factor	Peso	Mall Marina Arauco		15 norte con Libertad	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Cercanía al mercado potencial	0,2	5	1	5	1
Costo de arriendo del espacio	0,1	4	0,4	5	0,5
Facilidad de acceso	0,15	4	0,6	5	0,75
Costo de transporte	0,05	3	0,15	3	0,15
Costos de servicios básicos	0,1	5	0,5	5	0,5
Fácil accesibilidad a los clientes	0,15	5	0,75	5	0,75
Seguridad	0,05	5	0,25	4	0,2
Disponibilidad de espacio para las instalaciones	0,2	3	1	5	0,6
		4,25		4,85	

Fuente: Elaboración propia.



Mall Marina Arauco: Ubicado en 14 Norte Av. 15 Norte esquina Av. Libertad (frente a 821, Viña del Mar, Región de Valparaíso Mall Marina Arauco), comuna de Viña del Mar

De acuerdo a los resultados obtenidos en la matriz de micro-localización, se determinó que la zona más apropiada para la construcción del centro de entretenimientos es Av. 15 Norte esquina Av. Libertad, frente a Mall Marina Arauco, ciudad de Viña del Mar.

4.6.3 Ubicación Estratégica

4.6.3.1 Proximidad a los clientes

La localización del establecimiento es un factor clave para determinar la comodidad con que los clientes pueden asistir al centro de entretenimiento, es por ello que la proximidad y accesibilidad que estos tienen a las instalaciones es de suma importancia a la hora en que el consumidor decide entre uno u otro servicio.

La localidad de Viña del Mar es un lugar destacado dentro de la región, reconocido como la “Capital Turística de Chile”, donde se puede inferir que es una ciudad con una alta recepción de personas.

El lugar específico de la ubicación de “Bowling Coffee” corresponde a una propiedad del tipo comercial, ubicada en la acera Sur de Av. 15 Norte esquina Av. Libertad, frente a Mall Marina Arauco, lo que da como alta ventaja la proximidad al mercado objetivo diariamente, al encontrarse en el sector clave de alta concurrencia, cercana a los grandes centros comerciales de la comuna, central y de fácil acceso.

4.6.3.2 Costo de transporte y proximidad a los mercados

Al momento de definir la ubicación física de las operaciones y planificar el proyecto, es fundamental encontrarse próximo a los principales proveedores, quienes suministrarán de servicios básicos y seguridad al local. En este caso los proveedores más importantes son aquellos que proveerán de suministros básicos a la cafetería perteneciente a “Bowling Coffee” debido a que muchos de ellos deben ser de entrega diaria, con el fin de entregar un servicio de calidad con alimentos frescos.

4.6.3.3 Localización de los competidores

En la Quinta Región si bien existen diversos centros de entretenimiento familiar, como por ejemplo Chuck E. Cheese`s, Cinemark y Happyland, no existe otro centro de entretenimiento que entregue el servicio de Bowling abierto a todo público, es por ello

que para la empresa no es un inconveniente estar cerca de sus competidores más cercanos nombrados anteriormente, al contrario, puede ser de gran provecho establecerse cerca de ellos creando una masa crítica en un lugar determinado con el fin de atraer a una concentración de clientes establecidos según la necesidad de entretenimiento que desean cumplir, debido a la cercanía y centralización de todos los centros de entretenimiento destacando como un servicio único a “Bowling Coffee”. Los otros centros de entretenimiento ubicados dentro del sector son los siguientes:



Figura 4.17 Competencia dentro de la zona.

4.6.3.4 Factores específicos del lugar

Según lo define la Municipalidad de Viña del Mar, la localización de las instalaciones se encuentra en el sector Población Vergara, ubicado entre avenida 15 norte y el estero Marga Marga, definido como un sector residencial y comercial con una alta población (de clase media alta y alta) que cuenta con los edificios más altos de toda la región, contando con variadas tiendas desde pastelerías hasta Centros comerciales e Hipermercados, playas, casino, hoteles, clínicas, instalaciones deportivas, etc.

El sector elegido para la localización de las instalaciones es considerado con un alto nivel de actividad comercial, altos flujos de tránsito y una perfecta visibilidad del local, lo cual se ajusta en todos sus ámbitos a las prioridades competitivas de la empresa y su segmento de mercado objetivo logrando una alta concurrencia por la cercanía de centros de comercio y entretenimiento.

4.7 Diseños y Distribución de las Instalaciones

4.7.1 Layout primer nivel de “Bowling Coffee”

La superficie del primer piso consiste en 688,8 m² construidos que contiene los

siguientes espacios:

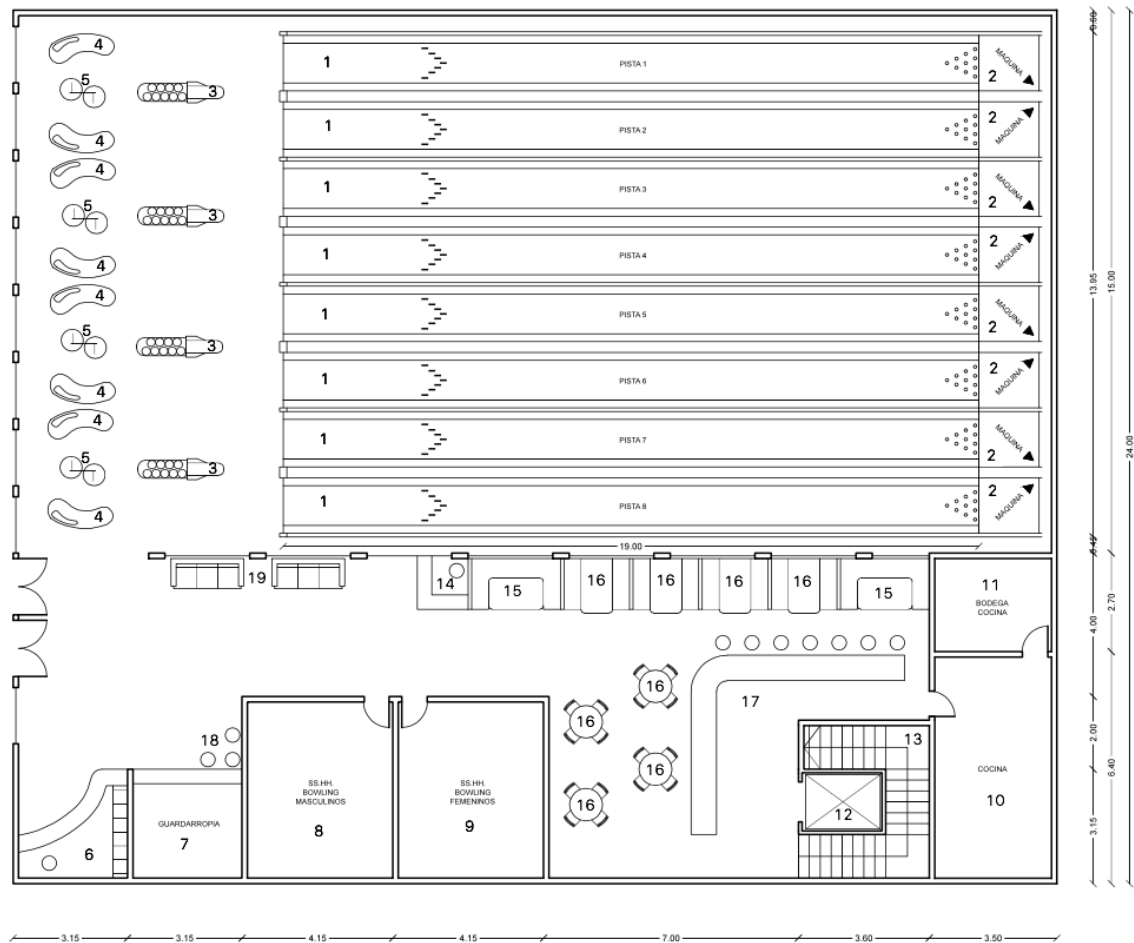


Figura 4.18 Layout Primer Piso independencias “Bowling Coffee”.

Leyenda

- | | |
|--------------------------------------|--------------------------------|
| 1. Pistas de Bowling | 11. Bodega cocina |
| 2. Máquinas de Bowling | 12. Ascensor |
| 3. Recolectores de bolas | 13. Escaleras |
| 4. Sillones para el salón de bowling | 14. Caja |
| 5. Mesas para el salón de bowling | 15. Mesas capacidad 6 personas |
| 6. Mesón entrega de zapatos | 16. Mesas capacidad 4 personas |
| 7. Guardarropía | 17. Espacio cafetería |
| 8. SS. HH Masculinos | 18. Contenedores de reciclaje |
| 9. SS. HH Femeninos | 19. Sillones de espera bowling |

10. Cocina

4.7.2 Layout segundo nivel de “Bowling Coffee”

La superficie del segundo piso consiste en 438 m² construidos que contiene los siguientes espacios:

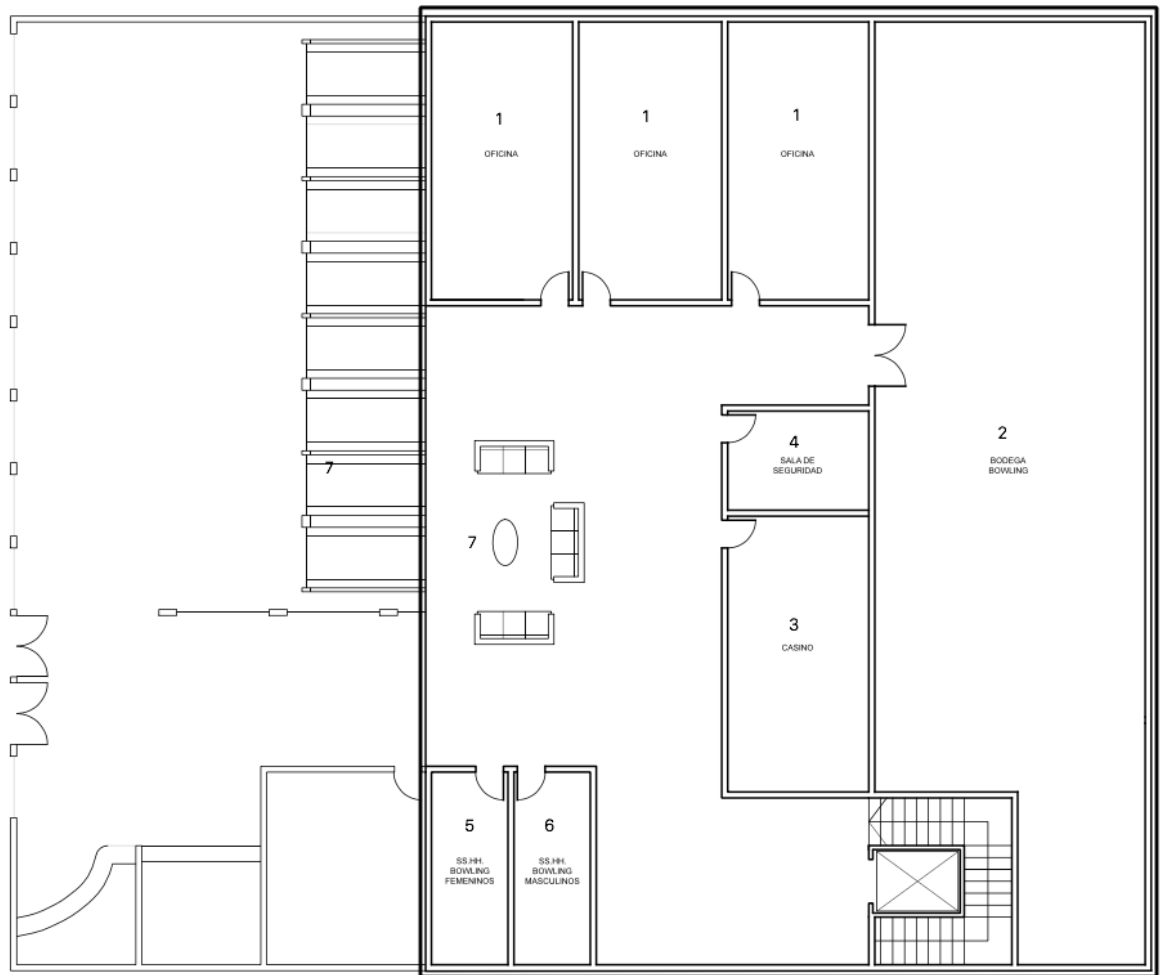


Figura 4.19 Layout Segundo Piso independencias “Bowling Coffee”.

Leyenda

- | | |
|------------------------------------|-------------------------------|
| 1. Oficina personal administrativo | 5. SS. HH Femeninos personal |
| 2. Bodega de bowling | 6. SS. HH Masculinos Personal |
| 3. Casino de trabajadores | 7. Sala de estar |

4. Sala de seguridad

Además de lo presentado anteriormente, el local cuenta con un espacio apto para estacionamientos, contando así con 20 estacionamientos solo de pertenencia del local.

4.8 Administración de Inventario

La alta administración de “Bowling Coffee” decide tener niveles de inventario bajos para que compete al bowling y cafetería.

La empresa asume bajos niveles de inventario con respecto a las pistas de bowling debido a que la maquinaria e implementos de estas son de gran tamaño o muy específicos, además debido al alto costo que genera almacenar piezas de gran tamaño. Para ello se contará con un inventario de seguridad para que en caso de cualquier fallo se utilice este inventario y de inmediato se de aviso al proveedor para que se haga envío nuevamente de los mismos implementos en caso de cambio o reposición.

La empresa se guiará por un inventario de seguridad el cual será de un 40%, esto quiere decir que en stock se deberá tener un 40% mínimo de materiales de alta rotación los cuales se calcularán en base a la capacidad máxima de clientes que tiene el centro tanto en las pistas como en la cafetería, para ello se ocupará el sistema de revisión continua de los inventarios, cada vez que se retire un artículo se determina si el stock ha llegado al 40% min. Si es así, es necesario hacer un nuevo pedido. Para los materiales más grandes se controla en base al manual de mantenimiento, será deber del técnico de mantenimiento dar aviso a la alta gerencia al momento en que debe hacerse recambio de implementos para hacer pedido de estas piezas.

Para manejar el inventario se tendrá un módulo de inventario (ERP) que lleve de manera actualizada la contabilización de los inventarios y que sea esta que genere la alarma al llegar al porcentaje mínimo de stock.

La demanda del centro de entretenimiento no es constante y es muy difícil de controlar por lo que no es conveniente llenar de inventarios la bodega que no servirán en las operaciones diarias. Los proveedores de insumos de alta rotación en el caso de la cafetería será un factor clave para que este tipo de inventarios funcione, ya que se necesita una entrega inmediata del suministro.

Además, se entregarán pautas de formatos de inventario en modalidad FIFO para todos los insumos que se estiman necesarios para abastecer la cafetería.

Todos los inventarios los controlará el Administrador General. Éste será semanal, siempre y cuando no haya ninguna dificultad, de lo contrario se podrá acceder a estos en plazos menores de tiempo.

4.9 Control de calidad y servicio al cliente

Para “Bowling Coffee” el principal objetivo operacional se basa primordialmente en la entrega de un servicio de calidad total hacia sus clientes otorgando una atención sobresaliente por parte de sus colaboradores, implantando confianza, cercanía y comodidad a cada persona sin diferencias.

La forma más adecuada para cumplir los objetivos operacionales de la empresa y alcanzar altos niveles de desempeño y calidad en la entrega de los servicios, es guiarse por el cumplimiento de factores claves que intervengan en el control de calidad y satisfacción de los clientes con respecto a el juego de bowling y el servicio de cafetería, para ello es necesario revisar aspectos de cumplimiento de normas por parte de los proveedores de la maquinaria usada para las instalaciones y por parte de la empresa estar constantemente atentos a la satisfacción del cliente, la participación de los empleados y el mejoramiento continuo del desempeño, acogiéndose al modelo TQM (Administración de la calidad total).

4.9.1 Proveedores:

Todo proveedor de las instalaciones de la empresa como lo son las instalaciones totales de las pistas de bowling y las instalaciones de la cafetería deberán entregar a la empresa un certificado de origen, certificación ISO 9000 o 9001, manual de instalación, montaje

y mantención de cada implemento con el fin de respaldar la calidad en los procesos de los proveedores a la hora crear las instalaciones obtenidas.

4.9.2 “Bowling Coffee”

Para dar cumplimiento a la satisfacción al cliente se pondrá especial énfasis en la conformidad por parte de los estos con el servicio obtenido, cumpliendo con las expectativas de cada uno de ellos en todos los sentidos. Una de las formas de medir este factor es por medio de las redes sociales permitiendo al cliente calificar su experiencia dentro del local.

Cuando hablamos de la participación de los empleados podemos ver que se trata de una táctica clave para mejorar los procesos y la calidad del servicio, es por esto, y tal como se indicó en los objetivos operacionales, se implementarán desde antes del inicio de las operaciones actividades relacionadas con la inducción y capacitación de los colaboradores, con el fin de ayudarlos y hacerlos sentir parte fundamental del proceso de prestación del servicio permitiendo a la empresa detectar desviaciones respecto al escenario ideal y poder corregirlas en su origen.

Finalmente, se pondrá énfasis en el mejoramiento continuo del desempeño, creando en los trabajadores un sentimiento de convicción de que cualquier proceso se puede mejorar y, en consecuencia, serán los colaboradores quienes podrán identificar con mayor prontitud eventuales desviaciones.

Además, la empresa se propone cumplir dentro de sus normas con la certificación ISO 9001 con respecto a Sistemas de gestión de calidad, garantizando la calidad y mejora continua tanto en los procesos como en los servicios que ofrece reafirmando su compromiso con la calidad.

4.10 Presupuesto de Operaciones

4.10.1 Inversión Inicial

Tabla 4.3.: Resumen Inversión Inicial

Inversión Inicial Activos	
Cafetería	\$26.395.857
Cocina	\$12.307.061
Bowling	\$289.453.329
Instalaciones	\$160.122.970
Uniformes	\$1.163.345
Administración	\$1.263.700
Capital de trabajo	\$32.895.901
TOTAL	\$523.602.163

Fuente: Elaboración Propia.

En la tabla expuesta anteriormente se puede encontrar el resumen de la inversión inicial para el proyecto “Bowling Coffee”, donde se muestran los resultados finales por cada área a considerar. Para una revisión más detallada de la inversión y para conocer algunas de las cotizaciones más formales revisar el Anexo 23.

Además, es importante mencionar que para el año 3 se realizará una reinversión de implementos de acuerdo al fin de su vida útil, descrito con detención en el Anexo 24.

4.10.2 Detalle de Costos Fijos Operacionales

Tabla 4.4.: Costos Fijos Operacionales

Costos Fijos Operacionales			
Servicios Básicos			
Agua	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168
Electricidad	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160
Gas	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067
Arriendos	\$ -	\$ -	\$ -
Arriendo	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795
Mantenciones			
Maquinaria Bowling	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403
Ascensores	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134
Aire Acondicionado	\$ -	\$ -	\$ -
Administración y Venta	\$ -	\$ -	\$ -
Insumos Administrativos	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127
Patente Comercial			\$ 1.810.961
TransBank	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512
Aseo			
Artículos aseo	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710
Publicidad			
Hosting página web	\$ 43.900	\$ -	\$ -
Redes Sociales	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000
Radio	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
Diario	\$ 3.144.573	\$ 3.144.573	\$ 3.144.573
Telefonía e Internet			
Celulares	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801
WIFI	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487
Telefonía	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084
Transporte colaboradores			
Seguro Obligatorio Accidentes Personales			\$ 8.450
Permiso de Circulación			\$ 338.015
Revisión Técnica			
Mantenciones			
Seguro Automotriz	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150
Diesel	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966
Seguridad	\$ -	\$ -	\$ -
Seguro	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841
Empresa Seguridad	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336
Vigilancia y Alarma	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487
Remuneraciones			
Personal	\$ 10.885.025	\$ 10.885.025	\$ 10.885.025
Bonos	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000
Capacitaciones	\$ -	\$ -	\$ -
Seguro Cesantía	\$ 279.965	\$ 279.965	\$ 279.965
Prima por Seguro accidente	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898
Total C.F. Operacionales	\$ 32.436.188	\$ 32.392.288	\$ 35.558.117

Fuente: Elaboración propia.

4.10.2.1 Detalle de Costos Variables Operacionales

Tabla 4.5.: Costos Variables Operacionales.

Costos Variables Operacionales			
Comisiones			
Comisión Venta Arriendo	\$ 870.352	\$ 870.352	\$ 608.255
Comisión TransBank Débito	\$ 583.571	\$ 583.571	\$ 407.835
Comisión TransBank Crédito	\$ 898.638	\$ 898.638	\$ 628.023
Insumos Cafetería	\$ 11.218.470	\$ 11.218.470	\$ 8.250.009
Total C.V. Operacionales	\$ 13.571.031	\$ 13.571.031	\$ 9.894.122

Fuente: Elaboración propia

Para mayor detalle de costos desembolsables tanto fijos como variables se pueden observar en el Anexo 25.

4.10.3 Presupuesto del Plan de Operaciones

A continuación, se presenta el presupuesto de operaciones para el primer año. El detalle para el presupuesto de operaciones en el horizonte de evaluación se detalla en el Anexo 26.

Presupuesto Operaciones año 2018													
DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
C.V. Operacionales													
Comisiones													
Comisión Venta Arriendo	\$ 870.352	\$ 870.352	\$ 608.255	\$ 608.255	\$ 602.570	\$ 611.097	\$ 849.416	\$ 602.570	\$ 591.201	\$ 608.255	\$ 608.255	\$ 858.388	\$ 8.288.966
Comisión TransBank Débito	\$ 583.571	\$ 583.571	\$ 407.835	\$ 407.835	\$ 404.023	\$ 409.741	\$ 569.533	\$ 404.023	\$ 396.400	\$ 407.835	\$ 407.835	\$ 575.549	\$ 5.557.752
Comisión TransBank Crédito	\$ 898.638	\$ 898.638	\$ 628.023	\$ 628.023	\$ 622.154	\$ 630.958	\$ 877.022	\$ 622.154	\$ 610.415	\$ 628.023	\$ 628.023	\$ 886.286	\$ 8.558.358
Insumos Cafetería	\$ 11.218.470	\$ 11.218.470	\$ 8.250.009	\$ 8.250.009	\$ 8.172.906	\$ 8.288.561	\$ 10.948.610	\$ 8.172.906	\$ 8.018.700	\$ 8.250.009	\$ 8.250.009	\$ 11.064.264	\$ 110.102.925
Total C.V. Operacionales	\$ 13.571.031	\$ 13.571.031	\$ 9.894.122	\$ 9.894.122	\$ 9.801.654	\$ 9.940.356	\$ 13.244.581	\$ 9.801.654	\$ 9.616.717	\$ 9.894.122	\$ 9.894.122	\$ 13.384.488	\$ 132.508.000
C.F. Operacionales													
Servicios Básicos													
Agua	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 5.042.017
Electricidad	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 34.789.916
Gas	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 2.016.807
Arrendos													
Arrendo	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 86.793.541
Manteniones													
Maquinaria Bowling	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403	\$ 4.033.613
Ascensores	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 4.033.613
Aire Acondicionado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 332.773	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 332.773	\$ 665.546
Administración y Venta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Insumos Administrativos	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 709.524
Patente Comercial			\$ 1.810.961										\$ 1.810.961
TransBank	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 558.146
Aseo													
Artículos aseo	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 3.320.520
Publicidad													
Hosting página web	\$ 43.900	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 43.900
Redes Sociales	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 1.020.000
Radio	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 16.345.078
Diario	\$ 3.144.573	\$ 3.144.573	\$ 3.144.573	\$ 3.144.573	\$ 3.144.573	\$ 1.157.496	\$ 1.157.496	\$ 1.157.496	\$ 1.157.496	\$ 1.157.496	\$ 1.157.496	\$ 1.157.496	\$ 23.825.337
Telefonía e Internet													
Celulares	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 1.905.610
WiFi	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 473.849
Telefonía	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 373.008
Transporte colaboradores													
Seguro Obligatorio Accidentes Personales			\$ 8.450										\$ 8.450
Permiso de Circulación			\$ 338.015										\$ 338.015
Revisión Técnica												\$ 193.277	\$ 193.277
Manteniones													
Seguro Automotriz	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 1.261.805
Diesel	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 2.003.597
Seguridad													
Seguro	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 12.130.088
Empresa Seguridad	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 10.084.034
Vigilancia y Alarma	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 2.621.849
Remuneraciones													
Personal	\$ 10.885.025	\$ 10.885.025	\$ 10.885.025	\$ 10.885.025	\$ 10.885.025	\$ 10.885.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 130.140.300
Bonos	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 910.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 910.000	\$ 10.720.000
Capacitaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.700.000	\$ 2.700.000
Seguro Cesantía	\$ 279.965	\$ 279.965	\$ 279.965	\$ 279.965	\$ 229.812	\$ 229.812	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 2.923.331
Prima por Seguro accidente	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 1.174.773
Total C.F. Operacionales	\$ 32.436.188	\$ 32.392.288	\$ 35.558.117	\$ 32.392.288	\$ 32.342.134	\$ 29.908.388	\$ 27.461.374	\$ 27.461.374	\$ 28.469.777	\$ 27.461.374	\$ 27.461.374	\$ 30.715.828	\$ 364.060.504
Total Costos Operacionales	\$ 46.007.219	\$ 45.963.319	\$ 45.452.239	\$ 42.286.410	\$ 42.143.788	\$ 39.848.744	\$ 40.705.955	\$ 37.263.028	\$ 38.086.494	\$ 37.355.496	\$ 37.355.496	\$ 44.100.316	\$ 496.568.504

Figura 4.20 Presupuesto Plan de Operaciones. Elaboración propia.

5 Plan de Recursos humanos

5.1 Objetivos Plan de Organizacional y de Personal

- Formar, educar y promover a los colaboradores en el cuidado y el compromiso con el medio ambiente, mediante buenas prácticas medioambientales dentro de la organización.
- Facilitar todo el apoyo y herramientas necesarias para los colaboradores que se integren y posean capacidades diferentes.
- Lograr que los colaboradores se sientan motivados, cómodos y felices en sus puestos de trabajo.
- Crear competitividad mediante el servicio único que entregan los colaboradores en sus respectivas áreas.
- Lograr un buen clima laboral mediante actividades grupales que fomenten el respeto, lazos y cercanía entre los colaboradores.
- Capacitar semestralmente a los colaboradores para que entreguen un servicio de calidad y una experiencia única a los clientes.

5.1.1 Cultura Organizacional

La cultura que guiará a los colaboradores estará centrada en entregar un servicio único y de calidad de manera responsable, comprometida y amigable con el medio ambiente, desarrollando prácticas ecológicas, la cual abarcará todas las áreas de la organización.

Cada colaborador tendrá voluntad de resolver, de una manera amable y cordial, cada inquietud, problema y/o duda que puedan presentar los clientes dentro del centro de entretenimiento.

La organización premiará las buenas prácticas que tengan sus colaboradores dentro de la organización, haciéndoles un reconocimiento por la positiva actitud o acción mediante gratificaciones o beneficios laborales.

La organización dispondrá de todas las herramientas, apoyo e implementos necesarios para ayudar a que los colaboradores con capacidades diferentes se sientan cómodos, felices y satisfechos en sus puestos de trabajo.

Los colaboradores tendrán que participar en capacitaciones semestrales grupales e individuales para que todos los que trabajen dentro de la organización puedan entregar un servicio de calidad a los clientes.

En cuanto a la posibilidad de hacer carrera dentro de la organización, todos los colaboradores tendrán la oportunidad de ascender en la empresa por sus méritos y capacidades individuales.

5.2 Diseño de la Estructura Organizacional

5.2.1 Organigrama

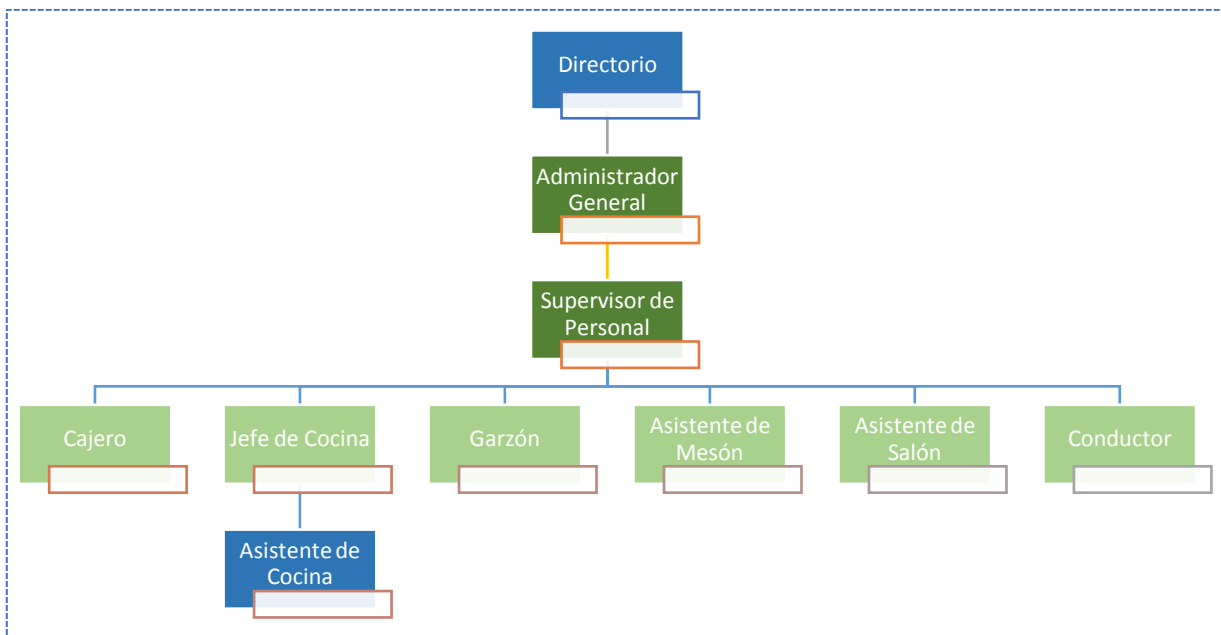


Figura 5.1.: Organigrama “Bowling Coffee”.

La presentación gráfica del organigrama es vertical, donde se reflejan los cargos ramificados de arriba abajo. El Administrador General Se ubica bajo el Directorio, en la parte superior de los niveles jerárquicos, entendiéndose que es quien tiene el mayor

grado de autoridad y responsabilidad dentro de la organización, luego está el Supervisor de Personal quien se encuentra en la segunda línea, y en la última línea se encuentran los demás cargos.

Cabe destacar que existirá personal externo, quién prestarán servicios a la empresa, estos son:

Tabla 5.1.: Personal externo de “Bowling Coffee”.

Servicios	Tipo de servicio
Asesor Contable	Externo
Psicólogo	FreeLance
Diseñador Gráfico	FreeLance
Relacionador Público	FreeLance
Servicio de Aseo	Empresa externa
Servicio de Seguridad	Empresa externa

Fuente: Elaboración Propia

5.2.2 Dotación de Personal

Para la óptima función de “Bowling Coffee” se requerirá nueve cargos, los cuales serán ocupados por 29 personas con tres modalidades de contrato 45, 30 y 20 horas semanales, según sean los requerimientos de las actividades a realizar en los distintos puestos de trabajo. En las siguientes tablas se presenta en detalle la dotación de personal necesario para el funcionamiento del centro de entretenimiento, el tipo de jornada laboral y sus horarios de trabajo.

Tabla 5.2.: Dotación de Personal “Bowling Coffee”.

Cargo	Personal tiempo completo (45 Horas)	Personal tiempo parcial (30 Horas)	Personal tiempo parcial (20 Horas)	Dotación Personal
Administrador General	1	0	0	1
Supervisor de Personal	2	0	0	2
Cajero	0	3	0	3
Jefe de Cocina	0	3	0	3
Asistente de Cocina	0	3	0	3
Garzón	0	5	2	7
Conductor	0	0	2	2
Encargado de mesón	0	2	2	4
Asistente de salón	0	2	2	4
TOTAL				29

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5.3.: Horario de Trabajo Tiempo Completo “Bowling Coffee”.

Cargo	Horario de trabajo
Administrador General	Lunes a viernes de 09:00 a 18:30 horas

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5.4.: Horario de Trabajo Turnos Rotativos “Bowling Coffee”.

Cargo	Turno 1	Turno 2
Supervisor del Personal	Lunes a jueves y domingos de 09:30 a 16:00 horas.	Lunes a jueves y domingos de 16:00 a 22:30 horas.
	Viernes, sábado y festivos 11:30 a 18:00 horas.	Viernes, sábado y festivos 18:00 a 00:30 horas.
Cajero	Lunes a jueves y domingos de 09:30 a 16:00 horas.	Lunes a jueves y domingos de 16:00 a 22:30 horas.
	Viernes, sábado y festivos 11:30 a 18:00 horas.	Viernes, sábado y festivos 18:00 a 00:30 horas.
Jefe de Cocina	Lunes a jueves y domingos de 09:30 a 16:00 horas.	Lunes a jueves y domingos de 16:00 a 22:30 horas.
	Viernes, sábado y festivos 11:30 a 18:00 horas.	Viernes, sábado y festivos 18:00 a 00:30 horas.
Asistente de Cocina	Lunes a jueves y domingos de 09:30 a 16:00 horas.	Lunes a jueves y domingos de 16:00 a 22:30 horas.
	Viernes, sábado y festivos 11:30 a 18:00 horas.	Viernes, sábado y festivos 18:00 a 00:30 horas.
Garzón	Lunes a jueves y domingos de 09:30 a 16:00 horas.	Lunes a jueves y domingos de 16:00 a 22:30 horas.
	Viernes, sábado y festivos 11:30 a 18:00 horas.	Viernes, sábado y festivos 18:00 a 00:30 horas.
Conductor	Horario según requerimientos de administración.	Lunes a jueves y domingos desde las 22:00 horas.
		Viernes, sábado y festivos desde las 00:00 horas.
Encargado de mesón	Lunes a jueves y domingos de 09:30 a 16:00 horas.	Lunes a jueves y domingos de 16:00 a 22:30 horas.
	Viernes, sábado y festivos 11:30 a 18:00 horas.	Viernes, sábado y festivos 18:00 a 00:30 horas.
Asistente de salón	Lunes a jueves y domingos de 09:30 a 16:00 horas.	Lunes a jueves y domingos de 16:00 a 22:30 horas.
	Viernes, sábado y festivos 11:30 a 18:00 horas.	Viernes, sábado y festivos 18:00 a 00:30 horas.

Fuente:
Elaboración propia

Como se puede apreciar el Administrador General es el único con horario fijo de lunes a viernes, la cual se compone de 9 horas de trabajo y 30 minutos de colación. Por otra parte, el cargo de Supervisor de Personal tendrá una jornada de 45 horas repartidas en la semana de lunes a domingo de acuerdo a los turnos señalados en las tablas.

Los demás cargos de 30 y 20 horas realizarán turnos rotativos de seis horas diarias y dispondrán de media hora de colación.

Cabe destacar que el asesor contable revisará que todos los horarios y turnos de trabajo estén bajo regla del código del trabajo en Chile.

5.2.3 Descripción y Análisis de Cargo

Para la descripción y análisis de cargos se pretende estudiar y determinar los requisitos (intelectuales y físicos), responsabilidades y condiciones que el puesto exige para su adecuado desempeño.

El detalle y desglose de la descripción y análisis de cada uno de los puestos necesarios para “Bowling Coffee” se pueden encontrar en Anexo 27.

5.3 Estrategia de Personal

5.3.1 Reclutamiento, Selección y Contratación de Personal

5.3.1.1 Reclutamiento de Personal

5.3.1.1.1 Objetivos

Es importante atraer a los mejores profesionales potencialmente calificados y capaces de ocupar los cargos que la empresa requiere antes que ésta inicie las operaciones del negocio.

5.3.1.2 Estrategias

En su comienzo el cargo de Administrador General será a través de un reclutamiento externo y estará a cargo del Directorio. Posteriormente el Administrador General será el encargado del proceso de reclutamiento de los demás cargos que tenga la empresa.

En el caso de que alguna vez quede vacante el cargo de Administrador General el proceso de reclutamiento se realizará del mismo modo que el año cero, o se realizará un reclutamiento interno, este último depende si existe en la organización un profesional que cumpla con las capacidades y los conocimientos que requiere el cargo.

A partir del segundo año de inicio de operaciones el reclutamiento será interno, donde los colaboradores de la empresa podrán ocupar los cargos que ésta disponga, si en el momento que se presente una vacante los colaboradores no están capacitados o no cuentan con las habilidades necesarias para el cargo disponible, se hará un reclutamiento externo a cargo del Administrador General.

Las ofertas de trabajo de los cargos se anunciarán vía portales virtuales de empleo, ya sea por LinkedIn, trabajando.com, Laborum, etc. Además, se podrá postular por la página oficial de la empresa o presentando el Curriculum Vitae de forma presencial.

A continuación, se ilustrarán algunos ejemplos de las estrategias adoptadas.

Se requiere a un Administrador General

Empresa de entretenimiento familiar Bowling Coffee el cual cuenta con un espacio amplio con pistas de bowling que incluyen servicios de cafetería en Viña del Mar, Chile. Requiere:

- Ingeniero Comercial o Ingeniero Civil Industrial.
- 3 años de experiencia laboral.
- Experiencia en cargos administrativos, gerencias o de altos mandos.
- Manejo de Inglés intermedio y TIC's.
- Experiencia en RR.HH.

Interesados enviar su curriculum vitae a:
postulantes@bowlingcoffee.cl



Figura 5.2.: Anuncio de Reclutamiento para Administrador General. Elaboración Propia.



Figura 5.3.: Anuncio de Reclutamiento en página web de la Empresa. Elaboración Propia.

5.3.1.3 Selección de Personal

5.3.1.3.1 Objetivo

Seleccionar a los profesionales más adecuados para los cargos dispuestos por la empresa, los cuales realicen cada tarea de manera eficiente.

5.3.1.3.2 Estrategia

El Directorio seleccionará al mejor profesional para que ocupe el cargo de Administrador General, luego éste tendrá que ocuparse de la selección del personal de toda la empresa. El Administrador General reunirá información de todos los cargos y se aplicarán técnicas de selección de personal.

Para el resto de los cargos se empleará el método de selección, donde postularán varios candidatos para un solo cargo a cubrir, y donde las alternativas serán de aprobación o rechazo.

Las técnicas de selección para escoger a los candidatos adecuados serán:

- Entrevistas de Selección

El Directorio se encargará de llevar a cabo las entrevistas dirigidas a los candidatos para ocupar el cargo de Administrador General. Para los demás cargos el Administrador General estará a cargo de realizar las entrevistas, las cuales serán distintas dependiendo del cargo. El supervisor del personal se seleccionará mediante entrevistas estandarizadas, para tener una apreciación más certera y espontánea de los postulantes. Posteriormente para los cargos bajos la entrevista será totalmente estandarizada, ya que se requiere saber información puntual de los postulantes.

- Prueba de Conocimientos o Habilidades

Para el cargo de Administrador General y Supervisor de Personal se realizará una prueba de conocimiento escrito y de realización donde deberán demostrar si tienen los conocimientos específicos y habilidades necesarias para el cargo que la empresa dispone.

- Exámenes Psicológicos

La empresa dispondrá de los servicios de un psicólogo externo quien realizará pruebas psicológicas para valorar las habilidades blandas, aptitudes y capacidades intelectuales de los postulantes.

Estos exámenes se realizarán solo al Administrador General y al Supervisor de Personal para asegurar que tengan aptitudes necesarias en el cumplimiento de sus labores.

- Técnicas de Simulación

Esta técnica estará dirigida potencialmente a los cargos de última línea, ya que ellos estarán en contacto directo con los clientes. Para esto se llevará a cabo un “Role Play” donde se simulará una situación real que pueda suceder en la sala de juego y cafetería del Bowling.

5.3.1.4 Contratación de Personal

5.3.1.4.1 Objetivo

Formalizar de manera legal el vínculo entre los colaboradores y la empresa, para así asegurar los deberes, intereses y derechos entre ellos.

5.3.1.4.2 Estrategia

Luego de formalizar la contratación del Administrador General, éste se encargará del proceso de contratación de los cargos medios y bajos de la empresa.

El periodo de prueba será distinto para cada cargo. En el caso de los cargos de Administrador General y Supervisor de Personal se comenzará con un contrato

a plazo fijo por 3 meses, la cual se renovará por otros 3 meses más, para luego obtener un contrato indefinido (Anexo 28). Por otra parte, para los demás cargos se les hará un contrato plazo fijo por 1 meses, luego por 3 meses y cumplidos los 4 meses anteriores se renovará a un contrato indefinido.

Dentro del contrato se especificará las horas de trabajo semanal (45, 30 y 20 horas semanales) para cada trabajador. En el caso del Administrador General y los Supervisores de personal, los contratos serán de 45 horas semanales y los demás cargos tendrán contratos de 30 y 20 horas semanales aleatoriamente.

El asesor legal (Anexo 29), se encargará de realizar los contratos, incluyendo las jornadas laborales, remuneraciones, derechos y deberes que tienen tanto los colaboradores como la empresa. Además, el asesor legal se encargará de llevar un control de los servicios externos que la empresa contrate.

5.3.2 Inducción y Capacitación

5.3.2.1 Inducción

5.3.2.1.1 Objetivos

Integrar, orientar, socializar e inducir a los nuevos colaboradores satisfactoriamente en el proceso de adaptación al equipo de trabajo y a sus funciones, cuando éstos lleguen a formar parte de la organización.

5.3.2.1.2 Estrategias

El programa de inducción de “Bowling Coffee” ayuda a generar en el nuevo colaborador el sentido de pertenencia a la organización, asimilación a la cultura organizacional, compromiso por la empresa y conocimiento de la organización y de sus compañeros de trabajo.

Se utilizará para la inducción de los colaboradores, el método de escoger un supervisor como tutor, en un principio el Directorio estará a cargo del programa de inducción, para que después lo lidere el Administrador General junto con el Supervisor del Personal y un equipo de colaboradores que apoye al nuevo colaborador, al cual se les entregará un manual informativo de la empresa y el reglamento interno de orden, higiene y seguridad.

El programa de inducción que tendrá “Bowling Coffee” constará de 6 etapas en donde las primeras 5 actividades se realizarán durante el primer día de trabajo y la última actividad se realizará al cabo de cinco días:

- Bienvenida

Se hará el recibimiento de los nuevos colaboradores, dándoles la bienvenida a la organización por parte del Administrador General y el Supervisor del Personal.

- Asuntos Organizacionales

Al nuevo colaborador se les otorgará información importante de la organización para facilitar la integración correcta a ésta, como por ejemplo la misión, visión, valores y cultura organizacional. Además, se les mostrará cómo es la estructura de cargos dentro de la empresa, se les informará las reglas y procedimientos internos, distribución física de las instalaciones de la empresa y lo más importante el servicio que entrega “Bowling Coffee”.

- Relaciones

Se presentará al nuevo colaborador con los compañeros de trabajo. Se hará una recepción (coffee break) en la mañana con todos los colaboradores que se encuentren ese día trabajando, para incluir de manera más cercana al nuevo integrante.

- Derechos del Nuevo Colaborador
En esta etapa se les comunicará a los nuevos colaboradores de sus horarios (entrada-salida, colación y de descanso) y los días de pago de la remuneración.
- Deberes del Nuevo Colaborador
En esta etapa se presenta al colaborador sus responsabilidades que debe tener en su cargo, las tareas y/o metas que debe cumplir, objetivos del puesto y todo lo relacionado al cargo que ocupará dentro de la empresa.
- Evaluaciones y Seguimientos
El propósito de esta etapa es garantizar un desarrollo adecuado del proceso de incorporación del nuevo colaborador a la empresa.

Tabla 5.5.: Calendario de Inducción al nuevo colaborador.

Etapas	Duración Días	Duración Horas
Bienvenida	Día 1	9:00 hasta 9:30
Asuntos Organizacionales	Día 1	9:30 hasta 10:30
Relaciones	Día 1	10:30 hasta 11:00
Derechos del nuevo colaborador	Día 1	11:00 hasta 11:15
Deberes del nuevo colaborador	Día 1	12:00 hasta 13:30
		14:30 hasta 16:00
Evaluación y seguimiento	Día 5	9:30 hasta 10:30

Fuente: Elaboración Propia

Manual de Inducción

1. Bienvenida al nuevo colaborador.
2. Filosofía de la empresa.
3. Historia de la empresa.
4. presentación de organigrama de la empresa.
5. Misión, visión y objetivos de la empresa.
6. Valores y cultura organizacional.
7. Servicio y productos que ofrece.
8. Políticas y normas de la empresa.



Figura 5.4 Manual de Inducción. Elaboración Propia.

Reglamento Interno

1. Condiciones de ingreso a la jornada laboral.
2. Contrato de trabajo.
3. Terminación del contrato de trabajo.
4. Jornada de trabajo.
5. Remuneraciones.
6. Feriados.
7. Licencias y permisos legales.
8. Informaciones, peticiones y reclamos.
9. Obligaciones y prohibiciones para el trabajador.
10. Sanciones, amonestaciones y multas.



Figura 5.5 Reglamento Interno. Elaboración Propia.

5.3.2.2 Capacitación

5.3.2.2.1 Objetivo

Ayudar al colaborador a desarrollar destrezas, habilidades y aptitudes adecuadas para ejecutar satisfactoriamente una tarea específica, dentro de la organización.

5.3.2.2.2 Estrategia

Se llevará a cabo la estrategia de formación específica para dominar un área o sector de actividad, ya que es prioritario para la competitividad de la organización buscar conocimientos y habilidades específicas.

Para todos los colaboradores se realizarán capacitaciones para mejorar constantemente el servicio y la atención al cliente con la empresa ESEKA S.A. Estas capacitaciones se realizarán a los colaboradores al momento de integrarse al equipo de trabajo de “Bowling Coffee”, como parte de su formación inicial, el cual tendrá una duración de 1 día. Adicionalmente se realizarán capacitaciones semestrales las cuales tendrán una duración de 2 días y así lograr que la mayoría de los colaboradores asistan. Dicha capacitación la realizará la empresa.

El Administrador General entregará una pauta al Supervisor del Personal para que éste capacite a quienes están bajo su cargo.

Además, para que los colaboradores tengan conocimiento de reciclaje y de sustentabilidad se realizará una capacitación externa semestralmente en donde contratará a la empresa ESEKA S.A., la cual acudirá a las dependencias de “Bowling Coffee” a dar charlas de capacitación en la materia de prácticas sustentables.

Tabla 5.6.: Costos por Capacitación Externa.

Capacitación	Periodicidad	Costo Anual
Prácticas de reciclaje y de sustentabilidad	1 vez al año	\$700.00
Gestión de calidad	2 veces al año	\$2.000.000

Fuente: Elaboración Propia

5.3.2.3 Higiene y Seguridad

5.3.2.3.1 Objetivo

Velar para que el entorno laboral posea condiciones físicas, psicológicas y sociales óptimas para los colaboradores.

5.3.2.3.2 Estrategia

Se realizará un convenio con la mutual IST, la cual proporcionará asesorías a través de un prevencionista de Riesgo el cual velará por el reglamento interno de higiene y seguridad (ley 16.744) y las señaléticas necesarias en el local.

“Bowling Coffee” vela por el debido cumplimiento de las normas descritas en el reglamento interno de higiene y seguridad el cual trata temas sobre el acoso sexual, manejo de peso, tabaco, entre otros.

A continuación, se ilustrará los puntos a tratar en el manual de Higiene y Seguridad de “Bowling Coffee”

Manual de Higiene y Seguridad

1. Funciones de los comités paritarios.
2. Exámenes Médicos.
3. Obligaciones en caso de accidentes.
4. Análisis de accidentes y atención de lesionados.
5. Responsabilidad e los niveles de mandos en política de prevención.
6. Elementos de protección personal Acoso sexual.
7. Investigación y sanción del acoso sexual.



Figura 5.6 Manual de Higiene y Seguridad.

5.3.3 Motivación y Desarrollo del Personal

5.3.3.1 Objetivo

Aumentar la productividad y el nivel de calidad en la prestación de los servicios, a través del alto rendimiento de los colaboradores en su trabajo, logrado por la motivación y desarrollo de los mismos.

5.3.3.2 Estrategia

Se utilizarán 6 estrategias para mantener a los trabajadores motivados y comprometidos, fomentando su desarrollo personal:

5.3.3.2.1 Motivación por Diversión y Entretenimiento

Los colaboradores pueden acceder en su tiempo libre a las instalaciones, aplicando un 20% de descuento en 1 hora de juego en las pistas de bowling.

Además 1 vez al año toda la empresa se reunirá en “Bowling Coffee” para participar de un torneo interno, para así poder afiatar lazos entre los colaboradores.

- Empleado del Mes

Se reconocerá mediante una foto del colaborador en la empresa y se premiará con incentivos económicos al empleado del mes quién será elegido por sus compañeros de trabajo y su jefe.

- Evaluación de Desempeño

Se premiará al colaborador que realice una buena gestión y sacó un alto puntaje en los métodos de evaluación de desempeño que se les aplicarán. Se citará a una reunión obligatoria cuando no se alcanzan los objetivos. Dichas evaluaciones se realizarán los meses de junio y diciembre.

- Beneficios Laborales

Se les premiará a los colaboradores por las buenas prácticas dentro del lugar de trabajo y por cumplimiento de metas con 3 días administrativos durante el año, sujeto a ciertas restricciones.

Tabla 5.6.: Costo de Incentivos Económicos.

Incentivo Económicos	Costo mensual
Empleado del mes	\$20.000
Evaluación de desempeño	\$20.000

Fuente: Elaboración Propia

5.3.4 Políticas de Remuneración y Compensaciones

5.3.4.1 Objetivos

Idear un plan de remuneración justo y adecuado para cada tipo de cargo, que reflejen la dedicación, el esfuerzo, el trabajo, los conocimientos y habilidades de los colaboradores de “Bowling Coffee”.

5.3.4.2 Estrategia

La estrategia de remuneraciones se compondrá de una remuneración fija e indirectas, tales como gratificaciones, movilización, colación, incentivos monetarios, etc.

El cálculo inicial de compensaciones será por el Método de Valuación por Puntos. Los factores de evaluación serán implementados para todos los cargos descritos en el organigrama. Los factores de evaluación y sus grados se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 5.7.: Modelo de Valuación por Punto.

Factores evaluados	Grados					Ponderación
	A	B	C	D	E	
1.-Instrucción necesaria	25	50	75	100	125	25%
2.-Experiencia anterior	15	30	45	60	75	15%
3.-Iniciativa	5	10	15	20	25	5%
4.-Esfuerzo físico necesario	5	10	15	20	25	5%
5.-Concentración mental o visual	10	20	30	40	50	10%
6.-Supervisión del personal	15	30	45	60	75	15%
7.-Material o equipamiento	5	10	15	20	25	5%
8.-Dinero, documentos	10	20	30	40	50	10%
9.-Ambiente físico de trabajo	5	10	15	20	25	5%
10.-Riesgos involucrados	5	10	15	20	25	5%
						100%

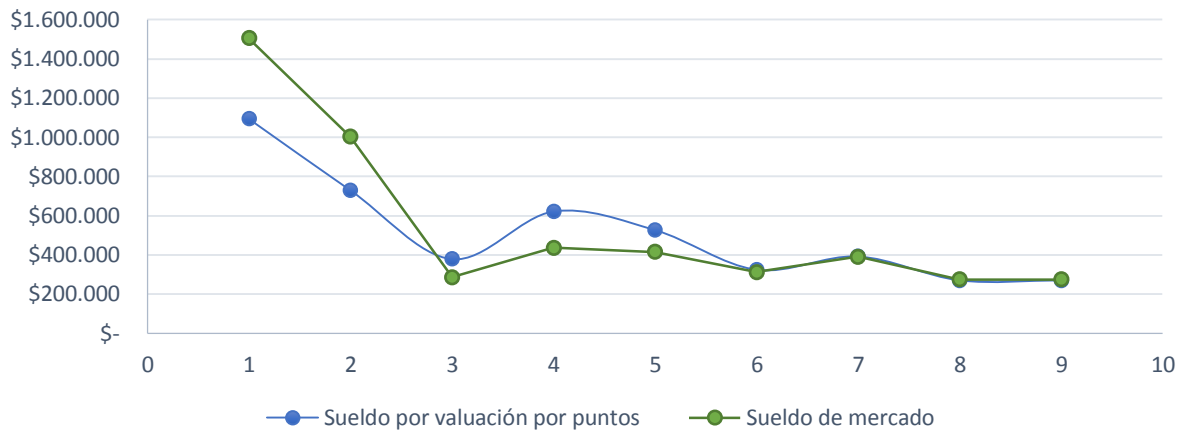
Fuente: Elaboración Propia

La definición de cada factor de evaluación detallada en la tabla anterior tendrá su propia tabulación correspondiente al grado que se le asigne, logrando su determinada puntuación. (Anexo 30)

La evaluación realizada por el Método de Valuación por Puntos, arrojó un puntaje total para cada cargo, el cual fue expresado posteriormente en índices (Anexo 31). Para obtener el sueldo base a través de este método, fue necesario obtener el producto entre los índices obtenidos y los sueldos mínimos en Chile, según el Ministerio del Trabajo 2017.

Una vez obtenido el salario por este método, éste se compara con los sueldos de mercado existentes en Chile, según la página web Mi Futuro y otras entidades.

Gráfico 4.1: Gráfica de Comparación de Precios



Fuente: Elaboración Propia

La selección del sueldo base final para cada cargo de “Bowling Coffee”, corresponde al promedio entre el sueldo de mercado y el obtenido por el método. (Anexo 32)

Para el cálculo del sueldo base de cada trabajador, se considera el valor y la cantidad

Cargo	Personal tiempo completo (45 horas)	Personal tiempo parcial (30 horas)	Personal tiempo parcial (20 horas)	Remuneración por hora
Administrador General	1	0	0	\$7.217
Supervisor del Personal	2	0	0	\$4.811
Cajero	0	3	0	\$1.842
Jefe de cocina	0	3	0	\$2.938
Asistente de cocina	0	3	0	\$2.614
Garzón	0	5	2	\$1.766
Conductor	0	0	2	\$2.171
Encargado de mesón	0	2	2	\$1.514
Asistente de salón	0	2	2	\$1.514

de las horas trabajadas. A continuación, se presentará la dotación de personal que tiene la empresa para cada cargo y el tipo de contrato que dispondrá.

Tabla 5.8.: Remuneraciones por Hora del Personal de Turno.

Fuente: Elaboración Propia

Posteriormente la empresa se encargará de calcular el salario líquido en razón al sueldo base con toda la información que se obtuvo anteriormente (Anexo 33). “Bowling Coffee” entregará una asignación de colación y movilización fija a todos los colaboradores de la empresa por \$15.000 y \$15.000 respectivamente. La empresa se encarga de realizar el cálculo de las Gratificaciones Legales, Descuentos previsionales (AFP Modelo) y Salud (Fonasa, para finalmente dar calculo al Impuesto a la Renta de 2° Categoría. (Anexo 34)

En el caso de que se necesite personal, y este sobrepase sus horas establecidas en el contrato de trabajo, se le pagará horas extras las cuales tendrán un cargo de 1,5 veces el valor de la hora correspondiente.

Para el cálculo del Seguro de Cesantía se considerará el tipo de contrato (fijo o indefinido) que cada trabajador tenga. Cabe mencionar que cualquier reajuste

salarial, derivado de indicadores económicos como el IPC, no se considerará para la evaluación del proyecto.

5.3.5 Evaluación del Personal

5.3.5.1 Objetivo

Identificar, evaluar y medir el desempeño de los colaboradores de “Bowling Coffee” en sus respectivos cargos de manera semestral.

5.3.5.2 Estrategias

El tipo de evaluación de desempeño que llevará a cabo la empresa será el método de evaluación participativa por objetivos. El encargado de llevar a cabo la evaluación del desempeño será el Administrador General, por lo que él debe concluir la evaluación con un informe para así poder obtener conclusiones y proponer recomendaciones a futuro.

La determinación de los objetivos a evaluar será determinada por el Administrador General junto con el Supervisor del personal y el colaborador a evaluar, siguiendo ésta la pauta para la evaluación del desempeño. Para evaluar el desempeño del Administrador General será con el mismo método, no obstante, el Directorio se encargará de establecer los objetivos para la medición.

Para los cargos que estén en contacto directo con los clientes, su evaluación se complementará con una pequeña encuesta de satisfacción que se les realizará a estos (dentro del sector de bowling y/o cafetería), donde se hará una serie de preguntas relacionadas a la calidad de servicio y atención recibida, la respuesta será una calificación de 1 a 5 donde 1 significa “muy insatisfecho” y 5 “muy satisfecho”.

También se ocupará el método del Cliente Incógnito los meses de junio y diciembre, en donde mediante un análisis de las habilidades del personal de la

empresa, él o los analistas llevarán a cabo el papel de consumidor ante todos los colaboradores o un sector determinado de la empresa (sector bowling o sector cafetería). En la siguiente tabla se mostrarán algunos aspectos o criterios medidos por el o los Clientes Incógnitos:

Tabla 5.9.: Aspectos y Criterios a Evaluar por el Cliente Incógnito.

Atención del Personal
• Calidad en la recepción.
• Calidad en la despedida.
• Calidad del servicio.
• Contacto visual.
• Amabilidad en la recepción.
• Nivel de empatía mostrada.
• Prontitud en la recepción.
• Comprensión del colaborador de lo que el cliente demanda.
• Actitud comprensiva al solicitar algún producto en sector cafetería o servicio de bowling.
• Predisposición a la solicitud de implementos y/o productos.
Técnicas de Ventas
• Detección de métodos de pagos.
• Calidad en el cierre de la venta.
• Claridad y seguridad de lo que se está ofreciendo.
Gestión del establecimiento
• Puntualidad en la apertura del centro de entretenimiento.
• Organización y orden del establecimiento.
• Nivel de limpieza, luminosidad y aromatización de las instalaciones.
• Presencia física del personal.
• Uniformidad del personal.
• Correcto funcionamiento de anuncios luminosos.

Fuente: Elaboración Propia

5.3.6 Presupuesto

	Presupuesto general de RRHH año 0												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Administrador General											\$ 1.406.115	\$ 1.406.115	
Supervisor de personal													
Cajero													
Jefe de cocina													
Asistente de cocina 30 hrs													
Garzón 30 hrs													
Garzón 20 hrs													
Conductor													
Encargado de mesón 30 hrs													
Encargado de mesón 20 hrs													
Asistente de Salón 30 hrs													
Asistente de Salón 20 hrs													
Asesor Contable													
Diseñador Gráfico											\$ 140.000	\$ 140.000	
Relacionador Público											\$ 140.000	\$ 140.000	
Promotora											\$ 240.000	\$ 240.000	
Psicologo										\$ 200.000	\$ -	\$ -	
Bonos incetivos													
Bonos otros													
Capacitaciones													
Seguro de Cesantía											\$ 2.183	\$ 2.183	
Prima por seguro de accidente											\$ 3.358	\$ 3.358	
TOTAL	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 200.000	\$ 1.981.657	\$ 1.981.657	
													TOTAL ANUAL
													\$ 1.163.313

Presupuesto general de RRHH para el primer año de operaciones													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Administrador General	\$ 1.406.115	\$ 1.406.115	\$ 1.406.115	\$ 1.406.115	\$ 1.406.115	\$ 1.406.115	\$ 1.406.115	\$ 1.406.115	\$ 1.406.115	\$ 1.406.115	\$ 1.406.115	\$ 1.406.115	
Supervisor de personal	\$ 1.945.710	\$ 1.945.710	\$ 1.945.710	\$ 1.945.710	\$ 1.945.710	\$ 1.945.710	\$ 1.945.710	\$ 1.945.710	\$ 1.945.710	\$ 1.945.710	\$ 1.945.710	\$ 1.945.710	
Cajero	\$ 828.900	\$ 828.900	\$ 828.900	\$ 828.900	\$ 828.900	\$ 828.900	\$ 828.900	\$ 828.900	\$ 828.900	\$ 828.900	\$ 828.900	\$ 828.900	
Jefe de cocina	\$ 1.322.100	\$ 1.322.100	\$ 1.322.100	\$ 1.322.100	\$ 1.322.100	\$ 1.322.100	\$ 1.322.100	\$ 1.322.100	\$ 1.322.100	\$ 1.322.100	\$ 1.322.100	\$ 1.322.100	
Asistente de cocina 30 hrs	\$ 1.176.300	\$ 1.176.300	\$ 1.176.300	\$ 1.176.300	\$ 1.176.300	\$ 1.176.300	\$ 1.176.300	\$ 1.176.300	\$ 1.176.300	\$ 1.176.300	\$ 1.176.300	\$ 1.176.300	
Garzón 30 hrs	\$ 1.324.500	\$ 1.324.500	\$ 1.324.500	\$ 1.324.500	\$ 1.324.500	\$ 1.324.500	\$ 1.324.500	\$ 1.324.500	\$ 1.324.500	\$ 1.324.500	\$ 1.324.500	\$ 1.324.500	
Garzón 20 hrs	\$ 353.200	\$ 353.200	\$ 353.200	\$ 353.200	\$ 353.200	\$ 353.200	\$ 353.200	\$ 353.200	\$ 353.200	\$ 353.200	\$ 353.200	\$ 353.200	
Conductor	\$ 434.200	\$ 434.200	\$ 434.200	\$ 434.200	\$ 434.200	\$ 434.200	\$ 434.200	\$ 434.200	\$ 434.200	\$ 434.200	\$ 434.200	\$ 434.200	
Encargado de mesón 30 hrs	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	
Encargado de mesón 20 hrs	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	
Asistente de Salón 30 hrs	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	
Asistente de Salón 20 hrs	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	
Asesor Contable	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	
Diseñador Gráfico	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	
Relacionador Público	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	
Promotora	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Bonos incentivos	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 40.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 40.000	
Bonos otros	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	
Capacitaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.700.000	
Seguro de Cesantía	\$ 279.965	\$ 279.965	\$ 279.965	\$ 279.965	\$ 229.812	\$ 229.812	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	
Prima por seguro de accidente	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	
TOTAL	\$ 12.152.888	\$ 12.152.888	\$ 12.152.888	\$ 12.152.888	\$ 12.102.734	\$ 13.122.734	\$ 12.016.897	\$ 12.016.897	\$ 12.016.897	\$ 12.016.897	\$ 12.016.897	\$ 13.736.897	\$ 47.658.403

Presupuesto general de RRHH desde el segundo hasta el quinto año de operaciones													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Administrador General	\$ 1.406.115	\$ 1.406.115	\$ 1.406.115	\$ 1.406.115	\$ 1.406.115	\$ 1.406.115	\$ 1.406.115	\$ 1.406.115	\$ 1.406.115	\$ 1.406.115	\$ 1.406.115	\$ 1.406.115	
Supervisor de personal	\$ 1.945.710	\$ 1.945.710	\$ 1.945.710	\$ 1.945.710	\$ 1.945.710	\$ 1.945.710	\$ 1.945.710	\$ 1.945.710	\$ 1.945.710	\$ 1.945.710	\$ 1.945.710	\$ 1.945.710	
Cajero	\$ 828.900	\$ 828.900	\$ 828.900	\$ 828.900	\$ 828.900	\$ 828.900	\$ 828.900	\$ 828.900	\$ 828.900	\$ 828.900	\$ 828.900	\$ 828.900	
Jefe de cocina	\$ 1.322.100	\$ 1.322.100	\$ 1.322.100	\$ 1.322.100	\$ 1.322.100	\$ 1.322.100	\$ 1.322.100	\$ 1.322.100	\$ 1.322.100	\$ 1.322.100	\$ 1.322.100	\$ 1.322.100	
Asistente de cocina 30 hrs	\$ 1.176.300	\$ 1.176.300	\$ 1.176.300	\$ 1.176.300	\$ 1.176.300	\$ 1.176.300	\$ 1.176.300	\$ 1.176.300	\$ 1.176.300	\$ 1.176.300	\$ 1.176.300	\$ 1.176.300	
Garzón 30 hrs	\$ 1.324.500	\$ 1.324.500	\$ 1.324.500	\$ 1.324.500	\$ 1.324.500	\$ 1.324.500	\$ 1.324.500	\$ 1.324.500	\$ 1.324.500	\$ 1.324.500	\$ 1.324.500	\$ 1.324.500	
Garzón 20 hrs	\$ 353.200	\$ 353.200	\$ 353.200	\$ 353.200	\$ 353.200	\$ 353.200	\$ 353.200	\$ 353.200	\$ 353.200	\$ 353.200	\$ 353.200	\$ 353.200	
Conductor	\$ 434.200	\$ 434.200	\$ 434.200	\$ 434.200	\$ 434.200	\$ 434.200	\$ 434.200	\$ 434.200	\$ 434.200	\$ 434.200	\$ 434.200	\$ 434.200	
Encargado de mesón 30 hrs	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	
Encargado de mesón 20 hrs	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	
Asistente de Salón 30 hrs	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	\$ 454.200	
Asistente de Salón 20 hrs	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	\$ 302.800	
Asesor Contable	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	
Diseñador Gráfico	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	
Relacionador Público	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	
Bonos incentivos	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 40.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 40.000	
Bonos otros	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	
Capacitaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.700.000	
Seguro de Cesantía	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	
Prima por seguro de accidente	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	
TOTAL	\$ 12.016.897	\$ 12.016.897	\$ 12.016.897	\$ 12.016.897	\$ 12.016.897	\$ 13.036.897	\$ 12.016.897	\$ 12.016.897	\$ 12.016.897	\$ 12.016.897	\$ 12.016.897	\$ 13.736.897	\$ 46.942.767

Figura 5.7.: Presupuesto Recursos Humanos

6 Aspectos Legales

6.1 Objetivos Aspectos Legales

- Cumplir con los marcos legales establecidos en ley de la renta, ley de IVA, otros.
- Establecer la persona jurídica de la empresa.
- Definir régimen tributario.
- Implementar un sistema de facturación propio.
- Registrar la marca.

6.2 Estructura Legal de la Empresa

Se pueden identificar cuatro etapas para la formalización legal de un proyecto.

6.2.1 Formalización del proyecto

La constitución legal para “Bowling Coffee” será mediante la creación de una personalidad jurídica del tipo limitada. Esta constitución legal será realizada por medio de la plataforma virtual “Tu empresa en un día” la cual consta de cuatro pasos:

- 1) Se ingresa a sitio web mediante usuario y clave.
- 2) Selección del tipo de empresa que se constituirá, en donde “Bowling Coffee” se conforma como una SOCIEDAD DE PERSONAS CON RESPONSABILIDAD LIMITADA, cuyo marco legal está bajo Ley N° 3.918.
- 3) Completar un formulario electrónico con los datos de la sociedad, información y documentación de sus socios.
- 4) Suscribir el formulario con las firmas de los socios, se puede realizar mediante la Firma Electrónica Avanzada (FEA) o a través de un notario.

El costo asociado a la firma electrónica del formulario y actividades conexas, cualquiera sea el número de comparecientes que asistan será de 0,26 UF, equivalentes a \$6.933 (UF aplicada al día 18 noviembre \$ 26.667, 23).

Con el cumplimiento de los cuatro pasos anteriores, se obtiene un proyecto totalmente formalizado.

6.2.2 Inicio de actividades SII

Esta etapa se hará mediante una presentación de todos los antecedentes legales de “Bowling Coffee” ante el Servicio de Impuestos Interno con el objeto de formalizar tributariamente el proyecto.

Para llevar a cabo este trámite es necesario ingresar a la página www.SII.cl o dirigirse a las oficinas del SII.

Para el caso práctico de “Bowling Coffee”, este procedimiento se realizará a través de la página web.

Los pasos para lograr la iniciación de actividades son:

- 1) Autenticación, en donde se ingresa un usuario y clave creados en el proceso de formalización de la empresa “Bowling Coffee”.
El usuario y clave está relacionado al RUT de la inversionista encargada de la formalización de la empresa, la cual fue detallada anteriormente.
- 2) Ingreso de la información, en donde se identifica el contribuyente, direcciones, actividades económicas y su resumen.
- 3) Se entrega un certificado vía mail, relacionado al término del Inicio de Actividad.

Al término de las actividades recién mencionadas, podemos obtener el RUT para “Bowling Coffee”.

6.2.3 Habilitación de sistema de factura electrónica

La factura electrónica habilita al contribuyente como emisor y receptor de Documentos Tributarios Electrónicos (DTE) para emitir Factura electrónica, boletas de ventas y servicios, nota de crédito, nota de débito y guía de despacho electrónica, entre otros.

En Chile, el Servicio de Impuestos Internos entrega dos opciones de facturar electrónicamente; Un Sistema de Facturación Gratuita del SII y el un Sistema de Facturación Propia o de Mercado.

6.2.3.1 Sistema de Facturación Gratuito

El Sistema de Facturación Gratuito del SII pone a disposición de los contribuyentes un software básico y GRATUITO que les permite operar con Documentos Tributarios Electrónicos (DTE) y así cumplir con la normativa vigente.

Para lograr obtener la facturación electrónica se necesita seguir los siguientes pasos:

- 1) Ingresar al sitio web del SII y autenticarse con Rut y clave.
- 2) Instalar el certificado digital.
- 3) Si cumple con los requisitos y tiene instalado el certificado digital, podrá inscribirse.
- 4) Configurar el computador para comenzar a emitir facturas.

Los requisitos para la inscripción en el Sistema de Facturación Gratuito son las siguientes,

- Haber realizado y mantener vigente el trámite de inicio de actividades.
- Calificar como contribuyentes de Primera Categoría, de acuerdo a lo indicado en el Art. 20 de la Ley sobre Impuestos a la Renta.

Las contribuyentes que cumplen con los requisitos recién mencionados sólo requerirán disponer de un computador con acceso a Internet y un certificado digital simple para comenzar a utilizar la factura electrónica.

6.2.3.2 Sistema de Facturación Propio

El sistema de Facturación Propio o de Mercado es un implemento privado, en donde se desembolsan dineros para la implementación. Los requisitos para optar a estos son similares al sistema gratuito del SII.

Para el proyecto “Bowling Coffee” se usará inicialmente la plataforma de factura electrónica que proporciona el SII de manera gratuita para los contribuyentes.

6.2.4 Selección tipo sistema tributario

“Bowling Coffee” tributará mediante renta efectiva con contabilidad completa, acogido al art. 14 letra a) de la ley de impuestos la renta.

6.3 Leyes y Normas

6.3.1 Leyes y Normas Sectoriales, Regionales y Comunales.

6.3.1.1 Patente Comercial

Contribución obligatoria a toda actividad económica que se realice en la comuna, tanto persona natural o jurídica que efectúa actividad lucrativa secundaria o terciaria. Para hacer efectivo este proyecto, es necesario solicitar la patente comercial entregada por el Departamento de Rentas Municipales – Sección Patentes Comerciales de la Municipalidad de Viña del Mar.

El requisito esencial para poder acceder al servicio es tener persona natural o/y jurídica legalmente constituida, en donde “Bowling Coffee” cumple con el requisito principal.

A continuación, se ilustrarán los antecedentes o documentos para poder acceder al servicio:

- Formulario de solicitud (Anexo 35).
- Fotocopia Cédula de Identidad (Persona Natural).
- Fotocopia RUT sociedad y Cédula de Identidad del Representante Legal (Persona Jurídica).
- Fotocopia legalizada ante Notario de Contrato de Arrendamiento.

- Fotocopia legalizada de Escritura de Sociedad + Extracto de la Sociedad legalizado ante notario + Certificado de Vigencia.
- Resolución Sanitaria favorable, emitida por la autoridad sanitaria para los giros de alimentos, talleres, bodegas, etc. (o cuantos así requieran de este documento) (Seremi de Salud).
- Calificación de la Actividad Inofensiva y/o Molesta emitido por la autoridad sanitaria para los giros de talleres o bodegas, etc. (o cuantos así requieran de este documento) (Seremi de Salud).
- Fotocopia simple Iniciación de Actividades ante S.I.I.
- Certificado de Distribución de Capital Propio emitido por el Municipio.
- Fotocopia simple Recibo de Contribuciones o indicar N° de Rol Avalúo de la Propiedad.
- 2 fotografías (interior y exterior) del establecimiento.

Con respecto al punto (vi), la Resolución Sanitaria favorable se puede gestionar de manera presencial o ingresar la solicitud vía web a través de la página web de la Seremi de Salud. “Bowling Coffee” gestionará la solicitud de forma presencial, presentando el formulario correspondiente (Anexo 36) en conjunto con los antecedentes requeridos según el formulario.

6.3.2 Leyes y Normas Específicas

“Bowling Coffee” está regulado por marcos legislativos tanto Comercial, Tributario y Sanitario.

6.3.2.1 Leyes y Normas Tributarias

Como el proyecto tributará mediante renta efectiva con contabilidad completa, es necesario contemplar todas las obligaciones tributarias a la cual la empresa estará sometida:

- Declaración mensual IVA (F29)
- Declaración Anual Impuesto a la Renta (F22)
- Declaraciones Juradas

6.3.2.2 Leyes Normas Laborales

“Bowling Coffee” se regulará a las normas laborales vigentes en el Código del trabajo. Se cumplirán con todas las leyes y normativas que estén relacionadas con:

- Contrato Individual de Trabajo.
- Remuneraciones.
- Feriado Anual.
- Ley de Saco.
- Término de la Relación Laboral.
- Fuero Laboral.
- Acoso Sexual.
- Otros.

6.3.3 Certificaciones

“Bowling Coffee” implementará dos certificaciones las cuales tendrán relación directa con el producto y servicio entregado.

6.3.3.1 Certificación ISO 9001:

En las instalaciones de la sala de Bowling será obligatoria la certificación 9001, en donde los proveedores que brinden los activos de la empresa tendrán que estar debidamente certificados, entregando una gestión de calidad en todos los productos instalados en la sala de juegos.

El proyecto tendrá como objetivo de mediano plazo, alcanzar la certificación ISO 9001 en sus servicios, entregando una atención al cliente de calidad.

6.3.3.2 Certificación TE1, SEC:

Las instalaciones de “Bowling Coffee” cumplirán con la normativa legal determinados por la Superintendencia de Electricidad y Combustibles.

Los principales requisitos para la obtención de la certificación son:

- 1) Entregar memoria técnica explicativa de los cálculos realizados en la instalación eléctrica.
- 2) Entregar un plano eléctrico de la propiedad con los respectivos detalles de la instalación eléctrica ejecutada.

El instalador eléctrico autorizado con la licencia otorgada por SEC, revisará las instalaciones, comprobando el cumplimiento de las normativas legales. Él será el responsable de completar el formulario TE1 con fin de declarar una Instalación Eléctrica en la Superintendencia de Electricidad, para completar el formulario es necesario registrar ciertos antecedentes (Anexo 37) tales como:

- Antecedentes del Instalador o Profesional que declara la Instalación Eléctrica.
- Antecedentes de la Instalación Eléctrica (Dirección, Tipo de suministro (Provisorio o final), Instalación nueva o ampliación, Destino de la Propiedad (comercial, educacional, etc.), Tipo de construcción (casa, edificio, otro), Potencias Eléctricas (Declarada, Instalada) y Detalles técnicos de la instalación eléctrica.
- Antecedentes del Propietario o Representante Legal

Si las instalaciones están en norma, se procede a la inscripción SEC TE1 y se declara la potencia eléctrica conforme a la clase de la licencia SEC, quedando debidamente certificado.

Esta certificación puede ser útil al momento de gestionar la patente municipal que fue detallada anteriormente.

6.4 Presupuesto de Gastos de Organización y Puesta en Marcha

Tabla 6.1.: Presupuesto Organización y Puesto en Marcha

Administración	Año 0
Fotocopias Notariales	\$16.000
Extracto de sociedad	\$30.000
Certificación SEC	\$160.000
SEREMI SALUD	\$1.057.700
TOTAL	\$1.263.700

Fuente: Elaboración Propia

7 Plan Económico Financiero

7.1 Objetivos Plan Económico y Financiero

- Generar Resultado Antes de Impuesto mayor a \$0 a partir del final del primer año de operaciones.
- Obtener ingresos por el 100% de la capacidad máxima de “Bowling Coffee” al final del año 2021.
- Lograr que el Valor Económico del Proyecto sea 5% superior a la inversión inicial al final del horizonte de evaluación.
- Obtener un rendimiento sobre la inversión superior a un 10% a final del quinto año.

7.2 Construcción Flujos de Caja Proyecto Puro

Para la construcción de Flujo de Caja Proyecto Puro se consideró un horizonte de cinco años, comprendido del año 2018 al 2022; considerando los siguientes datos:

7.2.1 Inversión inicial

La inversión inicial se resume en la Tabla 7.1, el detalle se puede ver en el Anexo 23.

Tabla 7.1.: Inversión Inicial en Activos.

Bowling	\$289.453.329
Cafetería	\$26.395.857
Cocina	\$12.307.061
Instalaciones	\$160.122.970
Uniformes	\$1.163.345
Administración	\$1.263.700
TOTAL	\$490.706.262

Fuente: Elaboración Propia.

7.2.2 Inversión Capital de Trabajo

Esta inversión es vital para el correcto funcionamiento de la empresa al momento de iniciar sus operaciones, para obtener el valor necesario a invertir se necesita realizar un presupuesto de caja para cada año, el cual muestra todos los ingresos y egresos que posee la empresa de forma mensual (Anexo 38). La inversión en capital de trabajo se resume en la Tabla 7.2 el cual alcanza la suma de **\$32.895.901**, inversión que solo es requerida para el año 0 ya que se debe incurrir en gastos de arriendo, remuneración y otros para el inicio del funcionamiento de “Bowling Coffee”.

Tabla 7.2.: Inversión Capital de Trabajo.

	0	2018	2019	2020	2021	2022
Capital de Trabajo	\$32.895.901	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Fuente: Elaboración Propia.

La inversión inicial del proyecto alcanza la suma de **\$523.602.163**; considerando la inversión en Capital de Trabajo.

7.2.3 Depreciación Tributaria

Estos fueron calculados en base a los años de vida útil tributaria que entrega la normativa del Servicio de Impuesto Internos; utilizando la modalidad de depreciación normal. Se resume en la Tabla 7.3 no se consideran valores residuales ya que para los cálculos de Valores de Recupero se utiliza el Modelo Económico. El detalle del cálculo de la Depreciación Tributaria se encuentra en Anexo 39.

Tabla 7.3.: Depreciación Tributaria.

Activos	Depreciación Anual
Bowling	\$14.968.824
Cafetería	\$3.713.409
Cocina	\$1.887.833
Instalaciones	\$16.893.950
Uniformes	\$581.672
Total Depreciación Anual	\$38.045.687

Fuente: Elaboración Propia.

7.2.4 Costos Operacionales

Los desembolsos por costos de operacionales detallan costos variables y fijos operacionales. La Tabla 7.4 resume los desembolsos. (Para más detalles ver Anexos 25y 26)

Tabla 7.4.: Costos Fijos Operacionales.

Costos Fijos	2018	2019	2020	2021	2022
Servicios Básicos	\$41.848.739	\$41.848.739	\$41.848.739	\$41.848.739	\$41.848.739
Arriendos	\$86.793.541	\$86.793.541	\$86.793.541	\$86.793.541	\$86.793.541
Mantenciones	\$8.732.773	\$8.732.773	\$8.732.773	\$8.732.773	\$8.732.773
Administración y Venta	\$3.078.630	\$3.059.749	\$3.059.749	\$3.059.749	\$3.059.749
Aseo	\$3.320.520	\$3.320.520	\$3.320.520	\$3.320.520	\$3.320.520
Publicidad	\$41.234.315	\$5.684.740	\$5.684.740	\$5.684.740	\$5.684.740
Telefonía e Internet	\$2.752.467	\$2.752.467	\$2.752.467	\$2.752.467	\$2.752.467
Transporte Colaboradores	\$1.801.547	\$1.927.598	\$1.801.547	\$1.893.984	\$1.893.984
Seguridad	\$24.835.970	\$24.835.970	\$24.835.970	\$24.835.970	\$24.835.970
Remuneraciones	\$147.658.403	\$146.942.767	\$146.942.764	\$146.942.764	\$146.942.764
TOTAL	\$362.056.907	\$325.898.865	\$325.772.812	\$325.865.249	\$325.865.249

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 7.5.: Costos Variables Operacionales.

Costos Variables	2018	2019	2020	2021	2022
Insumos Cafetería	\$110.102.925	\$118.789.984	\$128.163.178	\$141.500.290	\$141.500.290
Comisión Por Venta Arriendo	\$8.288.966	\$8.942.961	\$9.648.611	\$10.159.487	\$10.159.487
Comisión Transbank Débito	\$5.557.752	\$5.996.255	\$6.469.393	\$6.811.936	\$6.811.936
Comisión Transbank Crédito	\$8.558.358	\$9.233.607	\$9.962.190	\$10.489.670	\$10.489.670
Total	\$132.508.000	\$142.962.807	\$154.243.373	\$168.961.382	\$168.961.382

Fuente: Elaboración Propia.

7.2.5 Reinversión

Al final del año 2020, la cual se efectúa por efecto de reemplazo de aquellos activos que tienen una vida útil de 2 y 3 años; detallado en la Tabla 7.6. Para más información ver Anexo 24.

Tabla 7.6.: Reinversión Final Año 2020.

Activos	Costo
Cafetería y Cocina	\$3.463.839
Uniformes	\$1.163.345
Total Reinversión	\$4.627.183

Fuente: Elaboración Propia.

7.2.6 Valor de Recupero

Al final del horizonte de evaluación, para el cual se utilizará el valor de recupero por el método económico, por lo tanto, se incluirá al final del año 2022, se calcula a través de la siguiente formula:

$$VR_e = \frac{FC-RR}{i\%}; \text{ donde,}$$

VR_e: Valor de Recupero Económico

FC: Flujo perpetuo futuro. El flujo comienza a ser estable a partir del año 4 dónde el Centro de Entretenimiento está funcionando a su máxima capacidad.

RR: Reserva para Reposición. Se considera la depreciación anual de los activos como RR.

I%: tasa de rentabilidad exigida (WACC)

El Valor de Recupero Económico asciende a un monto de \$3.972.520.529.

$$VR_e = \frac{\$400.356.190 - \$38.058.667}{9,12\%} = \$3.972.520.529$$

Para la realización del flujo de caja proyecto puro se consideraron Valores Netos.

Tabla 7.7.: Flujo Caja Proyecto Puro a un horizonte de evaluación de 5 años.

DETALLE	0	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos por Venta Bowling		422.134.212	455.440.364	491.377.159	493.192.358	493.192.358
Ingresos por Venta Cafetería		406.762.403	438.855.728	473.483.902	522.756.303	522.756.303
C. Variables Operacionales		-132.508.000	-142.962.807	-154.243.373	-168.961.382	-168.961.382
Costos Fijos Operacionales		-362.056.907	-325.898.865	-325.772.812	-325.865.249	-325.865.249
Depreciación Tributaria		-38.058.667	-38.058.667	-38.058.667	-38.058.667	-38.058.667
RAI		296.273.040	387.375.754	446.686.209	483.063.363	483.063.363
Impuesto Renta (25%)		-74.068.260	-96.843.983	-111.696.552	-120.765.841	-120.765.841
RDI		222.204.780	290.531.815	335.089.657	362.297.522	362.297.522
Depreciación Tributaria		38.058.667	38.058.667	38.058.667	38.058.667	38.058.667
Inversión Inicial	-490.706.262					
Reinversión				-4.627.183		
Capital de Trabajo	-32.895.901					
Valores de Recupero Económico						3.972.520.529
FCN_{pp}	-523.602.163	260.263.448	328.590.483	368.521.141	400.356.190	4.372.876.719

Fuente: Elaboración Propia.

7.3 Evaluación Económica

La tasa interna de retorno (TIR) implica el nivel de rentabilidad del proyecto, además indica el nivel de sostenibilidad de la tasa exigida para esta empresa. Al ser la tasa de costo de capital (WACC) 9,12% inferior a la TIR 85,82%. Significa que los retornos que otorgará el proyecto serán mayores a los exigidos; por lo tanto, el proyecto debe ejecutarse.

Tabla 7.8: Flujo Caja Proyecto Puro a un horizonte de evaluación de 5 años.

Flujo Caja	0	2018	2019	2020	2021	2022
FCN _{pp}	-523.602.163	260.263.448	328.590.483	368.521.141	400.356.190	4.372.876.719
TIR	85,82%					

Fuente: Elaboración Propia.

7.4 Fuentes de Financiamiento

La inversión inicial alcanza un monto de **\$523.602.163**, donde predomina el financiamiento de sus cinco principales socios. Lo que respecta a deuda, se financiará mediante un crédito bancario con garantía CORFO, con una tasa del 8,7% anual. La diferencia será financiada por Inversionistas Ángeles.

Tabla 7.9.: Fuentes de Financiamiento.

Financiamiento	Monto
Inversionistas Ángeles	\$112.192.102
Socios	\$250.000.000
Crédito CORFO Inversión	\$161.410.061
INVERSIÓN TOTAL	\$523.602.163

Fuente: Elaboración Propia.

7.5 Costo Capital

Para el cálculo del Costo Capital del Proyecto, se debe determinar la rentabilidad exigida por los inversionistas, para la cual se utilizó el modelo CAPM simple (Capital Asset Pricing Model):

$$k_e = R_f + \beta [R_m - R_f] ; \text{ donde:}$$

K_e: Costo capital del patrimonio

R_m: Rendimiento del mercado, en este caso se utiliza el rendimiento del Índice General de Precios de las Acciones (IGPA)⁴, el cual es el principal índice bursátil del mercado chileno.

β: Beta, riesgo del proyecto. En el IGPA no existe participación de compañías pertenecientes a la industria del entretenimiento, por lo que se utiliza como Benchmark el Beta asociado a la industria del Entretenimiento, disponible en el listado del sitio web del profesor Aswath Damodaran,⁵ el cual toma en consideración el desempeño que han tenido distintas firmas alrededor del mundo. (Ver Anexo 40)

R_f: Rentabilidad de un activo libre de riesgo. En el mercado chileno, tanto el Banco Central como la Tesorería General de la República emiten bonos libres de riesgo, en pesos y en Unidades de Fomento. Para el cálculo se utiliza la Tasa de Interés mercado secundario de los bonos licitados por el Banco Central de Chile (BCP) a 10 años, en pesos chilenos.

El rendimiento del mercado se obtiene a través del cálculo del rendimiento nominal del IGPA. Para lo cual, se obtuvieron los datos correspondientes a los valores de los últimos diez años de este índice de la Bolsa de Comercio de Santiago, adquiriendo el dato mensual y anual del rendimiento promedio el cual corresponde a 0,78% y 9,30% respectivamente. (Ver Anexo 41)

La rentabilidad de un activo libre de riesgo, o tasa libre de riesgo, alcanzó la cifra de 4,49%⁶ durante el mes de octubre del 2017. Esta cifra se proyectará como representación del activo libre de riesgo. El Beta utilizado no es necesario ajustarlo, ya que se utilizará el mismo ratio Deuda-Capital que recomienda Aswath Damodaran, 30,83%. Por lo tanto, se trabajará con el Beta apalancado de 1,2.

⁴ (Bolsa de Santiago, s.f.)

⁵ (Damodaran, 2017)

⁶ (Banco Central de Chile, s.f.)

$$k_e = 4,49\% + 1,2 [9,3\% - 4,49\%]$$

$$k_e = 10,28\%$$

Tabla 7.10.: Costo Capital del Patrimonio.

Retorno Mercado	9,30%
Beta Apalancado	1,2
Tasa Libre de Riesgo	4,49%
Costo Capital Patrimonio	10,28%

Fuente: Elaboración Propia.

El costo capital de patrimonio obtenido será aplicado a sus propietarios del proyecto, y a inversionistas externo que aporten en el financiamiento; en este caso inversionistas ángeles.

Al conocer la rentabilidad exigida por los inversionistas, se procede a calcular el Costo de Capital del Proyecto a través de la tasa denominada WACC (Weighted Average Cost of Capital) o Costo Promedio Ponderado del Capital (CPPC), dato necesario para efectos futuros de la evaluación de proyecto.

$$WACC = (10,28\% * 21,43\%) + (10,28\% * 47,75\%) + [8,70\% * 30,83\% * (1 - 25\%)]$$

$$WACC = 9,12\%$$

Tabla 7.11.: Costo Capital del Patrimonio.

Financiamiento	Monto	Tasa Exigida	Peso Relativo
Inversionistas Ángeles	\$112.192.102	10,28%	21,43%
Socios	\$250.000.000	10,28%	47,75%
Crédito CORFO Inversión	\$161.410.061	8,70%	30,83%
INVERSIÓN TOTAL	\$523.602.163	9,12%	

Fuente: Elaboración Propia.

La tasa de costo promedio ponderado del capital corresponde a 9,12%, considerando los tres tipos de financiamiento que tendrá el proyecto, y una tasa impositiva del 25%, según Art. 14 Letra A.

7.6 Evaluación Financiera

Al descontar los flujos de caja neto de los 5 años del horizonte de evaluación a la tasa de costo capital promedio ponderado alcanzada de 9,12%; se obtiene un Valor Actual Neto de \$3.383.336.875, lo que significa que “Bowling Coffee” es capaz de otorgar los retornos exigidos a sus inversionistas, recuperar la inversión y aun así generar excedente por la suma mencionada.

Tabla 7.12.: Flujo Caja Neto Proyecto Puro y Valor Actual Neto

Flujo Caja	0	2018	2019	2020	2021	2022
FCNPP	-523.602.163	260.263.448	328.590.483	368.521.141	400.356.190	4.372.876.719
VAN (9,12%)	3.383.336.875					

Fuente: Elaboración Propia.

7.7 Análisis de Sensibilidad

Se identificaron las siguientes variables críticas del proyecto:

- Atenciones Bowling Temporada Alta
- Atenciones Bowling Temporada Baja (con % de descuento)
- Atenciones Bowling Temporada Baja (sin % de descuento)
- Atenciones Cafetería
- Precio promedio Bowling Temporada Alta y Temporada Baja (sin % de descuento)
- Precio promedio Bowling Temporada Baja (con % de descuento)
- Precio promedio Cafetería
- Costos Fijos Operacionales

Se estableció un análisis de sensibilidad multidimensional con el software Crystal Ball utilizando las variables antes mencionadas donde se obtuvieron los datos reflejados en la Figura 7.1.

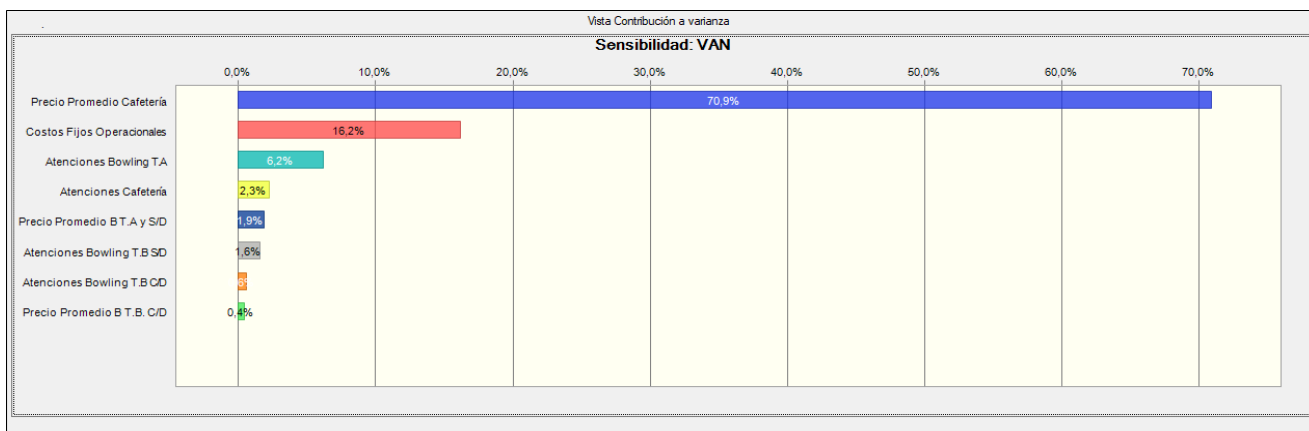


Figura 7.1.: Sensibilidad VAN. Elaboración Propia.

En base al análisis realizado, se concluye que el VAN es más sensible en un 70,9% al “Precio Promedio Cafetería”, siendo éste el escenario más crítico dentro de las variables analizadas debido a que al ser el producto ampliado, quienes asisten a “Bowling Coffee” tienen la opción de escoger consumir o no en la cafetería, en este último caso los costos de la cafetería los deberá asumir las utilidades generadas por el bowling, generando un déficit en los ingresos percibidos recayendo en el VAN; al ser una variable con alto porcentaje de incidencia en el VAN se puede crear un plan de mitigación el cual consistiría en disminuir los Precios de la Cafetería para fomentar el consumo y así evitar que el VAN se vea afectado de forma negativa por esta variable. Otra variable a la cual el VAN es sensible son los “Costos Fijos Operacionales” con un 16,2%; la variable menos incidente en el VAN es el “Precio Promedio del Bowling en Temporada Baja con % de descuento” con un 0,4%.

7.8 Análisis de Riesgo

El análisis de riesgo se evaluó con el software Crystal Ball, donde se consideraron ocho suposiciones al primer año detalladas a continuación:

- Atenciones Bowling Temporada Alta
- Atenciones Bowling Temporada Baja (con % de descuento)
- Atenciones Bowling Temporada Baja (sin % de descuento)
- Atenciones Cafetería

- Precio promedio Bowling Temporada Alta y Temporada Baja (sin % de descuento)
- Precio promedio Bowling Temporada Baja (con % de descuento)
- Precio promedio Cafetería
- Costos Fijos Operacionales

Para las variables “Atenciones”, se utilizó la función probabilística de Distribución Normal, con parámetros de media correspondiente a cada una, y una desviación estándar entregada por defecto; el uso de esta función se debe a que existe incertidumbre en cuanto a las atenciones que se realizarán dentro del Centro de Entretenimiento. (Ver Anexo 42)

Para las variables “Precio” y “Costos Fijos Operacionales”, se utilizó la función probabilística de Distribución Triangular, ya que se pueden fijar precios mínimos y máximos por cada servicio que se prestará, con el fin de evaluar un escenario optimista, pesimista y neutro. (Ver Anexo 42)

El gráfico de la figura 7.2 muestra la frecuencia de los datos, según las variables analizadas; donde se puede observar la certeza de obtener un VAN superior a cero.

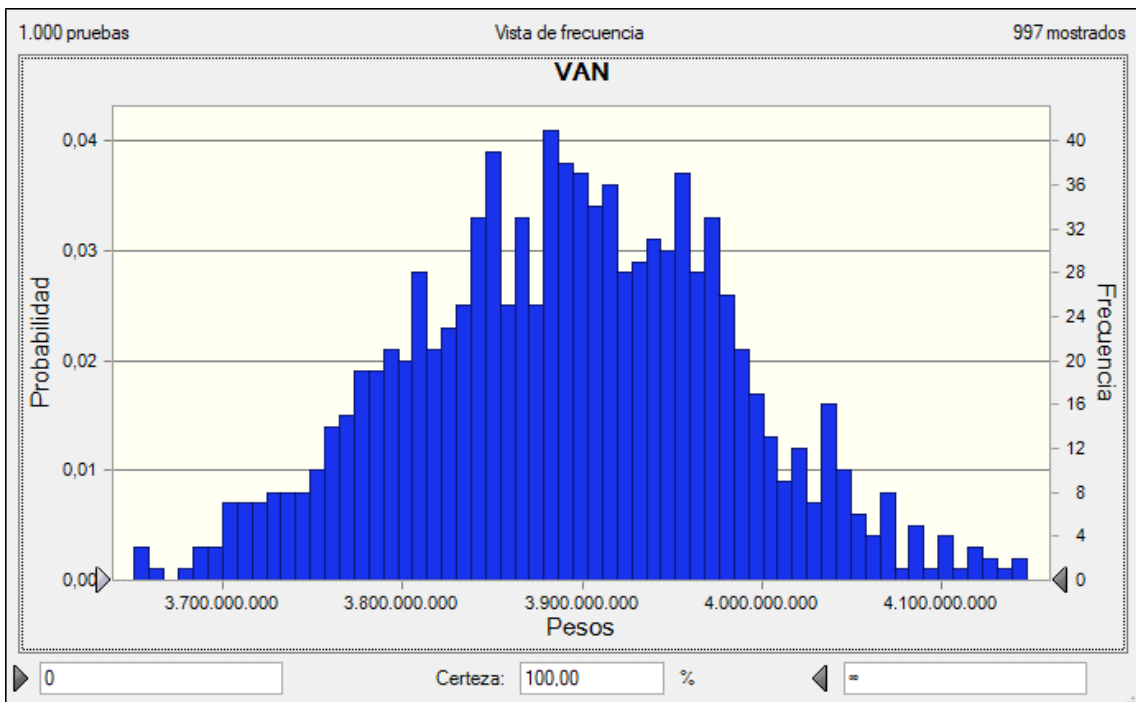


Figura 7.2: Frecuencia de Datos.

En base al análisis realizado, se concluye que existe una certeza del 100% que el VAN será mayor o igual a cero.

8 Conclusiones y Recomendaciones

“Bowling Coffee” buscará ser el mejor centro de entretenimiento familiar de la V región; tomando en cuenta la responsabilidad con nuestros clientes, colaboradores e inversionistas incrementando al menos 5% las utilidades de cada año, entregando una atención personalizada en las pistas y cafetería logrando inclusión social, aumentando la participación de mercado y capacitando constantemente a sus trabajadores. Las operaciones de la organización se desarrollarán en el marco de valores tales como la calidad, compromiso, ética, seguridad, cordialidad e igualdad.

El negocio implementará una estrategia de crecimiento intensa a través de una penetración de mercado para intentar aumentar la participación de nuevos productos en el mercado ya establecido. Se propone implementar una estrategia competitiva basada en la diferenciación, ya que el juego de bolos que se ofrece en el mercado del entretenimiento en la V región no se encuentra actualmente abierto a todo público.

Las ventajas competitivas con las que contará “Bowling Coffee” corresponderán a compromiso medioambiental, servicio personalizado a clientes, servicio inclusivo y equipo de trabajo capacitado.

Dentro de los servicios adicionales que ofrecerá “Bowling Coffee” se encuentran los siguientes: estacionamiento gratuito para los clientes, casilleros para cada uno de los grupos que utilicen las pistas de bowling, plataforma web con información acerca de horarios de atención, precios y promociones, accesos inclusivos, cámaras de seguridad, además se destaca por la decoración y ambientación utilizada, e incentiva prácticas ecológicas dentro y fuera del local.

La cultura que guiará a los colaboradores estará centrada en entregar un servicio único y de calidad de manera responsable, comprometida y amigable con el medio ambiente. Cada colaborador tendrá la voluntad de resolver, de manera amable y cordial, cada inquietud, problema y o duda que puedan presentar los clientes, y además se dispondrá de todas las herramientas apoyos e implementos necesarios para ayudar a que los colaboradores con capacidades diferentes se sientan cómodos felices y satisfechos en su puesto de trabajo.

La localización de “Bowling Coffee” es un factor clave para determinar la comodidad y facilidad con que los clientes pueden asistir al centro de entretenimiento, es por ello que la proximidad y accesibilidad que estos tienen a las instalaciones es de suma importancia a la

hora en que el consumidor decide entre uno y otro servicio. La ubicación específica de “Bowling Coffee” será Av.15 norte esquina Av. Libertad, Ciudad de Viña del Mar, Región de Valparaíso, Chile.

El estudio del proyecto arrojó un VAN de \$3.383.393.287 y una TIR del 85,82%, entregando perspectivas positivas de crecimiento futuro. Además, de acuerdo con los escenarios probables en que puede operar el negocio, el proyecto tiene una probabilidad del 100% de obtener un VAN mayor o igual a \$0 en el horizonte de evaluación.

De acuerdo con el íntegro diseño del plan de negocios para la implementación de una nueva empresa, se afirma que es viable la implementación de “Bowling Coffee”, no solo por los beneficios económicos obtenidos, sino que también por la implementación de un nuevo concepto en la industria del entretenimiento, entregando una experiencia única, impactando positivamente al bienestar de los consumidores.

Según lo planteado es importante que, para futuros trabajos, el plan de negocios desarrollado sufra las modificaciones necesarias con el fin de actualizar los datos, y así obtener beneficios del proyecto al momento del análisis.

9 Bibliografía

- Adimark. (s.f.). *MAPA SOCIOECONÓMICO DE CHILE*. Obtenido de http://www.adimark.cl/medios/estudios/Mapa_Socioeconomico_de_Chile.pdf
- Banco Central de Chile. (s.f.). *Base de Datos Estadísticos*. Obtenido de <http://si3.bcentral.cl/Boletin/secure/boletin.aspx?idCanasta=1MRMW2951>
- Bolsa de Santiago. (s.f.). *Mercados Renta Variable*. Obtenido de <http://www.bolsadesantiago.com/mercado/Paginas/detalleindicesbursatiles.aspx?indice=IGPA&DIVIDENDO=S>
- Chiavenato, I. (2009). *Gestión del Talento Humano*. México D.F.: Mc Graw Hill.
- Chile Atiende Pymes. (s.f.). *Autorización sanitaria para locales de alimentos*. Obtenido de <https://www.chileatiende.gob.cl/fichas/ver/172>
- Clean Store. (s.f.). *Clean Store, Soluciones Integrales de Limpieza*. Obtenido de <http://cleanstore.cl/?p=787>
- Damodaran, A. (Enero de 2017). *Betas by Sector (US)*. Obtenido de http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html
- Dirección del Trabajo. (s.f.). *Dirección del Trabajo*. Obtenido de <http://www.dt.gob.cl/1601/w3-channel.html>
- Economía y Negocios . (4 de Febrero de 2011). *Los 7 perfiles del nuevo consumidor chileno*. Obtenido de <http://www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id=81448>
- El Tiempo. (24 de Marzo de 2015). *¿Por qué cada vez la gente prefiere ir a centros comerciales?* Obtenido de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-15453518>
- Facebook. (s.f.). *Anuncios de Facebook*. Obtenido de <https://www.facebook.com/business/products/ads>
- Ilustre Municipalidad de Viña del Mar. (s.f.). *TRAMITES Y SERVICIOS*. Obtenido de <http://www.vinadelmarchile.cl/biblioteca/tramites-y-servicios.html>
- Imahe. (2014). *Imahe Equipamiento Gastronómico*. Obtenido de <http://www.imahe.cl/subcategorias/59/502/cremeros>
- Imply. (2016). *Guía del Emprendedor*. Obtenido de http://www.imply.com/es/producto/guia_del_emprendedor/139

ImPLY. (s.f.). *http://www.imply.com/es/producto/guia_del_emprendedor/139*.

Ineed. (s.f.). *Ineed*. Obtenido de <https://www.indeed.cl/>

Instagram. (s.f.). *Instagram para empresas*. Obtenido de [https://help.instagram.com/1554245014870700/?helpref=hc_fnav&bc\[0\]=368390626577968&bc\[1\]=835763516568404](https://help.instagram.com/1554245014870700/?helpref=hc_fnav&bc[0]=368390626577968&bc[1]=835763516568404)

Instituto Nacional de Estadísticas. (s.f.). *ENCUESTA SUPLEMENTARIA DE INGRESOS - ESI*. Obtenido de <http://www.ine.cl/estadisticas/ingresos-y-gastos/esi?categoria=Ingreso%20de%20Hogares%20y%20Personas>

Instituto Nacional de Estadísticas. (s.f.). *Actualización 2002-2012 y Proyección de Población 2012 - 2020*. Obtenido de http://www.inevalparaiso.cl/contenido.aspx?id_contenido=13

Instituto Nacional de Estadísticas. (s.f.). *Demográficas y vitales*. Obtenido de <http://www.ine.cl/estadisticas/demograficas-y-vitales>

Instituto Nacional de Estadísticas. (s.f.). *ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO - ENE*. Obtenido de <http://www.ine.cl/estadisticas/laborales/ene>

Instituto Nacional de Estadísticas. (s.f.). *Encuesta Nacional sobre uso del tiempo*. Obtenido de <http://www.ine.cl/estadisticas/menu-sociales/enut>

Instituto Nacional de Estadísticas. (s.f.). *Índice de Actividad del Comercio*. Obtenido de <http://www.ine.cl/estadisticas/economicas/comercio?categoria=%C3%8Dndice%20de%20Actividad%20del%20Comercio%20-%20IAC#>

Instituto Nacional de Estadísticas. (s.f.). *Síntesis de Resultados Censo 2012*. Obtenido de http://estudios.anda.cl/recursos/censo_2012.pdf

ISOTools. (15 de Abril de 2015). *Tipos de certificaciones laborales que puede obtener tu empresa*. Obtenido de <https://www.isotools.org/2015/04/15/tipos-de-certificaciones-laborales-que-puede-obtener-tu-empresa-2/>

Llabrés Industrial . (s.f.). *Llabrés Industrial Calidad y Limpieza*. Obtenido de <https://llabres.cl/catalogo/cera-acrilica-abrillantadora-5l-2/>

Martín, A. (22 de Febrero de 2014). *MARCO LEGAL, TRIBUTARIO Y LABORAL*. Obtenido de <http://www.camaco.es.cl/index.php/internacionalizacion/chile/informacion-general-chile/item/120-marco-legal-tributario-y-laboral/120-marco-legal-tributario-y-laboral>

- Mayorga, G. (16 de Septiembre de 2012). *Perfil del Consumidor*. Obtenido de <http://www.elfinancierocr.com/negocios/todos-van-al-centro-comercial/NTZQIWIWZVAKVHOQNHS76RU63I/story/>
- Ministerio de Educación. (s.f.). *Estadísticas por Carrera*. Obtenido de <http://www.mifuturo.cl/index.php/futuro-laboral/buscador-por-carrera?tecnico=false&cmbareas=1&cmbinstituciones=0&limitstart=0>
- Ministerio de Salud. (s.f.). *REGLAMENTO DE CONDICIONES SANITARIAS, AMBIENTALES Y DE SEGURIDAD BÁSICAS EN LOCALES DE USO PÚBLICO Y EVENTOS MASIVOS*.
- Morán, J. (s.f.). *La distribución comercial y el consumidor*. Obtenido de http://www.academia.edu/15186980/Iniciador_Influenciador_Decisor_Comprador_Usuario_Consumidor_Consumo_y_valoraci%C3%B3n_poscompra_Tipos_de_compra_Previstas_Precisada_Modificada_Necesaria_Impulsivas_Planificada_Recordada
- Núñez, V. (16 de Enero de 2017). *¿Cuánto cuesta un anuncio de Facebook? La guía definitiva de precios en Facebook Ads y estimados de CPC, CPL y CPA por países*. Obtenido de <https://vilmanunez.com/cuando-cuesta-anuncio-facebook-ads-guia-precios/>
- Núñez, V. (16 de Enero de 2017). *¿Cuánto cuesta un anuncio de Facebook? La guía definitiva de precios en Facebook Ads y estimados de CPC, CPL y CPA por países*. Obtenido de [https://help.instagram.com/1554245014870700/?helpref=hc_fnav&bc\[0\]=368390626577968&bc\[1\]=835763516568404](https://help.instagram.com/1554245014870700/?helpref=hc_fnav&bc[0]=368390626577968&bc[1]=835763516568404)
- Previred. (2017). *Indicadores Previsionales*. Obtenido de <https://www.previred.com/web/previred/indicadores-previsionales>
- Ser Padres. (s.f.). *Plan con niños: una tarde en la bolera*. Obtenido de <https://www.serpadres.es/3-6-anos/ocio-infantil/articulo/plan-con-ninos-una-tarde-en-la-bolera>
- Servicio de Impuestos Internos. (Septiembre de 2016). *ESTADÍSTICAS DE EMPRESAS POR RUBRO ECONÓMICO*. Obtenido de http://www.sii.cl/estadisticas/empresas_rubro.htm#2
- Taccone, G. (s.f.). *Perfiles de jugador y no jugador de juegos de azar*. Obtenido de <http://notas.taccone.com.ar/perfiles-de-jugador-y-no-jugador-de-juegos-de-azar-3/>

Tarifas Publicitarias. (27 de Noviembre de 2017). *Prensa Regional*. Obtenido de <http://www.tarifaspublicitarias.com/?pagina=medio&medio=diarios-regionales&pag=1>

Tarifas Publicitarias. (s.f.). *Radios FM*. Obtenido de <http://www.tarifaspublicitarias.com/?pagina=medio&medio=cooperativa&pag=1>

The Crazy Fifties Shop. (s.f.). *The Crazy Fifties Shop*. Obtenido de <https://www.thecrazyfifties.es/catalogo/mobiliario-restaurante-americano/>

Twitter. (s.f.). *Publicidad en Twitter*. Obtenido de <https://business.twitter.com/es/advertising.html>

Velásquez, F. (13 de Octubre de 2016). *Chile es el sexto país del mundo que más gasta en desastres socio-naturales*. Obtenido de <http://radio.uchile.cl/2016/10/13/chile-es-el-sexto-pais-del-mundo-que-mas-gasta-en-desastres-socio-naturales/>

Web Hosting. (s.f.). *Web Hosting*. Obtenido de <https://www.webhostingchile.com/>

Young & Rubicam. (s.f.). *4C's*. Obtenido de https://www.u-cursos.cl/ingenieria/2010/1/IN77Q/2/material_docente/bajar?id_material=296704

Youtube. (s.f.). *Comenzar a anunciar en Youtube*. Obtenido de <https://www.youtube.com/yt/advertise/es-419/>

ANEXOS

Anexo 1: Construcción de la Misión y Visión según modelo planteado de James C. Collins y Jerry I. Porras.

<i>Elementos</i>	Misión
Propósito central	Crear un centro de entretenimiento familiar que entregue un servicio de calidad en un ambiente alegre, seguro e inclusivo.
Valores centrales	Fomentar el reciclaje tanto a clientes como funcionarios y así contribuir con el medio ambiente.
	Desarrollar inclusión en todos nuestros servicios.
<i>Elementos</i>	Visión
MAGS	Ser el mejor centro de entretención familiar de la V región; tomando en cuenta la responsabilidad con nuestros clientes, accionistas y colaboradores.
Descripciones vívidas	Incrementar en un 3% las utilidades año a año.
	Aumentar anualmente la participación de mercado.

Anexo 2: Población y tasa de crecimiento anual intercensal según región.

Región	Censo 2002	Censo 2012	Tasa de crecimiento anual intercensal
Arica y Parinacota	188.463	213.816	1,25
Tarapacá	236.021	300.021	2,38
Antofagasta	481.931	547.463	1,26
Atacama	253.205	292.054	1,42
Coquimbo	603.133	707.654	1,59
Valparaíso	1.530.841	1.734.917	1,24
Metropolitana de Santiago	6.045.532	6.685.685	1
Libertador General Bernardo O'Higgins	775.883	877.784	1,22
Maule	905.401	968.336	0,67
Biobío	1.859.546	1.971.998	0,58
La Araucanía	867.351	913.065	0,51
Los Ríos	354.271	364.592	0,28
Los Lagos	712.039	798.141	1,13
Aysén del General Carlos Ibáñez del Campo	89.986	99.609	1,01
Magallanes y de la Antártica Chilena	147.533	159.468	0,77
Total País	15.051.136	16.634.603	0,99

Anexo 3: Población por sexo y edad en el año 2012.

Hombres			
Edad	Año 2012	Edad	Año 2012
7	11.576	44	11.834
8	11.674	45	12.017
9	11.980	46	12.156
10	12.303	47	12.229
11	12.594	48	12.213
12	12.866	49	12.111
13	13.126	50	11.997
14	13.384	51	11.839
15	13.665	52	11.601
16	13.957	53	11.243
17	14.247	54	10.785
18	14.537	55	10.282
19	14.810	56	9.782
20	15.078	57	9.308
21	15.333	58	8.891
22	15.563	59	8.527
23	15.733	60	8.163
24	15.859	61	7.788
25	15.836	62	7.435
26	15.627	63	7.121
27	15.311	64	6.827
28	14.876	65	6.549
29	14.347	66	6.278
30	13.795	67	6.004
31	13.281	68	5.697
32	12.767	69	5.370
33	12.291	70	5.058
34	11.831	71	4.755
35	11.501	72	4.479
36	11.299	73	4.223
37	11.184	74	3.985
38	11.166	75	3.735
39	11.241	76	3.466

Mujeres			
Edad	Año 2012	Edad	Año 2012
7	11.018	44	12.335
8	11.130	45	12.632
9	11.489	46	12.892
10	11.592	47	13.054
11	11.706	48	13.096
12	11.930	49	13.037
13	12.207	50	12.953
14	12.494	51	12.816
15	12.824	52	12.575
16	13.153	53	12.185
17	13.494	54	11.701
18	13.813	55	11.161
19	14.111	56	10.639
20	14.424	57	10.155
21	14.713	58	9.745
22	14.930	59	9.390
23	15.087	60	9.024
24	15.166	61	8.671
25	15.106	62	8.360
26	14.886	63	8.106
27	14.557	64	7.895
28	14.089	65	7.725
29	13.520	66	7.535
30	12.948	67	7.302
31	12.457	68	7.021
32	12.042	69	6.701
33	11.738	70	6.350
34	11.541	71	6.026
35	11.441	72	5.737
36	11.416	73	5.496
37	11.426	74	5.301
38	11.472	75	5.103
39	11.554	76	4.892

40	11.321	77	3.192
41	11.385	78	2.929
42	11.487	79	2.676
43	11.647	Total	490.478

40	11.608	77	4.676
41	11.667	78	4.452
42	11.806	79	4.207
43	12.045	Total	472.600

Anexo 4: Descripción de los Niveles Socioeconómicos de Chile

Según información del año 2015 en Chile la estratificación de la población por ingresos se distribuye de la siguiente manera:

Clase Alta (AB): Conformada por familias que tienen un ingreso mensual promedio de \$4.386.000, los cuales representan un 21% del gasto de los hogares chilenos, el 88% vive en grandes ciudades, el 89% trabajan y en su mayoría (76%) son profesionales.

Clase media acomodada (C1a): Conformada por familias que tienen un ingreso mensual promedio de \$2.070.000, los cuales representan un 15% del gasto de los hogares chilenos, el 80% vive en grandes ciudades, el 82% trabajan y el 61% son profesionales.

Clase media emergente (C1b): Conformada por familias que tienen un ingreso mensual promedio de \$1.374.000, los cuales representan un 16% del gasto de los hogares chilenos, el 77% vive en grandes ciudades, el 77% es laboralmente activo y en su mayoría son profesionales o técnicos (69%).

Clase media típica (C2): Conformada por familias que tienen un ingreso mensual promedio de \$810.000, los cuales representan un 18% del gasto de los hogares chilenos, el 73% vive en grandes ciudades, el 70% es laboralmente activo y el 68% son empleados, vendedores y trabajadores calificados.

Clase media baja (C3): Conformada por familias que tienen un ingreso mensual promedio de \$503.000, los cuales representan un 18% del gasto de los hogares chilenos, el 66% vive en grandes ciudades, el 55% no completo la enseñanza media, el 65% es laboralmente activo, de ellos, el 81% de manera estable y el 72% son empleados, vendedores y trabajadores calificados.

Vulnerables (D): Conformada por familias que tienen un ingreso mensual promedio de \$307.000, los cuales representan un 9% del gasto de los hogares chilenos, el 58% vive en grandes ciudades, el 63% no completo la enseñanza media, el 60% es laboralmente activos, de ellos, el 76% de manera estable y el 40% no está trabajando.

Pobres (E): Conformada por familias que tienen un ingreso mensual promedio de \$158.000, los cuales representan un 4% del gasto de los hogares chilenos, el 52% vive en grandes ciudades, el 69% no completo su enseñanza media, el 55% es laboralmente activos, de ellos, el 62% de manera estable y el 45% no está trabajando.

A continuación, se presenta una tabla de la distribución del N.S.E. en hogares, siendo relevante el de la V región para nuestro estudio.

Distribución del N.S.E. en hogares - Regiones País.

Región	ABC1	C2	C3	D	E
I	6,6	17,5	26,1	35,4	14,4
II	9	20,2	27	33,1	10,7
II	5	13,5	23,4	36,8	21,3
IV	4,2	12,6	20,1	35,3	27,7
V	6,7	17,2	24,8	37,2	14,1
VI	3,9	11,4	19,9	38,3	26,5
VII	2,9	9,1	17,5	35,5	35,1
VIII	4,6	11,2	19,7	33,4	31
IX	3,7	9,8	16,6	30,1	39,8
X	3,8	9,9	16,2	31,7	38,4
XI	4,7	12,5	17,9	33,3	31,6
XII	6,3	18	26	35,7	14,1
RM	10,6	19,2	25,1	35,3	9,8
Total	7,2	15,4	22,4	34,8	20,3

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 5: Modelo 4C creado por Young & Rubicam.

Modelo aplicado en Chile por The Lab YR, el cual realiza una segmentación internacional basada en valores personales, que selecciona grupos de personas de acuerdo con sus motivaciones básicas y personalidad. Definidos a continuación:

- **Resignado (subsistencia):** Este perfil de consumidor se asocia generalmente a los segmentos socioeconómicos más bajos. Se trata de personas que respetan las instituciones y disfrutan actuando de acuerdo con los roles tradicionales, con valores establecidos y rígidos.

Muchos jubilados caen dentro de este grupo, que se caracteriza por tener como necesidad básica la sobrevivencia y por conformarse con lo que tienen, aunque quieren más cosas.

Sus elecciones son motivadas por la búsqueda de seguridad y economía. Eligen, por, sobre todo, lo que sea familiar para ellos.

- **Disconforme (escape):** A este grupo los mueve el descontento. Viven el día a día sin hacer planes para el futuro y suelen ser jóvenes sin proyectos y con muy pocos recursos, salvo sus habilidades físicas. Su principal meta es el escape y su principal motivación es rebelarse.

Para escoger sus productos, se guían por el impacto visual y las sensaciones físicas que les provocan. Se relacionan bien con marcas propias y juegos de azar.

- **Integrado (seguridad):** Son personas que viven en el mundo de lo doméstico y lo cotidiano. La rutina es fundamental en su forma de vivir la vida y sus elecciones tienen que ver más con un "nosotros" más que con un "yo".

En este grupo tienden a predominar las personas de segmentos socioeconómicos C3 y D. "La motivación que más los mueve es la seguridad, les gusta sentirse pertenecientes a algo".

- **Simulador (status):** Probablemente, el blanco más fácil de la publicidad. Los integrantes de este grupo se caracterizan por ser materialistas, ambiciosos y consumistas. En la misma senda, sus decisiones son motivadas por las percepciones de otros, más que por sus propios valores. Buscan lucir como los "exitosos". Para este grupo, un envase atractivo es tan importante como lo que contiene.

- **Exitoso (control):** Se calcula que representan cerca de un tercio de la población, siendo Chile el país que concentra la mayor cantidad de exponentes dentro de Latinoamérica.

Poseen seguridad en sí mismos, tiene una fuerte orientación al logro de metas y tienden a ser muy organizados.

Aunque en este grupo tienden a concentrarse personas de ingresos altos, es transversal a todos los segmentos socioeconómicos. Es un segmento más competitivo que la media, que está bien informado pero que también anda bastante

estresado por la vida. En cuanto a su relación con las marcas, buscan recompensas y prestigio, por lo que optarán por aquellas que sean directas y eficientes.

- **Explorador (descubrimiento):** Para este grupo, su necesidad básica en la vida es "descubrir". Jóvenes de espíritu, son los primeros en probar nuevas ideas y experiencias. Es uno de los segmentos más tolerantes y menos prejuiciosos. Están dispuestos a gastar su dinero en actividades que los hagan sentirse diferentes, son buscadores de nuevas sensaciones.
- **Reformador (auto expresión):** Predominantes en el segmento ABC, son los menos materialistas de los siete tipos y en general son percibidos como intelectuales. Son socialmente conscientes y se enorgullecen de su tolerancia. Asimismo, son individuos a los que no les gustan las cosas como están y quieren aportar lo suyo para modificarlas. Por lo mismo, no es raro que trabajen para organizaciones medioambientales o artísticas. Las marcas que sintonizan con ellos son inteligentes e innovadoras; auténticas y no pretenciosas.

Anexo 6: Encuesta para la implementación de un Centro de Entretenimiento Familiar de Bowling y Cafetería en la ciudad de Viña del Mar.

Encuesta: Realizada a 385 personas de la Región de Valparaíso

- **¿Qué edad tiene?**

Menos de 19 años	46
Entre 20 - 34 años	233
Entre 35 - 49 años	74
Más de 50 años	32
	385

- **¿Vive usted en la V región?**

Sí	385
No	0

- **¿Con qué frecuencia visita lugares de entretenimiento?**

Anualmente	34
Semestralmente	78
Mensualmente	166
Quincenalmente	107

- **¿Cuánto gasta en entretenimiento?**

Menos de \$10.000	76
Entre \$10.001 y \$20.000	189
Entre \$20.001 y \$30.000	79
Más de \$31.000	41

- **¿Con quién asiste a estos lugares?**

Amigos	202
Familiares	111
Hijos	66
Solo	6

- **¿Qué atributos influyen en su decisión de asistir a centro de entretenimiento?**

Experiencia	154	40,50%	40,00
Ambiente Familiar	124	32,60%	32,21
Sustentabilidad	50	12,10%	12,99
Precio - calidad	40	10,10%	10,38961039
Seguridad	17	4,70%	4,415584416

- **¿Conoce el juego de Bowling o bolos?**

Sí	347
No	38

- **¿Le gustaría saber de qué se trata? (Sí su respuesta anterior fue no)**

Sí	89
No	23

- **¿Le gustaría ir a un Bowling en la V región?**

Sí	157
No	4

Fuente: Elaboración propia.

- **¿Cuántas veces en el año iría?**

1	3	49	4	97	6	145	-	193	6	241	8	289	-	337	2
2	4	50	4	98	4	146	2	194	6	242	6	290	-	338	2
3	4	51	4	99	4	147	4	195	6	243	-	291	-	339	2
4	2	52	2	100	6	148	4	196	1	244	2	292	-	340	2
5	3	53	1	101	5	149	3	197	2	245	6	293	5	341	2
6	4	54	2	102	6	150	6	198	2	246	4	294	5	342	2
7	4	55	3	103	6	151	2	199	3	247	5	295	5	343	2
8	-	56	5	104	1	152	2	200	2	248	1	296	5	344	2
9	2	57	5	105	3	153	3	201	1	249	6	297	5	345	2
10	2	58	6	106	8	154	6	202	6	250	8	298	5	346	2
11	2	59	1	107	3	155	6	203	2	251	-	299	5	347	4
12	2	60	1	108	6	156	5	204	6	252	3	300	5	348	4
13	3	61	1	109	6	157	6	205	6	253	6	301	5	349	4
14	4	62	1	110	6	158	6	206	-	254	6	302	5	350	4
15	3	63	3	111	6	159	6	207	5	255	-	303	5	351	4
16	-	64	3	112	3	160	-	208	6	256	8	304	5	352	4
17	4	65	6	113	-	161	6	209	6	257	3	305	5	353	4
18	6	66	6	114	3	162	1	210	6	258	2	306	5	354	4
19	2	67	2	115	6	163	6	211	4	259	1	307	5	355	4
20	2	68	3	116	4	164	8	212	-	260	6	308	5	356	6
21	2	69	6	117	2	165	6	213	-	261	1	309	4	357	6
22	2	70	2	118	6	166	6	214	6	262	4	310	4	358	6
23	2	71	-	119	6	167	6	215	-	263	6	311	6	359	6
24	5	72	3	120	-	168	6	216	4	264	4	312	6	360	6
25	3	73	1	121	5	169	6	217	6	265	-	313	4	361	6
26	1	74	2	122	2	170	6	218	4	266	-	314	4	362	6
27	4	75	6	123	2	171	6	219	-	267	-	315	6	363	6
28	4	76	4	124	3	172	8	220	8	268	-	316	6	364	6
29	2	77	6	125	2	173	8	221	6	269	-	317	4	365	2
30	1	78	8	126	-	174	6	222	4	270	-	318	6	366	2
31	4	79	3	127	3	175	8	223	5	271	-	319	6	367	4
32	5	80	5	128	7	176	-	224	9	272	-	320	6	368	4
33	4	81	2	129	2	177	6	225	6	273	-	321	6	369	7
34	3	82	-	130	2	178	6	226	6	274	-	322	6	370	7
35	3	83	4	131	6	179	6	227	-	275	-	323	6	371	12
36	5	84	4	132	6	180	6	228	10	276	-	324	3	372	10
37	2	85	6	133	6	181	6	229	5	277	-	325	3	373	10
38	2	86	4	134	6	182	5	230	6	278	-	326	3	374	10
39	2	87	6	135	4	183	2	231	6	279	-	327	3	375	12
40	2	88	6	136	3	184	6	232	3	280	-	328	3	376	10
41	-	89	3	137	3	185	6	233	3	281	-	329	3	377	10
42	6	90	4	138	4	186	-	234	3	282	-	330	3	378	4
43	4	91	3	139	-	187	6	235	4	283	-	331	3	379	4
44	4	92	4	140	-	188	4	236	5	284	-	332	3	380	9
45	2	93	-	141	6	189	2	237	8	285	-	333	4	381	4
46	6	94	6	142	4	190	2	238	10	286	-	334	3	382	4
47	6	95	5	143	4	191	5	239	8	287	-	335	3	383	7
48	6	96	7	144	8	192	6	240	6	288	-	336	2	384	4
														385	6
														Promedio	5

Fuente: Elaboración propia.

- **¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de Bowling?**

Menos de \$10.000	156
Entre \$10.001 y \$20.000	214
Entre \$20.001 y \$30.000	11
Más de \$30.0001	4

Fuente: Elaboración propia.

- **¿Visitaría el Bowling si se ubicara cerca de un centro comercial?**

Sí	343
No	18

Fuente: Elaboración propia.

- **¿Le gustaría que el Bowling ofreciera servicio de cafetería y snacks?**

Sí	348
No	10

Fuente: Elaboración propia.

- **¿Cuánto estaría dispuesto a gastar en promedio en la cafetería?**

Menos de \$5.000	71
Entre \$5.001 y \$10.000	188
Entre \$10.001 y \$15.000	84
Más de \$15.001	18

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 7: Calendario 2018 para cuantificar cantidad de días.

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Total
52	52	52	51	51	51	51	360

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 8: Tasa Anual de Crecimiento

Crecimiento de la Población: Se utilizó la tasa intercensal de crecimiento anual que hubo entre 2002 y 2012; como referencia para el cálculo de la tasa anual de crecimiento.

Región	Censo 2002	Censo 2012	Tasa de crecimiento anual intercensal
Valparaíso	1.530.841	1.734.917	1,24

Fuente: Elaboración propia.

Crecimiento GSE: Se utilizó un promedio entre los años 2002 al 2012 de los datos entregados por ADIMARK.

Crecimiento Industria: Se utilizaron los datos de la tabla de Estadística de Empresas por rubro económico del Servicio de Impuestos Internos actualizado a septiembre del 2016.

	Número de Empresas industria entretenimiento					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Promedio Empresas	12	14	15	17	20	32
Crecimiento Anual		15%	2%	16%	19%	60%
Crecimiento Promedio	22%					

Anexo 9: Focus Group de marca y posicionamiento.

Fecha: Lunes 16 de octubre, 2017.

Lugar: Escuela de Ingeniería Comercial – Universidad de Valparaíso.

Participantes: 15 participantes de todas las edades más el equipo de trabajo.

Conclusiones: El Focus Group empezó explicando nuestro proyecto, las ideas que teníamos respecto a él. Además de comentar el objetivo que tendría llevar a cabo este.

Se comenzó preguntando a los participantes si conocían el juego de bolos, cuáles eran las características que consideraban importantes al momento de asistir a un centro de Bowling. Todo esto para tener más ideas y hacer énfasis en ellas al momento de desarrollar nuestro plan de negocios.

Luego se preguntó sobre la ambientación del lugar, siendo destacada como fundamental a la hora de referirse a la experiencia que ofrece un lugar. Por lo que, mostramos fotografías de

algunas temáticas que teníamos en mente para que pudieran opinar al respecto. Llegando a la conclusión que prefieren las pistas de Bowling modernas, con variados colores y música acorde a estas, pero moderada. Y una cafetería con ambientación más retro, destacándose que al ser de esta manera se llegaría a todas las edades.

Se hizo referencia a una estimación de precios que estarían dispuestos a pagar, señalando los precios que cobra la competencia indirecta en los centros de Bowling de Santiago. Los que fueron encontrados acordes al servicio prestado, pero se hizo énfasis a que preferían que en el precio cobrado incluyera los pares de zapatos por jugador. Ya que, si eran cobrados de manera aparte, llegaban a pensar de cómo era la limpieza y cuidado de estos, en cambio sí era todo un mismo paquete de precio, era considerado más limpio.

Luego, se señalaron nombres tentativos para el centro de entretenimiento. Entre ellos Rowling, Bowling Café, Bowling Coffee y Bowling Center, destacando Bowling Coffee y Bowling Center, sin embargo, Bowling center ya existe, por lo que se definió que el nombre será “Bowling Coffee”, siendo la mejor opción ya que se hace referencia a ambos servicios ofrecidos, es fácil de recordar, mencionar, cumpliendo con las reglas de una buena marca.

También se preguntó sobre los colores que relacionan inmediatamente al Bowling, destacándose el rojo, blanco y negro. Por lo que estos serán utilizados para el diseño del logotipo.

Y por último les mostramos 6 estilos de logotipos, para que indicaran las letras que más les gustaban, la forma, entre otros aspectos.

De esta manera se finalizó el Focus Group, agradeciendo la colaboración de todos los participantes con la realización de un sorteo y coffee break de manera posterior.

Anexo 10: Roles del comportamiento del consumidor

Los roles del comportamiento del consumidor se pueden observar de la siguiente forma:

- 1. Iniciador:** es la persona que primero sugiere realizar una compra al descubrir que tiene una necesidad no satisfecha.
- 2. Influenciador:** es quien orienta o influye en la decisión de compra.

3. **Decisor:** es la persona que decide sobre uno o todos los aspectos de la compra, o resuelve comprar o no el producto.
4. **Comprador:** es quien compra el producto.
5. **Usuario o consumidor:** es la persona que consume o utiliza el producto o servicio.

Anexo 11: Tarifas presupuestadas en la Estrategia de comunicaciones

- **Anuncios en Redes sociales:** Es importante señalar que los Sistemas de anuncios online se basan en subastas de los mismos, donde compiten por las impresiones en función del CTR (número de clics que recibes entre el número de impresiones de tu anuncio), Puja por CPA (Coste de clic, es decir solo se paga cuando consigues un clic) y Relevance score (puntuación de relevancia, es decir, me gusta, compartir, etc.). Por lo que se realizará un supuesto para el cálculo del presupuesto asignado a estos, el cual será de \$85.000 mensuales + IVA.

Nota: Previo a la apertura del local, los dos primeros meses, se le asignará un valor de \$200.000 mensual + IVA.

- **Anuncios en Redes sociales:** Es importante señalar que los Sistemas de anuncios online se basan en subastas de los mismos, donde compiten por las impresiones en función del CTR (número de clics que recibes entre el número de impresiones de tu anuncio), Puja por CPA (Coste de clic, es decir solo se paga cuando consigues un clic) y Relevance score (puntuación de relevancia, es decir, me gusta, compartir, etc.). Por lo que se realizará un supuesto para el cálculo del presupuesto asignado a estos, el cual será de \$85.000 mensuales + IVA.

Nota: Previo a la apertura del local, los dos primeros meses, se le asignará un valor de \$200.000 mensual + IVA.

- **Anuncios Radio Cooperativa:** A continuación, se presentan las tarifas publicitarias de la Radio Cooperativa + IVA.

RADIO COOPERATIVA				
BLOQUE	VALOR MENSUAL TARIFA FRASE 30"	VALOR UNITARIO TARIFA FRASE 30"	VALOR UNITARIO TARIFA FRASE 30" SIN COMISIÓN AGENCIA	HORARIO
DIARIO PRIMERA EDICIÓN LN-SB	\$ 800.000	\$ 23.077	\$ 89.615	06:00 A 09:00 HRS
HORARIO MATINAL LN-SB	\$ 500.000	\$ 34.615	\$ 14.423	09:00 A 13:00 HRS
DIARIO SEGUNDA EDICIÓN LN-SB	\$ 600.000	\$ 53.846	\$ 30.769	13:00 A 14:00 HRS
HORARIO TARDE LN-VN	\$ 200.000	\$ 00.000	\$ 5.000	15:30 A 18:00 HRS
LO QUE QUEDA DEL DÍA LN-VN	\$ 900.000	\$ 77.273	\$ 50.682	18:00 A 20:00 HRS
HORARIO NOCHE LN-SB	\$ 600.000	\$ 38.462	\$ 32.692	21:00 A 00:00 HRS
DIARIO TERCERA EDICIÓN LN-SB	\$ 600.000	\$ 38.462	\$ 32.692	00:00 A 00:30 HRS
HORARIO REPARTIDO LN-SB	\$ 600.000	\$ 15.385	\$ 8.077	09:00 A 13:00 HRS 15:30 A 18:00 HRS 21:00 A 06:00 HRS
HORARIO TRAS NOCHE LN-SB	\$ 350.000	\$ 7.308	\$ 4.712	00:30 A 06:00 HRS
DOMINGO REPARTIDO	\$ 300.000	\$ 5.000	\$ 3.750	

Fuente: Elaboración propia.

- **Publicación en el Diario El Mercurio de Valparaíso:** A continuación, se presentan las tarifas publicitarias del Diario + IVA.

Publicación Diario El Mercurio de Valparaíso		
1/2 página		
Tarifa lista módulo de 8 x 15,1 cms	\$	274.051
Factor impacto		1
Tarifa color	\$	304.697 semana
	\$	366.109 sábado
	\$	487.752 domingo
Factor estacionalidad		1 semana
		1,2 sábado
		1,6 domingo

Fuente: Elaboración propia.

Fórmula de Tarifación	
[(Tarifa lista módulo x Factor Impacto) + Tarifa Color] x Factor Estacionalidad = Valor tarifa color	

Fuente: Elaboración propia.

Presupuesto	
Publicación día de semana	\$578.748
Publicación día sábado	\$768.192
Publicación día domingo	\$1.218.885

Fuente: Elaboración propia

- **Hosting anual página web:** A continuación, se presenta la tarifa del plan de hosting anual + IVA.

Presupuesto Web Hosting Plan 8000
8000 MB Espacio en Disco
150 Correos electrónicos
Transferencia ilimitada
6 base de datos MySQL
Panel de Control
Hospede 3 Dominios
Creador de Sitios Web
Soporte Telefónico y Ticket
Total anual \$43.990

Fuente: Elaboración propia.

- **Diseñador gráfico:** Estará encargado de realizar los folletos, flyers y afiches. Además de crear y publicar el contenido en todas nuestras redes sociales de forma mensual, con un programa que se encarga de administrar el contenido. Su contrato será Freelance, es decir trabajará de forma independiente de acuerdo con las necesidades de la empresa.

HONORARIOS N°30

Ítem	Producto	Cantidad	Precio Unitario	Valor Total
1	ESTUDIO Y DESARROLLO DE IMAGEN CORPORATIVA - Estudio de referentes - Análisis del nombre (naming) - Los archivos son entregados en formato digital AI, PNG, PDF y JPG	1	\$40.000	\$40.000
1	PAPELERÍA - Diseño de infografía - 100 unidades impresas más archivo digital (AI, PDF, JPG).	1	\$45.000	\$45.000
2	REDES SOCIALES - Realizar contenido para las redes sociales - Publicar dicho contenido en redes sociales	1	\$55.000	\$55.000
TOTAL				\$140.000

Nota: Cada impresión extra será impresa en el local. Además, luego de inaugurado el local, se pagará \$100.000 mensuales por concepto de papelería y redes sociales.

Anexo 12: Anuncio radial en Radio Cooperativa

“Apertura del único centro de Bowling con servicio a cafetería en la región de Valparaíso, ubicado a pasos del Mall marina Arauco, abierto de lunes a viernes desde las 11.00 a 23.00 horas además del sábados y domingo desde las 12:00 a 24:00 horas.

Bowling Coffee los espera para que disfruten en un espacio único con toda familia y amigos, en un ambiente agradable y de calidad para todas las edades.

Los invita a disfrutar de una experiencia única. Contamos con estacionamiento gratuito para todos nuestros clientes. Además, de preocuparnos por realizar prácticas ecológicas e inclusivas para todos, solo falta que tú nos conozcas. Bowling Coffee te espera.”

Anexo 13: Anuncio Diario el Mercurio de Valparaíso

INAUGURACIÓN "BOWLING COFFEE"

**¡CENTRO DE ENTRETENIMIENTO PARA TODA LA FAMILIA!
TENDREMOS DESCUENTOS PARA ESTUDIANTES Y UNIVERSITARIOS,
ADULTOS MAYORES Y REGALOS EN EL DÍA DE TU CUMPLEAÑOS.**

SERÁ UNA EXPERIENCIA ÚNICA E INNOVIDABLE ¡VEN A CONOCERNOS!

TE ESPERAMOS EN AV. 15 NORTE CON AV. LIBERTAD



Fuente: Elaboración propia.

Anexo 14: Folleto de Bowling – Coffee.

2



¡Ven a disfrutar de esta increíble experiencia!

¿Cuál será nuestro horario?

Nuestro centro de entretenimiento familiar "Bowling Coffee" tendrá los siguientes horarios:

- Lunes a jueves y domingos desde las 11:00 hasta las 23:00 horas.
- Viernes y sábados (incluyendo festivos) desde las 12:00 hasta las 24:00 horas.

Quiénes somos

Acerca de nosotros

Bowling Coffee es un espacio amplio con pistas de bowling que incluye servicios de cafetería. Entregando un ambiente único, seguro y con altos estándares de calidad. Preocupado por el medio ambiente y la inclusión en todas sus prácticas

Póngase en contacto con nosotros

Teléfono: 32 218 2048

Correo electrónico: Ce.Viña@bowlingcoffee.cl

Web: www.Bowlingcoffee.cl



"Bowling
Coffee"

Centro de entretenimiento
Familiar de Bowling y Cafetería



"Bowling Coffee"

Av. 15 norte con Av. Libertad
Viña del Mar, Chile.



¿Cuáles son nuestros valores?

Nuestros valores corporativos son:

- Calidad en el servicio entregado.
- Compromiso con nuestros clientes.
- Responsabilidad y compromiso con el medio ambiente.
- Ética en todos nuestros procedimientos.
- Cordialidad con nuestros clientes y colaboradores.
- Igualdad para todos nuestros clientes.

¿Porqué debes conocernos?

Somos el único centro de Bowling y cafetería de la V región abierto a todo público, enfocado a toda la familia.

“¡Ven a conocernos y vivir de esta experiencia única e increíble!”

Visión

“Ser el mejor centro de entretenimiento familiar de la V región; tomando en cuenta la responsabilidad con nuestros clientes, accionistas y colaboradores, incrementando al menos 3% las utilidades de cada año, entregando una atención personalizada en nuestra cafetería y pistas logrando inclusión social, aumentando la participación de mercado y capacitando constantemente a nuestros trabajadores”.

Misión

“Brindar un ambiente alegre, seguro e inclusivo en nuestras pistas de Bowling y Cafetería, proporcionando momentos de entretenimiento a toda la familia, fomentando el cuidado por el medio ambiente”.



¡No te lo pierdas!

Nuestros productos y servicios

Tendremos variados descuentos a estudiantes, universitarios y adultos mayores. Además de descuento especial el día de tu cumpleaños.

Te invitamos a seguirnos en todas nuestras redes sociales, las que te mantendrán al tanto de nuestras promociones, descuentos e información relevante de nuestro centro de entretenimiento familiar.

Fuente: Elaboración propia.

“Flyer Bowling - Coffee”

¡VEN A CONOCER NUESTRO CENTRO DE ENTRETENIMIENTO!

Ofrecemos:

- ✓ Compromiso medioambiental
- ✓ Servicios Inklusivos
- ✓ Servicio personalizado a clientes
- ✓ Único juego de bolos de la V Región abierto a todo público
- ✓ Estacionamiento gratuito

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 15: Afiche concientización medio ambiente.

BOWLING COFFEE CONCIENTIZA CON EL MEDIO AMBIENTE. ¡TÚ TAMBIEN HAZLO!



CON 4 BOTELLAS DE VIDRIO REICLADAS SE AHORRA LA ELECTRICIDAD NECESARIA PARA MANTENER ENCENDIDO UN FRIGORIFICO DURANTE 24 HORAS.



RECICLAR AYUDA A DISMINUIR LA CONTAMINACIÓN DEL AIRE Y EL AGUA



Fuente: Elaboración propia.

Anexo 16: Presupuesto relacionador público.

- **Relacionador público:** Estará encargado de coordinar y participar de la inauguración del local, realizar concursos en determinados establecimientos educativos, elaborar informes periódicos de las actividades realizadas y asistir a reuniones mensuales para coordinar los objetivos de la empresa con el contenido publicado. Su contrato será Freelance, trabajando de forma independiente, pero cumpliendo con sus obligaciones correspondientes.

RELACIONADOR PÚBLICO
 RAÚL VALENCIA
 TEL 56 9 61806592
Raul.valencia@gmail.com

HONORARIOS N°80				
Ítem	Producto	Cantidad	Precio unitario	Valor total
1	INAUGURACIÓN LOCAL - Coordinar logística de inauguración local. - Participar de la inauguración local	1	\$40.000	\$40.000
1	CONCURSOS - Realizar y coordinar concursos con establecimientos educacionales - Entregar afiches y recipientes recicladores	4	\$20.000	\$80.000
1	REUNIONES - Entregar informes mensuales de las actividades realizadas	2	\$10.000	\$20.000
TOTAL				\$140.000

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Luego de realizada la inauguración del local, se pagará al relacionador público \$100.000 mensuales; es decir por concepto de concursos y reuniones.

Anexo 17: Lista de colegios de la Región de Valparaíso en los que se realizarán los concursos.

LISTADO COLEGIOS PARTICULARES DE VIÑA DEL MAR	
1.	Corp Docente Saint Dominic
2.	Colegio de los Sagrados Corazones, Padres Franceses SS.CC
3.	Colegio Árabe
4.	Colegio Compañía de María, Viña del Mar
5.	Colegio Montemar
6.	Colegio Sagrada Familia
7.	Colegio Saint Peter's School
8.	Viña del Mar College
9.	Colegio Albamar
10.	Colegio Alemán de Viña del Mar
11.	Saint Paul's School
12.	Colegio Champagnat
13.	Colegio Los Fresnos
14.	Colegio Ruben Castro
15.	Colegio José Cortés Brown
16.	Colegio Niños Cantores

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 18: Encuesta de Satisfacción para Colaboradores y Clientes.

- ¿Tengo los materiales y el equipo que necesito para hacer mi trabajo?
- ¿En los últimos siete días he recibido reconocimiento o elogios por hacer un buen trabajo?
- ¿Mis compañeros de trabajos están comprometidos a hacer un trabajo de calidad?
- ¿Qué tan satisfecho esta con las condiciones de trabajo? (especificar del 1 al 5, siendo 1 no satisfecho y 5 muy satisfecho)
- ¿Hay una comunicación afectiva y amigable dentro del local? (Si, No, Más o menos)

1. Encuesta de Satisfacción para clientes.

1. ¿Cómo conoció la empresa? (Radio, Diario, Redes sociales, Amigo, Otro)
2. Indicar su grado de satisfacción con la atención recibida por parte de los colaboradores, en una escala de 1 a 7 (siendo 1 completamente insatisfecho y 7 completamente satisfecho)
3. Indicar su grado de satisfacción con respecto al servicio entregado, en una escala de 1 a 7 (siendo 1 completamente insatisfecho y 7 completamente satisfecho)
4. En comparación con otras alternativas de entretenimiento, nuestro servicio entregado es: Mucho mejor, Mejor, Parecido, Algo peor, Mucho peor
5. Valore del 1 al 7 (donde 1 es pésimo y 7 excelente) los siguientes atributos de la empresa: Atención al cliente, Calidad del servicio, Organización, Relación calidad – precio, Prácticas ecológicas, Inclusión
6. ¿Qué le gustaría que mejoráramos en nuestro local?

Anexo 19: Precios de centros de Bowling de la Región Metropolitana.

	Bowling Maipú	
	1/2 hora	1 hora
Arriendo pista de Bowling	\$ 10.000	\$ 22.500
Cantidad de jugadores	6	6
Zapatos	Incluidos	Incluidos

	Japimax	
	1/2 hora	1 hora
Arriendo pista de Bowling	\$ 7.900	\$ 12.900
Cantidad de jugadores	6	6
Zapatos	\$ 500	\$ 500

	Happyland	
	1/2 hora	1 hora
Arriendo pista de Bowling	\$ 9.500	\$ 12.000
Cantidad de jugadores	6	6
Zapatos	\$ 500	\$ 500

	Aventura Center	
	1/2 hora	1 hora
De Lunes a jueves		
Arriendo pista de Bowling	9000	12000
Cantidad de jugadores	6	6
Zapatos	Incluidos	Incluidos
Viernes a domingo, festivos		
Arriendo pista de Bowling	12000	15000
Cantidad de jugadores	6	6
Zapatos	Incluidos	Incluidos

	Cosmic Center	
	1/2 hora	1 hora
Arriendo pista de Bowling	-	15000
Cantidad de jugadores	6	6
Zapatos	Incluidos	Incluidos

Promedio valores	
Media hora	1 hora
\$ 9.680	\$ 13.650

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 20: Cuantificación de los descuentos en base a las pistas de Bowling atendidas.

		AÑO 21			
		Lunes	Martes	Miércoles	Jueves
Marzo	Estudiantes	276	248	221	199
	Adulto Mayor	32	28	25	23
	Tarifa Normal	74	66	59	53
Abril	Estudiantes	276	248	221	199
	Adulto Mayor	32	28	25	23
	Tarifa Normal	74	66	59	53
Mayo	Estudiantes	273	246	219	197
	Adulto Mayor	31	28	25	23
	Tarifa Normal	73	66	58	52
Junio	Estudiantes	277	249	222	199
	Adulto Mayor	32	29	25	23
	Tarifa Normal	74	66	59	53
Agosto	Estudiantes	273	246	219	197
	Adulto Mayor	31	28	25	23
	Tarifa Normal	73	66	58	52
Septiembre	Estudiantes	268	241	214	193
	Adulto Mayor	31	28	25	22
	Tarifa Normal	71	64	57	51
Octubre	Estudiantes	276	248	221	199
	Adulto Mayor	32	28	25	23
	Tarifa Normal	74	66	59	53
Noviembre	Estudiantes	276	248	221	199
	Adulto Mayor	32	28	25	23
	Tarifa Normal	74	66	59	53
		585	526	468	421

		AÑO 2			
		Lunes	Martes	Miércoles	Jueves
Marzo	Estudiantes	297	268	238	214
	Adulto Mayor	34	31	27	25
	Tarifa Normal	79	71	63	57
Abril	Estudiantes	297	268	238	214
	Adulto Mayor	34	31	27	25
	Tarifa Normal	79	71	63	57
Mayo	Estudiantes	295	265	236	212
	Adulto Mayor	34	30	27	24
	Tarifa Normal	79	71	63	57
Junio	Estudiantes	299	269	239	215
	Adulto Mayor	34	31	27	25
	Tarifa Normal	80	72	64	57
Agosto	Estudiantes	295	265	236	212
	Adulto Mayor	34	30	27	24
	Tarifa Normal	79	71	63	57
Septiembre	Estudiantes	289	260	231	208
	Adulto Mayor	33	30	27	24
	Tarifa Normal	77	69	62	55
Octubre	Estudiantes	297	268	238	214
	Adulto Mayor	34	31	27	25
	Tarifa Normal	79	71	63	57
Noviembre	Estudiantes	297	268	238	214
	Adulto Mayor	34	31	27	25
	Tarifa Normal	79	71	63	57
		631	568	505	454

		AÑO			
		Lunes	Martes	Miércoles	Jueves
Marzo	Estudiantes	321	289	257	231
	Adulto Mayor	37	33	29	26
	Tarifa Normal	86	77	68	62
Abril	Estudiantes	321	289	257	231
	Adulto Mayor	37	33	29	26
	Tarifa Normal	86	77	68	62
Mayo	Estudiantes	318	286	254	229
	Adulto Mayor	36	33	29	26
	Tarifa Normal	85	76	68	61
Junio	Estudiantes	322	290	258	232
	Adulto Mayor	37	33	30	27
	Tarifa Normal	86	77	69	62
Agosto	Estudiantes	318	286	254	229
	Adulto Mayor	36	33	29	26
	Tarifa Normal	85	76	68	61
Septiembre	Estudiantes	312	281	250	225
	Adulto Mayor	36	32	29	26
	Tarifa Normal	83	75	67	60
Octubre	Estudiantes	321	289	257	231
	Adulto Mayor	37	33	29	26
	Tarifa Normal	86	77	68	62
Noviembre	Estudiantes	321	289	257	231
	Adulto Mayor	37	33	29	26
	Tarifa Normal	86	77	68	62
		681	613	545	490

		AÑO 2014			
		Lunes	Martes	Miércoles	Jueves
Marzo	Estudiantes	322	290	258	232
	Adulto Mayor	37	33	30	27
	Tarifa Normal	86	77	69	62
Abril	Estudiantes	322	290	258	232
	Adulto Mayor	37	33	30	27
	Tarifa Normal	86	77	69	62
Mayo	Estudiantes	319	287	255	230
	Adulto Mayor	37	33	29	26
	Tarifa Normal	85	77	68	61
Junio	Estudiantes	324	291	259	233
	Adulto Mayor	37	33	30	27
	Tarifa Normal	86	78	69	62
Agosto	Estudiantes	319	287	255	230
	Adulto Mayor	37	33	29	26
	Tarifa Normal	85	77	68	61
Septiembre	Estudiantes	313	282	250	225
	Adulto Mayor	36	32	29	26
	Tarifa Normal	83	75	67	60
Octubre	Estudiantes	322	290	258	232
	Adulto Mayor	37	33	30	27
	Tarifa Normal	86	77	69	62
Noviembre	Estudiantes	322	290	258	232
	Adulto Mayor	37	33	30	27
	Tarifa Normal	86	77	69	62
		683	615	547	492

		AÑOS			
		Lunes	Martes	Miércoles	Jueves
Marzo	Estudiantes	322	290	258	232
	Adulto Mayor	37	33	30	27
	Tarifa Normal	86	77	69	62
Abril	Estudiantes	322	290	258	232
	Adulto Mayor	37	33	30	27
	Tarifa Normal	86	77	69	62
Mayo	Estudiantes	319	287	255	230
	Adulto Mayor	37	33	29	26
	Tarifa Normal	85	77	68	61
Junio	Estudiantes	324	291	259	233
	Adulto Mayor	37	33	30	27
	Tarifa Normal	86	78	69	62
Agosto	Estudiantes	319	287	255	230
	Adulto Mayor	37	33	29	26
	Tarifa Normal	85	77	68	61
Septiembre	Estudiantes	313	282	250	225
	Adulto Mayor	36	32	29	26
	Tarifa Normal	83	75	67	60
Octubre	Estudiantes	322	290	258	232
	Adulto Mayor	37	33	30	27
	Tarifa Normal	86	77	69	62
Noviembre	Estudiantes	322	290	258	232
	Adulto Mayor	37	33	30	27
	Tarifa Normal	86	77	69	62
		683	615	547	492

Ingreso de las Pistas de Bowling Temporada Baja

20%	Descuento Estudiante	\$	12.101
20%	Descuento Adulto Mayor	\$	12.101
	Tarifa Promedio	\$	15.126

		2018	2019	2020	2021	2022
Marzo	Estudiante	\$ 21.420.503	\$ 23.110.568	\$ 24.934.121	\$ 25.026.231	\$ 25.026.231
	Descuento Adulto Mayor	\$ 2.455.665	\$ 2.649.416	\$ 2.858.470	\$ 2.869.029	\$ 2.869.029
	Tarifa Normal	\$ 6.470.627	\$ 6.981.156	\$ 7.532.008	\$ 7.559.832	\$ 7.559.832
	Total Marzo	\$ 30.346.795	\$ 32.741.140	\$ 35.324.599	\$ 35.455.092	\$ 35.455.092
Abril	Descuento Estudiante	\$ 21.420.503	\$ 23.110.568	\$ 24.934.121	\$ 25.026.231	\$ 25.026.231
	Descuento Adulto Mayor	\$ 2.455.665	\$ 2.649.416	\$ 2.858.470	\$ 2.869.029	\$ 2.869.029
	Tarifa Normal	\$ 6.470.627	\$ 6.981.156	\$ 7.532.008	\$ 7.559.832	\$ 7.559.832
	Total Abril	\$ 30.346.795	\$ 32.741.140	\$ 35.324.599	\$ 35.455.092	\$ 35.455.092
Mayo	Descuento Estudiante	\$ 21.220.311	\$ 22.894.582	\$ 24.701.092	\$ 24.792.341	\$ 24.792.341
	Descuento Adulto Mayor	\$ 2.432.715	\$ 2.624.655	\$ 2.831.755	\$ 2.842.216	\$ 2.842.216
	Tarifa Normal	\$ 6.410.154	\$ 6.915.911	\$ 7.461.616	\$ 7.489.180	\$ 7.489.180
	Total Mayo	\$ 30.063.180	\$ 32.435.148	\$ 34.994.463	\$ 35.123.736	\$ 35.123.736
Junio	Descuento Estudiante	\$ 21.520.598	\$ 23.218.562	\$ 25.050.636	\$ 25.143.176	\$ 25.143.176
	Descuento Adulto Mayor	\$ 2.467.140	\$ 2.661.796	\$ 2.871.827	\$ 2.882.436	\$ 2.882.436
	Tarifa Normal	\$ 6.500.864	\$ 7.013.778	\$ 7.567.204	\$ 7.595.159	\$ 7.595.159
	Total Junio	\$ 30.488.602	\$ 32.894.136	\$ 35.489.668	\$ 35.620.770	\$ 35.620.770
Agosto	Descuento Estudiante	\$ 21.220.311	\$ 22.894.582	\$ 24.701.092	\$ 24.792.341	\$ 24.792.341
	Descuento Adulto Mayor	\$ 2.432.715	\$ 2.624.655	\$ 2.831.755	\$ 2.842.216	\$ 2.842.216
	Tarifa Normal	\$ 6.410.154	\$ 6.915.911	\$ 7.461.616	\$ 7.489.180	\$ 7.489.180
	Total Agosto	\$ 30.063.180	\$ 32.435.148	\$ 34.994.463	\$ 35.123.736	\$ 35.123.736
Septiembre	Descuento Estudiante	\$ 20.819.928	\$ 22.462.608	\$ 24.235.034	\$ 24.324.561	\$ 24.324.561
	Descuento Adulto Mayor	\$ 2.386.815	\$ 2.575.133	\$ 2.778.326	\$ 2.788.589	\$ 2.788.589
	Tarifa Normal	\$ 6.289.208	\$ 6.785.423	\$ 7.320.830	\$ 7.347.874	\$ 7.347.874
	Total Septiembre	\$ 29.495.950	\$ 31.823.164	\$ 34.334.190	\$ 34.461.024	\$ 34.461.024
Octubre	Descuento Estudiante	\$ 21.420.503	\$ 23.110.568	\$ 24.934.121	\$ 25.026.231	\$ 25.026.231
	Descuento Adulto Mayor	\$ 2.455.665	\$ 2.649.416	\$ 2.858.470	\$ 2.869.029	\$ 2.869.029
	Tarifa Normal	\$ 6.470.627	\$ 6.981.156	\$ 7.532.008	\$ 7.559.832	\$ 7.559.832
	Total Octubre	\$ 30.346.795	\$ 32.741.140	\$ 35.324.599	\$ 35.455.092	\$ 35.455.092
Noviembre	Descuento Estudiante	\$ 21.420.503	\$ 23.110.568	\$ 24.934.121	\$ 25.026.231	\$ 25.026.231
	Descuento Adulto Mayor	\$ 2.455.665	\$ 2.649.416	\$ 2.858.470	\$ 2.869.029	\$ 2.869.029
	Tarifa Normal	\$ 6.470.627	\$ 6.981.156	\$ 7.532.008	\$ 7.559.832	\$ 7.559.832
	Total Noviembre	\$ 30.346.795	\$ 32.741.140	\$ 35.324.599	\$ 35.455.092	\$ 35.455.092
Ingresos Temporada Baja		\$ 241.498.093	\$ 260.552.157	\$ 281.111.181	\$ 282.149.635	\$ 282.149.635

Ingreso de las Pistas de Bowling Temporada Alta

Ingresos Temporada Alta	Enero	Febrero	Julio	Diciembre	Total Anual
2018	\$ 45.589.862	\$ 45.589.862	\$ 44.493.198	\$ 44.963.197	\$ 180.636.119
2019	\$ 49.186.876	\$ 49.186.876	\$ 48.003.687	\$ 48.510.768	\$ 194.888.207
2020	\$ 53.067.996	\$ 53.067.996	\$ 51.791.446	\$ 52.338.539	\$ 210.265.978
2021	\$ 53.264.035	\$ 53.264.035	\$ 51.982.770	\$ 52.531.883	\$ 211.042.723
2022	\$ 53.264.035	\$ 53.264.035	\$ 51.982.770	\$ 52.531.883	\$ 211.042.723

Ingreso de Cafetería

Ingresos Cafetería	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
2018	\$ 41.445.329	\$ 41.445.329	\$ 30.478.695	\$ 30.478.695	\$ 30.193.848	\$ 30.621.119
2019	\$ 44.715.342	\$ 44.715.342	\$ 32.883.447	\$ 32.883.447	\$ 32.576.126	\$ 33.037.108
2020	\$ 48.243.633	\$ 48.243.633	\$ 35.478.136	\$ 35.478.136	\$ 35.146.564	\$ 35.643.921
2021	\$ 53.264.035	\$ 53.264.035	\$ 39.170.115	\$ 39.170.115	\$ 38.804.039	\$ 39.353.153
2022	\$ 53.264.035	\$ 53.264.035	\$ 39.170.115	\$ 39.170.115	\$ 38.804.039	\$ 39.353.153

Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
\$ 40.448.362	\$ 30.193.848	\$ 29.624.153	\$ 30.478.695	\$ 30.478.695	\$ 40.875.634	\$ 406.762.403
\$ 43.639.715	\$ 32.576.126	\$ 31.961.482	\$ 32.883.447	\$ 32.883.447	\$ 44.100.698	\$ 438.855.728
\$ 47.083.133	\$ 35.146.564	\$ 34.483.421	\$ 35.478.136	\$ 35.478.136	\$ 47.580.490	\$ 473.483.902
\$ 51.982.770	\$ 38.804.039	\$ 38.071.888	\$ 39.170.115	\$ 39.170.115	\$ 52.531.883	\$ 522.756.303
\$ 51.982.770	\$ 38.804.039	\$ 38.071.888	\$ 39.170.115	\$ 39.170.115	\$ 52.531.883	\$ 522.756.303

Anexo 21: Menú Cafetería “Bowling Coffee”



Sandwich

(Vacuno, Mechada o Ave)

Luco	\$4.290
Italiano	\$4.790
Chacarero	\$4.990
Gringo	\$5.390
Napolitano	\$4.390
Vegetariano	\$4.690



Agregados

Tomate, Lechuga, Palta, Ají verde, Cebolla morada y Poroto verde	\$590
Champiñon, Aceituna, Tocino y Pepinillo	\$790



Papas Fritas

Papas Medianas	\$2.490
Papas Grandes	\$3.690



Pastelería

Torta Merengue	\$2.590
Torta Panqueque	\$3.390
Torta Chocolate	\$3.290
Torta Pompadour	\$3.290
Media Luna	\$790
Brazo de reina	\$1.990

Helados

Copa STRIKE!	\$3.990
Copa Deluxe	\$3.290
Copa Tradicional	\$2.250





Café



Espresso	\$1.090
Cortado	\$1.390
Americano	\$1.190
Capuchino	\$1.390
Mokka	\$1.790
Café Helado	\$2.790
Té Dilmah	\$1.090



Jugos y Bebidas



Bebida Botella (350 cc)	\$1.290
Jugos variedad (500 cc)	\$1.990



Anexo 22: Descripción y Contacto de Proveedores.

Activos fijos:			
Proveedor	Dirección	Contacto	Página Web
Aclima	Aclima Ltda. / Amunategui #284, Villa Alemana, V Región, Chile	Fono: 32 211 00 08 Móviles: +56 9 91633838 +56 9 9824 9111 Correo electrónico: Contacto@aclima.cl	https://www.aclima.cl
Duplex Chile S.A.	Volcán Lascar Poninete n° 825 – Pudahuel, Santiago	Fono: (02) 758 33 15 Correo electrónico: jo@duplexchile.cl	https://www.duplexchile.cl
J&F Seguridad Cía. LTDA	Camino las Rosas n°48; Barrio plaza las Rosas.	Fono: (72) 2 513188 mfarfano@ciaseguridad.com	-
Garzoon Restaurant	•	José Miguel Bakulic V. Móvil: +56 9 9493 4557 Correo electrónico: Ventas: ventas@garzoon.cl Soporte: soporte@garzoon.cl Informaciones: info@garzoon.cl	http://www.garzoon.cl
Green Glass	Julia Berstein 1944, La Reina.	Fono: +56992315113	https://www.greenglass.cl
Hyundai	15 Norte 1018 - V Región - en Viña del Mar	Fono: (32)2151131	https://www.hyundai.cl
Imahe	5 poniente N° 413	Fono: (032) 238 1351	http://www.imahe.cl
Imply		Móvil representante imply Chile: +56 9 67465516 Correo electrónico: mplychile@gmail.com sales@imply.com.br	http://www.imply.com
Ingenesa	General Freire 40, La Cisterna, Santiago de	Fono: +562 2998 7481	https://www.ingenesa.cl

	Chile		
Paris	Av. Libertad 1390, Viña del Mar, Región de Valparaíso	Fono: 600 400 8000	https://www.paris.cl
Ricoh Chile, S.A.	Rosario Norte 532, Of. 301 – 303 - 1401, Las Condes Los Olmos 2735, Macul Santiago.	Soluciones y Equipos de Oficina: +56 2 2367 7297 Soluciones Gráficas y Producción +56 2 2571 8246 Administración y Finanzas: +56 2 2571 7900 / 2367 7200 Ventas de Insumos y Repuestos: +56 2 2367 7203 Soporte Técnico: 600-360-9000	http://www.ricoh.cl
The Crazy Fifties Shop	David Esteller Querol Ptda Solaes 480, puerta 13 12580 Benicarló (Castellón) 20246459L	Fono: (+34) 655 910 930 Email: info@thecrazyfifties.es	www.thecrazyfifties.es

Insumos y mercadería:			
Proveedor	Dirección	Contacto	Página Web
Agrosuper S.A.	Limache 497 Viña del Mar, Chile	Fono: 72- 2 445670	http://www.agrosuper.com
Agua Soda Marina Purificada	Freire #393 - Quilpue - V Region	Fono: (56)(32) 242 1549 Correo electrónico: cotizaciones@sodamarina.cl	http://www.sodamarina.cl
Aviko Chile		Fono: 31 (0)575 - 458 200	http://www.aviko.cl/

Comercial Azoluc Ltda	Camino Troncal Parcela 65, Villa Alemana	Fono:322820735 Correo electrónico: contacto@azoluc.cl	https://www.azoluc.cl
Café Vergnano	7 Norte 157 Viña del Mar Valparaíso	Fono: +56 32 296 7294	http://www.italiancoffee.cl/
Carnes Bilbao	Arauco 953 Santiago R. Metropolitana	Fono: 022- 352 14 00 Correo electrónico: ventas@carnesbilbao.cl	http://www.carnesbilbao.cl
Cooperativa Agrícola y Lechera de La Unión Ltda (Colun)	Cinco Oriente 607 (Esquina 7 Norte).	Fono: +56 32 2991468	http://www.colun.cl
Guallarauco	Carretera General San Martín Km. 16.5 Calle Simón Bolívar, Sitio 19. Colina, Santiago de Chile.	Fono: 600 385 6000	http://www.guallarauco.cl
Huevos Arizona	Camino Troncal 5681	Fono: (56) 032 - 2854925 Correo electrónico: omercial@distribuidoraarizona.cl	http://www.arizona.cl/contacto.html
Lápiz López	Av. Libertad 1348, 2, Viña del Mar, Valparaíso, Región de Valparaíso	Fono: (32) 269 9846	https://www.lapizlopez.cl

Llabres industrial	Santiago de Chile, Padre Tadeo #4979, Quinta Normal	Fono: (+56 2) 26908300	http://llabres.cl
Loncomilla/Helados San Francisco	Casa Matriz: Fundo San Francisco, Casilla 20 D, camino a Constitución kilómetro 14. San Javier, Región del Maule, Chile.	Cecilia Sierra Fono: 995327525	http://www.loncomilla.cl
Panadería Viña del mar	Quillota 0137 - Viña del Mar	contacto@panaderiavdm.cl 32 2691885	http://www.panaderiavdm.cl
Solange Cantillana	Quilpué, Valparaíso	+56 9 9124 6161	-
The Coca-Cola Company	Camino Internacional 13255, Concón		http://www.cocacoladechile.cl
Vanni	Arlegui 1032 Viña del Mar, Valparaíso	Fono: 32-2690701 Correo electrónico: mlillo@vannichile.cl	
Walmart/Líder	Av. 15 Norte 961, Viña del Mar, 2520000, Viña del Mar	Fono: (32)2387200	https://www.lider.cl

Anexo 23: Detalle de Inversión Inicial

2. Inversión Cafetería

Cafetería	EUR/ Unidad	USD/ Unidad	Cantidad	USD/ Total	Costo Total Neto CLP
Máquina de Refrescos	€ 1.299,0	\$1.112,9	2	\$2.225,9	\$798.098
Banco Retro Diner Americano Simple Plazas	€ 869,0	\$744,5	2	\$1.489,1	\$798.098
Banco Retro Diner Americano Doble 2 Plazas	€ 1.149,0	\$984,4	2	\$1.968,9	\$798.098
Banco Retro Diner Americano Simple 2 Plazas	€ 689,0	\$590,3	2	\$1.180,7	\$798.098
Banco Esquinero Retro Diner Americano	€ 539,0	\$461,8	4	\$1.847,3	\$1.596.196
Conjunto Bar para Game Room T27SM	€ 2.043,0	\$1.750,4	1	\$1.750,4	\$399.049
Mesa Retro Diner Americano TO25W	€ 739,0	\$633,2	2	\$1.266,4	\$798.098
Mesa Retro Diner Americano TO22W	€ 519,0	\$444,7	6	\$2.668,1	\$2.394.294
Silla Retro Diner Americano CO24	€ 219,0	\$187,7	8	\$1.501,1	\$3.192.392
Sofá Retro Vintage SF02CB G63	€ 1.199,0	\$1.027,3	2	\$2.054,6	\$798.098
Rockola (jukebox neon bloo)	€ 949,0	\$813,1	1	\$813,1	\$399.049
Decoración					
Maquina de Chicles	€ 74,5	\$63,8	2	\$127,6	\$798.098
Cuadro retro	€ 45,0	\$38,6	2	\$77,1	\$798.098
Maquina Algodón	€ 44,0	\$37,7	1	\$37,7	\$399.049
Maquina palomitas	€ 199,0	\$170,5	1	\$170,5	\$399.049
Teléfono Retro cabina 1950	€ 169,0	\$144,8	2	\$289,6	\$798.098
TOTAL	€ 10.744,5	\$9.205,89		\$19.468,21	\$15.961.961

Dólar OBS	\$632,12	Promedio Noviembre
Euro/USD	\$0,8568	Según Tabla Equivalencias Noviembre 2017

Valor FOB	\$19.468,21	USD
Flete	\$2.476,78	USD
Seguro	\$389,36	USD
Contenedor	\$172,70	USD
Transporte	\$250,00	USD
VALOR CIF	\$22.957,06	USD
VALOR CIF	\$14.511.614	CLP
Ad Valorem	\$870.697	CLP
IVA	\$2.922.639	CLP
Total Impuestos	\$3.793.336	CLP
Agente Aduana	Carlos Rossi	
Honorarios	\$140.000	CLP
Gasto de Despacho	\$17.000	CLP
IVA AA	\$29.830	CLP
TOTAL AA	\$186.830	CLP
Transporte	Servitral	
Transporte a local	\$150.000	CLP
Total Transporte	\$150.000	CLP
Aduana		
Gate In	\$72.650	CLP
Gastos Aduana	\$200.000	CLP
Total Aduana	\$272.650	CLP
TOTAL	\$18.914.430	CLP

Cafetería	VALOR BRUTO UNITARIO	Cantidad	VALOR BRUTO TOTAL	VALOR NETO	IVA
GELATERÍA					
JUEGO DE CUCHARAS MEDIDORAS AC. INOX.	\$ 706	2	\$ 1.412	\$ 1.187	\$ 225
CUCHARA DE POSTRE LÍNEA ALFA	\$ 286	68	\$ 19.448	\$ 16.343	\$ 3.105
CUCHARA DE SODA LÍNEA OMEGA	\$ 607	68	\$ 41.276	\$ 34.686	\$ 6.590
COPA DE HELADO 177 ML	\$ 4.031	68	\$ 274.108	\$ 230.343	\$ 43.765
DISPENSADOR DE PRODUCTOS SECOS 2 LITROS	\$ 132.536	1	\$ 132.536	\$ 111.375	\$ 21.161
CREMERO ACERO INOX 89 ML	\$ 619	5	\$ 3.095	\$ 2.601	\$ 494
VITRINA HELADERA ISABELLA 130	\$ 4.648.377	1	\$ 4.648.377	\$ 3.906.199	\$ 742.178
BAÑO MARÍA ELÉCTRICO 8710	\$ 76.844	1	\$ 76.844	\$ 64.575	\$ 12.269
CAFETERÍA					
TAZA CAFÉ LOZA CÓNDOR APILABLE (6 UN.)	\$ 3.190	12	\$ 38.280	\$ 32.168	\$ 6.112
TAZA CAFÉ CAPUCCINO BILL GRANDE C/PIE 230 CC	\$ 1.290	68	\$ 87.720	\$ 73.714	\$ 14.006
TAZA DE VIDRIO LÍNEA COLUMBIA 360 CC	\$ 1.272	68	\$ 86.496	\$ 72.686	\$ 13.810
TAZA DE TÉ VIDRIO LISA CON PLATO 215 CC	\$ 1.323	68	\$ 89.964	\$ 75.600	\$ 14.364
SET 6 TAZAS TÉ/PLATILLO (HOTELERA) 220 CC	\$ 5.390	12	\$ 64.680	\$ 54.353	\$ 10.327
TETERA PORCELANA 650 CC LÍNEA FRIG	\$ 9.395	20	\$ 187.900	\$ 157.899	\$ 30.001
TENEDOR DE MESA LÍNEA ALFA	\$ 303	68	\$ 20.604	\$ 17.314	\$ 3.290
CUCHILLO DE MESA LÍNEA ALFA	\$ 607	68	\$ 41.276	\$ 34.686	\$ 6.590
TENEDOR PARA POSTRE LÍNEA ALFA	\$ 339	68	\$ 23.052	\$ 19.371	\$ 3.681
CUCHILLO PARA POSTRE LÍNEA ALFA	\$ 714	68	\$ 48.552	\$ 40.800	\$ 7.752
CUCHARA DE TE LÍNEA ALFA	\$ 161	68	\$ 10.948	\$ 9.200	\$ 1.748
CUCHARA DE CAFE LÍNEA ALFA	\$ 179	68	\$ 12.172	\$ 10.229	\$ 1.943
AZUCARERO VIDRIO TAPA PLANA	\$ 1.250	12	\$ 15.000	\$ 12.605	\$ 2.395
RECOGEDOR DE MIGAS COLOR DORADO	\$ 536	12	\$ 6.432	\$ 5.405	\$ 1.027
RAMEKIN REDONDO 8.25 X 3 CM	\$ 643	24	\$ 15.432	\$ 12.968	\$ 2.464
SALERO / PIMIENTERO 29 GRS	\$ 446	12	\$ 5.352	\$ 4.497	\$ 855
SERVILETERO DISEÑO PERFORADO ACERO INOX	\$ 1.630	12	\$ 19.560	\$ 16.437	\$ 3.123
BANDEJA CAMTREAD 1400CT - 110	\$ 6.274	12	\$ 75.288	\$ 63.267	\$ 12.021
CALENTADOR DE AGUA Y PERCOL. 6 LTS MOD. 58016V	\$ 89.250	3	\$ 267.750	\$ 225.000	\$ 42.750
CAFETERA UNDCI A2	\$ 2.268.289	1	\$ 2.268.289	\$ 1.906.125	\$ 362.164
MOLINILLO M80	\$ 375.098	1	\$ 375.098	\$ 315.208	\$ 59.890
MAQUINA DE JUGO 3-S IMAS	\$ 834.711	1	\$ 834.711	\$ 701.438	\$ 133.273
JARRO ACERO INOX S/TAPA CAPAC. 600 ML	\$ 3.355	12	\$ 40.260	\$ 33.832	\$ 6.428
BOTELLA DISPENSADORA SALSA MANUAL 360 ML	\$ 625	12	\$ 7.500	\$ 6.303	\$ 1.197
BOTELLA DISPENSADORA SALSA MANUAL 360 ML	\$ 643	12	\$ 7.716	\$ 6.484	\$ 1.232
TORTERO CON PEDESTAL 28 CM	\$ 5.122	5	\$ 25.610	\$ 21.521	\$ 4.089
VITRINA REFRIGERADA REPISA FIJO 400F	\$ 2.014.099	1	\$ 2.014.099	\$ 1.692.520	\$ 321.579
SILLA DE MADERA PARA NIÑOS	\$ 44.125	12	\$ 529.500	\$ 444.958	\$ 84.542
TOTAL	\$ 10.534.265		\$ 12.416.337	\$ 10.433.896	\$ 1.982.440

Inversión Total Cafetería	\$26.395.857
IVA Cafetería	\$4.934.909

3. Inversión cocina:

Cocina	VALOR BRUT UNITARIO	Cantidad	VALOR BRUT TOTAL	VALOR NETO	IVA
VASOS DE JUGO O BEBIDA (4 un)	\$ 14.990	30	\$ 449.700	\$ 377.899	\$ 71.801
VASIS PEQUEÑOS (4 un)	\$ 14.990	20	\$ 299.800	\$ 251.933	\$ 47.867
PLATO RECTANGULAR 27X11X2.5 CM	\$ 1.892	68	\$ 128.656	\$ 108.114	\$ 20.542
CUBETA DISPLAY REDONDO CON DISEÑO Y ASA 14 X 12.5 CM	\$ 1.180	68	\$ 80.240	\$ 67.429	\$ 12.811
CUBETA DISPLAY REDONDO CON DISEÑO Y ASA 12 X 11 CM	\$ 919	68	\$ 62.492	\$ 52.514	\$ 9.978
CUCHILLO MEDIO GOLPE MANGO BLANCO 25 CM LÍNEA HACCP	\$ 12.234	5	\$ 61.170	\$ 51.403	\$ 9.767
ESPATULA LISA 35 CM	\$ 1.446	3	\$ 4.338	\$ 3.645	\$ 693
TENAZA ACERO INOX HEAVY DUTY 30 CM	\$ 1.125	3	\$ 3.375	\$ 2.836	\$ 539
BOWL ACERO INOX 28 X 10 CM	\$ 1.968	8	\$ 15.744	\$ 13.230	\$ 2.514
COLADOR CON PEDESTAL ACERO INOX 5 LITROS	\$ 5.194	3	\$ 15.582	\$ 13.094	\$ 2.488
TABLA DE CORTE 30 X 50 CM BLANCA	\$ 15.402	3	\$ 46.206	\$ 38.829	\$ 7.377
CARRO DE SERVICIO AC. INOX 3 REPISAS	\$ 71.222	2	\$ 142.444	\$ 119.701	\$ 22.743
LAVAFONDO MURAL 2 TAZAS OZTI (500*400*250) 1200*600*850 M.M.	\$ 357.000	1	\$ 357.000	\$ 300.000	\$ 57.000
SOPORTE METÁLICO PARA BANDEJA	\$ 26.641	1	\$ 26.641	\$ 22.387	\$ 4.254
TAPA CONTENEDOR GASTRONÓMICO 1/1	\$ 5.867	3	\$ 17.601	\$ 14.791	\$ 2.810
CONTENEDOR GASTRONÓMICO GN 1/1 X 20 CMS	\$ 16.382	3	\$ 49.146	\$ 41.299	\$ 7.847
BALANZA TORREY LEQ10-20	\$ 69.794	1	\$ 69.794	\$ 58.650	\$ 11.144
LICUADORA MIXTEC SJ 9669	\$ 216.056	2	\$ 432.112	\$ 363.119	\$ 68.993
ESTACION DE CALENTAMIENTO DOBLE	\$ 225.604	2	\$ 451.208	\$ 379.166	\$ 72.042
HORNO ELÉCTRICO 5 GN 1/1 MDE5	\$ 2.766.493	1	\$ 2.766.493	\$ 2.324.784	\$ 441.709
COCINA A GAS 4 QUEMADORES G0004	\$ 2.739.057	1	\$ 2.739.057	\$ 2.301.729	\$ 437.328
FREIDORA A GAS 22 LTS ATFS-50	\$ 892.500	1	\$ 892.500	\$ 750.000	\$ 142.500
PLANCHA A GAS 1 MODULO LISA G1010	\$ 1.692.843	1	\$ 1.692.843	\$ 1.422.557	\$ 270.286
ATRIL PARA PLANCHA 120 CM	\$ 134.946	2	\$ 269.892	\$ 226.800	\$ 43.092
CONSERVADORA HORIZONTAL TAPAS SÓLIDAS 2 PUERTAS	\$ 399.366	1	\$ 399.366	\$ 335.602	\$ 63.764
REFRIGERADOR 8117	\$ 1.368.203	1	\$ 1.368.203	\$ 1.149.750	\$ 218.453
CAMPANA EXTRACTORA CENTRAL. 150X130X35CM	\$ 444.441	2	\$ 888.882	\$ 746.960	\$ 141.922
ESTANTERÍA ACERO INOX LISA 90X60X155 CM	\$ 157.437	1	\$ 157.437	\$ 132.300	\$ 25.137
MESON DE TRABAJO CENTRAL MED. 120 X 60 X 85 CM	\$ 185.857	3	\$ 557.571	\$ 468.547	\$ 89.024
MICROONDAS THOMAS TH20DM 20 LITROS	\$ 64.990	2	\$ 129.980	\$ 109.227	\$ 20.753
CONSERVADOR HERMETICO ACRÍLICO 1 LT	\$ 3.990	5	\$ 19.950	\$ 16.765	\$ 3.185
DISPENSADOR DE JABÓN	\$ 24.990	2	\$ 49.980	\$ 42.000	\$ 7.980
TOTAL	\$ 11.935.019		\$ 14.645.403	\$ 12.307.061	\$ 2.338.342

4. Inversión Bowling:

Dólar OBS **\$632,12** Promedio noviembre

Bowling	USD/Unidad	Cantidad	USD/Total	VALOR BRUT CLP	VALOR NETO	CLP IVA
Paquete Instalación pistas	\$ 50.000,00	8	\$ 400.000	\$ 252.848.000	\$ 212.477.311	\$ 40.370.689
Costo Envío	\$ -		\$ 9.600	\$ 6.068.352	\$ 5.099.455	\$ 968.897
TOTAL	\$ 50.000		\$ 409.600	\$ 258.916.352	\$ 217.576.766	\$ 41.339.586

Bowling	VALOR BRUT UNITARIO	Cantidad	VALOR BRUT TOTAL	VALOR NETO	IVA
Bolas	\$ 26.424	90	\$ 1.378.160	\$ 9.561.479	\$ 1.816.681
Bolos	\$ 26.424	150	\$ 8.963.600	\$ 15.935.798	\$ 3.027.802
Zapatos	\$ 6.725	350	\$ 5.853.750	\$ 4.919.118	\$ 934.632
Pantallas	\$ 80.000	8	\$ 2.240.000	\$ 1.882.353	\$ 357.647
Máquinas de bolos	\$ 887.200	8	\$ 7.097.600	\$ 39.577.815	\$ 7.519.785
TOTAL	\$ 6.436.773		\$ 85.533.110	\$ 71.876.563	\$ 13.656.547

Inversión Total Bowling **\$289.453.329**
IVA Bowling **\$54.996.133**

5. Inversión instalaciones:

Instalaciones	VALOR BRUT UNITARIO	Cantidad	VALOR BRU TOTAL	VALOR NETO	IVA
Remodelación y Habilitación	\$ 85.000.000	1	\$ 85.000.000	\$ 71.428.571	\$ 13.571.429
Instalación eléctrica	\$ 4.500.000	1	\$ 4.500.000	\$ 3.781.513	\$ 718.487
Baños					
Tazas de Baño	\$ 79.990	18	\$ 1.439.820	\$ 1.209.933	\$ 229.887
Urinarios	\$ 52.990	6	\$ 317.940	\$ 267.176	\$ 50.764
Lavamanos	\$ 28.990	18	\$ 521.820	\$ 438.504	\$ 83.316
Secadores manos	\$ 118.881	18	\$ 2.139.858	\$ 1.798.200	\$ 341.658
Dispensadores de confort	\$ 15.470	28	\$ 433.160	\$ 364.000	\$ 69.160
Dispensadores de jabon	\$ 10.698	10	\$ 106.980	\$ 89.899	\$ 17.081
Basureros baño acero 5litros	\$ 3.808	28	\$ 106.624	\$ 89.600	\$ 17.024
Dispensadores de toalla	\$ 39.990	8	\$ 319.920	\$ 268.840	\$ 51.080
MESA P/ MUDAR BEBE VERTICAL PROTECCION ANTIMICROBIAL	\$ 335.321	2	\$ 670.642	\$ 563.565	\$ 107.077
Sistemas					
Instalacion de seguridad (CAMARAS + ALARMA)	\$ 350.000	1	\$ 350.000	\$ 294.118	\$ 55.882
Ascensor	\$ 11.209.800	1	\$ 11.209.800	\$ 9.420.000	\$ 1.789.800
Aire Acondicionado	\$ 1.700.000	1	\$ 1.700.000	\$ 1.428.571	\$ 271.429
Barra estacionamiento	\$ 9.000.000	1	\$ 9.000.000	\$ 7.563.025	\$ 1.436.975
Sistema anti-incendio	\$ 3.744.038	1	\$ 3.744.038	\$ 3.146.250	\$ 597.788
Termina de Control de Asistencia (KIT DE ASISTENCIA)	\$ 898.450	1	\$ 898.450	\$ 755.000	\$ 143.450
Software Garzoon Restaurant	\$ 1.200.000	1	\$ 1.200.000	\$ 1.008.403	\$ 191.597
General					
CONTENEDOR 240 LTS. AZUL MOD. ZTL-240U-19	\$ 22.491	42	\$ 944.622	\$ 793.800	\$ 150.822
Lockers 6	\$ 168.385	4	\$ 673.540	\$ 566.000	\$ 107.540
Mini Bus Hyundai H-1 MB 2.5 CRDI 6MT GLS 10S AC 2AB	\$ 21.200.000	1	\$ 21.200.000	\$ 17.815.126	\$ 3.384.874
ALL IN ONE HP INTEL CORE I5 8 GB RAM/2TB DD 27"	\$ 849.990	3	\$ 2.549.970	\$ 2.142.832	\$ 407.138
Tablet Mlab PGX 7" 8GB Negro 3G	\$ 49.990	8	\$ 399.920	\$ 336.067	\$ 63.853
SEISMIC AUDIO - PAR DE 15 PA DJ ALTAVOCES 700 VATIOS DE AU	\$ 1.231.700	1	\$ 1.231.700	\$ 1.035.042	\$ 196.658
Generador Diesel Monofásico 9,5 kVA (enfriado por agua	\$ 3.525.628	8	\$ 28.205.028	\$ 23.701.704	\$ 4.503.324
Letrero LED	\$ 250.000	1	\$ 250.000	\$ 210.084	\$ 39.916
Señalético piso mojado	\$ 5.343	2	\$ 10.686	\$ 8.980	\$ 1.706
Carro porta elementos	\$ 77.231	1	\$ 77.231	\$ 64.900	\$ 12.331
Oficinas administrativas, espacio trabajadores					
LED 55" BGH BLE5517RTUIC Smart TV Ultra HD 4K	\$ 299.990	3	\$ 899.970	\$ 756.277	\$ 143.693
Sofá Stylo Coronel 2 Cuerpos PU	\$ 259.000	5	\$ 1.295.000	\$ 1.088.235	\$ 206.765
Mesa de Centro Kiara Negro Favatex	\$ 53.990	1	\$ 53.990	\$ 45.370	\$ 8.620
Sillón Ejecutivo Ecocuero Nueva York Giratorio Respaldo Alto Basflex	\$ 214.990	2	\$ 429.980	\$ 361.328	\$ 68.652
Escritorio Alteza Attimo	\$ 94.990	2	\$ 189.980	\$ 159.647	\$ 30.333
Escritorio Estación de Trabajo 150x60x75 cm Büromöbel	\$ 183.900	8	\$ 1.471.200	\$ 1.236.303	\$ 234.897
Silla de Escritorio Tela Iso Basflex	\$ 22.900	50	\$ 1.145.000	\$ 962.185	\$ 182.815
Refrigerador No Frost Top Mount Daewoo RGE-3300 317 Litros.	\$ 280.000	1	\$ 280.000	\$ 235.294	\$ 44.706
Microondas Thomas TH20DM 20 Litros	\$ 64.990	2	\$ 129.980	\$ 109.227	\$ 20.753
Rack Panel Horizon 220 cm Attimo	\$ 219.900	2	\$ 439.800	\$ 369.580	\$ 70.220
Mesa de Comedor Formentera Alaniz Home	\$ 299.000	1	\$ 299.000	\$ 251.261	\$ 47.739
Mesa de Comedor Jari 4 Personas Rematime	\$ 157.900	2	\$ 315.800	\$ 265.378	\$ 50.422
ALL IN ONE HP PAVILION 24-B221LA AMD A6 4GB RAM/1TB/AMD RA	\$ 419.990	4	\$ 1.679.960	\$ 1.411.731	\$ 268.229
MULTIFUNCIONAL COLOR RICOH MPC307 MÁS INSUMOS	\$ 1.763.000	1	\$ 1.763.000	\$ 1.481.513	\$ 281.487
IMPRESORA COLOR HP OFFICEJET PRO 8210 SF PRINTER	\$ 55.000	2	\$ 110.000	\$ 92.437	\$ 17.563
Lockers 6	\$ 168.385	5	\$ 841.925	\$ 707.500	\$ 134.425
TOTAL	\$ 150.227.110		\$ 190.546.334	\$ 160.122.970	\$ 30.423.364

6. Inversión uniforme:

Uniformes	VALOR BRUTO UNITARIO	Cantidad	VALOR BRUTO TOTAL	VALOR NETO	IVA
Cafetería:					
Pantalones	\$ 13.990	30	\$ 419.700	\$ 352.689	\$ 67.011
Polera Pique	\$ 13.990	30	\$ 419.700	\$ 352.689	\$ 67.011
Polar	\$ 4.590	30	\$ 137.700	\$ 115.714	\$ 21.986
Mandil	\$ 1.990	30	\$ 59.700	\$ 50.168	\$ 9.532
Uniforme chef	\$ 33.990	3	\$ 101.970	\$ 85.689	\$ 16.281
Bowling					
Pantalones	\$ 2.990	10	\$ 29.900	\$ 25.126	\$ 4.774
Polera Pique	\$ 13.990	10	\$ 139.900	\$ 117.563	\$ 22.337
Polar	\$ 4.590	10	\$ 45.900	\$ 38.571	\$ 7.329
Chapita alfiler 2,5	\$ 150	40	\$ 6.000	\$ 5.042	\$ 958
Mascarilla blanca 3 pliegues con elástico 50	\$ 4.990	3	\$ 14.970	\$ 12.580	\$ 2.390
Gorro red negra	\$ 2.980	3	\$ 8.940	\$ 7.513	\$ 1.427
TOTALES	\$ 98.240		\$ 1.384.380	\$ 1.163.345	\$ 221.035

7. Inversión administración:

Administración	Año 0
Fotocopias Notariales	\$ 16.000
Extracto de sociedad	\$ 30.000
Certificación SEC	\$ 160.000
SEREMI SALUD	\$ 1.057.700
TOTAL	\$ 1.263.700

8. Cotizaciones formales:



Volcán Lascar Poniente N°825- Pudahuel, Santiago
Teléfono: (02) 758 33 15 Fax (02) 949 38 91
www.duplexchile.cl - jo@duplexchile.cl

CLIENTE

INGTELREC

PROYECTO 14-1205-4074-01 Rev. 0

ELEVADOR MODELO ED-601, UN ACCESO 2/P



REGISTRO NACIONAL DE INSTALADORES MINVU PRIMERA CATEGORIA # 580
REGISTRO NACIONAL DE MANTENEDORES MINVU CATEGORIA UNICA # 0989



Volcán Lascar Poniente N°825- Pudahuel, Santiago
 Teléfono: (02) 758 33 15 Fax (02) 949 38 91
www.duplexchile.cl - jo@duplexchile.cl



Santiago, 17 de Diciembre de 2014
 Cotización 14-1205-4074-01 Rev. 0 /ED601 – 2P (JO)
Fotos solo referenciales.

Señores
Ingelrec
Atte. Sr. Felipe Valdivia
fono: (56-9) 62891682
felipe.valdivia.v@gmail.com

REGISTRO DE INSTALADORES MINVU PRIMERA CATEGORIA # 580
REGISTRO DE MANTENEDORES MINVU CATEGORIA UNICA # 0989

Estimado don Felipe,

Desde ya agradecemos el interés en nuestros productos y la confianza depositada en nuestra empresa. De acuerdo a lo solicitado por usted, tenemos el agrado de enviarle la siguiente cotización por suministro, instalación y puesta en servicio de un elevador para discapacitados, 2 paradas, un acceso, 3,0 mts. de recorrido para ser instalado en proyecto, ubicado en la Ciudad de Viña del Mar, Quinta Región.

❖ OFERTA ECONOMICA.

Equipo DUPLEX Modelo ED 601 un acceso, Accionamiento hidráulico. Cabina de 1,1 m ancho x 1,4m profundidad x 2,05m alto. Recorrido de 3,0 mts., dos detenciones (1ª y 2ª) un acceso, Capacidad de levante para 375 kg, 5 personas, sistema de iluminación automático, sistema de control y uso restringido, botoneras con escritura braille.

EQUIPO ED 601 2/P 375 kilos (3,0 m) cabina un acceso	Precio Unitario	Cant.	Total
Equipo elevador Hidráulico, 2 paradas, cabina HAS-140 un acceso de 1100 x 1400 x 2050 de alto, con puertas plegables en cabina y barrera infrarroja de 1,8 mts. de alto instalada en el acceso de la cabina, luz encendido y apagado automático, pulsadores con lectura braille, comando por PLC.	\$ 6.850.000.- + IVA	1	\$ 6.850.000.- + IVA
Puertas de piso, Semi automáticas, HASS importadas, pintadas al horno, con chapas de seguridad eléctrica y mecánica, controladas por PLC.	\$ 460.000.- + IVA	2	\$ 920.000.- + IVA
Transporte e instalación en la Ciudad de Viña del Mar, Quinta Región	\$ 1.650.000.- + IVA	1	\$ 1.650.000.- + IVA

○ **FORMA DE PAGO**

- 50% anticipo adjunto a la orden de compra y VºBº de la cotización.
- 40% equipo en terreno y antes del inicio de montaje.
- 10% contra entrega final.

REGISTRO NACIONAL DE INSTALADORES MINVU PRIMERA CATEGORIA # 580
REGISTRO NACIONAL DE MANTENEDORES MINVU CATEGORIA UNICA # 0989



Volcán Lascar Poniente N°825- Pudahuel, Santiago
Teléfono: (02) 758 33 15 Fax (02) 949 38 91
www.duplexchile.cl - jo@duplexchile.cl

Los valores considerados en este presupuesto, no consideran gastos por pólizas de garantía, en caso de ser requeridos por el proyecto, los costos son de parte del mandante.

o **PLAZO DE ENTREGA.**

Fabricación:	65 días
Montaje:	20 días
Plazo total:	85 días (Equipo instalado y funcionando)

NOTA: Este plazo rige una vez que se cumplan estas tres condiciones 1) recepcionada la orden de compra, 2) aprobados y firmados los planos de fabricación, 3) cancelado su anticipo.

o DURACIÓN DE LA OFERTA: 30 días

❖ **OFERTA TECNICA.**

ELEVADOR DUPLEX Modelo ED- 601.

- **Modelo:** Elevador tipo dos columnas con sistema de accionamiento hidráulico,
Arcata: Estructura base de la plataforma construida con perfiles metálicos de 2 y 3mm de espesor según normas europeas.
- **Piso de cabina:** Plancha de terciado marino 15mm. revestido con goma abotonada, ó puede ser recubierta por el mandante.
- **Cabina completa:** Cabina modelo HASS un acceso, compuesta por tres paneles de 2,05m de altura, estructura formada por perfiles de acero pintado con pintura poliuretano gris perla texturado y secado al horno, rellenos con planchas de melanina color en la parte superior e inferior, en la pared de fondo ¼ espejo en la parte superior, cielo en plancha de acero inoxidable, iluminación interior del tipo fluorescentes con encendido automático, botoneras con sistema Braille de un solo toque con botón de emergencia y un pasamanos de acero inoxidable en la pared lateral, sin puertas en cabina a cambio se instalara una barrera electrónica multiaz de 1,8 metros de alto una en el acceso de la cabina.
- **Barreras infrarrojas:** Barreras multiaz de 1,8 metros de alto instaladas en el acceso de la cabina la cual no permite su movimiento si existe algún elemento interfiriendo alguno de sus haz de luz en cualquier lugar de la barrera, tampoco permite que el equipo siga su movimiento si algún elemento interrumpe un haz de luz mientras el equipo realiza su viaje.
- **Puertas y marcos en cada piso:** Las puertas son semi automáticas del tipo batiente importadas marca AXON DIVE, estructuradas en perfiles y cubierta con planchas de acero pintado con pintura poliuretano gris perla texturado y secado al horno, con una mirilla. Provistas con sistema de seguridad electromecánico que no permite la apertura de la puerta, ni su desplazamiento si el equipo no está posicionado correctamente al frente de ella tampoco podrá desplazarse si la puerta no está debidamente cerrada. Las dimensiones son 900mm ancho x 2000mm alto. Incluye instalación y programación

▪ **Dimensiones:**

		Cabina	Escotilla
Ancho	mm	1.100	1.600
Profundidad	mm	1.400	1.700
Alto	mm	2.050	
Foso	mm		400
Sobre recorrido	mm		2.700

REGISTRO NACIONAL DE INSTALADORES MINVU PRIMERA CATEGORIA # 580
REGISTRO NACIONAL DE MANTENEDORES MINVU CATEGORIA UNICA # 0989



Volcán Lascar Poniente N°825- Pudahuel, Santiago
Teléfono: (02) 758 33 15 Fax (02) 949 38 91
www.duplexchile.cl - jo@duplexchile.cl

- **Comando/Control**
En la plataforma: Panel de llamado compuesto por botoneras de un solo toque para subir o bajar, botón de parada de emergencia, encendido automático.
En cada Piso: Panel de llamado del equipo en cada piso.
 - **Elevación:** 3,0 con dos niveles de detención (1º, 2º piso).
 - **Instalación eléctrica :** En canaleta ranurada instalación sobrepuesta .Caja de derivación de cable plano de 100 x 100 sobrepuesto. Cable plano conexión con plataforma, calidad alemana 12 x 0,75mm². Sensores electromagnéticos, fabricación y certificación de EU. Final de carrera como elemento de seguridad de recorrido superior.
 - **Unidad hidráulica:** 220 V /50 Hz, 2,5Kw (ital)
 - **Velocidad:** Velocidad de ascenso 10 cm/seg. aproximadamente. Velocidad de descenso entre 7 y 9 cm/seg. Aproximadamente regulable. Posibilidad de descenso en caso de corte de energía.
 - **Fabricación:** Fabricación según la norma chilena Nch.2077-440/2 y según ordenanza MINVU 4.1.7-11
 - **Protección superficial:** Con 2 capas de pintura antitóxido.
 - **Cotización sujeta a revisión de planos y condiciones de terreno.**
- **SISTEMA DE SEGURIDAD**
- ✓ Central óleo hidráulica tiene la energía hidráulica necesaria para producir el desplazamiento de la cabina con una margen elevado de seguridad.
 - ✓ Válvulas hidráulicas de baja tensión por la seguridad de los usuarios.
 - ✓ Sistema de energía de baja tensión a la cabina, chapas de puertas y botoneras de pisos.
 - ✓ Iluminación con encendido y apagado automática en cabina.
 - ✓ Puertas de cabina con sistemas electromecánico de seguridad no visible.
 - ✓ Puertas de pisos son controladas por sistema de control PLC que gobierna el elevador.
 - ✓ Sistema confiable de diseño europeo.
 - ✓ Sistema de rescate en baja en el caso corte de energía.
 - ✓ Sistema de protección de sobre carga hidráulica.
 - ✓ Sistema de protección a caída, regulador de flujo hidráulico.
 - ✓ Sistema de protección de sobre carga eléctrico del motor.
 - ✓ Sensor de seguridad de sobre recorrido.

A CARGO DEL CLIENTE:

Foso: Foso necesario para instalar el equipo de acuerdo a planos a entregar por Duplex S.A. Terminación y ajuste de los bordes del foso y pisos una vez finalizado el montaje.

Suministro eléctrico: El cliente debe proporcionar un alimentador trifásico de acuerdo a norma NCH ELEC 4/2003, desde el tablero de distribución más cercano, hasta el Tablero de Fuerza y Control de DUPLEX S.A, tipo de aislación THHN o superior, calibre N°12 AWG o superior, este alimentador debe estar canalizado bajo norma y protegido por medio de una Protección Magneto térmica de 1x16 Amperes, curva tipo C, capacidad de Ruptura 10kA y el voltaje nominal debe ser de 220 Volt. entre fase y neutro. Estos trabajos deben ser ejecutados por un instalador eléctrico autorizado SEC.

REGISTRO NACIONAL DE INSTALADORES MINVU PRIMERA CATEGORIA # 580
REGISTRO NACIONAL DE MANTENEDORES MINVU CATEGORIA UNICA # 0989



Volcán Lascar Poniente N°825- Pudahuel, Santiago
Teléfono: (02) 758 33 15 Fax (02) 949 38 91
www.duplexchile.cl - jo@duplexchile.cl

Habitáculo (U. H.): Lugar de instalación de la unidad hidráulica y tablero eléctrico, debe ser resistente a la humedad y la lluvia, con puertas para su inspección y sistema de seguridad. No debe estar a una distancia superior a 3 metros con su correspondiente ducto de 3" de comunicación entre la unidad hidráulica y el elevador.

Shaft: Construcción de la escotilla en hormigón o estructura metálica, con resistencia para la instalación del elevador de acuerdo a cargas informadas en el plano de instalación, aprobado antes de inicio de fabricación del equipo.

Cierre perimetral, terminación de los frentes de accesos al equipo.

Instalación de planchas de terminación lisas y duras al interior de la escotilla en todos los espacios entre una puerta y otra, frente al acceso de la cabina a máximo 15 milímetros de la pisadera de la cabina, las cuales deben sobrar a lo menos 10 centímetros hacia cada costado. Considerar sistema de ventilación dentro del shaft y protección de la humedad y lluvia.

Pintura terminación: Pintura final de terminación una vez finalizado el montaje.

Descarga: Descarga de equipo en terreno, grúa horquilla para descarga de equipo en terreno.

GARANTIA DEL EQUIPO

Duplex S.A. garantiza el normal funcionamiento del equipo contra cualquier defecto de fabricación y/o vicio del material, por el término de **12 meses** de la fecha de instalación, comprometiéndose a reparar o cambiar sin cargo alguno cualquier pieza componente que falle en condiciones normales de uso dentro del mencionado período. Para hacer valer la garantía, es necesario contratar el servicio de mantención mensual desde el primer mes considerando la fecha de la entrega final del equipo. La mantención, debe estar vigente y al día.

Esperamos que esta cotización cumpla con su requerimiento, y quedamos a vuestra disposición para todo aquello en que podamos ser útiles.

Sin otro particular se despide atentamente,

Saeed Dokhany P.
Gerente General.

Jose Oyarzun C.
Ventas Técnicas
Cel. (09) 6518973

REGISTRO NACIONAL DE INSTALADORES MINVU PRIMERA CATEGORIA # 580
REGISTRO NACIONAL DE MANTENEDORES MINVU CATEGORIA UNICA # 0989

Oferta técnico Económica

Atención: **María Droguett**

Ciente:

Alcance.

El valor cotizado, corresponde al suministro, montaje y pruebas de un sistema de detección de incendios automático convencional.

Todos los equipos suministrados cuentan con certificaciones UL y/o FM, y serán instalados por personal capacitado y calificado.

Se harán pruebas en fábrica y el servicio contará con soporte de postventa en terreno en cuyo caso si la visita está sujeta a garantía no tendrá costo alguno, de lo contrario se emitirá un presupuesto por adicionales.

Quedan excluidos todos los trabajos relacionados con obras civiles y cualquier otro suministro no descrito en este presupuesto, los cuales serán considerados como adicionales y su ejecución estará fuera de los plazos contemplados en esta oferta.

El presente presupuesto considera la ejecución por parte de 02 técnicos en horario hábil de lunes a viernes. De requerirse trabajos extraordinarios, fuera de horario, fines de semana, será cotizado como adicional y su ejecución estará fuera de los plazos considerados.

La canalización está considerada sobre puesta, de requerirse embutida y donde hallan obras civiles asociadas, reposición de mamparas y/o pinturas, serán considerados como adicionales.

Suministro.

Item	MARCA	Modelo	Valor unitario	Cantidad	Total
Panel de control inteligente	Edwards	FSP100	\$ 241.500	\$ 1	\$ 241.500
Detector foto eléctrico	Edwards	521B	\$ 16.500	\$ 25	\$ 412.500
Pulsador manual doble acción	Edwards	sig-a-278	\$ 15.000	\$ 4	\$ 60.000
Sirena con luz estroboscópica	Edwards	g1rf-hdvm	\$ 29.500	\$ 4	\$ 118.000
programación	N/A	N/A	\$ 280.000	\$ 1	\$ 280.000
Montaje	N/A	N/A	\$ 20.000	\$ 33	\$ 660.000
Canalización	N/A	N/A	\$ 340.000	\$ 1	\$ 340.000
Cableado	N/A	N/A	\$ 75.000	\$ 3	\$ 225.000
pruebas y PEM	N/A	N/A	\$ 180.000	\$ 1	\$ 180.000
				Subtotal	\$ 2.517.000
			Utilidad	10%	\$ 251.700
			Gastos generales	15%	\$ 377.550
				NETO	\$ 3.146.250
			IVA	19%	\$ 597.788
				TOTAL	\$ 3.744.038

INGECEP LTDA. Seguridad y protección contra incendios.

www.ingecep.cl

Antonio varas 175 of 402, providencia, Santiago.



Martes 21 de Noviembre de 2017

Descripción y montaje.

Detección:

Toda la canalización será en EMT y/o PVC de ½" soportado con abrazaderas del tipo CADDY a la vista. Las derivaciones se harán con cajas de acero galvanizado y/o condulet, en caso de tener que utilizar flexibles estos serán aterrizados.

Entregables.

1. Certificado y protocolos de programación
2. Planos de planta.
3. Datasheet de los equipos.

Puesta en Marcha.

1. INGECEP LTDA. Deberá efectuar la puesta en marcha del sistema de extinción y detección de incendios como condición excluyente para otorgar la garantía.
2. Se realizarán pruebas de aceptación y se completarán los protocolos de entrega conforme a NFPA 70 y NFPA 72
3. Se realizarán pruebas de activación de los dispositivos.

Plazos de Entrega.

1. Equipamiento: Entrega inmediata
2. Montaje: 3 a 4 semanas.

Condiciones comerciales.

A convenir.

Atte.

Claudio Godoy Zepeda.
Jefe de Servicios
INGECEP LTDA:

INGECEP LTDA. Seguridad y protección contra incendios.
www.ingecep.cl
Antonio varas 175 of 402, providencia, Santiago.

Anexo 24: Reinversión al año 3

Activos	VALOR BRUTO UNITARIO	Cantidad	VALOR BRUTO TOTAL	VALOR NETO	IVA
Cafetería					
JUEGO DE CUCHARAS MEDIDORAS AC. INOX.	\$ 706	2	\$ 1.412	\$ 1.187	\$ 225
CUCHARA DE POSTRE LÍNEA ALFA	\$ 286	68	\$ 19.448	\$ 16.343	\$ 3.105
CUCHARA DE SODA LÍNEA OMEGA	\$ 607	68	\$ 41.276	\$ 34.686	\$ 6.590
COPA DE HELADO 177 ML	\$ 4.031	68	\$ 274.108	\$ 230.343	\$ 43.765
DISPENSADOR DE PRODUCTOS SECOS 2 LITROS	\$ 132.536	1	\$ 132.536	\$ 111.375	\$ 21.161
CREMERO ACERO INOX 89 ML	\$ 619	5	\$ 3.095	\$ 2.601	\$ 494
BAÑO MARÍA ELÉCTRICO 8710	\$ 76.844	1	\$ 76.844	\$ 64.575	\$ 12.269
TAZA CAFÉ LOZA CÓNDROR APILABLE (6 UN.)	\$ 3.190	12	\$ 38.280	\$ 32.168	\$ 6.112
TAZA CAFÉ CAPUCCINO BILL GRANDE C/PIE 230 CC	\$ 1.290	68	\$ 87.720	\$ 73.714	\$ 14.006
TAZA DE VIDRIO LÍNEA COLUMBIA 360 CC	\$ 1.272	68	\$ 86.496	\$ 72.686	\$ 13.810
TAZA DE TÉ VIDRIO LISA CON PLATO 215 CC	\$ 1.323	68	\$ 89.964	\$ 75.600	\$ 14.364
SET 6 TAZAS TÉ/PLATILLO (HOTELERA) 220 CC	\$ 5.390	12	\$ 64.680	\$ 54.353	\$ 10.327
TETERA PORCELANA 650 CC LÍNEA FRIG	\$ 9.395	20	\$ 187.900	\$ 157.899	\$ 30.001
TENEDOR DE MESA LÍNEA ALFA	\$ 303	68	\$ 20.604	\$ 17.314	\$ 3.290
CUCHILLO DE MESA LÍNEA ALFA	\$ 607	68	\$ 41.276	\$ 34.686	\$ 6.590
TENEDOR PARA POSTRE LÍNEA ALFA	\$ 339	68	\$ 23.052	\$ 19.371	\$ 3.681
CUCHILLO PARA POSTRE LÍNEA ALFA	\$ 714	68	\$ 48.552	\$ 40.800	\$ 7.752
CUCHARA DE TE LÍNEA ALFA	\$ 161	68	\$ 10.948	\$ 9.200	\$ 1.748
CUCHARA DE CAFE LÍNEA ALFA	\$ 179	68	\$ 12.172	\$ 10.229	\$ 1.943
AZUCARERO VIDRIO TAPA PLANA	\$ 1.250	12	\$ 15.000	\$ 12.605	\$ 2.395
RECOGEDOR DE MIGAS COLOR DORADO	\$ 536	12	\$ 6.432	\$ 5.405	\$ 1.027
RAMEKIN REDONDO 8.25 X 3 CM	\$ 643	24	\$ 15.432	\$ 12.968	\$ 2.464
SALERO / PIMIENTERO 29 GRS	\$ 446	12	\$ 5.352	\$ 4.497	\$ 855
SERVILLETERO DISEÑO PERFORADO ACERO INOX	\$ 1.630	12	\$ 19.560	\$ 16.437	\$ 3.123
BANDEJA CAMTREAD 1400CT - 110	\$ 6.274	12	\$ 75.288	\$ 63.267	\$ 12.021
JARRO ACERO INOX S/TAPA CAPAC. 600 ML	\$ 3.355	12	\$ 40.260	\$ 33.832	\$ 6.428
BOTELLA DISPENSADORA SALSA MANUAL 360 ML	\$ 625	12	\$ 7.500	\$ 6.303	\$ 1.197
BOTELLA DISPENSADORA SALSA MANUAL 360 ML	\$ 643	12	\$ 7.716	\$ 6.484	\$ 1.232
TORTERO CON PEDESTAL 28 CM	\$ 5.122	5	\$ 25.610	\$ 21.521	\$ 4.089
Vasos de jugo o bebida (4 un)	\$ 14.990	30	\$ 449.700	\$ 377.899	\$ 71.801
Vasos pequeños (4 un)	\$ 14.990	20	\$ 299.800	\$ 251.933	\$ 47.867
PLATO RECTANGULAR 27X11X2.5 CM	\$ 1.892	68	\$ 128.656	\$ 108.114	\$ 20.542
CUBETA DISPLAY REDONDO CON DISEÑO Y ASA 14 X 12.5 CM	\$ 1.180	68	\$ 80.240	\$ 67.429	\$ 12.811
CUBETA DISPLAY REDONDO CON DISEÑO Y ASA 12 X 11 CM	\$ 919	68	\$ 62.492	\$ 52.514	\$ 9.978
CUCHILLO MEDIO GOLPE MANGO BLANCO 25 CM LÍNEA HACCP	\$ 12.234	5	\$ 61.170	\$ 51.403	\$ 9.767
ESPATULA LISA 35 CM	\$ 1.446	3	\$ 4.338	\$ 3.645	\$ 693
TENAZA ACERO INOX HEAVY DUTY 30 CM	\$ 1.125	3	\$ 3.375	\$ 2.836	\$ 539
BOWL ACERO INOX 28 X 10 CM	\$ 1.968	8	\$ 15.744	\$ 13.230	\$ 2.514
COLADOR CON PEDESTAL ACERO INOX 5 LITROS	\$ 5.194	3	\$ 15.582	\$ 13.094	\$ 2.488
TABLA DE CORTE 30 X 50 CM BLANCA	\$ 15.402	3	\$ 46.206	\$ 38.829	\$ 7.377
CARRO DE SERVICIO AC. INOX 3 REPISAS	\$ 71.222	2	\$ 142.444	\$ 119.701	\$ 22.743
LAVAFONDO MURAL 2 TAZAS OZTI (500*400*250) 1200*600*850 MM.	\$ 357.000	1	\$ 357.000	\$ 300.000	\$ 57.000
SOPORTE METÁLICO PARA BANDEJA	\$ 26.641	1	\$ 26.641	\$ 22.387	\$ 4.254
TAPA CONTENEDOR GASTRONÓMICO 1/1	\$ 5.867	3	\$ 17.601	\$ 14.791	\$ 2.810
CONTENEDOR GASTRONÓMICO GN 1/1 X 20 CMS	\$ 16.382	3	\$ 49.146	\$ 41.299	\$ 7.847
LICUADORA MIXTEC SJ 9669	\$ 216.056	2	\$ 432.112	\$ 363.119	\$ 68.993
ESTACION DE CALENTAMIENTO DOBLE	\$ 225.604	2	\$ 451.208	\$ 379.166	\$ 72.042
Uniformes					
Pantalones	\$ 13.990	30	\$ 419.700	\$ 352.689	\$ 67.011
Polera Pique	\$ 13.990	30	\$ 419.700	\$ 352.689	\$ 67.011
Polar	\$ 4.590	30	\$ 137.700	\$ 115.714	\$ 21.986
Mandil	\$ 1.990	30	\$ 59.700	\$ 50.168	\$ 9.532
Uniforme chef	\$ 33.990	3	\$ 101.970	\$ 85.689	\$ 16.281
Pantalones	\$ 2.990	10	\$ 29.900	\$ 25.126	\$ 4.774
Polera Pique	\$ 13.990	10	\$ 139.900	\$ 117.563	\$ 22.337
Polar	\$ 4.590	10	\$ 45.900	\$ 38.571	\$ 7.329
Chapita alfiler 2,5	\$ 150	40	\$ 6.000	\$ 5.042	\$ 958
Mascarilla blanca 3 pliegues con elástico 50 un	\$ 4.990	3	\$ 14.970	\$ 12.580	\$ 2.390
Gorro red negra	\$ 2.980	3	\$ 8.940	\$ 7.513	\$ 1.427
Total Reinversión Año 3	\$ 1.348.668	\$ 1.486	\$ 5.506.348	\$ 4.627.183	\$ 879.165

Fuente: Elaboración Propia.

Anexo 25: Detalle de cálculo de costos

Cálculo de costo variable e insumos de cafetería:

PROVEEDORES	INSUMO	MEDIDA	PRECIO	UNIDADES	PRECIO UNIDAD	A USAR
Feria llamado	Lechuga	1 un	\$ 336	15	\$ 22	\$ 22
	Tomate	1 kilo	\$ 504	5	\$ 101	\$ 17
	Ají verde	1 uni	\$ 126	1	\$ 126	\$ 42
	Cebolla	1 malla	\$ 823	3	\$ 274	\$ 27
	Palta	1 kilo	\$ 2.395	4	\$ 599	\$ 150
	Poroto verde	1 kilo	\$ 1.008	8	\$ 120	\$ 120
	Champiñoes	1 kilo	\$ 3.689	10	\$ 369	\$ 369
	Rúcula	1 Bandeja	\$ 580	4	\$ 145	\$ 145
	Aceitunas negras	1 kilo	\$ 2.521	100	\$ 25	\$ 25
	Albahaca	1 Ramo	\$ 168	5	\$ 34	\$ 34
Colun	Queso	5 kilos	\$ 7.134	152	\$ 47	\$ 47
	Crema	1 litro	\$ 2.092	5	\$ 418	\$ 418
	Leche	1 litro	\$ 697	10	\$ 70	\$ 70
	Chocolate	1 kilo	\$ 1.252	10	\$ 125	\$ 125
Dulcería	Galletas	1 uni	\$ 1.244	30	\$ 41	\$ 41
	Chuby	1 uni	\$ 824	3	\$ 275	\$ 275
Agrosuper	Carne	1 caja	\$ 18.370	39	\$ 471	\$ 471
	Pollo	1 caja	\$ 20.000	35	\$ 571	\$ 571
Carnes Bilbao	Tocino	1 kilo	\$ 6.960	66	\$ 105	\$ 105
	Pollo ganso	1 kilo	\$ 4.298	10	\$ 430	\$ 430
Arizona	Bandeja Huevo	Bandeja	\$ 3.017	30	\$ 101	\$ 101
	Huevo Líquido	5 Lts	\$ 8.403	100	\$ 84	\$ 84
Líder	Pepinillos	200 gr	\$ 546	20	\$ 27	\$ 27
	Orégano	50 gr	\$ 437	16	\$ 27	\$ 27
	Salsa Americana	1 kilo	\$ 1.588	10	\$ 159	\$ 159
	Chocolate en polvo	400 gr	\$ 2.714	40	\$ 68	\$ 68
Panadería Viña del mar	Pan	1 unidad	\$ 71	1	\$ 71	\$ 71
	Media Luna	1 unidad	\$ 84	1	\$ 84	\$ 84
	Brazo de reina	1 unidad	\$ 2.689	5	\$ 538	\$ 538
Aviko	Papas rústicas pre-frita	2,5 kl	\$ 2.521	12	\$ 210	\$ 210
Solange Cantillana	Torta Merengue	1 unidad	\$ 13.437	25	\$ 537	\$ 537
	Torta Panqueque	1 unidad	\$ 17.639	25	\$ 706	\$ 706
	Torta Chocolate	1 unidad	\$ 15.958	25	\$ 638	\$ 638
	Torta Ponpadour	1 unidad	\$ 16.798	25	\$ 672	\$ 672
Guallarauco	Pulpa frambuesa	1 kilo	\$ 3.277	10	\$ 328	\$ 328
	Pulpa mango	1kilo	\$ 3.109	10	\$ 311	\$ 311
	Pulpa chirimoya	1kilo	\$ 3.613	10	\$ 361	\$ 361
	Pulpa piña	1kilo	\$ 2.857	10	\$ 286	\$ 286
	Pulpa naranja	1kilo	\$ 3.445	10	\$ 345	\$ 345
Agua Marina purificada	Bidón de agua purificada	20 litros	\$ 8.403	70	\$ 120	\$ 120
	Bidón de agua purificada	20 litros	\$ 8.403	250	\$ 34	\$ 34
San francisco	Pack helado sabr	6 litros	\$ 15.000	60	\$ 250	\$ 250
Coca Cola	Lata	1 un	\$ 314	1	\$ 314	\$ 314
	Botella Vidrio	1 un	\$ 250	1	\$ 250	\$ 250
Café	Café Vergnano	1 kg	\$ 14.600	134	\$ 109	\$ 109
	Café Vergnano Desc.	Capsula	\$ 17.000	80	\$ 213	\$ 213
Promedio						\$ 161











Sandwich	Costo	Café	Costo	Papas fritas	Costo	Refrescos	Costo	Helados	Costo	Torta	Costo
Luco	\$ 970	Expresso:	\$ 194	Medianas	\$ 420	Frambuesa	\$ 448	Copa 1	\$ 1.047	Merengue	\$ 640
S. Italiano	\$ 1.087	Cortado	\$ 264	Grandes	\$ 840	Mango	\$ 394	Copa 2	\$ 1.325	Panqueque	\$ 840
S. Chacarero	\$ 1.099	Americano	\$ 228			Chirimoya	\$ 444	Copa 3 :	\$ 698	Chocolate	\$ 760
S. Gringo	\$ 1.378	Capuchino	\$ 264			Piña	\$ 369			Pompadour	\$ 800
S. Vegetariano	\$ 1.081	Mokka	\$ 332			Naranja	\$ 428			Media Luna	\$ 100
S. Napolitano	\$ 1.033	Helado	\$ 899			Té Dilhma	\$ 68			Brazo de reina	\$ 640
Costo promedio	\$ 1.108	Costo promedio	\$ 364	Costo promedio	\$ 630	Bebidaata	\$ 314	Costo promedio	\$ 1.023	Costo promedio	\$ 630
						Bebidabotella	\$ 250				
						Costo promedio	\$ 339				

Costo Variable \$ 4.094

Insumos de limpieza:

INSUMO	VALOR BRUTO	VALOR NETO	CANTIDAD	VALOR BRUTO TOTAL	VALOR NETO TOTAL	IVA
Alcohol Industrial 5L	\$ 7.140	\$ 6.000	2	\$ 14.280	\$ 12.000	\$ 2.280
Barregua Poliuretano	\$ 6.533	\$ 5.490	5	\$ 32.666	\$ 27.450	\$ 5.216
Bolsa de basura negra 50x70 (1000 un)	\$ 19.004	\$ 15.970	1	\$ 19.004	\$ 15.970	\$ 3.034
Cera acrilica abrillantadora 5l	\$ 4.522	\$ 3.800	2	\$ 9.044	\$ 7.600	\$ 1.444
Cloro aroma 5l	\$ 1.547	\$ 1.300	4	\$ 6.188	\$ 5.200	\$ 988
Desodorante ambiental 5l	\$ 8.330	\$ 7.000	2	\$ 16.660	\$ 14.000	\$ 2.660
Dan – Desengrasante alcalino normal 30 litros	\$ 28.917	\$ 24.300	1	\$ 28.917	\$ 24.300	\$ 4.617
Escobillón.	\$ 1.178	\$ 990	3	\$ 3.534	\$ 2.970	\$ 564
Esponja Multiuso	\$ 107	\$ 90	15	\$ 1.607	\$ 1.350	\$ 257
Guante de Latex	\$ 488	\$ 410	15	\$ 7.319	\$ 6.150	\$ 1.169
Hisopo wc con Recipiente.	\$ 881	\$ 740	1	\$ 881	\$ 740	\$ 141
Lar- Lavaloz alto rendimiento	\$ 22.610	\$ 19.000	1	\$ 22.610	\$ 19.000	\$ 3.610
Mantenedor de Pisos Alto Rendimiento 1:40 5l	\$ 7.140	\$ 6.000	3	\$ 21.420	\$ 18.000	\$ 3.420
Mopa Hogar.	\$ 2.368	\$ 1.990	3	\$ 7.104	\$ 5.970	\$ 1.134
Mopa Seca 60 cms	\$ 3.915	\$ 3.290	3	\$ 11.745	\$ 9.870	\$ 1.875
Optimus – Mantenedor de piso con aroma 30 li	\$ 28.203	\$ 23.700	1	\$ 28.203	\$ 23.700	\$ 4.503
Pala Plastica.	\$ 583	\$ 490	3	\$ 1.749	\$ 1.470	\$ 279
Paño Humedo Spongge	\$ 250	\$ 210	20	\$ 4.998	\$ 4.200	\$ 798
Paño multiuso danzarina	\$ 357	\$ 300	20	\$ 7.140	\$ 6.000	\$ 1.140
Perfect – Jabón liquido 30 litros	\$ 25.347	\$ 21.300	1	\$ 25.347	\$ 21.300	\$ 4.047
Papel Higiénico Jumbo Elite 4x500	\$ 9.865	\$ 8.290	3	\$ 29.595	\$ 24.870	\$ 4.725
Toalla Jumbo Elite 2x250	\$ 9.758	\$ 8.200	3	\$ 29.274	\$ 24.600	\$ 4.674
TOTALES	\$ 329.285	\$ 276.710		\$ 329.285	\$ 276.710	\$ 52.575

Insumos administrativos:

Producto	Descripción	Ref.	Dispo.	Precio unitario	Cantidad	Total
	CORRECTOR LIQUIDO BOTELLA 20 ML LIQUID PAPER	COR4079	●	\$ 388	15	\$ 5.819
	LAPIZ PASTA P. MED BIC CRISTAL NEGRO.	LAP6474	●	\$ 161	40	\$ 6.426
	LAPIZ PASTA P. MED BIC CRISTAL ROJO.	LAP6475	●	\$ 161	10	\$ 1.607
	LAPIZ PASTA P. MED BIC CRISTAL AZUL.	LAP6473	●	\$ 161	60	\$ 9.639
	PAPEL FOTOC. OFICIO 75 GR EQUALIT M/POSITO 500H	PAP8058	●	\$ 3.766	5	\$ 18.832
	PAPEL FOTOC. CARTA 75 GR EQUALIT M/POSITO. 500 HJ	PAP8036	●	\$ 3.256	5	\$ 16.279
	CLIPS ISOFIT METAL 33 MM PTA. REDONDA 100 UND.	CLI3789	●	\$ 278	3	\$ 833
	CINTA CRISTAL 18 X 18 MT. SELLOFILM 400	CIN3552	●	\$ 123	10	\$ 1.226
	CORCHETES 26/ 6 DE 5000 ISOFIT	COR4015	●	\$ 739	5	\$ 3.695
	BLOCK APUNTES FISCAL 7MM COLON 80 HJ RONEO	BLO1787	●	\$ 601	10	\$ 6.006
Total de productos IVA incluido:						\$ 70.361
Total sin IVA:						\$ 59.127
Total de impuestos:						\$ 11.234
Total IVA incluido:						\$ 70.361

Cálculo de consumo diésel:

RUTA DIARIA					Kilómetros	Litros
Ruta 1	Viña del Mar	Villa Alemana	21		42	4
	Villa Alemana	Viña del Mar	21			
Ruta 2	Viña del Mar	Valparaiso	Quilpue	10	32	3
	Quilpue	Viña del Mar	8,6			
Ruta 3	Viña del Mar	Concon	Quilpue	20	41	4
	Quilpue	Viña del Mar	8,6			

Copec	Diesel	1 litro	\$ 492	75	\$492	\$ 36.900
Rendimiento	11km/lts					
Promedio	3					
Litros a usar	13					
Costo diario	\$ 6.623					

Anexo 26: Presupuesto de operaciones para el horizonte de evaluación.

Presupuesto de operaciones año 0:

Presupuesto Operaciones año 0													
DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
Servicios Básicos													
Agua	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 67.227	\$ 67.227	\$ 67.227	\$ 67.227	\$ 67.227	\$ 67.227	\$ 403.361
Electricidad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 1.008.403
Gas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Arriendos													
Arriendo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 43.396.770
Administración y Venta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Insumos Administrativos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 59.127	\$ -	\$ -	\$ 59.127
Patente Comercial	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.810.961	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.810.961
Telefonía e Internet	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Celulares	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 52.934	\$ 52.934	\$ 105.867
Publicidad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Hosting página web	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 43.900	\$ -	\$ 43.900
Redes Sociales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 400.000
Radio	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 6.000.000
Diario	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.723.321	\$ 3.723.321	\$ 7.446.642
Remuneraciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Personal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 200.000	\$ 1.926.115	\$ 1.926.115	\$ 4.052.230
Bonos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Capacitaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Seguro Cesantía	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 42.183	\$ 42.183	\$ 84.367
Prima por Seguro accidente	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 13.358	\$ 13.358	\$ 26.716
Total Costos Operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 9.279.050	\$ 7.468.089	\$ 7.468.089	\$ 7.727.216	\$ 16.469.900	\$ 16.426.000	\$ 64.838.345

Presupuesto de operaciones año 1:

Presupuesto Operaciones año 2018													
DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
C.V. Operacionales													
Comisiones													
Comisión Venta Arriendo	\$ 870.352	\$ 870.352	\$ 608.255	\$ 608.255	\$ 602.570	\$ 611.097	\$ 849.416	\$ 602.570	\$ 591.201	\$ 608.255	\$ 608.255	\$ 858.388	\$ 8.288.966
Comisión TransBank Débito	\$ 583.571	\$ 583.571	\$ 407.835	\$ 407.835	\$ 404.023	\$ 409.741	\$ 569.533	\$ 404.023	\$ 396.400	\$ 407.835	\$ 407.835	\$ 575.549	\$ 5.557.752
Comisión TransBank Crédito	\$ 898.638	\$ 898.638	\$ 628.023	\$ 628.023	\$ 622.154	\$ 630.958	\$ 877.022	\$ 622.154	\$ 610.415	\$ 628.023	\$ 628.023	\$ 886.286	\$ 8.558.358
Insumos Cafetería	\$ 11.218.470	\$ 11.218.470	\$ 8.250.009	\$ 8.250.009	\$ 8.172.906	\$ 8.288.561	\$ 10.948.610	\$ 8.172.906	\$ 8.018.700	\$ 8.250.009	\$ 8.250.009	\$ 11.064.264	\$ 110.102.925
Total C.V. Operacionales	\$ 13.571.031	\$ 13.571.031	\$ 9.894.122	\$ 9.894.122	\$ 9.801.654	\$ 9.940.356	\$ 13.244.581	\$ 9.801.654	\$ 9.616.717	\$ 9.894.122	\$ 9.894.122	\$ 13.384.488	\$ 132.508.000
C.F. Operacionales													
Servicios Básicos													
Agua	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 5.042.017
Electricidad	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 34.789.916
Gas	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 2.016.807
Arriendos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Arriendo	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 86.793.541
Mantenciones													
Maquinaria Bowling	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403	\$ 4.033.613
Ascensores	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 4.033.613
Aire Acondicionado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 665.546
Administración y Venta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Insumos Administrativos	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 709.524
Patente Comercial	\$ -	\$ -	\$ 1.810.961	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.810.961
TransBank	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 558.146
Aseo													
Artículos aseo	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 3.320.520
Publicidad													
Hosting página web	\$ 43.900	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 43.900
Redes Sociales	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 1.020.000
Radio	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 16.345.078
Diario	\$ 3.144.573	\$ 3.144.573	\$ 3.144.573	\$ 3.144.573	\$ 3.144.573	\$ 3.144.573	\$ 1.157.496	\$ 1.157.496	\$ 1.157.496	\$ 1.157.496	\$ 1.157.496	\$ 1.157.496	\$ 23.825.337
Telefonía e Internet													
Celulares	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 1.905.610
WIFI	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 473.849
Telefonía	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 373.008
Transporte colaboradores													
Seguro Obligatorio Accidentes Personales			\$ 8.450										\$ 8.450
Permiso de Circulación			\$ 338.015										\$ 338.015
Revisión Técnica													\$ -
Mantenciones													\$ 193.277
Seguro Automotriz	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 1.261.805
Diesel	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 2.003.597
Seguridad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Seguro	\$ 1.010.841	\$ 1,010.841	\$ 1,010.841	\$ 1,010.841	\$ 1,010.841	\$ 1,010.841	\$ 1,010.841	\$ 1,010.841	\$ 1,010.841	\$ 1,010.841	\$ 1,010.841	\$ 1,010.841	\$ 12,130.088
Empresa Seguridad	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 10,084.034
Vigilancia y Alarma	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 2,621.849
Remuneraciones													
Personal	\$ 10.885.025	\$ 10,885.025	\$ 10,885.025	\$ 10,885.025	\$ 10,885.025	\$ 10,885.025	\$ 10,805.025	\$ 10,805.025	\$ 10,805.025	\$ 10,805.025	\$ 10,805.025	\$ 10,805.025	\$ 130,140.300
Bonos	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 10,720.000
Capacitaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1,000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1,700.000
Seguro Cesantía	\$ 279.965	\$ 279.965	\$ 279.965	\$ 279.965	\$ 229.812	\$ 229.812	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 2,923.331
Prima por Seguro accidente	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 1,174.773
Total C.F. Operacionales	\$ 32,436.188	\$ 32,392.288	\$ 35,558.117	\$ 32,392.288	\$ 32,342.134	\$ 29,908.388	\$ 27,461.374	\$ 27,461.374	\$ 28,469.777	\$ 27,461.374	\$ 27,461.374	\$ 30,715.828	\$ 364,060.504
Total Costos Operacionales	\$ 46,007.219	\$ 45,963.319	\$ 45,452.239	\$ 42,286.410	\$ 42,143.788	\$ 39,848.744	\$ 40,705.955	\$ 37,263.028	\$ 38,086.494	\$ 37,355.496	\$ 37,355.496	\$ 44,100.316	\$ 496,568.504

Presupuesto de operaciones año 2:

Presupuesto Operaciones año 2019													
DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
C.V. Operacionales													
Comisiones													
Comisión Venta Arriendo	\$ 939.022	\$ 939.022	\$ 656.246	\$ 656.246	\$ 650.113	\$ 659.312	\$ 916.434	\$ 650.113	\$ 637.846	\$ 656.246	\$ 656.246	\$ 926.115	\$ 8.942.961
Comisión TransBank Débito	\$ 629.614	\$ 629.614	\$ 440.013	\$ 440.013	\$ 435.901	\$ 442.069	\$ 614.469	\$ 435.901	\$ 427.676	\$ 440.013	\$ 440.013	\$ 620.960	\$ 5.996.255
Comisión TransBank Crédito	\$ 969.540	\$ 969.540	\$ 677.574	\$ 677.574	\$ 671.241	\$ 680.740	\$ 946.218	\$ 671.241	\$ 658.576	\$ 677.574	\$ 677.574	\$ 956.213	\$ 9.233.607
Insumos Cafetería	\$ 12.103.601	\$ 12.103.601	\$ 8.900.930	\$ 8.900.930	\$ 8.817.744	\$ 8.942.523	\$ 11.812.449	\$ 8.817.744	\$ 8.651.371	\$ 8.900.930	\$ 8.900.930	\$ 11.937.229	\$ 118.789.584
Total C.V. Operacionales	\$ 14.641.778	\$ 14.641.778	\$ 10.674.763	\$ 10.674.763	\$ 10.574.999	\$ 10.724.645	\$ 14.289.571	\$ 10.574.999	\$ 10.375.470	\$ 10.674.763	\$ 10.674.763	\$ 14.440.517	\$ 142.962.807
C.F. Operacionales													
Servicios Básicos													
Agua	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 5.042.017
Electricidad	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 34.789.916
Gas	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 2.016.807
Arriendos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Arriendo	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 86.793.541
Mantenciones													
Maquinaria Bowling	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403	\$ 4.033.613
Ascensores	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 4.033.613
Aire Acondicionado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 665.546
Administración y Venta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Insumos Administrativos	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 49.687	\$ 49.687	\$ 690.643
Patente Comercial	\$ -	\$ -	\$ 1.810.961	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.810.961
TransBank	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 558.146
Aseo													
Artículos aseo	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 3.320.520
Publicidad													
Hosting página web	\$ 43.900	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 43.900
Redes Sociales	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 1.020.000
Radio	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 2.305.848
Diario	\$ 578.748	\$ -	\$ -	\$ 578.748	\$ -	\$ -	\$ 578.748	\$ -	\$ -	\$ 578.748	\$ -	\$ -	\$ 2.314.992
Telefonía e Internet													
Celulares	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 1.905.610
WiFi	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 473.849
Telefonía	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 373.008
Transporte colaboradores													
Seguro Obligatorio Accidentes Personales			\$ 8.450										\$ 8.450
Permiso de Circulación			\$ 338.015										\$ 338.015
Revisión Técnica												\$ 319.328	\$ 319.328
Mantenciones													
Seguro Automotriz	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 1.261.805
Diesel	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 2.003.597
Seguridad													
Seguro	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 12.130.088
Empresa Seguridad	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 10.084.034
Vigilancia y Alarma	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 2.621.849
Remuneraciones													
Personal	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 129.660.300
Bonos	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 910.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 910.000	\$ 10.720.000
Capacitaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.700.000
Seguro Cesantía	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 2.687.694
Prima por Seguro accidente	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 1.174.773
Total C.F. Operacionales	\$ 26.926.526	\$ 26.303.878	\$ 29.469.707	\$ 26.882.626	\$ 26.303.878	\$ 28.665.055	\$ 26.882.626	\$ 26.303.878	\$ 27.312.281	\$ 26.882.626	\$ 26.294.438	\$ 29.674.942	\$ 327.902.461
Total Costos Operacionales	\$ 41.568.304	\$ 40.945.656	\$ 40.144.470	\$ 37.557.389	\$ 36.878.877	\$ 39.389.699	\$ 41.172.197	\$ 36.878.877	\$ 37.687.752	\$ 37.557.389	\$ 36.969.200	\$ 44.115.459	\$ 470.865.268

Presupuesto de operaciones año 3:

Presupuesto Operaciones año 2020													
DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
C.V. Operacionales													
Comisiones													
Comisión Venta Arriendo	\$ 1.013.116	\$ 1.013.116	\$ 708.027	\$ 708.027	\$ 701.410	\$ 711.336	\$ 988.746	\$ 701.410	\$ 688.176	\$ 708.027	\$ 708.027	\$ 999.190	\$ 9.648.611
Comisión TransBank Débito	\$ 679.294	\$ 679.294	\$ 474.732	\$ 474.732	\$ 470.296	\$ 476.951	\$ 662.954	\$ 470.296	\$ 461.422	\$ 474.732	\$ 474.732	\$ 669.957	\$ 6.649.393
Comisión TransBank Crédito	\$ 1.046.043	\$ 1.046.043	\$ 731.038	\$ 731.038	\$ 724.206	\$ 734.454	\$ 1.020.880	\$ 724.206	\$ 710.542	\$ 731.038	\$ 731.038	\$ 1.031.664	\$ 9.962.190
Insumos Cafetería	\$ 13.058.643	\$ 13.058.643	\$ 9.603.263	\$ 9.603.263	\$ 9.513.513	\$ 9.648.138	\$ 12.744.518	\$ 9.513.513	\$ 9.334.013	\$ 9.603.263	\$ 9.603.263	\$ 12.879.143	\$ 128.163.178
Total Costos Variables	\$ 15.797.097	\$ 15.797.097	\$ 11.517.061	\$ 11.517.061	\$ 11.409.425	\$ 11.570.879	\$ 15.417.098	\$ 11.409.425	\$ 11.194.153	\$ 11.517.061	\$ 11.517.061	\$ 15.579.954	\$ 154.243.373
C.F. Operacionales													
Servicios Básicos													
Agua	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 5.042.017
Electricidad	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 34.789.916
Gas	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 2.016.807
Arriendos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Arriendo	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 86.793.541
Mantenciones													
Maquinaria Bowling	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403	\$ 4.033.613
Ascensores	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 4.033.613
Aire Acondicionado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 332.773	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 332.773	\$ 665.546
Administración y Venta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Insumos Administrativos	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 49.687	\$ 49.687	\$ 690.643
Patente Comercial	\$ -	\$ -	\$ 1.810.961	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.810.961
TransBank	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 558.146
Aseo													
Artículos aseo	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 3.320.520
Publicidad													
Hosting página web	\$ 43.900	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 43.900
Redes Sociales	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 1.020.000
Radio	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 2.305.848
Diario	\$ 578.748	\$ -	\$ -	\$ 578.748	\$ -	\$ -	\$ 578.748	\$ -	\$ -	\$ 578.748	\$ -	\$ -	\$ 2.314.992
Telefonía e Internet													
Celulares	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 1.905.610
WiFi	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 473.849
Telefonía	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 373.008
Transporte colaboradores													
Seguro Obligatorio Accidentes Personales			\$ 8.450										\$ 8.450
Permiso de Circulación			\$ 338.015										\$ 338.015
Revisión Técnica													\$ -
Mantenciones												\$ 193.277	\$ 193.277
Seguro Automotriz	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 1.261.805
Diesel	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 2.003.597
Seguridad													
Seguro	\$ 1.010.841	\$ 1,010.841	\$ 1,010.841	\$ 1,010.841	\$ 1,010.841	\$ 1,010.841	\$ 1,010.841	\$ 1,010.841	\$ 1,010.841	\$ 1,010.841	\$ 1,010.841	\$ 1,010.841	\$ 12,130,088
Empresa Seguridad	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 10,084,034
Vigilancia y Alarma	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 2,621,849
Remuneraciones													
Personal	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 129.660.300
Bonos	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 910.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 910.000	\$ 10.720.000
Capacitaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.700.000
Seguro Cesantía	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 2.687.688
Prima por Seguro accidente	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 1.174.776
Total C.F. Operacionales	\$ 26.926.526	\$ 26.303.878	\$ 29.469.707	\$ 26.882.626	\$ 26.303.878	\$ 28.665.054	\$ 26.882.626	\$ 26.303.878	\$ 27.312.281	\$ 26.882.626	\$ 26.294.437	\$ 29.548.891	\$ 327.776.408
Total Costos Operacionales	\$ 42.723.622	\$ 42.100.974	\$ 40.986.768	\$ 38.399.687	\$ 37.713.303	\$ 40.235.934	\$ 42.299.724	\$ 37.713.303	\$ 38.506.434	\$ 38.399.687	\$ 37.811.499	\$ 45.128.846	\$ 482.019.781


Presupuesto de operaciones año 4:

Presupuesto Operaciones año 2021													
DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
C.V. Operacionales													
Comisiones													
Comisión Venta Arriendo	\$ 1.065.281	\$ 1.065.281	\$ 746.252	\$ 746.252	\$ 739.278	\$ 749.739	\$ 1.039.655	\$ 739.278	\$ 725.329	\$ 746.252	\$ 746.252	\$ 1.050.638	\$ 10.159.487
Comisión TransBank Débito	\$ 714.271	\$ 714.271	\$ 500.362	\$ 500.362	\$ 495.686	\$ 502.700	\$ 697.089	\$ 495.686	\$ 486.333	\$ 500.362	\$ 500.362	\$ 704.453	\$ 6.811.936
Comisión TransBank Crédito	\$ 1.099.902	\$ 1.099.902	\$ 770.505	\$ 770.505	\$ 763.304	\$ 774.106	\$ 1.073.444	\$ 763.304	\$ 748.902	\$ 770.505	\$ 770.505	\$ 1.084.783	\$ 10.489.670
Insumos Cafetería	\$ 14.417.572	\$ 14.417.572	\$ 10.602.613	\$ 10.602.613	\$ 10.503.523	\$ 10.652.158	\$ 14.070.757	\$ 10.503.523	\$ 10.305.343	\$ 10.602.613	\$ 10.602.613	\$ 14.219.392	\$ 141.500.290
Total Costos Variables	\$ 17.297.025	\$ 17.297.025	\$ 12.619.732	\$ 12.619.732	\$ 12.501.791	\$ 12.678.703	\$ 16.880.946	\$ 12.501.791	\$ 12.265.908	\$ 12.619.732	\$ 12.619.732	\$ 17.059.265	\$ 168.961.582
C.F. Operacionales													
Servicios Básicos													
Agua	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 5.042.017
Electricidad	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 34.789.916
Gas	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 2.016.807
Arriendos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Arriendo	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 86.793.541
Mantenciones													
Maquinaria Bowling	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403	\$ 4.033.613
Ascensores	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 4.033.613
Aire Acondicionado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 332.773	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 332.773	\$ 665.546
Administración y Venta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Insumos Administrativos	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 49.687	\$ 49.687	\$ 690.643
Patente Comercial	\$ -	\$ -	\$ 1.810.961	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.810.961
TransBank	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 558.146
Aseo													
Artículos aseo	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 3.320.520
Publicidad													
Hosting página web	\$ 43.900	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 43.900
Redes Sociales	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 1.020.000
Radio	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 2.305.848
Diario	\$ 578.748	\$ -	\$ -	\$ 578.748	\$ -	\$ -	\$ 578.748	\$ -	\$ -	\$ 578.748	\$ -	\$ -	\$ 2.314.992
Telefonía e Internet													
Celulares	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 1.905.610
WiFi	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 473.849
Telefonía	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 373.008
Transporte colaboradores													
Seguro Obligatorio Accidentes Personales			\$ 8.450										\$ 8.450
Permiso de Circulación			\$ 338.015										\$ 338.015
Revisión Técnica													\$ -
Mantenciones												\$ 285.714	\$ 285.714
Seguro Automotriz	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 1.261.805
Diesel	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 2.003.597
Seguridad													
Seguro	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 12.130.088
Empresa Seguridad	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 10.084.034
Vigilancia y Alarma	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 2.621.849
Remuneraciones													
Personal	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 129.660.300
Bonos	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 910.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 910.000	\$ 10.720.000
Capacitaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.700.000	\$ 2.700.000
Seguro Cesantía	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 2.687.688
Prima por Seguro accidente	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 1.174.776
Total C.F. Operacionales	\$ 26.926.526	\$ 26.303.878	\$ 29.469.707	\$ 26.882.626	\$ 26.303.878	\$ 28.665.054	\$ 26.882.626	\$ 26.303.878	\$ 27.312.281	\$ 26.882.626	\$ 26.294.437	\$ 29.641.328	\$ 327.868.845
Total Costos Operacionales	\$ 44.223.551	\$ 43.600.903	\$ 42.089.439	\$ 39.502.358	\$ 38.805.669	\$ 41.343.757	\$ 43.763.571	\$ 38.805.669	\$ 39.578.189	\$ 39.502.358	\$ 38.914.170	\$ 46.700.594	\$ 496.830.227


Presupuesto de operaciones año 5:

Presupuesto Operaciones año 2022														
DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL	
C.V. Operacionales														
Comisiones														
Comisión Venta Arriendo	\$ 1.065.281	\$ 1.065.281	\$ 746.252	\$ 746.252	\$ 739.278	\$ 749.739	\$ 1.039.655	\$ 739.278	\$ 725.329	\$ 746.252	\$ 746.252	\$ 1.050.638	\$ 10.159.487	
Comisión TransBank Débito	\$ 714.271	\$ 714.271	\$ 500.362	\$ 500.362	\$ 495.686	\$ 502.700	\$ 697.089	\$ 495.686	\$ 486.333	\$ 500.362	\$ 500.362	\$ 704.453	\$ 6.811.936	
Comisión TransBank Crédito	\$ 1.099.902	\$ 1.099.902	\$ 770.505	\$ 770.505	\$ 763.304	\$ 774.106	\$ 1.073.444	\$ 763.304	\$ 748.902	\$ 770.505	\$ 770.505	\$ 1.084.783	\$ 10.489.670	
Insumos Cafetería	\$ 14.417.572	\$ 14.417.572	\$ 10.602.613	\$ 10.602.613	\$ 10.503.523	\$ 10.652.158	\$ 14.070.757	\$ 10.503.523	\$ 10.305.343	\$ 10.602.613	\$ 10.602.613	\$ 14.219.392	\$ 141.500.290	
Total Costos Variables	\$ 17.297.025	\$ 17.297.025	\$ 12.619.732	\$ 12.619.732	\$ 12.501.791	\$ 12.678.703	\$ 16.880.946	\$ 12.501.791	\$ 12.265.908	\$ 12.619.732	\$ 12.619.732	\$ 17.059.265	\$ 168.961.582	
C.F. Operacionales														
Servicios Básicos														
Agua	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 420.168	\$ 5.042.017	
Electricidad	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 2.899.160	\$ 34.789.916	
Gas	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 168.067	\$ 2.016.807	
Arriendos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Arriendo	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 7.232.795	\$ 86.793.541	
Mantenciones														
Maquinaria Bowling	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403	\$ -	\$ -	\$ 1.008.403	\$ 4.033.613
Ascensores	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 336.134	\$ 4.033.613	
Aire Acondicionado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 332.773	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 332.773	\$ 665.546
Administración y Venta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Insumos Administrativos	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 59.127	\$ 49.687	\$ 690.643	
Patente Comercial	\$ -	\$ -	\$ 1.810.961	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.810.961	
TransBank	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 46.512	\$ 558.146	
Aseo														
Artículos aseo	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 276.710	\$ 3.320.520	
Publicidad														
Hosting página web	\$ 43.900	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 43.900	
Redes Sociales	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 1.020.000	
Radio	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 192.154	\$ 2.305.848	
Diario	\$ 578.748	\$ -	\$ -	\$ 578.748	\$ -	\$ -	\$ 578.748	\$ -	\$ -	\$ 578.748	\$ -	\$ -	\$ 2.314.992	
Telefonía e Internet														
Celulares	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 158.801	\$ 1.905.610	
WiFi	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 39.487	\$ 473.849	
Telefonía	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 31.084	\$ 373.008	
Transporte colaboradores														
Seguro Obligatorio Accidentes Personales			\$ 8.450										\$ 8.450	
Permiso de Circulación			\$ 338.015										\$ 338.015	
Revisión Técnica													\$ -	
Mantenciones												\$ 285.714	\$ 285.714	
Seguro Automotriz	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 105.150	\$ 1.261.805	
Diesel	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 166.966	\$ 2.003.597	
Seguridad														
Seguro	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 1.010.841	\$ 12.130.088	
Empresa Seguridad	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 840.336	\$ 10.084.034	
Vigilancia y Alarma	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 218.487	\$ 2.621.849	
Remuneraciones														
Personal	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 10.805.025	\$ 129.660.300	
Bonos	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 910.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 890.000	\$ 910.000	\$ 10.720.000	
Capacitaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.700.000	
Seguro Cesantía	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 223.974	\$ 2.687.688	
Prima por Seguro accidente	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 97.898	\$ 1.174.776	
Total C.F. Operacionales	\$ 26.926.526	\$ 26.303.878	\$ 29.469.707	\$ 26.882.626	\$ 26.303.878	\$ 28.665.054	\$ 26.882.626	\$ 26.303.878	\$ 27.312.281	\$ 26.882.626	\$ 26.294.437	\$ 29.641.328	\$ 327.868.845	
Total Costos Operacionales	\$ 44.223.551	\$ 43.600.903	\$ 42.089.439	\$ 39.502.358	\$ 38.805.669	\$ 41.343.757	\$ 43.763.571	\$ 38.805.669	\$ 39.578.189	\$ 39.502.358	\$ 38.914.170	\$ 46.700.594	\$ 496.830.227	


Anexo 27: Descripción y análisis de cargos.

	Descripción y análisis de Cargo “Bowling Coffee”
Cargo:	Administrador General
Supervisor:	Directorio
Requisitos para el cargo:	<p>Título o grado Universitario: Ingeniero Comercial o Ingeniero civil industrial.</p> <p>Experiencia: 2 años de experiencia laboral en Cargos Administrativos, gerencias o de alto mando.</p> <p>Conocimientos y/o habilidades especiales: Manejo de inglés intermedio, RR.HH. y TIC’s.</p> <p>Perfil del Profesional: Se necesita una persona capaz de motivar y liderar a los colaboradores para el cumplimiento de los objetivos de la empresa, además deberá ser capaz de manejar conflictos, tener una actitud positiva y tener comunicación constante con las demás jefaturas.</p>
Condiciones de Trabajo:	<p>Tendrá a disposición una oficina con todas las comodidades para ejercer el cargo, con una buena iluminación, climatizada, ambientada y caracterizada al negocio del Bowling Coffee. Además tendrá acceso a uso de tecnología dispuestas por la empresa.</p> <p>Se le otorgará un teléfono y computador con fines netamente relacionados a la empresa.</p>
Funciones:	<ol style="list-style-type: none"> 10 Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto, mediano y largo plazo. 11 Coordinar las funciones y los cargos de la empresa. 12 Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder motivador dentro de ésta. 13 Decidir respecto de contratar, seleccionar, capacitar y ubicar el personal adecuado para cada cargo. 14 Analizar y controlar los problemas de la empresa en el aspecto financiero, administrativo, RR.HH., contable entre otros. 15 Realizar análisis, proyecciones y conclusiones según lo requerido. 16 Controlar las labores de cobranza y, autorizar y ejecutar el pago a proveedores y acreedores de la Empresa. 17 Proyectar y establecer escenarios futuros de las diferentes


	<p>variables que puedan afectar a la empresa.</p> <p>18 Recomendar acciones apropiadas para la planificación financiera.</p> <p>19 Manejo de inventario y suministros.</p> <p>20 Representar al Directorio en todo ámbito administrativo y financiero.</p>
--	--


		<p>Descripción y Análisis de Cargo “Bowling Coffee”</p>
Cargo:	Supervisor del Personal	
Supervisor:	Administrador General	
Requisitos para el cargo:	<p>Título o grado Universitario: Técnico en administración de empresas o carreras afines</p> <p>Experiencia: 2 años de experiencia laboral en Cargos Administrativos o de supervisión.</p> <p>Conocimientos y/o habilidades especiales: Manejo de inglés básico.</p> <p>Perfil del Profesional: Se necesita una persona capaz de motivar y liderar a los colaboradores para el cumplimiento de los objetivos de la empresa, además deberá ser capaz de manejar conflictos, tener una actitud positiva y tener comunicación constante con su jefe directo.</p>	
Condiciones de Trabajo:	<p>Tendrá a disposición una oficina con todas las comodidades para ejercer el cargo, con una buena iluminación, climatizada, ambientada y caracterizada al negocio Bowling Coffee. Además tendrá acceso a uso de tecnología dispuestas por la empresa.</p> <p>Se le otorgará un teléfono y computador con fines netamente relacionados a la empresa.</p>	
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> • Supervisar, evaluar, coordinar y controlar a los garzones, jefe de cocina, ayudante de cocina, servicio de aseo, asistente de mesón, asistente de salón, cajeros y conductor. • Supervisar el salón de bowling y cafetería. • Tener contacto directo con los clientes y colaboradores. • Supervisar y controlar que se realicen las prácticas ecológicas dentro de la empresa. • Resolver problemas que se presenten con los clientes, llevando el control del libro de reclamos y sugerencias. 	


	<ul style="list-style-type: none"> • Motivar a los colaboradores. • Supervisar y coordinar los turnos de trabajo de los colaboradores. • Encargado de la entrada y salida de insumos.
--	--

	Descripción y Análisis de Cargo “Bowling Coffee”
Cargo:	Asesor Contable
Supervisor:	Administrador General
Requisitos para el cargo:	<p>Título o grado Universitario: Contador Auditor</p> <p>Experiencia: mínimo 2 años de experiencia.</p> <p>Conocimientos y/o habilidades especiales: Orientación a resultados, capacidad de trabajar en equipo, ética e integridad.</p> <p>Perfil del Profesional: se necesita profesional que brinde asesoría externa y apoyo al jefe de contabilidad y finanzas. Debe tener sólidos conocimientos de legislación tributaria vigente, conocimientos de la norma IFRS y normativas laborales.</p>
Condiciones de Trabajo:	Las condiciones de trabajo son elegidas por él mismo, ya que el cargo no es presencial.
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar liquidaciones de sueldo. • Confeccionar los contratos de trabajo. • Realizar el libro de Remuneraciones. • Hacer gestiones mensuales (licencias médicas y otros) • Controlar y analizar los registros contables realizados por “Bowling Coffee”, de acuerdo a lo exigido por la normativa legal, contable y de procedimientos internos de la Empresa. • Preparar, analizar y firmar los Estados Financieros de la Empresa. • Responsable de la entrega oportuna de los informes contables y/o financieros que debe emitir la Empresa, para que esta cumpla con el plazo dispuesto por las entidades y autoridades externas de regularización. • Proyectar y establecer escenarios futuros de las diferentes variables que puedan afectar a la empresa. • Recomendar acciones apropiadas para la planificación financiera.


	<ul style="list-style-type: none"> • Determinación exacta, oportuna y confiable de los impuestos mensuales y anuales, dentro de los plazos legales y reglamentos. • Participar en las reuniones de trabajo a las que sea convocado o convoke.
--	---

		Descripción y Análisis de Cargo “Bowling Coffee”
Cargo:	Relacionador Público	
Supervisor:	Administrador General	
Resumen del cargo:	<p>Título o grado Universitario: Relacionador Público.</p> <p>Experiencia: 2 años de experiencia laboral.</p> <p>Conocimientos y/o habilidades especiales: Relaciones públicas, comunicarse en forma clara y precisa, manejo de aplicaciones móviles y redes sociales.</p> <p>Perfil del Profesional: Se necesita una persona que planifique coordine y supervise distintas actividades, eventos sociales y publicidad de “Bowling Coffee”</p>	
Condiciones de Trabajo:	Las condiciones de trabajo son elegidas por él mismo, ya que no es un cargo presencial.	
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> • Coordinar y participar en la apertura de “Bowling Coffee” • Divulgar diversas actividades de la organización a través de los medios de comunicación que la empresa utilice. • Coordinar el apoyo logístico, la realización de eventos y asistir a ellos. • Elaborar informes periódicos de las actividades realizadas. • Realizar concursos en colegios. • Asistir a reuniones periódicas con el Administrador General y Diseñador Gráfico para que concuerde los objetivos de la empresa con el contenido. 	


		Descripción y Análisis de Cargo “Bowling Coffee”	
Cargo:		Diseñador Gráfico	
Supervisor:		Administrador General	
Resumen del cargo:		<p>Título o grado Universitario: Diseñador Gráfico.</p> <p>Experiencia: 2 años de experiencia laboral.</p> <p>Conocimientos y/o habilidades especiales: Conocimientos de Marketing, manejo de la tecnología, software, aplicaciones móviles y redes sociales.</p> <p>Perfil del Profesional: Se necesita una persona que se haga cargo de la publicidad de la empresa y de administrar toda el área digital que ésta posea. Tiene que ser creativo, detallista, auto crítico y mantener una constante comunicación con su supervisor directo y el Relacionador Público</p>	
Condiciones de Trabajo:		Las condiciones de trabajo son elegidas por él mismo, ya que no es un cargo presencial.	
Funciones:		<ul style="list-style-type: none"> • Deberá generar ideas creativas y originales que llamen la atención de los clientes. • Crear y diseñar papelería personalizada, logotipo de la empresa, póster, folletos, etc. • Encargado del diseño de la imagen de marca e identidad corporativa. • Desarrollar material audiovisual para la publicidad de la empresa. • Administrar las redes sociales que posea la empresa. • Administrar el software que la empresa posea y toda la parte digital perteneciente al bowling. • Asistir a reuniones periódicas con el Administrador General y Relacionador Público para que concuerde los objetivos de la empresa con el contenido. 	

		Descripción y Análisis de Cargo “Bowling Coffee”	
Cargo		Garzón	
Supervisor:		Supervisor del Personal	


Requisitos para el cargo:	<p>Título o grado Universitario: Enseñanza media completa.</p> <p>Experiencia: Deseable experiencia en atención al cliente.</p> <p>Conocimientos y habilidades especiales: Conocimiento y manejo sobre sistema transbank.</p> <p>Perfil del Profesional: Se necesita una persona responsable, energética, alegre y entusiasta, con capacidad de trabajar bajo presión y con tolerancia a la frustración.</p> <p>Debe ser rápido y ordenado con los pedidos de los clientes.</p> <p>Además, debe conocer lo que se ofrece en la carta.</p>
Condiciones de Trabajo:	Se les hará entrega de un uniforme corporativo.
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> • Tomar el pedido de los clientes. • Avisar oportunamente al ayudante de cocina los pedidos. • Llevarle el pedido a los clientes. • Debe llevarle la cuenta a los clientes y luego llevársela al cajero. • Tener un trato amable y cordial con el cliente. • Mantener las mesas limpias, ordenadas y con los utensilios correspondientes.

	Descripción y Análisis de Cargo “Bowling Coffee”
Cargo:	Cajero
Supervisor:	Supervisor del Personal
Requisitos para el cargo:	<p>Título o grado Universitario: Enseñanza media completa.</p> <p>Experiencia: 1 año de experiencia como cajero. Deseable experiencia en el rubro de entretenimiento.</p> <p>Conocimientos especiales: conocimientos sólidos de las bases de matemáticas.</p>


	<p>Habilidades especiales: Capacidad de manejar una caja registradora o un sistema de punto de ventas por computador.</p> <p>Manejar los distintos métodos de pagos que realizan los clientes.</p> <p>Perfil del Profesional: Se necesita una persona responsable, amable y cordial para ejercer el puesto de cajero. Capacidad de trabajar bajo presión y con tolerancia a la frustración.</p> <p>Ser rápido y ordenado con el uso de la caja registradora.</p>
Condiciones de Trabajo:	Trabaja en un ambiente entretenido y tendrá a disposición un computador con un software especial para hacer el trabajo de cajero, además de una caja registradora. Se le hará entrega de un uniforme corporativo.
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> • Se debe encargarse de recibir el dinero por el uso de las pistas de bowling y otorgar un pase de entrada. • Se debe encargarse de recibir el dinero por servicio de cafetería. • Tiene que tener una clara comunicación con los garzones y el recepcionista de mesón. • Debe apuntar en el computador los nombres de los jugadores que utilizarán la pista de bowling. • Debe manejar los valores de las promociones, tanto del bowling como de cafetería.

	Descripción y Análisis de Cargo “Bowling Coffee”
Cargo	Jefe de cocina
Supervisor:	Supervisor del Personal
Requisitos para el cargo:	<p>Título o grado Universitario: Técnico en Gastronomía y Cocina.</p> <p>Experiencia: 1 a 2 años de experiencia.</p> <p>Conocimientos y habilidades especiales: Trabajar bajo presión, detallista y creativo.</p> <p>Perfil del Profesional: Se necesita una persona responsable, enérgica, alegre y entusiasta, con capacidad de trabajar bajo</p>


	presión y con tolerancia a la frustración para que ocupe el cargo de jefe de cocina, deberá ocuparse de la elaboración, preparación y presentación de los platos, junto con llevar un control y orden en el sector de la cocina. Debe ser rápido y ordenado con los pedidos de los clientes.
Condiciones de Trabajo:	Equipamiento, utensilios e instalaciones de la cocina. Además se les hará entrega de un uniforme corporativo.
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> • Llevar el control de inventario del sector de cocina. • Verificar la existencia de los insumos necesarios para elaborar las preparaciones que se ofrece en la cafetería. • Comprobar que los alimentos se encuentren en excelentes condiciones para su preparación. • Dirigir el montaje de platos y su presentación. • Controlar el buen sabor de los platos. • Preparar los productos ofrecidos en la cafetería. • Preocuparse por el cumplimiento de las normas de higiene y seguridad en la cocina. • Asegurar el cumplimiento del tiempo de preparación de los platos, evitando atrasos en las entregas.


	Descripción y Análisis de Cargo “Bowling Coffee”
Cargo	Asistente de cocina
Supervisor:	Supervisor del Personal
Requisitos para el cargo:	<p>Título o grado Universitario: Técnico en Gastronomía y Cocina.</p> <p>Experiencia: deseable 1 año de experiencia.</p> <p>Conocimientos y habilidades especiales: Trabajar bajo presión, detallista y creativo.</p> <p>Perfil del Profesional: Se necesita una persona responsable, enérgica, alegre y entusiasta, con capacidad de trabajar bajo presión y con tolerancia a la frustración para que ocupe el cargo de asistente de cocina, deberá ocuparse de la elaboración, preparación y presentación de los platos, junto con llevar un control y orden en el sector de la cocina. Debe ser rápido y</p>

	ordenado con los pedidos de los clientes.
Condiciones de Trabajo:	Equipamiento, utensilios e instalaciones de la cocina. Además se les hará entrega de un uniforme corporativo.
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> • Ayudar en el montaje de los platos. • Llevar los platos al mesón para hacer entrega de éstos al garzón. • Preocuparse del orden y aseo de la cocina y cafetería. • Conocer la preparación de los platos y tipos de café que se ofrecen. • Prestar ayuda al jefe de cocina cuando éste le solicite. • Sacar los platos y café de la cocina de manera oportuna.

	Descripción y Análisis de Cargo “Bowling Coffee”
Cargo	Conductor
Supervisor:	Supervisor del Personal
Requisitos para el cargo:	<p>Título o grado Universitario: Enseñanza media completa.</p> <p>Experiencia: Experiencia en transporte de pasajeros.</p> <p>Conocimientos y habilidades especiales: Licencia clase A2 o A3 al día.</p> <p>Perfil del Profesional: Se necesita se necesita conductor con licencia A2 o A3 para trabajar en traslado de trabajadores desde el centro de entretenimiento “Bowling Coffee” ubicado en Viña del Mar, hacia los alrededores. Debe tener movilización propia para llegar a la empresa.</p>
Condiciones de Trabajo:	Se le felicitará una mini bus de la empresa, solo en horario de trabajo. Además se les hará entrega de un uniforme corporativo.
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> • Llevar un control de los trabajadores que transporta todas las noches. • Revisar el estado de la mini bus antes y después de cumplir sus labores. • Conocer y estudiar las rutas que hará durante la semana. • Responsable de llevar a los trabajadores a la dirección que éstos hayan estipulado en el contrato de trabajo. • Revisar que la mini bus tenga todos los implementos de seguridad y documentos de ésta. • Deberá asegurarse que la mini bus tenga combustible

	<p>necesario para el cumplimiento de la jornada.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Traslado de Administrador General para la realización de algún trámite.
--	--

		Descripción y Análisis de Cargo “Bowling Coffee”
Cargo	Encargado de mesón	
Supervisor:	Supervisor del Personal	
Requisitos para el cargo:	<p>Título o grado Universitario: Enseñanza media completa.</p> <p>Experiencia: Deseable experiencia en atención al cliente.</p> <p>Conocimientos y habilidades especiales:</p> <p>Perfil del Profesional: Se necesita personas altamente proactivas, flexibles, cordiales y con alta orientación al cliente que se encargue del mesón de la sala de bowling.</p>	
Condiciones de Trabajo:	Se les hará entrega de un uniforme corporativo.	
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> • Llevar un control ordenado y riguroso de los implementos que se necesitan en la sala de bowling. • Mantener limpios, ordenados y acondicionados los zapatos que los clientes utilizarán para el juego de bowling. • Mantener el área de mesón ordenada y limpia. • Encargado de llevar el inventario al comienzo y al término del turno de trabajo. • Encargado de guardar los zapatos de los clientes al momento que éstos estén en la sala de bowling. 	

		Descripción y Análisis de Cargo “Bowling Coffee”
Cargo	Asistente de Salón	
Supervisor:	Supervisor del Personal	
Requisitos para el cargo:	<p>Título o grado Universitario: Enseñanza media completa.</p> <p>Experiencia: Deseable experiencia en atención al cliente.</p>	

	<p>Conocimientos y habilidades especiales: Buen trato con los clientes y buena comunicación, lo anterior especialmente con personas con capacidades diferentes.</p> <p>Perfil del Profesional: Se necesita personas altamente proactivas, flexibles, cordiales y con alta orientación al cliente que se encargue de brindar ayuda y apoyo a los clientes en la sala de bowling.</p>
Condiciones de Trabajo:	Se les hará entrega de un uniforme corporativo.
Funciones:	<ul style="list-style-type: none"> • Ayudar a los clientes en el uso de las pistas de bowling. • Ayudar a las personas con capacidades diferentes en el uso de implementos que la empresa dispone para ellos en las pistas de bowling. • Orientar a los clientes si necesitan ayuda relacionada al juego de bowling. • Prestar apoyo si se necesita en el mesón del bowling.

Anexo 28: Ejemplo de contrato de trabajo.

Modelo de Contrato de Trabajo de Supervisor de Personal

En, a de de 20..... entre (nombre o razón social)....., R.U.T....., representado(a) legalmente por don(a)....., cédula de identidad....., ambos con domicilio en comuna de, en adelante el "Empleador" y don de nacionalidad nacido elde.....de....., domiciliado en comuna de....., RUT, proveniente de....., en adelante "Trabajador". Se ha convenido el siguiente Contrato Individual de Trabajo:

PRIMERO : El trabajador se compromete y obliga a prestar servicios como u otro trabajo o función similar, que tenga directa relación con el cargo ya indicado, en el Departamento (Sección), ubicado en , comuna de, pudiendo ser trasladado a otro Departamento o Sección de la Oficina Principal o de cualquiera de las Agencias del Empleador, a condición que se trate de labores similares, en la misma ciudad, y sin que ello importe menoscabo para el trabajador, todo ello sujeto a las necesidades operativas de la Empresa.

SEGUNDO: JORNADA DE TRABAJO

El trabajador cumplirá una jornada semanal ordinaria de horas, de acuerdo a la siguiente distribución diaria: lunes a, de a horas. La jornada de trabajo será interrumpida con un descanso de minutos, entre las y las horas, destinados a la colación, tiempo que será de cargo del

TERCERO: Cuando por necesidades de funcionamiento de la Empresa, sea necesario pactar trabajo en tiempo extraordinario, el Empleado que lo acuerde desde luego se obligará a cumplir el horario que al efecto determine la Empleadora, dentro de los límites legales. Dicho acuerdo constará por escrito y se firmará por ambas partes, previamente a la realización del trabajo.

A falta de acuerdo, queda prohibido expresamente al Empleado trabajar sobretiempo o simplemente permanecer en el recinto de la Empresa, después de la hora diaria de salida, salvo en los casos a que se refiere el inciso precedente.

El tiempo extraordinario trabajado de acuerdo a las estipulaciones precedentes, se remunerará con el recargo legal correspondiente y se liquidará y pagará conjuntamente con la remuneración del respectivo período.

CUARTO: El empleado percibirá un sueldo de \$ (.....) mensuales, pagaderos por meses vencidos.

Las deducciones que la Empleadora podrá según los casos - practicar a las remuneraciones, son todas aquéllas que dispone el artículo 58 del Código del Trabajo.

QUINTO : El trabajador, asimismo, acepta y autoriza al Empleador para que haga las deducciones que establecen las leyes vigentes y, para que le descuenta el tiempo no trabajado debido a atrasos, inasistencias o permisos y, además, la rebaja del monto de las multas establecidas en el Reglamento Interno de Orden, Higiene y Seguridad, en caso que procedieren.

SEXTO: La Empresa se obliga a pagar al empleado una gratificación anual equivalente al 25% (veinticinco por ciento) del total de las remuneraciones mensuales que éste hubiere percibido en el año, con tope de 4,75 Ingresos Mínimos Mensuales.

Esta gratificación se calculará, liquidará y anticipará mensualmente en forma coetánea con la remuneración del mes respectivo, siendo cada abono equivalente a la doceava parte de la gratificación anual.

La gratificación así convenida es incompatible y sustituye a la que resulte de la aplicación de los artículos 47 y siguientes del Código del Trabajo.

Para los efectos de cotejar la gratificación convenida en esta cláusula con la que, según la ley, eventualmente podría corresponder al Empleado, los valores anticipados mensualmente se reajustarán en conformidad con lo dispuesto en el artículo 63 del Código del Trabajo, y se entenderá que fueron abonados con carácter de anticipos de dichas gratificaciones legales.

Con todo, si las sumas anticipadas a título de gratificación convencional resultaren mayores que las que legalmente correspondieren al Empleador, el exceso se consolidará en su beneficio.

SÉPTIMO: El empleador se compromete a otorgar o suministrar al trabajador los siguientes beneficios:

a)b).....c).....

El trabajador se obliga y compromete expresamente a cumplir las instrucciones que le sean impartidas por su jefe inmediato o por la Gerencia de la empresa y, acatar en todas sus partes las disposiciones establecidas en el Reglamento de Orden, Higiene y Seguridad las que declara conocer y que, para estos efectos se consideran parte integrante del presente contrato, reglamento del cual el trabajador recibe un ejemplar en este acto.

OCTAVO : Las partes acuerdan en este acto que los atrasos reiterados, sin causa justificada, de parte del trabajador, se considerarán incumplimiento grave de las obligaciones que impone el presente contrato y darán lugar a la aplicación de la caducidad del contrato, contemplada en el art. .160 N°7 del Código del Trabajo

Se entenderá por atraso reiterado el llegar después de la hora de ingreso durante días seguidos o no, en cada mes calendario. Bastará para acreditar esta situación la constancia en el respectivo Control de Asistencia.

NOVENO: El presente contrato regirá pero cualquiera de las partes, o ambas, según el caso, podrán ponerle término en cualquier momento con arreglo a la ley.

DECIMO: Para todas las cuestiones a que eventualmente pueda dar origen este contrato, las partes fijan domicilio en la ciudad de Santiago.

DECIMO PRIMERO : Se deja constancia que el Empleado ingresó al servicio de la Empresa con fechadede 20.....

El presente contrato se firma en dos ejemplares, quedando en este mismo acto uno en poder de cada contratante.

_____	_____
FIRMA EMPLEADOR	FIRMA TRABAJADOR

Anexo 29: Cotización de asesor legal.



SERVICIOS PROFESIONALES DE ASESORIAS LEGALES CONTABLES TRIBUTARIAS Y LABORALES

1. Servicio de contabilidad especializada en materias de las Ley Laboral, esto conlleva a lo siguiente:
 - 2.1. Llevamos su contabilidad completa desde la declaración de impuestos hasta la confección de Balances.
 - 2.2. Revisión y validación de las remuneraciones mes a mes, información que se actualizará desde el mes de enero 2017.
 - 2.3. Mes a mes antes del 5 de cada mes, se enviará una planilla de transferencia de sueldos validada por el sistema de contabilidad de IGESTIÓN y además por un sistema adicional interno de control y auditoría.
 - 2.4. Se enviará un detalle y registro de los anticipos del personal.
 - 2.5. Se mantendrá un control y registro mensual del libro de asistencia del personal.
 - 2.6. Balance mensual y anual de los bonos, comisiones, horas extras del personal de la empresa.
 - 2.7. Determinación de la factibilidad e pagar las gratificaciones de manera anual o fijarlas como anticipos mensuales con los topes imponibles determinados legalmente.
 - 2.8. Remuneraciones, confección de las liquidaciones de sueldo de todo el personal de la empresa.
 - 2.9. Contratos de trabajos y sus actualizaciones, liquidaciones y finiquitos.
 - 2.10. Emisión de libro de remuneraciones legales.
 - 2.11. Certificados y declaraciones juradas.
 - 2.12. Emisión de libros legales.
 - 2.13. Balance y Estado de Resultados.
 - 2.14. Entréguenos su lista de personal, los datos del mes y nosotros hacemos completamente sus remuneraciones. Desde la liquidación hasta el pago de imposiciones. Si prefiere declare por Previred.

13 Norte 853, oficina 803, Viña del Mar- +56 9 69176399
contacto@igestion.cl - <http://www.igestion.cl>

PROPUESTA ECONOMICA:

CANT.	DESCRIPCIÓN	UNIT.	MONTOS
	LABORAL	\$	\$
16	Liquidaciones de Sueldo.		
16	Contratos de Trabajo.		
01	Libro de Remuneraciones.		
	Gestiones Mensuales (Licencias Médicas, Cargas Fam., Otros)		
	Pagos en PREVIRED		
	CONTABLE-TRIBUTARIO	\$	\$
Varios	Informes Declaración Juradas.		
Varios	Libros Contables.		
01	Declaración de Renta (Sociedad, Fundación o Corporación).		
	AUDITORIA LABORAL	\$	\$
Varios	Rendiciones ante el S.I.I.		
Varios	Informe y detalle de leyes específicas.		
Varios	Balance Anual.		
Varios	Informe de Calculo comparativo de ingresos y egresos.		
Varias	Consultas y trámites ante el SIGE.		
Varias	Conciliación de las asistencias de los libros de clases, con el SIGE y el certificado final.		
	NETO		\$ 300.000.-
	IMPUESTO EXENTO		\$ 0.-
	TOTAL MENSUAL		\$ 300.000.-

Condiciones de Mensualidad:

- 1.- El valor descrito se pagará mes vencido, entre los primeros 5 días del mes posterior.
- 2.- Se emitirá factura exenta de impuesto por los servicios mensuales de atención.
- 3.- La validez de la cotización tendrá una duración de 30 días desde la fecha de emisión.
- 4.- Forma de pago, Vale vista, Cheque o transferencia.



CHRISTIAN CONTRERAS BRIONES

Contador Público y Auditor

Magister en Dirección de Empresas MBA

christian.contreras@igestion.cl Móvil: +56 9 69176399

Viña del Mar, Noviembre 13 de 2017.

13 Norte 853, oficina 803, Viña del Mar- +56 9 69176399
contacto@igestion.cl - <http://www.igestion.cl>

Anexo 30: Tablas de definición de los factores de evaluación y sus grados

Instrucción necesaria:		
Este factor considera el grado de instrucción exigido para el debido desempeño del puesto. Se debe considerar la instrucción aplicable al puesto y no el nivel de educación de la persona que lo ocupa en el momento.		
Grado	Descripción	Puntos
A	El puesto requiere que el ocupante sepa leer y escribir o que sólo tenga un curso de alfabetización.	25
B	El puesto requiere un nivel de instrucción equivalente a la educación básica.	50
C	El puesto requiere haber cursado la educación básica completa o equivalente.	75
D	El puesto requiere haber terminado la educación media o equivalente.	100
E	El puesto requiere haber terminado estudios superiores o equivalentes	125

Experiencia anterior:		
Este factor considera el grado de experiencia laboral exigido para el debido desempeño del puesto. Se debe considerar la cantidad de años trabajados en cargos similares.		
Grado	Descripción	Puntos
A	El puesto no requiere un mínimo de experiencia anterior	15
B	El puesto requiere menos de 1 año de experiencia anterior	30
C	El puesto requiere mínimo 1 años de experiencia anterior	45
D	El puesto requiere mínimo 2 años de experiencia anterior	60
E	El puesto requiere mínimo 3 años de experiencia anterior	75

iniciativa:		
Este factor considera el grado de iniciativa y proactividad exigido para el debido desempeño del puesto. Se debe considerar la flexibilidad de las tareas aplicable al puesto.		
Grado	Descripción	Puntos
A	El puesto no requiere nivel de iniciativa ya que las tareas ya están preestablecidas.	5
B	El puesto requiere un bajo nivel de iniciativas ya que la mayoría de las actividades están preestablecidas.	10
C	El puesto requiere la combinación entre actividades que necesiten de iniciativa y actividades preestablecidas.	15
D	El puesto requiere un medio alto nivel de iniciativa ya que la mayoría de las actividades no están preestablecidas.	20
E	El puesto requiere alto nivel de iniciativa debido a la constante flexibilidad y aparición de tareas y toma de decisiones.	25

Esfuerzo físico necesario:		
Este factor considera el grado de esfuerzo físico exigido para el debido desempeño del puesto. Se debe considerar la fuerza física aplicada.		
Grado	Descripción	Puntos
A	El puesto requiere un nivel mínimo de esfuerzo físico, por la nula existencia de tareas que la necesiten.	5
B	El puesto requiere un nivel bajo de esfuerzo físico, por la existencia de pocas tareas que la necesiten.	10
C	El puesto requiere un nivel medio de esfuerzo físico, por la existencia de algunas tareas que la necesiten.	15
D	El puesto requiere un nivel medio alto de esfuerzo físico, por la existencia de frecuentes tareas que la necesiten.	20
E	El puesto requiere un nivel alto de esfuerzo físico, por la existencia de	25

	constantes tareas que la necesiten.	
--	-------------------------------------	--

Concentración mental:

Este factor considera el grado de concentración mental exigido para el debido desempeño del puesto. Se debe considerar la aplicación y el trabajo mental en el puesto.

Grado	Descripción	Puntos
A	El puesto requiere un nivel mínimo de concentración mental.	10
B	El puesto requiere un nivel bajo de concentración mental.	20
C	El puesto requiere un nivel medio de concentración mental.	30
D	El puesto requiere un alto nivel de concentración mental.	40
E	El puesto requiere un nivel total de concentración mental.	50

Supervisión del personal:

Este factor considera el grado de supervisión de personal exigido para el debido desempeño del puesto. Se debe considerar la cantidad de subordinados que tiene el puesto.

Grado	Descripción	Puntos
A	El puesto no tiene subordinados que supervisar.	15
B	El puesto tiene pocos subordinados que supervisar.	30
C	El puesto tiene algunos subordinados que supervisar.	45
D	El puesto tiene muchos subordinados que supervisar.	60
E	El puesto tiene a la totalidad de la empresa como subordinado y los debe supervisar.	75

Material o equipamiento:

Este factor considera el grado de interacción con material o equipamiento laboral exigido para el debido desempeño del puesto.

Grado	Descripción	Puntos
A	El puesto no requiere del uso de material para su ejecución como un escritorio y computador personal.	5
B	El puesto requiere de poco equipamiento para su ejecución.	10
C	El puesto requiere de algunos equipamientos para su ejecución.	15
D	El puesto requiere de muchos equipamientos necesarios para su ejecución.	20
E	El puesto requiere del uso constante de material y equipamientos para su ejecución.	25

Dinero, documentos:

Este factor considera el grado de interacción con documentos importantes o dinero durante el desempeño del puesto.

Grado	Descripción	Puntos
A	El puesto no necesita interacción con documentos importantes o dinero.	10
B	El puesto requiere una breve interacción con documentos importantes o dinero.	20
C	El puesto requiere una interacción frecuente con documentos importantes o dinero.	30
D	El puesto requiere la manipulación de documentos importantes o dinero.	40
E	El puesto requiere la percepción, manipulación, trabajo y almacenamiento de documentos importantes o dinero.	50

Ambiente físico de trabajo:		
Este factor considera el grado de dificultad laboral debido a las condiciones del entorno para el debido desempeño del puesto.		
Grado	Descripción	Puntos
A	El puesto laboral se desenvuelve en un ambiente seguro, pudiendo ser una oficina.	5
B	El puesto laboral se desenvuelve generalmente en un ambiente seguro.	10
C	El puesto laboral se desenvuelve frecuentemente en un ambiente seguro.	15
D	El puesto laboral se desenvuelve generalmente en un ambiente inseguro.	20
E	El puesto laboral se desenvuelve siempre en un ambiente inseguro	25

Riesgos involucrados:		
Este factor considera el grado de riesgo exigido para el debido desempeño del puesto. Se debe considerar el manejo de implementos o maquinaria propensa a accidentes.		
Grado	Descripción	Puntos
A	El puesto es altamente seguro	5
B	El puesto es seguro en la mayoría del tiempo, requiriendo un escaso manejo de herramientas o maquinaria.	10
C	El puesto es medianamente seguro, requiriendo frecuentemente manejo de herramientas o maquinaria.	15
D	El puesto es inseguro en la mayoría del tiempo, requiriendo manejo de herramientas o maquinaria.	20
E	El puesto es inseguro, debido al constante manejo de herramientas o maquinaria	25

Anexo 31: Puntajes obtenidos del método de valuación de cargos por puntos.

Cargos	Instrucción necesaria		Experiencia anterior		Iniciativa		Esfuerzo físico necesario		Concentración mental o visual		Supervisión del personal		Material o equipamiento		Dinero, documentos		Ambiente físico de trabajo		Riesgos involucrados	
	Grados	Puntos	Grados	Puntos	Grados	Puntos	Grados	Puntos	Grados	Puntos	Grados	Puntos	Grados	Puntos	Grados	Puntos	Grados	Puntos	Grados	Puntos
Administrador General	E	125	E	75	E	25	A	5	E	30	E	75	B	10	E	50	A	5	A	5
Supervisor del Personal	E	75	D	60	C	15	A	5	E	30	C	45	B	10	D	20	A	5	A	5
Cajero	A	25	B	30	A	5	A	5	B	15	A	15	B	10	B	20	B	10	A	5
Jefe de Cocina	B	50	C	45	A	5	C	15	D	25	B	30	E	25	A	10	B	10	C	15
Asistente de Cocina	B	50	B	30	A	5	C	15	C	20	A	15	E	25	A	10	B	10	C	15
Garzón	A	25	A	15	A	5	B	10	A	10	A	15	A	5	B	20	B	10	A	5
Conductor	A	25	A	15	A	5	C	15	D	25	A	15	B	10	A	10	B	10	C	15
Encargado de Mesón	A	25	A	15	A	5	A	5	A	10	A	15	A	5	A	10	A	5	A	5
Asistente de salón	A	25	A	15	A	5	A	5	A	10	A	15	A	5	A	10	A	5	A	5

Fuente: elaboración propia.

9. Producto entre los índices y el sueldo mínimo en Chile.

Cargos	Total Puntos	Índices	Sueldo mínimo	Sueldo mensual	Sueldo por hora
Administrador General	405	4,1	\$ 270.000	\$ 1.093.500	\$ 6.075
Supervisor del Personal	270	2,7	\$ 270.000	\$ 729.000	\$ 4.050
Cajero	140	1,4	\$ 270.000	\$ 378.000	\$ 2.100
Jefe de Cocina	230	2,3	\$ 270.000	\$ 621.000	\$ 3.450
Asistente de Cocina	195	2,0	\$ 270.000	\$ 526.500	\$ 2.925
Garzón	120	1,2	\$ 270.000	\$ 324.000	\$ 1.800
Conductor	145	1,5	\$ 270.000	\$ 391.500	\$ 2.175
Encargado de Mesón	100	1,0	\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 1.500
Asistente de salón	100	1,0	\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 1.500

Fuente: elaboración propia.

Anexo 32: Promedio entre los sueldos obtenidos por valuación por puntos y los sueldos promedio de mercado.

Cargo	Sueldo mensual por valuación por puntos	Sueldo por hora	Sueldo de mercado	Sueldo por hora	Promedio	Sueldo promedio por hora
Administrador General	\$ 1.093.500	\$ 6.075	\$ 1.504.870	\$ 8.360	\$ 1.299.185	\$ 7.218
Supervisor del Personal	\$ 729.000	\$ 4.050	\$ 1.002.847	\$ 5.571	\$ 865.924	\$ 4.811
Cajero	\$ 378.000	\$ 2.100	\$ 285.000	\$ 1.583	\$ 331.500	\$ 1.842
Jefe de Cocina	\$ 621.000	\$ 3.450	\$ 436.519	\$ 2.425	\$ 528.760	\$ 2.938
Asistente de Cocina	\$ 526.500	\$ 2.925	\$ 414.393	\$ 2.302	\$ 470.447	\$ 2.614
Garzón	\$ 324.000	\$ 1.800	\$ 311.628	\$ 1.731	\$ 317.814	\$ 1.766
Conductor	\$ 391.500	\$ 2.175	\$ 390.000	\$ 2.167	\$ 390.750	\$ 2.171
Encargado de Mesón	\$ 270.000	\$ 1.500	\$ 275.000	\$ 1.528	\$ 272.500	\$ 1.514
Asistente de salón	\$ 270.000	\$ 1.500	\$ 275.000	\$ 1.528	\$ 272.500	\$ 1.514

Fuente: elaboración propia.

Anexo 33: Tabla de cálculo de sueldo líquido para cada cargo.

Calculo del sueldo líquido	Administrador General	Supervisor de Personal	Cajeros (30 horas)	Jefe de cocina (30 horas)	Asistente de cocina (30 horas)	Garzones (30 horas)	Garzones (20 horas)	Conductor (20 horas)	Encargado de mesón (30 horas)	Encargado de mesón (20 horas)	Asistente de mesón (30 horas)	Asistente de mesón (20 horas)
Sueldo base	\$ 1.299.240	\$ 865.980	\$ 221.040	\$ 352.560	\$ 313.680	\$ 211.920	\$ 141.280	\$ 173.680	\$ 181.680	\$ 121.120	\$ 181.680	\$ 121.120
Asignación colación	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000
Asignación Movilización	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000
Gratificación legal	\$ 106.875	\$ 106.875	\$ 55.260	\$ 88.140	\$ 78.420	\$ 52.980	\$ 35.320	\$ 43.420	\$ 45.420	\$ 30.280	\$ 45.420	\$ 30.280
Total no imponible	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000
Total imponible	\$ 1.406.115	\$ 972.855	\$ 276.300	\$ 440.700	\$ 392.100	\$ 264.900	\$ 176.600	\$ 217.100	\$ 227.100	\$ 151.400	\$ 227.100	\$ 151.400
Total haberes	\$ 1.436.115	\$ 1.002.855	\$ 306.300	\$ 470.700	\$ 422.100	\$ 294.900	\$ 206.600	\$ 247.100	\$ 257.100	\$ 181.400	\$ 257.100	\$ 181.400
Descuento AFP Modelo	\$ 151.439	\$ 104.776	\$ 29.758	\$ 47.463	\$ 42.229	\$ 28.530	\$ 19.020	\$ 23.382	\$ 24.459	\$ 16.306	\$ 24.459	\$ 16.306
Seguro de cesantía 0,6% con contrato fijo	\$ 8.437	\$ 5.837	\$ 1.658	\$ 2.644	\$ 2.353	\$ 1.589	\$ 1.060	\$ 1.303	\$ 1.363	\$ 908	\$ 1.363	\$ 908
Descuento Salud 7%	\$ 98.428	\$ 68.100	\$ 19.341	\$ 30.849	\$ 27.447	\$ 18.543	\$ 12.362	\$ 15.197	\$ 15.897	\$ 10.598	\$ 15.897	\$ 10.598
Total descuento previsión y salud	\$ 258.303	\$ 178.713	\$ 50.756	\$ 80.957	\$ 72.029	\$ 48.662	\$ 32.441	\$ 39.881	\$ 41.718	\$ 27.812	\$ 41.718	\$ 27.812
Base tributable	\$ 1.147.812	\$ 794.142	\$ 225.544	\$ 359.743	\$ 320.071	\$ 216.238	\$ 144.159	\$ 177.219	\$ 185.382	\$ 123.588	\$ 185.382	\$ 123.588
Impuesto	\$ 20.599	\$ 6.452	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Descuentos	\$ 278.902	\$ 185.165	\$ 50.756	\$ 80.957	\$ 72.029	\$ 48.662	\$ 32.441	\$ 39.881	\$ 41.718	\$ 27.812	\$ 41.718	\$ 27.812
Sueldo Liquido	\$ 1.157.213	\$ 817.690	\$255.544	\$ 389.743	\$ 350.071	\$ 246.238	\$ 174.159	\$ 207.219	\$ 215.382	\$ 153.588	\$ 215.382	\$ 153.588

Gratificación	Administrador General	Supervisor del Personal	Cajeros (30 horas)	Jefe de cocina (30 horas)	Asistente de cocina (20 horas)	Garzones (30 horas)	Garzones (20 horas)	Conductor (20 horas)	Encargado de mesón (30 horas)	Encargado de mesón (20 horas)	Asistente de mesón (30 horas)	Asistente de mesón (20 horas)
Sueldo base	\$ 1.299.240	\$ 865.980	\$ 221.040	\$ 352.560	\$ 313.680	\$ 211.920	\$ 141.280	\$ 173.680	\$ 181.680	\$ 121.120	\$ 181.680	\$ 121.120
25% sueldo base	\$ 324.810	\$ 216.495	\$ 55.260	\$ 88.140	\$ 78.420	\$ 52.980	\$ 35.320	\$ 43.420	\$ 45.420	\$ 30.280	\$ 45.420	\$ 30.280
4,75 sueldo mínimo	\$ 106.875	\$ 106.875	\$ 106.875	\$ 106.875	\$ 106.875	\$ 106.875	\$ 106.875	\$ 106.875	\$ 106.875	\$ 106.875	\$ 106.875	\$ 106.875
Mínimo	\$ 106.875	\$ 106.875	\$ 55.260	\$ 88.140	\$ 78.420	\$ 52.980	\$ 35.320	\$ 43.420	\$ 45.420	\$ 30.280	\$ 45.420	\$ 30.280

AFP Modelo	Administrador General	Supervisor del Personal	Cajeros (30 horas)	Jefe de cocina (30 horas)	Asistente de cocina (20 horas)	Garzones (30 horas)	Garzones (20 horas)	Chofer (20 horas)	Encargado de mesón (30 horas)	Encargado de mesón (20 horas)	Asistente de mesón (30 horas)	Asistente de mesón (20 horas)
Total imponible	\$ 1.406.115	\$ 972.855	\$ 276.300	\$ 440.700	\$ 392.100	\$ 264.900	\$ 176.600	\$ 217.100	\$ 227.100	\$ 151.400	\$ 227.100	\$ 151.400
10% total imponible	\$ 140.612	\$ 97.286	\$ 27.630	\$ 44.070	\$ 39.210	\$ 26.490	\$ 17.660	\$ 21.710	\$ 22.710	\$ 15.140	\$ 22.710	\$ 15.140
Comisión 0,77%	\$ 10.827	\$ 7.491	\$ 2.128	\$ 3.393	\$ 3.019	\$ 2.040	\$ 1.360	\$ 1.672	\$ 1.749	\$ 1.166	\$ 1.749	\$ 1.166
Total	\$ 151.439	\$ 104.776	\$ 29.758	\$ 47.463	\$ 42.229	\$ 28.530	\$ 19.020	\$ 23.382	\$ 24.459	\$ 16.306	\$ 24.459	\$ 16.306

Seguro de cesantía	Administrador General	Supervisor del Personal	Cajeros (30 horas)	Jefe de cocina (30 horas)	Asistente de cocina (20 horas)	Garzones (30 horas)	Garzones (20 horas)	Conductor (20 horas)	Encargado de mesón (30 horas)	Encargado de mesón (20 horas)	Asistente de mesón (30 horas)	Asistente de mesón (20 horas)
Total imponible	\$ 1.406.115	\$ 972.855	\$ 276.300	\$ 440.700	\$ 392.100	\$ 264.900	\$ 176.600	\$ 217.100	\$ 227.100	\$ 151.400	\$ 227.100	\$ 151.400
0,6% Total imponible	\$ 8.437	\$ 5.837	\$ 1.658	\$ 2.644	\$ 2.353	\$ 1.589	\$ 1.060	\$ 1.303	\$ 1.363	\$ 908	\$ 1.363	\$ 908
2,4% Fondo de Cesantía Voluntario	\$ 33.747	\$ 23.349	\$ 6.631	\$ 10.577	\$ 9.410	\$ 6.358	\$ 4.238	\$ 5.210	\$ 5.450	\$ 3.634	\$ 5.450	\$ 3.634
total seguro de cesantía	\$ 33.747	\$ 23.349	\$ 8.289	\$ 13.221	\$ 11.763	\$ 7.947	\$ 5.298	\$ 6.513	\$ 6.813	\$ 4.542	\$ 6.813	\$ 4.542

FONASA	Administrador General	Supervisor del Personal	Cajeros (30 horas)	Jefe de cocina (30 horas)	Asistente de cocina (20 horas)	Garzones (30 horas)	Garzones (20 horas)	Conductor (20 horas)	Encargado de mesón (30 horas)	Encargado de mesón (20 horas)	Asistente de mesón (30 horas)	Asistente de mesón (20 horas)
Total imponible	\$ 1.406.115	\$ 972.855	\$ 276.300	\$ 440.700	\$ 392.100	\$ 264.900	\$ 176.600	\$ 217.100	\$ 227.100	\$ 151.400	\$ 227.100	\$ 151.400
7% del total imponible	\$ 98.428	\$ 68.100	\$ 19.341	\$ 30.849	\$ 27.447	\$ 18.543	\$ 12.362	\$ 15.197	\$ 15.897	\$ 10.598	\$ 15.897	\$ 10.598
Total	\$ 98.428	\$ 68.100	\$ 19.341	\$ 30.849	\$ 27.447	\$ 18.543	\$ 12.362	\$ 15.197	\$ 15.897	\$ 10.598	\$ 15.897	\$ 10.598

Impuesto a la Renta	Administrador General	Supervisor del Personal	Cajeros (30 horas)	Jefe de cocina (30 horas)	Asistente de cocina (20 horas)	Garzones (30 horas)	Garzones (20 horas)	Conductor (20 horas)	Encargado de mesón (30 horas)	Encargado de mesón (20 horas)	Asistente de mesón (30 horas)	Asistente de mesón (20 horas)
Base Tributable	\$ 1.147.812	\$ 794.142	\$ 225.544	\$ 359.743	\$ 320.071	\$ 216.238	\$ 144.159	\$ 177.219	\$ 185.382	\$ 123.588	\$ 185.382	\$ 123.588
Tramo	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Factor	4%	4%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Imp. determinado	\$ 45.912	\$ 31.766	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Rebaja	\$ 25.314	\$ 25.314	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Único	\$ 20.598	\$ 6.452	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

10. Proyección de las remuneraciones en un horizonte de cinco años

TABLA DE PRESUPUESTO PROYECTADO REMUNERACIONES ANUALES							
Item	Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
0	Sueldo Líquido						
1	Administrador General	\$ 2.314.426	\$ 13.886.555	\$ 13.886.555	\$ 13.886.555	\$ 13.886.555	\$ 13.886.555
2	Supervisor del Personal (2)	\$ -	\$ 19.624.549	\$ 19.624.549	\$ 19.624.549	\$ 19.624.549	\$ 19.624.549
3	Cajeros (30 horas) (3)	\$ -	\$ 9.199.573	\$ 9.199.573	\$ 9.199.573	\$ 9.199.573	\$ 9.199.573
4	Jefe de cocina (30 horas) (3)	\$ -	\$ 14.030.763	\$ 14.030.763	\$ 14.030.763	\$ 14.030.763	\$ 14.030.763
5	Asistente de cocina (30 horas) (3)	\$ -	\$ 12.602.564	\$ 12.602.564	\$ 12.602.564	\$ 12.602.564	\$ 12.602.564
6	Garzones (30 horas) (5)	\$ -	\$ 14.774.272	\$ 14.774.272	\$ 14.774.272	\$ 14.774.272	\$ 14.774.272
7	Garzones (20 horas) (2)	\$ -	\$ 4.179.806	\$ 4.179.806	\$ 4.179.806	\$ 4.179.806	\$ 4.179.806
8	Conductor (20 horas) (2)	\$ -	\$ 4.973.250	\$ 4.973.250	\$ 4.973.250	\$ 4.973.250	\$ 4.973.250
9	Encargado de mesón (30 horas) (2)	\$ -	\$ 5.169.162	\$ 5.169.162	\$ 5.169.162	\$ 5.169.162	\$ 5.169.162
10	Encargado de mesón (20 horas) (2)	\$ -	\$ 3.686.108	\$ 3.686.108	\$ 3.686.108	\$ 3.686.108	\$ 3.686.108
11	Asistente de mesón (30 horas) (2)	\$ -	\$ 5.169.162	\$ 5.169.162	\$ 5.169.162	\$ 5.169.162	\$ 5.169.162
12	Asistente de mesón (20 horas) (2)	\$ -	\$ 3.686.108	\$ 3.686.108	\$ 3.686.108	\$ 3.686.108	\$ 3.686.108
13	Total sueldo líquido	\$ 2.314.426	\$ 110.981.870	\$ 110.981.870	\$ 110.981.870	\$ 110.981.870	\$ 110.981.870

14 AFP									
15	Administrador General	\$ 302.877	\$ 1.817.263	\$ 1.817.263	\$ 1.817.263	\$ 1.817.263	\$ 1.817.263	\$ 1.817.263	\$ 1.817.263
16	Supervisor del Personal (2)	\$ -	\$ 2.514.636	\$ 2.514.636	\$ 2.514.636	\$ 2.514.636	\$ 2.514.636	\$ 2.514.636	\$ 2.514.636
17	Cajeros (30 horas) (3)	\$ -	\$ 1.071.270	\$ 1.071.270	\$ 1.071.270	\$ 1.071.270	\$ 1.071.270	\$ 1.071.270	\$ 1.071.270
18	Jefe de cocina (30 horas) (3)	\$ -	\$ 1.708.682	\$ 1.708.682	\$ 1.708.682	\$ 1.708.682	\$ 1.708.682	\$ 1.708.682	\$ 1.708.682
19	Asistente de cocina (30 horas) (3)	\$ -	\$ 1.520.250	\$ 1.520.250	\$ 1.520.250	\$ 1.520.250	\$ 1.520.250	\$ 1.520.250	\$ 1.520.250
20	Garzones (30 horas) (5)	\$ -	\$ 1.711.784	\$ 1.711.784	\$ 1.711.784	\$ 1.711.784	\$ 1.711.784	\$ 1.711.784	\$ 1.711.784
21	Garzones (20 horas) (2)	\$ -	\$ 456.476	\$ 456.476	\$ 456.476	\$ 456.476	\$ 456.476	\$ 456.476	\$ 456.476
22	Conductor (20 horas) (2)	\$ -	\$ 561.160	\$ 561.160	\$ 561.160	\$ 561.160	\$ 561.160	\$ 561.160	\$ 561.160
23	Encargado de mesón (30 horas) (2)	\$ -	\$ 587.008	\$ 587.008	\$ 587.008	\$ 587.008	\$ 587.008	\$ 587.008	\$ 587.008
24	Encargado de mesón (20 horas) (2)	\$ -	\$ 391.339	\$ 391.339	\$ 391.339	\$ 391.339	\$ 391.339	\$ 391.339	\$ 391.339
25	Asistente de mesón (30 horas) (2)	\$ -	\$ 587.008	\$ 587.008	\$ 587.008	\$ 587.008	\$ 587.008	\$ 587.008	\$ 587.008
26	Asistente de mesón (20 horas) (2)	\$ -	\$ 391.339	\$ 391.339	\$ 391.339	\$ 391.339	\$ 391.339	\$ 391.339	\$ 391.339
27	TOTAL AFP ANUAL	\$ 302.877	\$ 13.318.214	\$ 13.318.214	\$ 13.318.214	\$ 13.318.214	\$ 13.318.214	\$ 13.318.214	\$ 13.318.214

28	FONASA							
29	Administrador General	\$ 196.856	\$ 1.181.137	\$ 1.181.137	\$ 1.181.137	\$ 1.181.137	\$ 1.181.137	\$ 1.181.137
30	Supervisor del Personal (2)	\$ -	\$ 1.634.396	\$ 1.634.396	\$ 1.634.396	\$ 1.634.396	\$ 1.634.396	\$ 1.634.396
31	Cajeros (30 horas) (3)	\$ -	\$ 696.276	\$ 696.276	\$ 696.276	\$ 696.276	\$ 696.276	\$ 696.276
32	Jefe de cocina (30 horas) (3)	\$ -	\$ 1.110.564	\$ 1.110.564	\$ 1.110.564	\$ 1.110.564	\$ 1.110.564	\$ 1.110.564
33	Asistente de cocina (30 horas) (3)	\$ -	\$ 988.092	\$ 988.092	\$ 988.092	\$ 988.092	\$ 988.092	\$ 988.092
34	Garzones (30 horas) (5)	\$ -	\$ 1.112.580	\$ 1.112.580	\$ 1.112.580	\$ 1.112.580	\$ 1.112.580	\$ 1.112.580
35	Garzones (20 horas) (2)	\$ -	\$ 296.688	\$ 296.688	\$ 296.688	\$ 296.688	\$ 296.688	\$ 296.688
36	Conductor (20 horas) (2)	\$ -	\$ 364.728	\$ 364.728	\$ 364.728	\$ 364.728	\$ 364.728	\$ 364.728
37	Encargado de mesón (30 horas) (2)	\$ -	\$ 381.528	\$ 381.528	\$ 381.528	\$ 381.528	\$ 381.528	\$ 381.528
38	Encargado de mesón (20 horas) (2)	\$ -	\$ 254.352	\$ 254.352	\$ 254.352	\$ 254.352	\$ 254.352	\$ 254.352
39	Asistente de mesón (30 horas) (2)	\$ -	\$ 381.528	\$ 381.528	\$ 381.528	\$ 381.528	\$ 381.528	\$ 381.528
40	Asistente de mesón (20 horas) (2)	\$ -	\$ 254.352	\$ 254.352	\$ 254.352	\$ 254.352	\$ 254.352	\$ 254.352
41	TOTAL FONASA ANUAL	\$ 196.856	\$ 8.656.221	\$ 8.656.221	\$ 8.656.221	\$ 8.656.221	\$ 8.656.221	\$ 8.656.221

42	SEGURO CESANTÍA							
43	Administrador General	\$ -	\$ 50.620	\$ 101.240	\$ 101.240	\$ 101.240	\$ 101.240	\$ 101.240
44	Supervisor del Personal (2)	\$ -	\$ 35.023	\$ 70.046	\$ 70.046	\$ 70.046	\$ 70.046	\$ 70.046
45	Cajeros (30 horas) (3)	\$ -	\$ 13.262	\$ 19.894	\$ 19.894	\$ 19.894	\$ 19.894	\$ 19.894
46	Jefe de cocina (30 horas) (3)	\$ -	\$ 21.154	\$ 31.730	\$ 31.730	\$ 31.730	\$ 31.730	\$ 31.730
47	Asistente de cocina (30 horas) (3)	\$ -	\$ 18.821	\$ 28.231	\$ 28.231	\$ 28.231	\$ 28.231	\$ 28.231
48	Garzones (30 horas) (5)	\$ -	\$ 12.715	\$ 19.073	\$ 19.073	\$ 19.073	\$ 19.073	\$ 19.073
49	Garzones (20 horas) (2)	\$ -	\$ 8.477	\$ 12.715	\$ 12.715	\$ 12.715	\$ 12.715	\$ 12.715
50	Conductor (20 horas) (2)	\$ -	\$ 10.421	\$ 15.631	\$ 15.631	\$ 15.631	\$ 15.631	\$ 15.631
51	Encargado de mesón (30 horas) (2)	\$ -	\$ 10.901	\$ 16.351	\$ 16.351	\$ 16.351	\$ 16.351	\$ 16.351
52	Encargado de mesón (20 horas) (2)	\$ -	\$ 7.267	\$ 10.901	\$ 10.901	\$ 10.901	\$ 10.901	\$ 10.901
53	Asistente de mesón (30 horas) (2)	\$ -	\$ 10.901	\$ 16.351	\$ 16.351	\$ 16.351	\$ 16.351	\$ 16.351
54	Asistente de mesón (20 horas) (2)	\$ -	\$ 7.267	\$ 10.901	\$ 10.901	\$ 10.901	\$ 10.901	\$ 10.901
55	TOTAL SEGURO DE CESANTÍA	\$ -	\$ 206.829	\$ 353.064	\$ 353.064	\$ 353.064	\$ 353.064	\$ 353.064

56	Impuesto único								
57	Administrador General	\$ 56.918	\$ 247.185	\$ 247.185	\$ 247.185	\$ 247.185	\$ 247.185	\$ 247.185	\$ 247.185
58	Supervisor del Personal (2)	\$ -	\$ 154.848	\$ 154.848	\$ 154.848	\$ 154.848	\$ 154.848	\$ 154.848	\$ 154.848
59	Cajeros (30 horas) (3)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
60	Jefe de cocina (30 horas) (3)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
61	Asistente de cocina (30 horas) (3)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
62	Garzones (30 horas) (5)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
63	Garzones (20 horas) (2)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
64	Conductor (20 horas) (2)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
65	Encargado de mesón (30 horas) (2)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
66	Encargado de mesón (20 horas) (2)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
67	Asistente de mesón (30 horas) (2)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
68	Asistente de mesón (20 horas) (2)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
69	TOTAL IMPUESTO ÚNICO	\$ 56.918	\$ 402.033	\$ 402.033	\$ 402.033	\$ 402.033	\$ 402.033	\$ 402.033	\$ 402.033

TABLA RESUMEN TOTALES ANUALES

Item	Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Sueldo Líquido	\$ 2.314.426	\$ 110.981.870	\$ 110.981.870	\$ 110.981.870	\$ 110.981.870	\$ 110.981.870
2	AFP	\$ 302.877	\$ 13.318.214	\$ 13.318.214	\$ 13.318.214	\$ 13.318.214	\$ 13.318.214
3	FONASA	\$ 196.856	\$ 8.656.221	\$ 8.656.221	\$ 8.656.221	\$ 8.656.221	\$ 8.656.221
4	Seguro de Cesantía	\$ -	\$ 206.829	\$ 353.064	\$ 353.064	\$ 353.064	\$ 353.064
5	Impuesto único	\$ 56.918	\$ 402.033	\$ 402.033	\$ 402.033	\$ 402.033	\$ 402.033
6	Total Remuneraciones	\$ 2.871.077	\$ 133.565.167	\$ 133.711.402	\$ 133.711.402	\$ 133.711.402	\$ 133.711.402

Anexo 34: Ejemplo de liquidación de sueldo.



Mes Septiembre 2018

Liquidación de Remuneraciones

Nombre:

Fecha de ingreso: 01/11/2017

Rut:

Cargo: Administrador General

Cantidad	Concepto	Valor	Total
30	SUELDO BASE		\$1.573.006
30	TOTAL SUELDO BASE		\$1.573.006
2	BONOS		\$50.000
	TOTAL SUELDO		\$1.623.006
	GRATIFICACION MENSUAL HORAS EXTRAS		\$106.875
	TOTAL BRUTO		\$1.679.881
	TOTAL HABERES		\$1.729.881
10,77%	AFP MODELO	\$1.679.881	\$180.923
7%	FONASA		\$117.592
0,6%	SEGURO DE CESANTIA. TOTAL AFECTO		\$10.079
8%	IMPUESTO UNICO. REBAJA	\$81.244	\$28.459
	RENTA AFECTA A IMPUESTO	\$1.729.881	
	TOTAL DESCUENTOS LEGALES		\$337.053
	ALCANCE LIQUIDO		\$1.392.828
	ANTICIPO		\$0
	LIQUIDO A PAGAR		\$1.392.828

Son: UN MILLÓN TRECIENTOS NOVENTA Y DOS MIL OCHOCIENTOS VEINTE Y OCHO PESOS.

Certifico que he recibido de _____ la suma de \$1.392.828 a mi entera satisfacción, y no tengo cargo ni cobro alguno posterior que hacer por ninguno de los conceptos comprendidos en esta liquidación. Viña del Mar, Agosto de 2018.

Firma Trabajador

Anexo 35: Solicitud de Patente Comercial Viña del Mar



I. MUNICIPALIDAD DE VIÑA DEL MAR - DEPARTAMENTO DE RENTAS
SECCION PATENTES COMERCIALES

FORMULARIO WEB SOLICITUD DE PATENTE COMERCIAL

SOLICITUD N°: _____ FECHA SOLICITUD: _____

RUT N°: _____ ROL PATENTE: _____

A. - INDIVIDUALIZACION DEL CONTRIBUYENTE

NOMBRE O RAZON SOCIAL: _____

REPRESENTANTE LEGAL: _____

DIRECCION COMERCIAL: _____

DIRECCIÓN PARTICULAR: _____

TELEFONO: _____ E-MAIL: _____

B. - ACTIVIDAD ECONOMICA Y CALIDAD DEL NEGOCIO AMPARADO POR ESTA PATENTE

GIRO: _____

CODIGO ACTIVIDAD S.I.I.: _____

CASA MATRIZ: _____ Ó SUCURSAL: _____

(INDICAR MUNICIPALIDAD DE CASA MATRIZ SI ES SUCURSAL)

C. - DETALLE TODAS LAS PATENTES DEL CONTRIBUYENTE

PATENTE(S) COMUNA VIÑA DEL MAR		PATENTE(S) OTRAS COMUNAS	
ROL PATENTE	N° TRABAJADORES	COMUNA	N° TRABAJADORES

D. - DECLARACIÓN PROPAGANDA

LUMINOSA: _____ NO LUMINOSA: _____ TOTAL MTS. CUADRADOS: _____

E. - MONTO DEL CAPITAL PROPIO DE LA EMPRESA

Declaro bajo juramento que el Capital Propio de mi empresa o negocio asciende a la suma de \$ _____ IMPORTANTE: DL. 3063 Art. 54: El contribuyente cuya declaración constituya engaño respecto del monto de su capital propio, o que se negare a proporcionar los antecedentes a que se refiere el Art. 23, será sancionado con una multa hasta el equivalente a 75 unidades tributarias.

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL



Dibuje a mano la ubicación exacta de su negocio o establecimiento comercial para su posterior visita inspectiva, indicando algún punto de referencia, como paradero, plaza, u otro establecimiento cercano (Bomberos, Carabineros, etc.)

CROQUIS DE UBICACION

CROQUIS DE UBICACION

(Utilizar formato en blanco cuando la dirección no pueda ser representado en un cuadrante como el croquis anterior)

Dibuje a mano la ubicación exacta de su negocio o establecimiento comercial para su posterior visita inspectiva, indicando algún punto de referencia, como paradero, plaza, u otro establecimiento cercano (Bomberos, Carabineros, etc.)

**NOTA: UN CROQUIS CLARO, PERMITIRA AGILIZAR SU VISITA
INSPECTIVA SOLICITUD DE PATENTE**

Anexo 36: Formulario de Solicitud Autorización Sanitaria, Instalaciones de Alimento.

FORMULARIO SOLICITUD AUTORIZACIONES SANITARIAS
INSTALACIONES DE ALIMENTO

1.-Se solicita autorización sanitaria para: (Marque lo que corresponda con una X)											
Instalar	Regularizar	Ampliar	Otro: especificar cual:								
2.-Su actividad: Marque con una X si corresponde:											
¿Está siendo evaluada por el SEIA (¿Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental?)											
¿Debe ingresar al SEIA?											
¿Está en funcionamiento al presentar este documento?:											
¿Tiene Resolución de calificación ambiental (R.C.A.)? Adjuntar											
¿Tiene Informe Sanitario favorable de este Servicio? Adjuntar.											
3.-Antecedentes de la persona jurídica: (Si es persona natural, pase al punto 4 y complete los datos indicados.)											
R.U.T. persona jurídica				Razón social							
Nombre de fantasía											
Dirección persona jurídica											
Región		Comuna		Fono		Fijo:		Celular:			
4.-Antecedentes del representante legal (si es persona jurídica) o de la persona natural (si no es persona jurídica):											
R.U.T		Nombres				Apellidos					
Fecha nacimiento				Dirección							
Región		Comuna		Fono		Fijo		Celular:			
5.- Antecedentes de la instalación:											
Nombre de fantasía								Giro Municipal			
Dirección											
Datos de referencia (cerca de qué, color, etc.)											
						Región		Comuna			
6.-Datos del contacto											
Nombre y apellido						Dirección					
Teléfono Fijo		Celular		Relación (dueño, administrador, etc.)							
Correo electrónico:											
7.- Atributos: Marque con una X lo que corresponda o indique la cantidad solicitada											
Instalaciones colindantes		Calle	colegio	hospital	industria	loc. comercial	sitio eriazo	vivienda	Horario de trabajo		
Norte									Diurno		
Oriente									Nocturno		
Poniente									Diurno y nocturno		
Sur											
Cantidad personal	Femenino		N° SSHH personal	Femenino: WC	lav	duchas	Superficie total construida			m2	
	Masculino		Masculino: WC	lav	duchas	Superficie total zona elaboración			m2		
Capacidad máxima de producción				Nivel de venta en			Tipo de refrigerante		Capacidad de refrigeración		
Kg/día		Ton/día		Unid/día		UF/año		Freón	Amoniaco		
8.-Organismo administrador de la Ley 16.744. Marque con una X lo que corresponde:											
ACHS		Administración delegada			ISL		IST		Mutual CCHC		
9.-Capital declarado				\$							
DECLARO CONOCER:											
<ul style="list-style-type: none"> - La Normativa Sanitaria aplicable al establecimiento (D.F.L. 725/68; D.S. 977 D.S. 594/99). - Que si los antecedentes entregados junto con la solicitud no corresponden a la realidad o alguno de ellos no se adjunta y estos no se presentan en los plazos establecidos en la normativa, ésta será rechazada. - La aprobación posterior sólo será posible reingresando la solicitud, antecedentes requeridos y cancelación del arancel. 											
FIRMA INTERESADO: _____											

Tipo de Instalación:			
Fines instalación:			
USO SEREMI DE SALUD:	Nº Registro Ingreso Manual	Nº Trámite en Línea	
BENEFICIO SOCIAL:	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	
FECHA RECEPCIÓN:	NOMBRE		FIRMA

Anexo 37: Certificaciones SEC, TE1.



DECLARACIÓN DE INSTALACIÓN ELÉCTRICA INTERIOR TE1

1.- Antecedentes Instalador o Profesional que Declara									
RUT		Nombre Completo							
Domicilio Particular									
Comuna				Región			Clase Licencia / Título Profesional		
Teléfono Fijo				Teléfono Celular			Correo Electrónico		
2.- Antecedentes de la Instalación									
Dirección									
Región				Comuna			Rol (opcional)		
Instalación para suministro provisorio (*)		Tiempo de Suministro Provisorio (días)		Instalación (*)		Proyecto de vivienda social (*)		Tipo de Instalación (según D.S. N° 92/83)	
SI				Nueva		SI			
NO				Ampliación		NO			
Nota (*): Marcar con una "x" donde corresponda									
Destino de la Propiedad (*)		Industrial		Tipo de Construcción (*)		Casa Individual		Potencia Total Declarada (kW) (**)	
		Comercial				Edificio		Potencia Total Instalada (kW)	
		Habitacional				Conjunto			
		Educativa							
Indicar giro específico (***)		Otros		Nota:					
(*) Marcar con una "x" donde corresponda									
(**) Detalle de instalaciones en reverso de este formulario									
(***) Se debe indicar giro específico, actividad o tipo para cualquier destino de la propiedad seleccionado.									
Detalle de la Instalación Declarada									
Potencia de Fuerza				kW		Cantidad de Instalaciones			
Potencia de Alumbrado				kW		Declara Instalaciones Exteriores (*)			
Potencia de Climatización o Calefacción				kW					
Potencia de Computación				kW					
Potencia de Subestación				kVA					
Grupo Electrónico				kVA					
Longitud de Alimentador				m					
SI				NO					
3.- Antecedentes del Propietario y/o Representante Legal									
Propietario									
RUT		Nombre Completo o Razón Social							
Dirección Particular/Comercial									
Comuna/Ciudad				Región			Teléfono Fijo		Teléfono Celular (opcional)
Correo Electrónico (opcional)									

Representante Legal				
RUT		-	Nombre Representante Legal	
Dirección Particular/Comercial				
Comuna		Región		
Teléfono Fijo		Teléfono Celular (opcional)	Correo Electrónico (opcional)	
4.- Firmas de responsabilidad				
1. El instalador o profesional de la instalación que se inscribe, declara que se ha ejecutado conforme al proyecto que se adjunta y que cumple con los decretos y cuerpos normativos que corresponden con esta instalación			_____	
			Firma Instalador	
2. El propietario o representante legal de la instalación que se inscribe declara conocer el artículo 148° del DFL 1 de 1982, del Ministerio de Minería, y asume la responsabilidad de mantenerla cumpliendo con las normas de seguridad correspondientes en vigencia.			_____	
			Firma Propietario	
3. USO EXCLUSIVO DE SEC			_____	
N° de FOLIO : _____ FECHA: _____			Firma Funcionario	

Esta inscripción no constituye aprobación por parte de SEC.
 La modificación de las condiciones originales de la instalación dejan sin efecto el presente documento.
 El presente documento sirve para solicitar el suministro a la Empresa Eléctrica y para los trámites Municipales correspondientes

Este formulario continúa al reverso

Archivo	TE1FORMULARIO	Fecha	04/09/2006	DTIE/SEC
---------	---------------	-------	------------	----------



DECLARACIÓN DE INSTALACIÓN ELÉCTRICA INTERIOR TE1

DETALLE DE INSTALACIONES					
Corr	Dirección	Tipo Instalación	Cantidad Instalación (A)	Potencia Unitaria (B)	Potencia Total kW (A X B)
1					
2					
...					
N (*)					
Total					

Nota (*): N corresponde al número correlativo de la instalación que debe detallarse.

Para tal efecto agregue las filas que estime necesario, indicando el número correspondiente

Anexo 38: Estimación Inversión en Capital de Trabajo.

Para la estimación de la Inversión en Capital de Trabajo fue necesario confeccionar un presupuesto de caja, para el cual se necesitaba considerar el presupuesto de IVA, detallados a continuación:

Presupuesto IVA Año 0

Año 0	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
IVA DF	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IVA CF	-	-	-	-	-	92.913.783	7.468.089	7.468.089	7.468.089	7.527.216	14.488.244	14.444.344
IVA Del Mes	-	-	-	-	-	-92.913.783	-7.468.089	-7.468.089	-7.468.089	-7.527.216	-14.488.244	-14.444.344
IVA a Pagar		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración Propia

Presupuesto IVA Año 2018

2018	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
IVA DF	16.536.686	16.536.686	11.556.843	11.556.843	11.448.835	11.610.847	16.138.897	11.448.835	11.232.820	11.556.843	11.556.843	16.309.378
IVA CF	6.432.323	6.423.982	5.982.794	5.725.369	5.707.800	5.077.942	5.450.921	4.796.765	4.953.223	4.814.334	4.814.334	5.769.050
IVA Del Mes	10.104.363	10.112.704	5.574.049	5.831.474	5.741.035	6.532.905	10.687.976	6.652.071	6.279.596	6.742.509	6.742.509	10.540.328
IVA a Pagar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración Propia

Presupuesto IVA Año 2019

2019	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
IVA DF	17.841.421	17.841.421	12.468.672	12.468.672	12.352.142	12.526.936	17.412.246	12.352.142	12.119.083	12.468.672	12.468.672	17.596.179
IVA CF	5.614.767	5.496.464	5.000.156	4.852.693	4.723.776	5.007.032	5.539.507	4.723.776	4.877.462	4.852.693	4.740.938	5.771.927
IVA Del Mes	12.226.654	12.344.957	7.468.515	7.615.978	7.628.366	7.519.904	11.872.740	7.628.366	7.241.620	7.615.978	7.727.734	11.824.252
IVA a Pagar	-	-	-	-	-	-	-	6.440.780	7.628.366	7.241.620	7.615.978	7.727.734

Fuente: Elaboración Propia

Presupuesto IVA Año 2020

2020	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
IVA DF	19.249.210	19.249.210	13.452.520	13.452.520	13.326.795	13.515.382	18.786.170	13.326.795	13.075.346	13.452.520	13.452.520	18.984.616
IVA CF	5.834.278	5.715.975	5.160.193	5.012.730	4.882.317	5.167.817	5.753.737	4.882.317	5.033.012	5.012.730	4.900.974	5.964.470
IVA Del Mes	13.414.932	13.533.235	8.292.327	8.439.789	8.444.478	8.347.565	13.032.433	8.444.478	8.042.334	8.439.789	8.551.545	13.020.145
IVA a Pagar	11.824.252	13.414.932	13.533.235	8.292.327	8.439.789	8.444.478	8.347.565	13.032.433	8.444.478	8.042.334	8.439.789	8.551.545

Fuente: Elaboración Propia

Presupuesto IVA Año 2021

2021	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
IVA DF	20.240.333	20.240.333	14.178.789	14.178.789	14.046.277	14.245.045	19.753.452	14.046.277	13.781.253	14.178.789	14.178.789	19.962.116
IVA CF	6.119.264	6.000.961	5.369.700	5.222.238	5.089.867	5.378.303	6.031.868	5.089.867	5.236.645	5.222.238	5.110.482	6.263.102
IVA Del Mes	14.121.069	14.239.372	8.809.089	8.956.552	8.956.411	8.866.742	13.721.584	8.956.411	8.544.608	8.956.552	9.068.308	13.699.013
IVA a Pagar	13.020.145	14.121.069	14.239.372	8.809.089	8.956.552	8.956.411	8.866.742	13.721.584	8.956.411	8.544.608	8.956.552	9.068.308

Fuente: Elaboración Propia

Presupuesto IVA Año 2022

2022	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
IVA DF	20.240.333	20.240.333	14.178.789	14.178.789	14.046.277	14.245.045	19.753.452	14.046.277	13.781.253	14.178.789	14.178.789	19.962.116
IVA CF	6.119.264	6.000.961	5.369.700	5.222.238	5.089.867	5.378.303	6.031.868	5.089.867	5.236.645	5.222.238	5.110.482	6.263.102
IVA Del Mes	14.121.069	14.239.372	8.809.089	8.956.552	8.956.411	8.866.742	13.721.584	8.956.411	8.544.608	8.956.552	9.068.308	13.699.013
IVA a Pagar	13.699.013	14.121.069	14.239.372	8.809.089	8.956.552	8.956.411	8.866.742	13.721.584	8.956.411	8.544.608	8.956.552	22.767.321

Fuente: Elaboración Propia

Estimación Capital de Trabajo Año 0

Año 0	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos por Venta Bowling	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos por Venta Cafetería	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos Totales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costos Fijos Operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -9.279.050	\$ -7.468.089	\$ -7.468.089	\$ -7.727.216	\$ -16.469.900	\$ -16.426.000
Costos Variables	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costos Totales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -9.279.050	\$ -7.468.089	\$ -7.468.089	\$ -7.727.216	\$ -16.469.900	\$ -16.426.000
PPM	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago PPM	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago del IVA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Saldo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -9.279.050	\$ -7.468.089	\$ -7.468.089	\$ -7.727.216	\$ -16.469.900	\$ -16.426.000
Saldo Acumulado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -9.279.050	\$ -16.747.139	\$ -14.936.178	\$ -15.195.305	\$ -24.197.116	\$ -32.895.901

Fuente: Elaboración Propia

Estimación Capital de Trabajo Año 2018

2018	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos por Venta Bowling	\$ 45.589.862	\$ 45.589.862	\$ 30.346.795	\$ 30.346.795	\$ 30.063.180	\$ 30.488.602	\$ 44.493.198	\$ 30.063.180	\$ 29.495.950	\$ 30.346.795	\$ 30.346.795	\$ 44.963.197
Ingresos por Venta Cafetería	\$ 41.445.329	\$ 41.445.329	\$ 30.478.695	\$ 30.478.695	\$ 30.193.848	\$ 30.621.119	\$ 40.448.362	\$ 30.193.848	\$ 29.624.153	\$ 30.478.695	\$ 30.478.695	\$ 40.875.634
Ingresos Totales	\$ 87.035.191	\$ 87.035.191	\$ 60.825.490	\$ 60.825.490	\$ 60.257.028	\$ 61.109.722	\$ 84.941.561	\$ 60.257.028	\$ 59.120.103	\$ 60.825.490	\$ 60.825.490	\$ 85.838.831
Costos Fijos	\$ -32.436.188	\$ -32.392.288	\$ -35.558.117	\$ -32.392.288	\$ -32.342.134	\$ -29.908.388	\$ -27.461.374	\$ -27.461.374	\$ -28.469.777	\$ -27.461.374	\$ -27.461.374	\$ -30.715.828
Costos Variables	\$ -13.571.031	\$ -13.571.031	\$ -9.894.122	\$ -9.894.122	\$ -9.801.654	\$ -9.940.356	\$ -13.244.581	\$ -9.801.654	\$ -9.616.717	\$ -9.894.122	\$ -9.894.122	\$ -13.384.488
Costos Totales	\$ -46.007.219	\$ -45.963.319	\$ -45.452.239	\$ -42.286.410	\$ -42.143.788	\$ -39.848.744	\$ -40.705.955	\$ -37.263.028	\$ -38.086.494	\$ -37.355.496	\$ -37.355.496	\$ -44.100.316
PPM	\$ 870.352	\$ 870.352	\$ 608.255	\$ 608.255	\$ 602.570	\$ 611.097	\$ 849.416	\$ 602.570	\$ 591.201	\$ 608.255	\$ 608.255	\$ 858.388
Pago PPM	\$ 870.352	\$ 870.352	\$ 870.352	\$ 870.352	\$ 608.255	\$ 602.570	\$ 611.097	\$ 849.416	\$ 602.570	\$ 591.201	\$ 608.255	\$ 608.255
Pago del IVA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Saldo	\$ 41.027.971	\$ 40.201.520	\$ 14.502.900	\$ 17.930.826	\$ 17.504.985	\$ 20.658.407	\$ 43.624.509	\$ 22.144.585	\$ 20.431.038	\$ 22.878.793	\$ 22.861.739	\$ 41.130.260
Saldo Acumulado		\$ 81.229.491	\$ 54.704.419	\$ 32.433.726	\$ 35.435.811	\$ 38.163.393	\$ 64.282.916	\$ 65.769.093	\$ 42.575.623	\$ 43.309.832	\$ 45.740.533	\$ 63.991.999

Fuente: Elaboración Propia

Estimación Capital de Trabajo Año 2019

2019	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos por Venta Bowling	\$ 49.186.876	\$ 49.186.876	\$ 32.741.140	\$ 32.741.140	\$ 32.435.148	\$ 32.894.136	\$ 48.003.687	\$ 32.435.148	\$ 31.823.164	\$ 32.741.140	\$ 32.741.140	\$ 48.510.768
Ingresos por Venta Cafetería	\$ 44.715.342	\$ 44.715.342	\$ 32.883.447	\$ 32.883.447	\$ 32.576.126	\$ 33.037.108	\$ 43.639.715	\$ 32.576.126	\$ 31.961.482	\$ 32.883.447	\$ 32.883.447	\$ 44.100.698
Ingresos Totales	\$ 93.902.218	\$ 93.902.218	\$ 65.624.588	\$ 65.624.588	\$ 65.011.274	\$ 65.931.244	\$ 91.643.402	\$ 65.011.274	\$ 63.784.646	\$ 65.624.588	\$ 65.624.588	\$ 92.611.466
Costos Fijos	\$ -26.926.526	\$ -26.303.878	\$ -29.469.707	\$ -26.882.626	\$ -26.303.878	\$ -28.665.055	\$ -26.882.626	\$ -26.303.878	\$ -27.312.281	\$ -26.882.626	\$ -26.294.438	\$ -29.674.942
Costos Variables	\$ -14.641.778	\$ -14.641.778	\$ -10.674.763	\$ -10.674.763	\$ -10.574.999	\$ -10.724.645	\$ -14.289.571	\$ -10.574.999	\$ -10.375.470	\$ -10.674.763	\$ -10.674.763	\$ -14.440.517
Costos Totales	\$ -41.568.304	\$ -40.945.656	\$ -40.144.470	\$ -37.557.389	\$ -36.878.877	\$ -39.389.699	\$ -41.172.197	\$ -36.878.877	\$ -37.687.752	\$ -37.557.389	\$ -36.969.200	\$ -44.115.459
PPM	\$ 939.022	\$ 939.022	\$ 656.246	\$ 656.246	\$ 650.113	\$ 659.312	\$ 916.434	\$ 650.113	\$ 637.846	\$ 656.246	\$ 656.246	\$ 926.115
Pago PPM	\$ 858.388	\$ 939.022	\$ 939.022	\$ 656.246	\$ 656.246	\$ 650.113	\$ 659.312	\$ 916.434	\$ 650.113	\$ 637.846	\$ 656.246	\$ 656.246
Pago del IVA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 6.440.780	\$ 7.628.366	\$ 7.241.620	\$ 7.615.978	\$ 7.727.734
Saldo	\$ 51.475.526	\$ 52.017.540	\$ 24.541.096	\$ 27.410.953	\$ 27.476.151	\$ 25.891.432	\$ 49.811.893	\$ 20.775.183	\$ 17.818.415	\$ 20.187.732	\$ 20.383.163	\$ 40.112.028
Saldo Acumulado		\$ 103.493.066	\$ 76.558.635	\$ 51.952.048	\$ 54.887.104	\$ 53.367.583	\$ 75.703.325	\$ 70.587.076	\$ 38.593.598	\$ 38.006.147	\$ 40.570.895	\$ 60.495.191

Fuente: Elaboración Propia

Estimación Capital de Trabajo Año 2020

2020	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos por Venta Bowling	\$ 53.067.996	\$ 53.067.996	\$ 35.324.599	\$ 35.324.599	\$ 34.994.463	\$ 35.489.668	\$ 51.791.446	\$ 34.994.463	\$ 34.334.190	\$ 35.324.599	\$ 35.324.599	\$ 52.338.539
Ingresos por Venta Cafetería	\$ 48.243.633	\$ 48.243.633	\$ 35.478.136	\$ 35.478.136	\$ 35.146.564	\$ 35.643.921	\$ 47.083.133	\$ 35.146.564	\$ 34.483.421	\$ 35.478.136	\$ 35.478.136	\$ 47.580.490
Ingresos Totales	\$ 101.311.629	\$ 101.311.629	\$ 70.802.735	\$ 70.802.735	\$ 70.141.027	\$ 71.133.589	\$ 98.874.580	\$ 70.141.027	\$ 68.817.611	\$ 70.802.735	\$ 70.802.735	\$ 99.919.029
Costos Fijos	\$ -26.926.526	\$ -26.303.878	\$ -29.469.707	\$ -26.882.626	\$ -26.303.878	\$ -28.665.054	\$ -26.882.626	\$ -26.303.878	\$ -27.312.281	\$ -26.882.626	\$ -26.294.437	\$ -29.548.891
Costos Variables	\$ -15.797.097	\$ -15.797.097	\$ -11.517.061	\$ -11.517.061	\$ -11.409.425	\$ -11.570.879	\$ -15.417.098	\$ -11.409.425	\$ -11.194.153	\$ -11.517.061	\$ -11.517.061	\$ -15.579.954
Costos Totales	\$ -42.723.622	\$ -42.100.974	\$ -40.986.768	\$ -38.399.687	\$ -37.713.303	\$ -40.235.934	\$ -42.299.724	\$ -37.713.303	\$ -38.506.434	\$ -38.399.687	\$ -37.811.499	\$ -45.128.846
PPM	\$ 1.013.116	\$ 1.013.116	\$ 708.027	\$ 708.027	\$ 701.410	\$ 711.336	\$ 988.746	\$ 701.410	\$ 688.176	\$ 708.027	\$ 708.027	\$ 999.190
Pago PPM	\$ 926.115	\$ 1.013.116	\$ 1.013.116	\$ 708.027	\$ 708.027	\$ 701.410	\$ 711.336	\$ 988.746	\$ 701.410	\$ 688.176	\$ 708.027	\$ 708.027
Pago del IVA	\$ 11.824.252	\$ 13.414.932	\$ 13.533.235	\$ 8.292.327	\$ 8.439.789	\$ 8.444.478	\$ 8.347.565	\$ 13.032.433	\$ 8.444.478	\$ 8.042.334	\$ 8.439.789	\$ 8.551.545
Saldo	\$ 45.837.640	\$ 44.782.607	\$ 15.269.616	\$ 23.402.694	\$ 23.279.907	\$ 21.751.767	\$ 47.515.955	\$ 18.406.545	\$ 21.165.289	\$ 23.672.537	\$ 23.843.419	\$ 45.530.611
Saldo Acumulado		\$ 90.620.247	\$ 60.052.222	\$ 38.672.309	\$ 46.682.601	\$ 45.031.674	\$ 69.267.722	\$ 65.922.500	\$ 39.571.834	\$ 44.837.826	\$ 47.515.957	\$ 69.374.030

Fuente: Elaboración Propia

Estimación Capital de Trabajo Año 2021

2021	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos por Venta Bowling	\$ 53.264.035	\$ 53.264.035	\$ 35.455.092	\$ 35.455.092	\$ 35.123.736	\$ 35.620.770	\$ 51.982.770	\$ 35.123.736	\$ 34.461.024	\$ 35.455.092	\$ 35.455.092	\$ 52.531.883
Ingresos por Venta Cafetería	\$ 53.264.035	\$ 53.264.035	\$ 39.170.115	\$ 39.170.115	\$ 38.804.039	\$ 39.353.153	\$ 51.982.770	\$ 38.804.039	\$ 38.071.888	\$ 39.170.115	\$ 39.170.115	\$ 52.531.883
Ingresos Totales	\$ 106.528.070	\$ 106.528.070	\$ 74.625.207	\$ 74.625.207	\$ 73.927.775	\$ 74.973.923	\$ 103.965.539	\$ 73.927.775	\$ 72.532.912	\$ 74.625.207	\$ 74.625.207	\$ 105.063.767
Costos Fijos	\$ -26.926.526	\$ -26.303.878	\$ -29.469.707	\$ -26.882.626	\$ -26.303.878	\$ -28.665.054	\$ -26.882.626	\$ -26.303.878	\$ -27.312.281	\$ -26.882.626	\$ -26.294.437	\$ -29.641.328
Costos Variables	\$ -17.297.025	\$ -17.297.025	\$ -12.619.732	\$ -12.619.732	\$ -12.501.791	\$ -12.678.703	\$ -16.880.946	\$ -12.501.791	\$ -12.265.908	\$ -12.619.732	\$ -12.619.732	\$ -17.059.265
Costos Totales	\$ -44.223.551	\$ -43.600.903	\$ -42.089.439	\$ -39.502.358	\$ -38.805.669	\$ -41.343.757	\$ -43.763.571	\$ -38.805.669	\$ -39.578.189	\$ -39.502.358	\$ -38.914.170	\$ -46.700.594
PPM	\$ 1.065.281	\$ 1.065.281	\$ 746.252	\$ 746.252	\$ 739.278	\$ 749.739	\$ 1.039.655	\$ 739.278	\$ 725.329	\$ 746.252	\$ 746.252	\$ 1.050.638
Pago PPM	\$ 999.190	\$ 1.065.281	\$ 1.065.281	\$ 746.252	\$ 746.252	\$ 739.278	\$ 749.739	\$ 1.039.655	\$ 739.278	\$ 725.329	\$ 746.252	\$ 746.252
Pago del IVA	\$ 13.020.145	\$ 14.121.069	\$ 14.239.372	\$ 8.809.089	\$ 8.956.552	\$ 8.956.411	\$ 8.866.742	\$ 13.721.584	\$ 8.956.411	\$ 8.544.608	\$ 8.956.552	\$ 9.068.308
Saldo	\$ 48.285.183	\$ 47.740.817	\$ 17.231.116	\$ 25.567.508	\$ 25.419.303	\$ 23.934.478	\$ 50.585.486	\$ 20.360.867	\$ 23.259.034	\$ 25.852.912	\$ 26.008.234	\$ 48.548.613
Saldo Acumulado		\$ 96.026.000	\$ 64.971.933	\$ 42.798.624	\$ 50.986.811	\$ 49.353.781	\$ 74.519.964	\$ 70.946.354	\$ 43.619.901	\$ 49.111.947	\$ 51.861.146	\$ 74.556.847

Fuente: Elaboración Propia

Estimación Capital de Trabajo Año 2022

2022	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos por Venta Bowling	\$ 53.264.035	\$ 53.264.035	\$ 35.455.092	\$ 35.455.092	\$ 35.123.736	\$ 35.620.770	\$ 51.982.770	\$ 35.123.736	\$ 34.461.024	\$ 35.455.092	\$ 35.455.092	\$ 52.531.883
Ingresos por Venta Cafetería	\$ 53.264.035	\$ 53.264.035	\$ 39.170.115	\$ 39.170.115	\$ 38.804.039	\$ 39.353.153	\$ 51.982.770	\$ 38.804.039	\$ 38.071.888	\$ 39.170.115	\$ 39.170.115	\$ 52.531.883
Ingresos Totales	\$ 106.528.070	\$ 106.528.070	\$ 74.625.207	\$ 74.625.207	\$ 73.927.775	\$ 74.973.923	\$ 103.965.539	\$ 73.927.775	\$ 72.532.912	\$ 74.625.207	\$ 74.625.207	\$ 105.063.767
Costos Fijos	\$ -26.926.526	\$ -26.303.878	\$ -29.469.707	\$ -26.882.626	\$ -26.303.878	\$ -28.665.054	\$ -26.882.626	\$ -26.303.878	\$ -27.312.281	\$ -26.882.626	\$ -26.294.437	\$ -29.641.328
Costos Variables	\$ -17.297.025	\$ -17.297.025	\$ -12.619.732	\$ -12.619.732	\$ -12.501.791	\$ -12.678.703	\$ -16.880.946	\$ -12.501.791	\$ -12.265.908	\$ -12.619.732	\$ -12.619.732	\$ -17.059.265
Costos Totales	\$ -44.223.551	\$ -43.600.903	\$ -42.089.439	\$ -39.502.358	\$ -38.805.669	\$ -41.343.757	\$ -43.763.571	\$ -38.805.669	\$ -39.578.189	\$ -39.502.358	\$ -38.914.170	\$ -46.700.594
PPM	\$ 1.065.281	\$ 1.065.281	\$ 746.252	\$ 746.252	\$ 739.278	\$ 749.739	\$ 1.039.655	\$ 739.278	\$ 725.329	\$ 746.252	\$ 746.252	\$ 1.050.638
Pago PPM	\$ 1.050.638	\$ 1.065.281	\$ 1.065.281	\$ 746.252	\$ 746.252	\$ 739.278	\$ 749.739	\$ 1.039.655	\$ 739.278	\$ 725.329	\$ 746.252	\$ 746.252
Pago del IVA	\$ 13.699.013	\$ 14.121.069	\$ 14.239.372	\$ 8.809.089	\$ 8.956.552	\$ 8.956.411	\$ 8.866.742	\$ 13.721.584	\$ 8.956.411	\$ 8.544.608	\$ 8.956.552	\$ 22.767.321
Saldo	\$ 47.554.868	\$ 47.740.817	\$ 17.231.116	\$ 25.567.508	\$ 25.419.303	\$ 23.934.478	\$ 50.585.486	\$ 20.360.867	\$ 23.259.034	\$ 25.852.912	\$ 26.008.234	\$ 34.849.600
Saldo Acumulado		\$ 95.295.685	\$ 64.971.933	\$ 42.798.624	\$ 50.986.811	\$ 49.353.781	\$ 74.519.964	\$ 70.946.354	\$ 43.619.901	\$ 49.111.947	\$ 51.861.146	\$ 60.857.834

Fuente: Elaboración Propia

Anexo 39: Depreciación Tributaria Activos Fijos

Activos	Costo	VUT	Depreciación Anual
Cafetería			
MÁQUINA DE REFRESCOS	\$ 798.098	9	\$ 88.678
BANCO RETRO DINER AMERICANO SIMPLE PLAZAS	\$ 798.098	7	\$ 114.014
BANCO RETRO DINER AMERICANO DOBLE 2 PLAZAS	\$ 798.098	7	\$ 114.014
BANCO RETRO DINER AMERICANO SIMPLE 2 PLAZAS	\$ 798.098	7	\$ 114.014
BANCO ESQUINERO RETRO DINER AMERICANO	\$ 1.596.196	7	\$ 228.028
CONJUNTO BAR PARA GAME ROOM T27SM	\$ 399.049	7	\$ 57.007
MESA RETRO DINER AMERICANO TO25W	\$ 798.098	7	\$ 114.014
MESA RETRO DINER AMERICANO TO22W	\$ 2.394.294	7	\$ 342.042
SILLA RETRO DINER AMERICANO CO24	\$ 3.192.392	7	\$ 456.056
SOFÁ RETRO VINTAGE SF02CB G63	\$ 798.098	7	\$ 114.014
ROCKOLA (JUKEBOX NEON BLOO)	\$ 399.049	6	\$ 66.508
MAQUINA DE CHICLES	\$ 798.098	9	\$ 88.678
CUADRO RETRO	\$ 798.098	7	\$ 114.014
MAQUINA ALGODÓN	\$ 399.049	9	\$ 44.339
MAQUINA PALOMITAS	\$ 399.049	9	\$ 44.339
TELÉFONO RETRO CABINA 1950	\$ 798.098	9	\$ 88.678
JUEGO DE CUCHARAS MEDIDORAS AC. INOX.	\$ 1.187	3	\$ 396
CUCHARA DE POSTRE LÍNEA ALFA	\$ 16.343	3	\$ 5.448
CUCHARA DE SODA LÍNEA OMEGA	\$ 34.686	3	\$ 11.562
COPA DE HELADO 177 ML	\$ 230.343	3	\$ 76.781
DISPENSADOR DE PRODUCTOS SECOS 2 LITROS	\$ 111.375	3	\$ 37.125
CREMERO ACERO INOX 89 ML	\$ 2.601	3	\$ 867
VITRINA HELADERA ISABELLA 130	\$ 3.906.199	9	\$ 434.022
BAÑO MARÍA ELÉCTRICO 8710	\$ 64.575	3	\$ 21.525
TAZA CAFÉ LOZA CÓNDOR APILABLE (6 UN.)	\$ 32.168	3	\$ 10.723
TAZA CAFÉ CAPUCCINO BILL GRANDE C/PIE 230 CC	\$ 73.714	3	\$ 24.571
TAZA DE VIDRIO LÍNEA COLUMBIA 360 CC	\$ 72.686	3	\$ 24.229
TAZA DE TÉ VIDRIO LISA CON PLATO 215 CC	\$ 75.600	3	\$ 25.200
SET 6 TAZAS TÉ/PLATILLO (HOTELERA) 220 CC	\$ 54.353	3	\$ 18.118
TETERA PORCELANA 650 CC LÍNEA FRIG	\$ 157.899	3	\$ 52.633

(CONTINÚA)

TENEDOR DE MESA LÍNEA ALFA	\$ 17.314	3	\$ 5.771
CUCHILLO DE MESA LÍNEA ALFA	\$ 34.686	3	\$ 11.562
TENEDOR PARA POSTRE LÍNEA ALFA	\$ 19.371	3	\$ 6.457
CUCHILLO PARA POSTRE LÍNEA ALFA	\$ 40.800	3	\$ 13.600
CUCHARA DE TE LÍNEA ALFA	\$ 9.200	3	\$ 3.067
CUCHARA DE CAFE LÍNEA ALFA	\$ 10.229	3	\$ 3.410
AZUCARERO VIDRIO TAPA PLANA	\$ 12.605	3	\$ 4.202
RECOGEDOR DE MIGAS COLOR DORADO	\$ 5.405	3	\$ 1.802
RAMEKIN REDONDO 8.25 X 3 CM	\$ 12.968	3	\$ 4.323
SALERO / PIMIENTERO 29 GRS	\$ 4.497	3	\$ 1.499
SERVILLETERO DISEÑO PERFORADO ACERO INOX	\$ 16.437	3	\$ 5.479
BANDEJA CAMTREAD 1400CT - 110	\$ 63.267	3	\$ 21.089
CALENTADOR DE AGUA Y PERCOL. 6 LTS MOD. 58016V	\$ 225.000	3	\$ 75.000
CAFETERA UNDICI A2	\$ 1.906.125	9	\$ 211.792
MOLINILLO M80	\$ 315.208	9	\$ 35.023
MAQUINA DE JUGO 3-S IMAS	\$ 701.438	9	\$ 77.938
JARRO ACERO INOX S/TAPA CAPAC. 600 ML	\$ 33.832	3	\$ 11.277
BOTELLA DISPENSADORA SALSA MANUAL 360 ML	\$ 6.303	3	\$ 2.101
BOTELLA DISPENSADORA SALSA MANUAL 360 ML	\$ 6.484	3	\$ 2.161
TORTERO CON PEDESTAL 28 CM	\$ 21.521	3	\$ 7.174
VITRINA REFRIGERADA REPISA FIJO 400F	\$ 1.692.520	9	\$ 188.058
SILLA DE MADERA PARA NIÑOS	\$ 444.958	5	\$ 88.992
COCINA			
VASOS DE JUGO O BEBIDA (4 UN)	\$ 377.899	3	\$ 125.966
VASOS PEQUEÑOS (4 UN)	\$ 251.933	3	\$ 83.978
PLATO RECTANGULAR 27X11X2.5 CM	\$ 108.114	3	\$ 36.038
CUBETA DISPLAY REDONDO CON DISEÑO Y ASA 14 X 12.5 CM	\$ 67.429	3	\$ 22.476
CUBETA DISPLAY REDONDO CON DISEÑO Y ASA 12 X 11 CM	\$ 52.514	3	\$ 17.505
CUCHILLO MEDIO GOLPE MANGO BLANCO 25 CM LÍNEA HACCP	\$ 51.403	3	\$ 17.134
ESPATULA LISA 35 CM	\$ 3.645	3	\$ 1.215
TENAZA ACERO INOX HEAVY DUTY 30 CM	\$ 2.836	3	\$ 945
BOWL ACERO INOX 28 X 10 CM	\$ 13.230	3	\$ 4.410

(CONTINÚA)

COLADOR CON PEDESTAL ACERO INOX 5 LITROS	\$ 13.094	3	\$ 4.365
TABLA DE CORTE 30 X 50 CM BLANCA	\$ 38.829	3	\$ 12.943
CARRO DE SERVICIO AC. INOX 3 REPISAS	\$ 119.701	3	\$ 39.900
LAVAFONDO MURAL 2 TAZAS OZTI (500*400*250) 1200*600*850 MM.	\$ 300.000	3	\$ 100.000
SOPORTE METÁLICO PARA BANDEJA	\$ 22.387	3	\$ 7.462
TAPA CONTENEDOR GASTRONÓMICO 1/1	\$ 14.791	3	\$ 4.930
CONTENEDOR GASTRONÓMICO GN 1/1 X 20 CMS	\$ 41.299	3	\$ 13.766
BALANZA TORREY LEQ10-20	\$ 58.650	9	\$ 6.517
LICUADORA MIXTEC SJ 9669	\$ 363.119	3	\$ 121.040
ESTACION DE CALENTAMIENTO DOBLE	\$ 379.166	3	\$ 126.389
HORNO ELÉCTRICO 5 GN 1/1 MDE5	\$ 2.324.784	9	\$ 258.309
COCINA A GAS 4 QUEMADORES G0004	\$ 2.301.729	9	\$ 255.748
FREIDORA A GAS 22 LTS ATFS-50	\$ 750.000	9	\$ 83.333
PLANCHA A GAS 1 MODULO LISA G1010	\$ 1.422.557	9	\$ 158.062
ATRIL PARA PLANCHA 120 CM	\$ 226.800	7	\$ 32.400
CONSERVADORA HORIZONTAL TAPAS SÓLIDAS 2 PUERTAS	\$ 335.602	9	\$ 37.289
REFRIGERADOR 8117	\$ 1.149.750	9	\$ 127.750
CAMPANA EXTRACTORA CENTRAL. 150X130X35CM	\$ 746.960	9	\$ 82.996
ESTANTERÍA ACERO INOX LISA 90X60X155 CM	\$ 132.300	7	\$ 18.900
MESON DE TRABAJO CENTRAL MED. 120 X 60 X 85 CM	\$ 468.547	7	\$ 66.935
MICROONDAS THOMAS TH20DM 20 LITROS	\$ 109.227	9	\$ 12.136
CONSERVADOR HERMETICO ACRÍLICO 1 LT	\$ 16.765	6	\$ 2.794
DISPENSADOR DE JABÓN	\$ 42.000	10	\$ 4.200
BOWLING			
PISTAS	\$ 217.576.766	30	\$ 7.252.559
BOLAS	\$ 9.561.479	5	\$ 1.912.296
BOLOS	\$ 15.935.798	5	\$ 3.187.160
ZAPATOS	\$ 4.919.118	5	\$ 983.824
PANTALLAS	\$ 1.882.353	6	\$ 313.725
MÁQUINAS DE BOLOS	\$ 39.577.815	30	\$ 1.319.261

(CONTINÚA)

INSTALACIONES			
REMODELACIÓN Y HABILITACIÓN	\$ 71.428.571	10	\$ 7.142.857
INSTALACIÓN ELÉCTRICA	\$ 3.781.513	10	\$ 378.151
BAÑOS			
TAZAS DE BAÑO	\$ 1.209.933	10	\$ 120.993
URINARIOS	\$ 267.176	10	\$ 26.718
LAVAMANOS	\$ 438.504	10	\$ 43.850
SECADORES MANOS	\$ 1.798.200	10	\$ 179.820
DISPENSADORES DE CONFORT	\$ 364.000	10	\$ 36.400
DISPENSADORES DE JABON	\$ 89.899	10	\$ 8.990
BASUREROS BAÑO ACERO 5LITROS	\$ 89.600	5	\$ 17.920
DISPENSADORES DE TOALLA	\$ 268.840	10	\$ 26.884
MESA P/ MUDAR BEBE VERTICAL PROTECCION ANTIMICROBIAL	\$ 563.565	7	\$ 80.509
SISTEMAS			
INSTALACION DE SEGURIDAD (CAMARAS + ALARMA)	\$ 294.118	7	\$ 42.017
ASCENSOR	\$ 9.420.000	20	\$ 471.000
AIRE ACONDICIONADO	\$ 1.428.571	10	\$ 142.857
BARRA ESTACIONAMIENTO	\$ 7.563.025	20	\$ 378.151
SISTEMA ANTI-INCENDIO	\$ 3.146.250	10	\$ 314.625
TERMINA DE CONTROL DE ASISTENCIA (KIT DE ASISTENCIA)	\$ 755.000	7	\$ 107.857
SOFTWARE GARZOOON RESTAURANT	\$ 1.008.403	6	\$ 168.067
GENERAL			
CONTENEDOR 240 LTS. AZUL MOD. ZTL-240U-19	\$ 793.800	6	\$ 132.300
LOCKERS 6	\$ 566.000	6	\$ 94.333
MINI BUS HYUNDAI H-1 MB 2.5 CRDI 6MT GLS 10S AC 2AB	\$ 17.815.126	7	\$ 2.545.018
ALL IN ONE HP INTEL CORE I5 8 GB RAM/2TB DD 27"	\$ 2.142.832	6	\$ 357.139
TABLET MLAB PGX 7" 8GB NEGRO 3G	\$ 336.067	6	\$ 56.011
SEISMIC AUDIO - PAR DE 15 PA DJ ALTAVOCES 700 VATIOS DE AU	\$ 1.035.042	6	\$ 172.507
GENERADOR DIESEL MONOFÁSICO 9,5 KVA (ENFRIADO POR AGUA)	\$ 23.701.704	10	\$ 2.370.170
LETRERO LED	\$ 210.084	10	\$ 21.008
SEÑALETICO PISO MOJADO	\$ 8.980	10	\$ 898
CARRO PORTA ELEMENTOS	\$ 64.900	5	\$ 12.980

(CONTINÚA)

OFICINAS ADMINISTRATIVAS, ESPACIO TRABAJADORES			
LED 55" BGH BLE5517RTUIC SMART TV ULTRA HD 4K	\$ 756.277	6	\$ 126.046
SOFÁ STYLO CORONEL 2 CUERPOS PU	\$ 1.088.235	7	\$ 155.462
MESA DE CENTRO KIARA NEGRO FAVATEX	\$ 45.370	7	\$ 6.481
SILLÓN EJECUTIVO ECOCUERO NUEVA YORK GIRATORIO RESPALDO ALTO BASFLEX	\$ 361.328	7	\$ 51.618
ESCRITORIO ALTEZA ATTIMO	\$ 159.647	7	\$ 22.807
ESCRITORIO ESTACIÓN DE TRABAJO 150X60X75 CM BÜROMÖBEL	\$ 1.236.303	7	\$ 176.615
SILLA DE ESCRITORIO TELA ISO BASFLEX	\$ 962.185	7	\$ 137.455
REFRIGERADOR NO FROST TOP MOUNT DAEWOO RGE-3300 317 LITROS.	\$ 235.294	9	\$ 26.144
MICROONDAS THOMAS TH20DM 20 LITROS	\$ 109.227	9	\$ 12.136
RACK PANEL HORIZON 220 CM ATTIMO	\$ 369.580	7	\$ 52.797
MESA DE COMEDOR FORMENTERA ALANIZ HOME	\$ 251.261	7	\$ 35.894
MESA DE COMEDOR JARI 4 PERSONAS REMATIME	\$ 265.378	7	\$ 37.911
ALL IN ONE HP PAVILION 24-B221LA AMD A6 4GB RAM/1TB/AMD RADEON R4 23,8"	\$ 1.411.731	6	\$ 235.289
MULTIFUNCIONAL COLOR RICOH MPC307 MÁS INSUMOS	\$ 1.481.513	6	\$ 246.919
IMPRESORA COLOR HP OFFICEJET PRO 8210 SF PRINTER	\$ 92.437	6	\$ 15.406
LOCKERS 6	\$ 707.500	6	\$ 117.917
UNIFORMES			
CAFETERÍA:			
PANTALONES	\$ 352.689	2	\$ 176.345
POLERA PIQUE	\$ 352.689	2	\$ 176.345
POLAR	\$ 115.714	2	\$ 57.857
MANDIL	\$ 50.168	2	\$ 25.084
UNIFORME CHEF	\$ 85.689	2	\$ 42.845
BOWLING			
PANTALONES	\$ 25.126	2	\$ 12.563
POLERA PIQUE	\$ 117.563	2	\$ 58.782
POLAR	\$ 38.571	2	\$ 19.286
CHAPITA ALFILER 2,5	\$ 5.042	2	\$ 2.521
MASCARILLA BLANCA 3 PLIEGUES CON ESLÁSTICO 50 UN	\$ 12.580	2	\$ 6.290
GORRO RED NEGRA	\$ 7.513	2	\$ 3.756
	\$ 489.442.562		\$ 38.058.667

Fuente: Elaboración Propia

Anexo 40: Beta según Aswath Damodaran

Industry Name	Number of firms	Beta	D/E Ratio	Tax rate	Unlevered beta	Cash/Firm value	Unlevered beta corrected for cash	HiLo Risk	Standard deviation of equity	Standard deviation in operating income (last 10 years)
Entertainment	79	1,20	30,83%	5,50%	0,93	3,59%	0,97	0,6605	44,71%	18,90%

Fuente: Aswath Damodaran, pages.stern.nyu.edu.

Anexo 41: Rendimiento del Índice General de Precios de las Acciones

Índice General de Precios de las Acciones (%)												
Año	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
2006									3,69	3,66	5,74	5,71
2007	4,96	-1,10	3,64	6,98	0,48	5,65	-1,84	-0,54	-1,07	5,09	-5,37	-3,07
2008	-8,04	1,96	1,71	4,18	1,80	2,90	-2,10	-3,94	-5,87	-9,11	-2,54	-1,42
2009	6,98	-1,94	-0,15	7,67	14,97	0,57	3,53	-1,41	5,35	-1,42	-1,79	8,18
2010	5,79	1,11	-0,82	2,25	0,51	3,96	7,69	4,65	5,26	2,32	0,23	0,22
2011	-3,18	-4,58	3,03	4,17	0,63	-1,25	-6,52	-3,32	-8,14	10,18	-3,08	0,28
2012	1,61	5,34	3,07	-1,27	-5,12	1,33	-3,00	-1,33	1,86	1,75	-2,81	3,67
2013	5,21	0,24	-2,35	-2,83	-1,91	-3,97	-7,17	-2,41	4,67	2,17	-3,34	-2,00
2014	-6,06	7,12	1,14	3,42	-0,44	-1,06	0,24	2,52	-0,88	-2,12	3,26	-3,02
2015	-0,58	3,18	-1,38	2,80	0,19	-3,48	-0,76	-0,41	-3,73	4,18	-4,17	0,69
2016	0,51	0,09	5,68	1,86	-1,21	1,59	3,26	0,30	-1,87	6,87	-1,88	-1,36
2017	1,23	3,92	9,89	0,50	1,10	-2,33	6,41	1,64				
	Retorno Promedio Mensual				0,78%							
	Retorno Promedio Anual				9,30%							

Fuente: Elaboración Propia en base a información proporcionada por la Bolsa Comercio de Santiago

Anexo 42: Suposiciones análisis de Riesgo

Hoja de trabajo: [Flujo Caja.xlsx]Flujo Caja

Suposición: Atenciones Bowling T.A

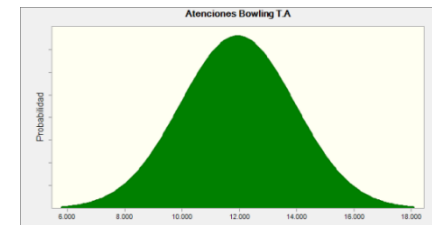
Normal distribución con parámetros:

Media

11.942

Desv est

2.000



Suposición: Atenciones Bowling T.B C/D

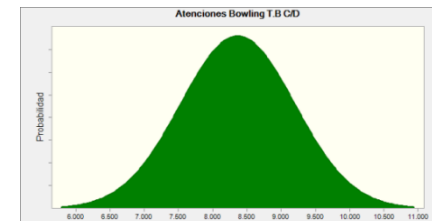
Normal distribución con parámetros:

Media

8.365

Desv est

836

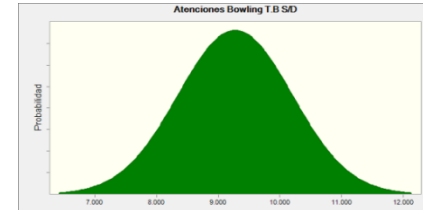


(CONTINÚA)

Suposición: Atenciones Bowling T.B S/D

Normal distribución con parámetros:

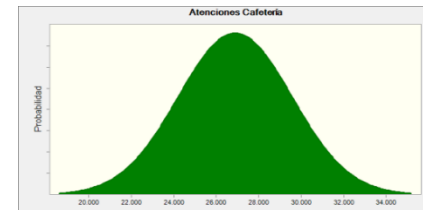
Media 9.274
Desv est 927



Suposición: Atenciones Cafetería

Normal distribución con parámetros:

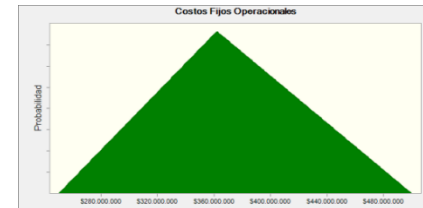
Media 26.892
Desv est 2.689



Suposición: Costos Fijos Operacionales

Triangular distribución con parámetros:

Mínimo \$250.000.000
Más probable \$362.056.907
Máximo \$500.000.000

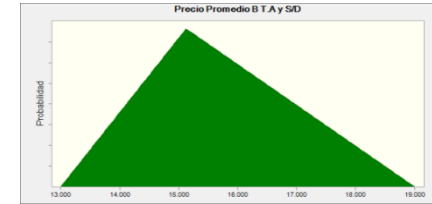


(CONTINÚA)

Suposición: Precio Promedio B T.A y S/D

Triangular distribución con parámetros:

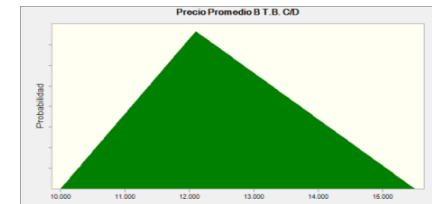
Mínimo	13.000
Más probable	15.126
Máximo	19.000



Suposición: Precio Promedio B T.B. C/D

Triangular distribución con parámetros:

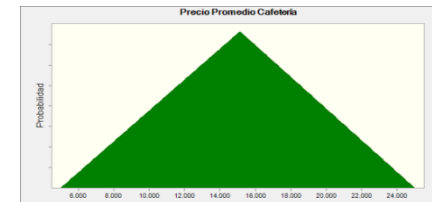
Mínimo	10.000
Más probable	12.101
Máximo	15.500



Suposición: Precio Promedio Cafetería

Triangular distribución con parámetros:

Mínimo	5.000
Más probable	15.126
Máximo	25.000



Fuente: Elaboración Propia, Software Crystal Ball

