



**UNIVERSIDAD DE VIÑA DEL MAR  
ESCUELA DE EDUCACIÓN  
MAGÍSTER EN PLANIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DEL ENTRENAMIENTO  
DEPORTIVO**

**PROYECTO COWORK-LAUSANNE: UN EMPRENDIMIENTO PARA  
EMPRENDEDORES**

**Autor: JUAN CARLOS ZEPEDA CISTERNAS**

Trabajo para optar al grado de Magíster en Planificación y Evaluación del  
Entrenamiento Deportivo

**Profesores Guías: Mg. María Del Pilar Espinal Hidalgo  
Mg. Oscar Soto Díaz**

**Julio, 2018  
Viña del Mar, Chile**

## TABLA DE CONTENIDOS

TABLA DE CONTENIDOS.....	i
ÍNDICE DE TABLAS .....	iii
ÍNDICE DE FIGURAS .....	iv
2.- PRESENTACIÓN DEL PROYECTO .....	1
2.1.- Resumen .....	1
2.2.- Abstract.....	2
3.- JUSTIFICACIÓN.....	4
4.- PLATAFORMA ESTRATÉGICA .....	7
4.1.- Análisis Externo.....	7
4.2.- Análisis Interno .....	9
4.3.- Síntesis FODA.....	11
4.4 Identificación del Problema: Metodología del Árbol de Problemas.....	12
5.- OBJETIVOS .....	13
5.1.- General .....	13
5.2.- Específicos .....	13
6.- METAS E INDICADORES .....	14
6.1.- Metas .....	14
6.2.- Indicadores .....	14
7.- MODELO DE NEGOCIOS CANVAS .....	14
7.1.- Propuesta de Valor.....	16
7.2.- Segmento de Clientes .....	16
7.3.- Canales.....	16
7.4.- Relación con el Cliente.....	16
7.5.- Fuentes de Ingreso.....	16
7.6.- Recursos Claves .....	17
7.7.- Actividades Claves .....	17
7.8.- Asociaciones Claves .....	17
7.9.- Estructura de Costos .....	17
8.- PLAN DE ACTUACIÓN .....	17
8.1.- Plan de Marketing.....	18
8.2.- Plan de Operaciones .....	28
9.- PLAN LEGAL .....	35
9.1 Formación de Sociedad.....	35
9.2 Contratos .....	36
10.- PLAN FINANCIERO .....	37
10.1 Ingresos .....	37
10.2 Costos de Operación .....	38
10.3 Depreciaciones .....	39

10.4 Flujo de Caja del Proyecto.....	40
11.- ANÁLISIS ORGANIZACIONAL .....	42
11.1.- Organigrama de la Empresa .....	43
11.2.- Descripción de las funciones y/o los Cargos.....	44
12.- CALENDARIO DE IMPLEMENTACIÓN .....	46
13. CONCLUSIONES .....	47
14.- GLOSARIO .....	48
15.- BIBLIOGRAFÍA .....	49
16.- LINKOGRAFÍA .....	50
17.- ANEXOS .....	51

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Análisis FODA.....	11
Tabla 2: Horario e funcionamiento normal y de oficina para usuarios de Tiempo Completo (TC), Medio Tiempo (MT) y usuarios diarios (D).....	29
Tabla 3: Horario de funcionamiento exclusivo para usuarios de tiempo completo (TC).....	29
Tabla 4: Etapas del proyecto .....	30
Tabla 5: Inversión inicial del inmueble .....	31
Tabla 6: Inversión inicial del equipamiento.....	32
Tabla 7: Otros costos asociados a la inversión inicial del proyecto .....	33
Tabla 8: Costo estimado mensual de servicios básicos .....	33
Tabla 9: Costo estimado mensual de insumos básicos.....	33
Tabla 10: Costo estimado mensual de los recursos humanos del proyecto .....	34
Tabla 11: Costo anual de operación del proyecto Cowork-Lausanne.....	34
Tabla 12: Proyección mensual de la demanda del proyecto .....	37
Tabla 13: Valores de los servicios del proyecto.....	38
Tabla 14: Proyección de ingresos anuales por servicios.....	38
Tabla 15: Proyección de ingresos anuales del proyecto .....	38
Tabla 16: Costos de operación del proyecto .....	39
Tabla 17: Depreciación anual del proyecto.....	39
Tabla 18: Flujo de caja del proyecto .....	40
Tabla 19: Métodos de análisis de la inversión .....	41
Tabla 20: Descripción de las funciones por cargo.....	45
Tabla 21: Preparación y ejecución del proyecto año 2019.....	46

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Espacio de coworking ( <a href="http://www.betahaus.es">www.betahaus.es</a> ).....	6
Figura 2: Árbol de Problemas.....	12
Figura 3: Modelo de negocios CANVAS.....	15
Figura 4: Organigrama organizacional de la empresa.....	43

## 2.- PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

### 2.1.- Resumen

“Coworking” es una palabra que hasta algunos años atrás no era utilizada en el lenguaje cotidiano y se refiere a una forma de trabajo que permite a profesionales independientes, emprendedores y pequeñas empresas compartir un mismo espacio de trabajo.

En 1999, Bernard DeKoven acuñó el término “coworking” como una manera de identificar un método para facilitar el trabajo colaborativo desde una mirada no competitiva, es decir, darle a las personas la oportunidad de trabajar en sus propios proyectos mientras se asocian con otros dentro de un mismo espacio físico como virtual, a un bajo costo, con el fin de desarrollar sus proyectos profesionales además de generar redes de cooperación y contactos.

Durante los últimos años en Chile esta tendencia a emergido y evolucionado, principalmente en la ciudad de Santiago, pero no así de la misma forma en regiones (<http://www.coworker.com>). El Ministerio de Economía y Corfo a querido construir un programa en el que cada región del país tuviese la oportunidad de contar con un espacio colaborativo en el que pudieran reunirse emprendedores, evitando así la emigración de estos a otras zonas más centralizadas del país.

Por esta razón, de contar con este tipo de espacios de calidad en la región, tanto para emprendedores, profesionales entrando al mundo laboral, pequeñas empresas y profesionales provenientes de otras regiones o países, que nace la idea de crear en la ciudad de Viña del Mar un espacio de cowork. “Cowork-Lausanne”, surge como una oportunidad para los emprendedores de la ciudad, entregando una mayor oferta de mercado debido a que en la región existen tan sólo seis de estos espacios colaborativos, de los cuales sólo tres funcionan en la comuna de Viña del Mar. Este cowork ofrecería espacios de trabajo, principalmente a profesionales que comienzan su carrera y/o negocio, emprendedores en etapas iniciales, trabajadores independientes, ejecutivos de otras regiones y países pero principalmente profesionales que utilizan el internet como su principal herramienta de trabajo y donde el factor colaborativo por parte de los usuarios sea algo altamente valorado.

La idea es que los “usuarios o coworkers”, tengan a mano todo lo que necesitan para consolidar sus negocios, un lugar de trabajo céntrico y atractivo, donde las comodidades óptimas y ergonómicas hacen que se puedan desenvolver de una forma adecuada, además de los beneficios que se pueden obtener al pertenecer a este tipo de espacios de trabajo como reducción de costos, aumento de redes de contacto, flexibilidad y nuevos conocimientos.

## **2.2.- Abstract**

"Coworking is a word that until a few years ago was not used in our daily living and it refers to a form of work that allows independent professionals, entrepreneurs and small companies to share the same workspace.

In 1999, Barnard DeKoven coined the term "coworking" as a way to identify a method to facilitate collaborative work from a non-competitive standpoint, that is, to give people the chance to work in their own projects while they interact with others within the same physical space as virtual, at a low cost, with the goal to develop their professional protects and generate cooperation and contact networks.

In the last years in Chile this trend has emerged and evolved, mainly in Santiago city, but not in the same manner in the different regions (<http://www.coworker.com>). The Ministry of Economy and CORFO has wanted to build a program in which each of the country's region could have the chance to count with a collaborative space in which entrepreneurs, in this way avoiding their migration to other more centralized areas of the country.

Thus arises the idea of creating a cowork space in the city of Viña del Mar to have these type of quality spaces in the region for entrepreneurs, professionals that are just starting in the working world, small companies and professionals coming from other regions or countries. "Cowork-Lausanne" emerges as an opportunity for entrepreneurs of the city, delivering a market based offer since there are only five of these collaborative spaces in the region, of which only two work within the city of Viña del Mar. This cowork would provide spaces for work, mainly to professionals that are starting their careers and/or business, entrepreneurs in their initial stages, independent workers, executives of other regions and countries but mainly for those professionals that use internet as their main tool of work where the collaborative factor by the users is highly valued.

The idea is that the "users or coworkers" will have everything that they might need at hand to consolidate their business, a downtown attractive place of work where the optimal and ergonomic comforts allow them to develop adequately with the benefits obtained when belonging to these type of work spaces such as costs reduction, increase in contacts networks, flexibility and new knowledge.



### 3.- JUSTIFICACIÓN

En 1999 Bernard de Koven acuñó el término “coworking” como una manera de identificar un método para facilitar el trabajo colaborativo desde una mirada no competitiva del trabajo, es decir, darle a las personas la oportunidad de trabajar en sus propios proyectos mientras se asocian con otros dentro de un mismo espacio. Este concepto se empezó a utilizar en el año 2007 gracias al ingeniero en informática Brad Neumberg, en la ciudad de San Francisco, Estados Unidos (Geneviene, 2011). Este sistema de trabajo, consistía en poseer una oficina en común como un lugar estable y con una posición estratégica, la cual era utilizada por un grupo de amigos para poder ejercer y trabajar en sus proyectos individuales a un costo mucho menor que una oficina convencional. Al ver que era factible este sistema de trabajo en común, y como muestra de ello era que empezaron a colaborar entre ellos sin involucrarse en el cien por ciento del proyecto de la otra persona, Neumberg crea un segundo espacio de coworking, denominado “Citizen Space”.

Hoy en día, la metodología de trabajo “coworking”, está enfocada en las bases con la que se inició esta idea, es decir, como un lugar cómodo y estratégico de trabajo, para que aquellas personas que necesiten un lugar con estas características, puedan acceder a este tipo de espacios. Además, el factor en común por lo general se da para aquellas personas que están recién emprendiendo donde los fondos son escasos y se debe ahorrar o saber aprovechar al máximo. Si bien la idea es sencilla, el éxito de este sistema de trabajo dependerá de las personas que asistan al cowork, ya que al ser un espacio comunitario donde interactúan personas con distintos estilos de comportamientos, formas de pensar distintas, se debe tener un consenso al menos de como relacionarse dentro del lugar.

Ander-Egg (2001), señala que el trabajo en equipo es una acción en conjunta mediante la convergencia de diferentes actividades, habilidades y conocimientos o también dicho de otro modo, se trata de un pequeño grupo de personas que con conocimientos y habilidades complementarias, unen sus habilidades para lograr determinados objetivos y realizar actividades orientadas hacia la consecución de los mismos. Si bien dentro de un coworking cada uno trabaja en sus respectivos proyectos, existen instancias donde todos los integrantes están involucrados unos con otros, para la realización de un proyecto en común, vale decir, existe un apoyo comunitario y colaborativo para que cada negocio surja en el mercado.

Según la “Global Coworking Unconference Conference” (GCUC), ya hay más de 10 mil de estos espacios de coworking a nivel mundial y que sea han cuadruplicado en los últimos

cinco años. Una de sus encuestas reveló el 84% de las personas que trabaja en coworking se siente más motivada y comprometida, el 85% expandió sus redes profesionales y el 89% se siente más feliz.

En Chile, un estudio realizado por la firma de espacios colaborativos Co-Work, revela que trabajar en este tipo de oficinas aumenta en 60% la posibilidad de éxito y confirma que quienes trabajan inmersos dentro de la cultura colaborativa tienen más posibilidades de lograr sus metas que si trabajaran en lugares como café o, inclusive, desde el hogar. Frente a esta fuerte proliferación, Corfo lanzó en mayo del año pasado un programa para cubrir hasta un 75% del presupuesto total de coworking y hub globales. El aporte de estos espacios colaborativos son "muy relevante en las fases tempranas de cualquier emprendimiento", comentó Maricarmen Torres, subgerenta de Ecosistema de Emprendimiento de Corfo al , quien adelanta que esperan tener una nueva convocatoria en el segundo semestre de 2017, aunque más focalizada en algún sector o segmento.

“CoWorK-Lausanne”, nace como una oportunidad para los emprendedores de la ciudad de Viña del Mar entregando una mayor oferta de mercado debido a que en la región existen tan sólo 6 de estos espacios colaborativos, de los cuales sólo 3 funcionan en la comuna de Viña del Mar. Este proyecto se distinguirá de su competencia por ser atendido y administrado por sus propios dueños, tener la modalidad de poder funcionar las 24 horas al día, los 7 días de la semana; además contará con una decoración y ornamentación propia del país y ciudad que nos da nuestro nombre y que cuenta con los más altos indicadores de funcionamiento de cualquier cowork Europeo y en donde además marca la diferencia por ser sustentable, encargado y preocupado de reciclar su residuos, respetar los horarios, espacios comunes y lugares de trabajo de cada cliente, lo cual permiten trabajar en un lugar limpio, ordenado y con una buena y constante mantención del lugar.

Otra de las necesidades que busca atender “CoWork-Lausanne”, es el ahorro de dinero por parte de las personas que necesitan este tipo de espacios, ya que el arrendar un lugar de trabajo con estas características sale muchos más caro, que al hacerlo en forma comunitaria. Además estos espacios vienen amoblados, por lo que significa un gasto menos en la compra o arriendo de muebles de trabajo.



**Figura 1: Espacio de coworking ([www.betahaus.es](http://www.betahaus.es))**

## 4.- PLATAFORMA ESTRATÉGICA

### 4.1.- Análisis Externo

El coworking es una tendencia que sigue creciendo, que cada vez es más popular no sólo entre pequeños grupos de trabajo sino también entre grandes corporaciones que quieren aprovechar el potencial del trabajo colaborativo dentro de sus organizaciones. Es un método que ha dado mucho de qué hablar y que se ha probado como un ambiente de trabajo mucho más apetecido que el tradicional. En Chile, grandes empresas como Aguas Andinas, Arauco y Concha y Toro son algunas de las firmas locales que están apostando por el trabajo colaborativo, mezclándose con el mundo académico y emprendedor.

**4.1.1.- Mercado:** Los espacios de coworking están brotando por todo el planeta, es un movimiento global que está cambiando el modo de trabajar y la forma de interactuar en los espacios de trabajo. Estos espacios son un reflejo de la aparición de nuevos modelos y nuevas expectativas en el mundo de los negocios y en la sociedad en general.

El número de espacios de coworking en todo el mundo casi se duplica cada año, acercándose ya a más de 1,500 sitios a nivel mundial. Según el sitio "[coworker.com](http://coworker.com)" a podido registrar 4.345 espacios colaborativos en el mundo entero, de los cuales 1.511 están ubicados en Europa, 1.112 en Asia, 112 en África, 159 en Oceanía y 1.451 en América. Chile registra según este sitio 44 espacios, los cuales nacieron entre el año 2011 y 2012 y durante los últimos cinco años, se han cuadruplicado.

Existen tres tipos de modelos de negocio de coworking: los que sólo tiene espacios de trabajo con plantas libres, los modelos mixtos que suman espacios cerrados para reuniones y los espacios robustos que añaden a lo anterior, empresas grandes que "pueden ver lo que están haciendo los emprendedores", además de convocar eventos.

La característica principal de estos espacios de trabajo es que el público se siente más cómodo y relajado, como así lo afirma Global Coworking Unconference Conference (GCUC) en una de sus encuestas, la cual reveló que el 84% de las personas que trabaja en coworking se

siente más motivada y comprometida, el 85% expandió sus redes profesionales y el 89% se siente más feliz.

**4.1.2.- Clientes:** Los coworking o espacios colaborativos están destinados a dos tipos de usuarios, los trabajadores independientes o también llamados freelance, y para aquellos emprendedores que recién están en la etapa de formación y/o ejecución de un emprendimiento. El servicio que se presta consiste en el arriendo de estaciones de trabajo, donde las características de éstas van a depender del tipo de usuario o del nivel de necesidades que este requiera. En el caso de los usuarios freelance, éstos requieren un nivel de atención mayor, ya que por su estatus así lo desean, por ende requieren en la mayoría de los casos un espacio más establecido que el resto. En el caso de los emprendedores que recién están comenzando, sólo requieren un espacio ergonómico y con las características propias de un coworking, para poder desempeñarse de manera óptima. Los freelancers siguen siendo los miembros más habituales de los espacios de coworking, aunque el porcentaje de coworkers que se describen a sí mismos como empleados ha ido aumentando, y en la actualidad alcanza alrededor de un cuarto a nivel mundial.

Además el coworker promedio oscila en los 34 años y dos tercios de los coworkers son hombres, datos que coinciden con los recogidos por la 1ª Encuesta Mundial sobre Coworking. Sin embargo, un año se a visto que los espacios colaborativos han ido atrayendo a gente más joven y más mayor. En la actualidad, uno de cada doce coworkers tiene más de 50 años.

**4.1.3.- Competidores:** En la V región existen seis cowork distintos de los cuales podemos encontrar tres en la comuna de Valparaíso (UrbanWork, CIEN Workin y Din\_399) y los otros tres restantes en la comuna de Viña del Mar (UrbanWork, Housenovo y Tu espacio cowork).

De estos seis competidores identificados los mejores posicionados son en Valparaíso Din\_399 quien se diferencia del resto por su amplia infraestructura de cuatro pisos, en donde principalmente tienen oficinas grupales con profesionales del área del arquitectura y el diseño; y en la ciudad de Viña del Mar, Housenovo, el cual fue el primer cowork de la ciudad y se caracteriza por entregar asesoramiento integral a los usuarios.

**4.1.4.- Canales de Distribución:** Los distintos coworks existentes en la región se dan a conocer principalmente a través de redes sociales como Facebook (fanpage), Instagram, Twitter

y página Web. En un menor grado usan volantes tipo flyers y el boca a boca entre los mismos coworkers.

Nuestra metodología de distribución será de forma directa, esto quiere decir que CoWork-Lausanne será el responsable directo de cómo llegar a nuestros potenciales clientes y el encargado de recibir consultas o sugerencias de estos con el fin de mantener un control en el sistema de ventas, lo que genera una ventaja competitiva.

**4.1.5.- Proveedores:** En la actualidad, podemos encontrar 6 proveedores externos para arriendos de espacios colaborativos que hoy entregan servicios de Coworking en todas sus modalidades en las comunas de Valparaíso y Viña del Mar. De estos 6 proveedores de servicio de Coworking, podemos encontrar 3 en la comuna de Valparaíso identificados como UrbanWork, CIEN Workin y Din\_399, y por otra parte en la comuna de Viña del Mar nos podemos encontrar con los siguientes proveedores de servicios de Coworking: UrbanWork, Housenovo y Tu espacio Cowork.

Cabe señalar que de las 6 empresas encontradas actualmente en el mercado, ninguna funciona físicamente en una casa, bien equipada ni con las condiciones físicas y de seguridad que se desean incorporar a Cowork –Lausanne.

## **4.2- Análisis Interno**

**4.2.1.- Factores Humanos:** CoWork-Lausanne será una sociedad comercial de responsabilidad limitada, cuyo objetivo será la prestación de servicios a empresas, profesionales y emprendedores mediante servicios de sesión de espacios. Dicha sociedad comercial estará compuesta por dos socios capitalistas los cuales serán responsables del buen funcionamiento del cowork.

La estructura organizacional y administrativa que se adoptará será en base a la estructura funcional, donde el trabajo global que con lleva un negocio será dividido en lo posible en partes iguales mediante departamentos:

- Gerente general, encargado de mantener el correcto funcionamiento del cowork, tanto en niveles administrativos, de marketing, operacional, ventas, etc.
- Gerente marketing y ventas, encargado de realizar todas las campañas publicitarias y establecer estrategias para poder llegar a los clientes deseados.

- Además, para entregar una mejor calidad de servicio, apoyo y de asesoría a nuestros clientes se contará con un secretario ejecutivo que entregará asistencia personalizada con el fin de mantener una relación cercana y de confianza con los miembros de la comunidad.

De manera externa se contará con la prestación de servicio de un contador, abogado y periodista, además de una persona encargada de mantener el orden y limpieza del cowork.

**4.2.2.- Factores Técnicos:** Para marcar la diferencia con los cowork de la región contaremos con fibra óptica de la más alta calidad, impresoras wifi de alta resolución y velocidad de impresión, Data Show para la sala de reuniones además de una pantalla plana H.D. e identificación de ingreso a través de la cédula de identidad.

**4.2.3.- Factores Financieros:** La empresa cuenta con el capital aportado por los socios en partes iguales, que permitirá contar con la infraestructura, tecnología y material adecuado, además de capitales obtenidos a través de fondos concursables como Corfo y Sercotec.

**4.2.4.- Capacidades de Gestión:** La empresa será capaz de gestionar su propia cartera de clientes a través de campañas publicitarias de redes sociales, capaz de gestionar sus propios sistemas computacionales y capaz de gestionar sus propios sistemas de control de acceso y de pago.

#### 4.3- Síntesis FODA

Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
-Ubicación (nuevo centro financiero de Viña del Mar)	-Falta de espacios de trabajos colaborativos en la región modernos y cómodos	-Falta de experiencia	-Poco conocido el mercado, por lo tanto amenaza a tener baja rentabilidad
-Acceso 24/7	-Aumento del emprendimiento en la región	-Competidor potente	-Competidor fuerte en la ciudad, Housenovo
-Acceso seguro con cédula de identidad	-Mercado coworking	-Falta de redes de contacto	-Preferencia de las personas a trabajar desde sus casas
-Conteo de horas en forma transparente		-Falta de experiencia	
-Sala de reuniones amplias y cómodas		-Falta de presencia en la región	
		-Falta de participación en concursos públicos	

**Tabla 1: Análisis FODA**



#### 4.4 Identificación del Problema: Metodología del Árbol de Problemas

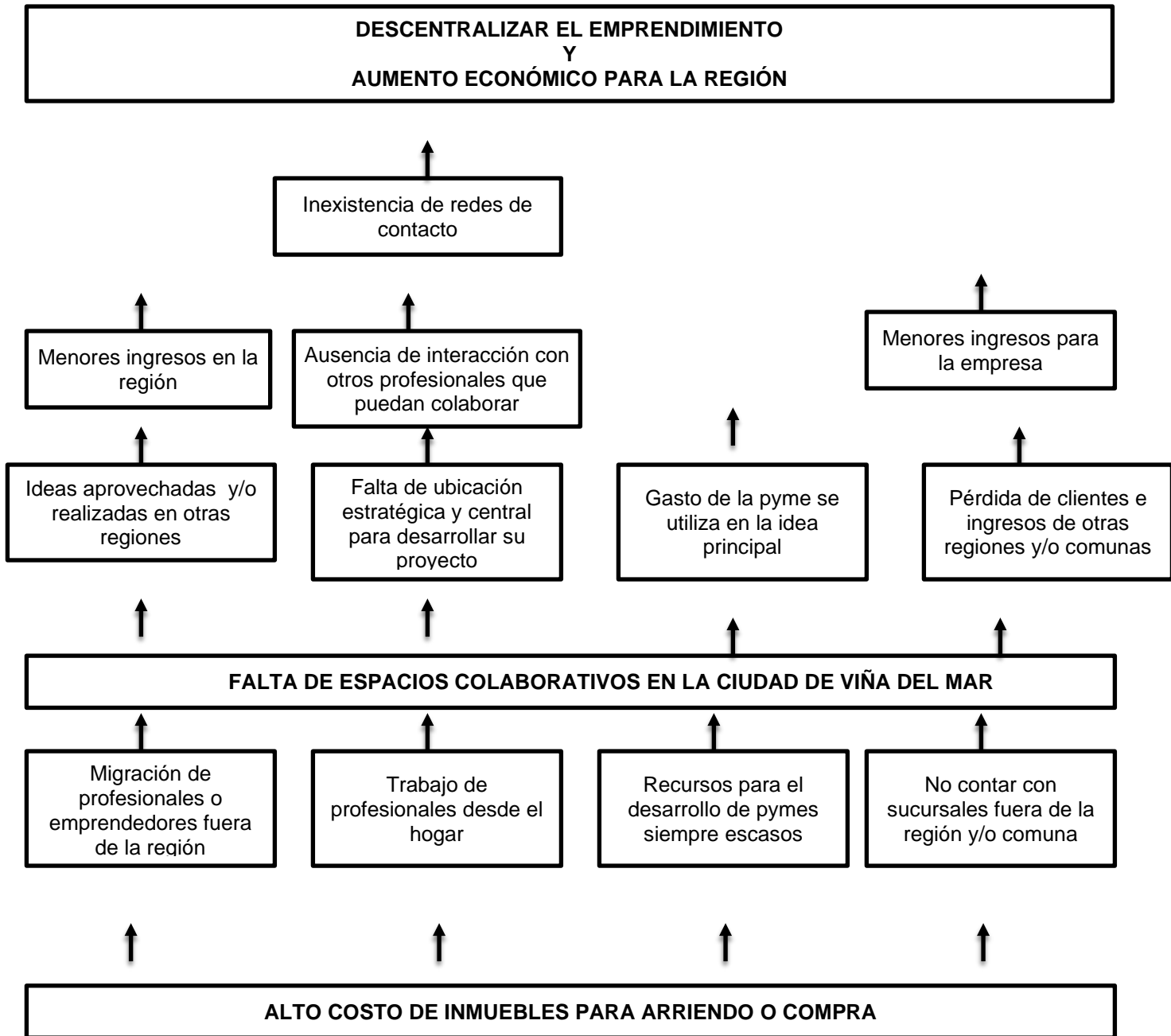


Figura 2: Árbol de problemas

## **5.- OBJETIVOS**

### **5.1.- General**

- Crear un espacio de trabajo colaborativo en la ciudad de Viña del Mar que cumpla con todos los requerimientos y exigencias que demanda esta forma de trabajo.

### **5.2.- Específicos**

- Promocionar y promover esta tendencia de trabajo para nuevos profesionales, pequeñas empresas y trabajadores independientes a través de diferentes canales de publicidad, ya sean pagados o no además de charlas en entidades educacionales.
- Constituir una comunidad de trabajo integrada por un equipo multidisciplinario de profesionales o nuevos profesionales que se desarrollen y colaboren mutuamente, además de obtener asesorías, acceder a redes de mentores y construir redes con potenciales proveedores y clientes.
- Generar redes de colaboración y contacto entre los usuarios que les permitan desarrollar y potenciar sus proyectos en la región.

## **6.- METAS E INDICADORES**

### **6.1.- Metas**

- Lograr que a lo menos un 30% de clientes que utilizan el cowork permanezcan a lo menos 15 días el segundo mes de funcionamiento.
- Lograr un grado de satisfacción equivalente al 90% en los usuarios, respecto a la infraestructura entregada y la atención personalizada de los funcionarios del cowork.
- Ayudar a la creación de al menos dos negocios de Proyectos de Emprendimientos anualmente entre los miembros de la comunidad.
- Realizar la menos una capacitación mensual de formación económica a los miembros de la comunidad (Económica).
- Realizar al menos 1 capacitación mensual de formación y educación en torno a la salud y la vida saludable (Deportiva).
- Obtener una cartera de al menos 6 clientes de diferentes tipos negocios y/o emprendimientos que asegure una comunidad de trabajo variado.

### **6.2.- Indicadores**

- El número de clientes que ocupan a lo menos 15 días el espacio de trabajo en el segundo mes de funcionamiento v/s el total de clientes que utilizan el cowork en el segundo mes de funcionamiento.
- Números de clientes satisfecho respecto a la atención a la atención personalizada del cowork v/s el número de clientes en el año T.
- Número de proyectos de emprendimiento creados vs el número de proyectos de emprendimientos entre los miembros de la comunidad presentados en el año T.
- Número de capacitaciones de formación económica realizadas mensualmente v/s el número de capacitaciones planificadas mensualmente para el año T.
- Número de capacitaciones realizadas de formación y educación en torno a la salud v/s el número de capacitaciones planificadas mensualmente para el año T.
- Número de clientes de diferentes negocios y/o emprendimiento v/s el número total de clientes de diferentes tipos de negocios y/o emprendimientos que participan en el cowork en el año T.

## **7.- MODELO DE NEGOCIOS CANVAS**

Un modelo de negocios esta encargado de recoger las bases de la información de un futuro negocio o proyecto.

El modelo Canvas fue creado por Alexander Osterwalder y consiste en un esquema formado por 9 casillas o bloques que de manera estratégica plasman toda la actividad de una empresa:

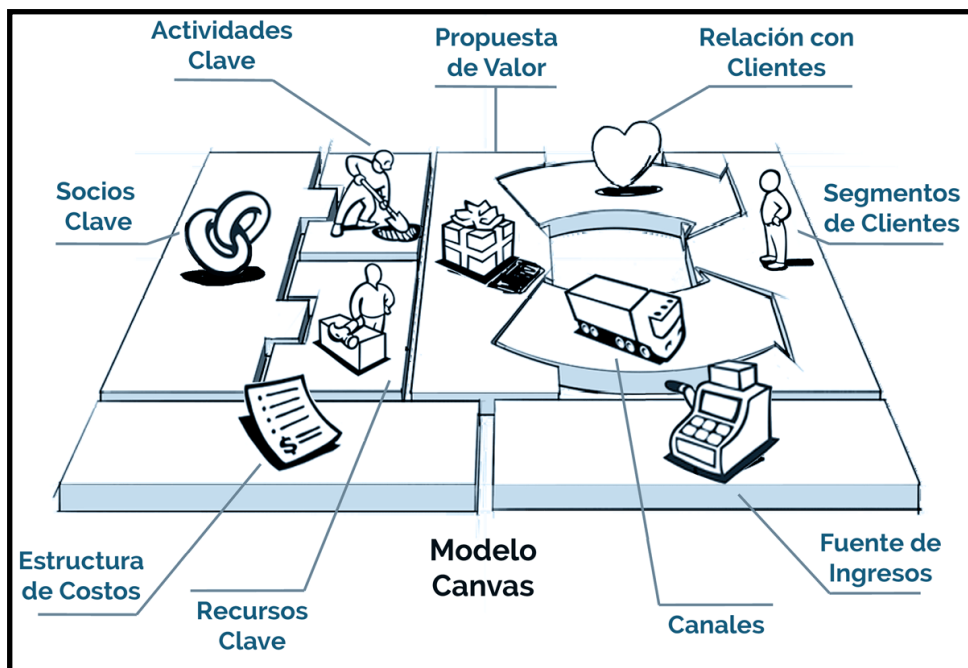


Figura 3: Modelo de negocios Canvas

### **7.1.- Propuesta de Valor**

- Entregar un servicio de excelente calidad: orden, atención de secretaría, salas de reuniones, acceso a tecnología y espacios.
- Proveer un ambiente cómodo y acogedor.
- Entrega de co-creación para alianzas estratégicas.
- Desarrollo laboral (capacitación en liderazgo, asesoría previsional e inversiones)
- Asesoramiento para apoyo en Corfo.
- Espacio con accesibilidad 24/7.
- Promover el desarrollo de emprendimiento de la V región.
- Ubicación estratégica.

### **7.2.- Segmento de Clientes**

- Principalmente sector de Viña del Mar.
- Clase social media-alta.
- Edad: 25-55 años aproximadamente.
- Profesionales que necesiten un espacio inspirador donde trabajar, donde podrán hacer uso de salas de reuniones para citar a sus clientes y obtener todos los servicios básicos que requiera su oficina a través de una unidad activa y colaborativa.
- Profesionales que necesiten una dirección comercial y tributaria.

### **7.3.- Canales**

- Oficina de cowork.
- Atención telefónica.
- Página web (programar visitas).

### **7.4.- Relación con el Cliente**

- Asistencia personalizada.
- Relación cercana y de confianza.
- Conocimiento detallado del emprendimiento.
- Colaboración y asesoramiento.

### **7.5.- Fuentes de Ingreso**

- Ingreso por pago de clientes. Arriendo de espacios de trabajo (planes mensuales, diarios), y sala de reuniones, charlas.
- Distintos sistemas de pago ( transbank, transferencia electrónica, cheque, efectivo, webpay).

#### **7.6.- Recursos Claves**

- Infraestructura: oficina (ubicación, decoración).
- Tecnología: sistemas informáticos y computacionales.
- Personal: Personas capacitadas y con conocimientos relativos a los negocios.
- Intelectuales: Asesorías y capacitaciones para desarrollo laboral y humano.

#### **7.7.- Actividades Claves**

- Venta directa (presentación en tablet).
- Coordinar visitas para dar a conocer el espacio.
- Realizar eventos de negocios con coffee break y asesoramiento para la comunidad y el público en general.
- Apoyo en redes sociales.
- Generar una comunidad sólida a través de distintas capacitaciones, talleres y concursos para todos los miembros del cowork.
- Difusión (video promocional, prensa, radio, redes sociales, web).
- Evaluar el cumplimiento de las metas establecidas cada mes.

#### **7.8.- Asociaciones Claves**

- Organizaciones de emprendedores (Asech, Startup, etc.)
- Universidades.
- Convenios con cowork fuera de la región.
- Auspicio de un banco.

#### **7.9.- Estructura de Costos**

- Gastos administrativos: remuneraciones y manutención de la infraestructura y tecnología.
- Gastos publicitarios: actividades comunicacionales y de difusión en redes sociales.

## **8.- PLAN DE ACTUACIÓN**

## **8.1.- Plan de Marketing**

**8.1.1.- Descripción del Mercado:** La caracterización de la población objetivo según rango de edad van entre los 25 a los 55 años de edad y esta compuesta por profesionales, emprendedores, trabajadores independientes, pyme y estudiantes de educación superior. Según el censo 2017 (INE) en la V región la cantidad de habitantes existentes entre los 25 y los 54 años es de 783.011 habitantes, de los cuales 359.902 son hombres y 378.109 son mujeres.

Considerando el amplio rango etario de nuestro mercado objetivo, se estima que el segmento potencial se encontrará entre los 30 y 50 años, debido a que en este rango etario se dan en mayor cantidad los negocios objetivos.

Para realizar el estudio de mercado se efectuó a través del formulario virtual que entrega

Google:

<https://docs.google.com/forms/d/1AKRDI1bVb1RCcWJ3mF4C26oh7nkzbRsiFDTU93Yt-7A/edit>

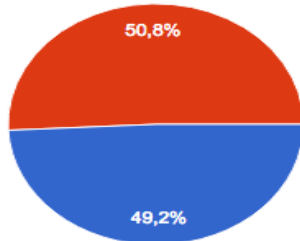
**8.1.2.- Tamaño de muestra de la encuesta:** La técnica de recogida de información usada es una encuesta tipo descriptiva realizada a través de internet, donde se obtuvieron 63 respuestas hasta el momento de la realización del informe.

La caracterización de la población objetivo según rango de edad van entre los 25 a 55 años de edad y esta compuesta por emprendedores, trabajadores independientes, pyme y estudiantes de educación superior.

**8.1.3.- Encuesta:** Se elaboró un cuestionario que consta de 14 preguntas abiertas y cerradas con y sin alternativas orientadas a obtener los objetivos de investigación que se esperaba de los potenciales clientes.

**8.1.4.- Análisis de los Resultados:**

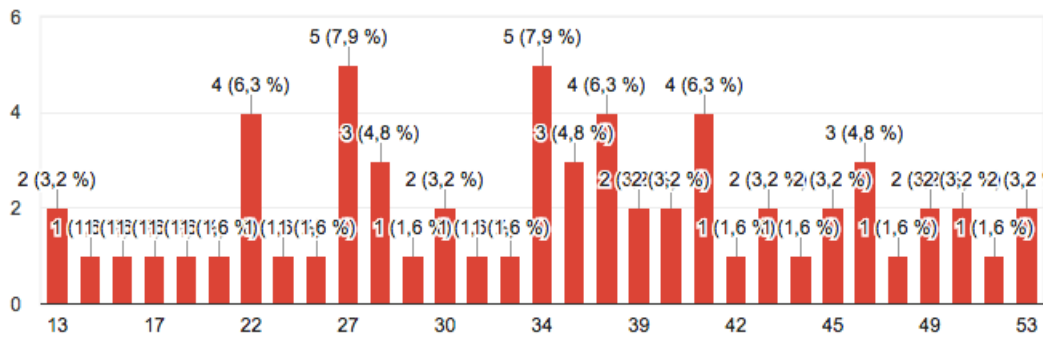
**Pregunta 1. Indique su género**



**Gráfico N°1: Encuesta, pregunta N°1**

Se puede apreciar que no existe una diferencia significativa entre hombres 49,2% y mujeres 50,8%; pero si siendo mayoría las mujeres.

**Pregunta N°2. ¿ Edad?**

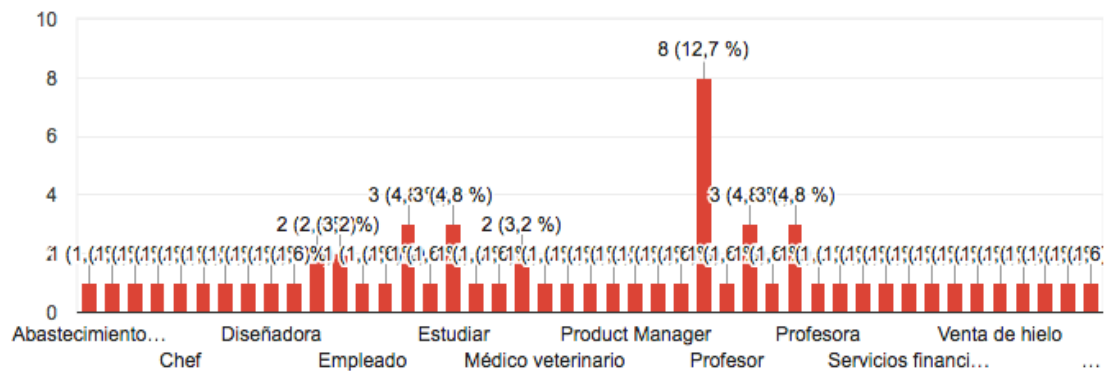


**Gráfico N°2: Encuesta, pregunta N°2**

Se aprecian respuestas de personas ubicadas en un rango desde los 17 y hasta los 53 años, concentrándose la mayor cantidad de respuestas entre los 22 y los 45 años.

**Pregunta N°3. ¿ A qué te dedicas?**

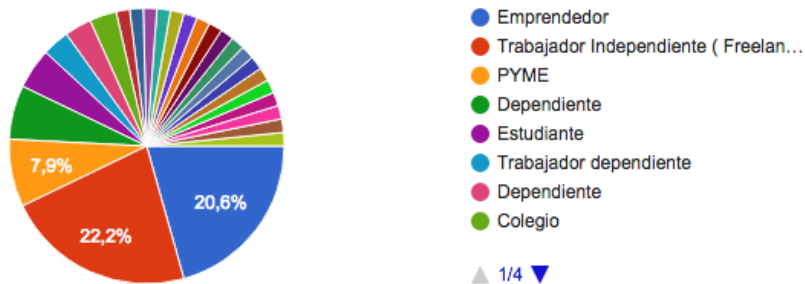




**Gráfico N°3: Encuesta, pregunta N°3**

En esta respuesta se puede apreciar la gran diversidad de profesiones de los encuestados e interesados en el tema del proyecto.

**Pregunta N°4. ¿ A qué tipo de clasificación corresponde?**



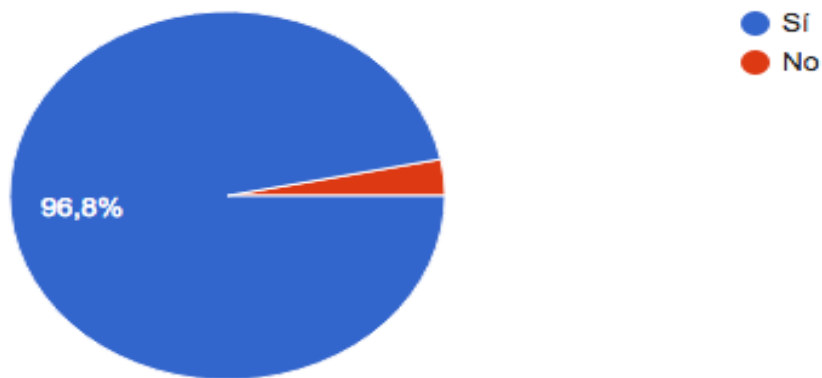
**Gráfico N°4: Encuesta, pregunta N°4**

En esta respuesta se puede identificar positivamente que los porcentajes mayores corresponden a público objetivo como lo son los trabajadores independientes con un 22,2%, Emprendedores con un 20,6% y PYMES con un 7,9% los cuales equivalen al 50,7% de los encuestados.

**Pregunta N°5. ¿Qué conoces acerca del coworking?**

En esta respuesta se puede apreciar que 41 encuestados, quienes equivalen a un 65% conocen algo sobre el concepto y modalidad de servicios que se quiere implementar.

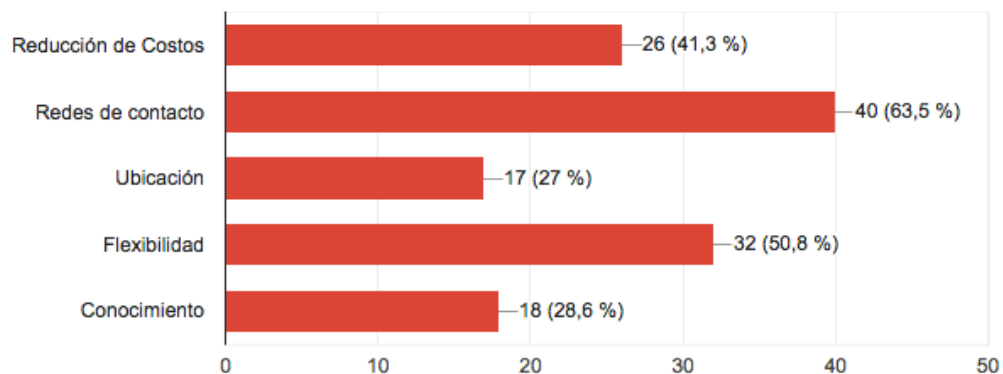
**Pregunta N°6. ¿Le gusta la propuesta del coworking?**



**Gráfico N°6: Encuesta, pregunta N°6**

Se puede concluir que un 96,8% de los encuestados les gusta la propuesta que se quiere implementar, lo cual es muy positivo para el proyecto.

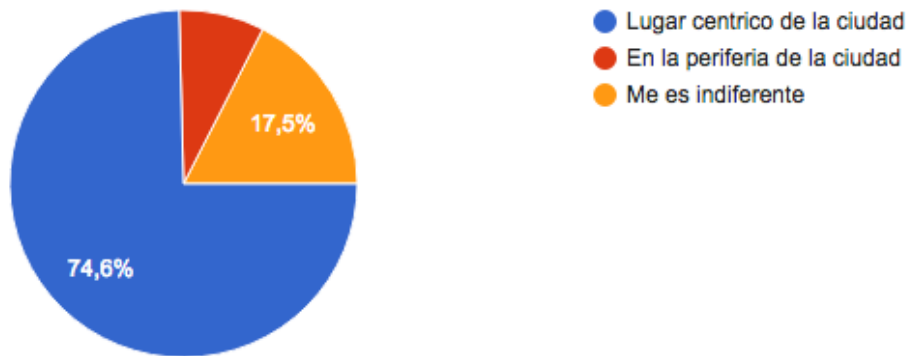
**Pregunta N°7. ¿Cuál de las siguientes opciones hizo que más le gustara esta propuesta?**



**Gráfico N°7: Encuesta, pregunta N°7**

De la totalidad de los encuestados, un 63,5% indica que la propuesta le gusta por las redes de contacto que pueden generarse, un 50,8% por la flexibilidad, un 41,3% por la reducción de costos que este tipo de espacios genera y un 27% por la ubicación.

**Pregunta N°8. En cuanto a la ubicación del coworking ¿Cuál le acomoda más?**



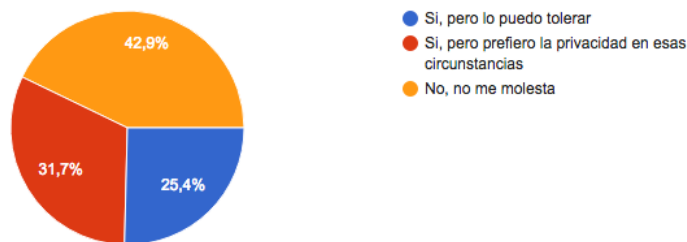
**Gráfico N°8: Encuesta, pregunta N°8**

Con relación a la ubicación del proyecto un 74,6% de los encuestados manifiesta que les acomoda que este se ubique en un lugar céntrico de la ciudad versus otras ubicaciones.

**Pregunta N°9. ¿Qué medios de transportes prefieres para llegar a tu trabajo?**

Con relación al modo de transporte de los encuestados para llegar al lugar de trabajo y si bien es cierto existe una diversidad de preferencias entre el tipo de transporte tanto particular como público ambos son factibles de utilizar en la ubicación del proyecto debido a su ubicación.

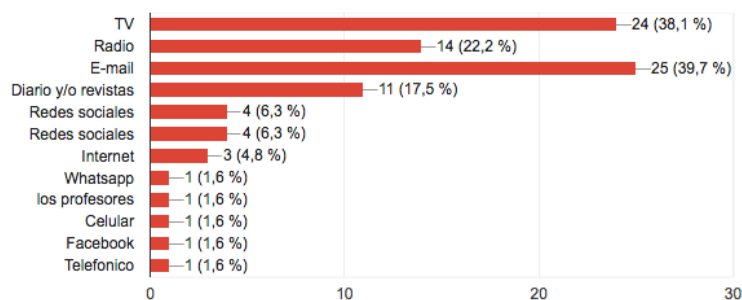
**Pregunta N°10. En el caso que usted esté realizando un proyecto importante. ¿Le molesta que hayan personas a su alrededor y que no pertenezcan a su proyecto?**



**Gráfico N°10: Encuesta, pregunta N°10**

De la totalidad de los encuestados se puede observar que un 42,9% no le molesta y que además otro 25,4% si le molesta pero lo puede tolerar, por lo que no tienen inconvenientes para trabajar en un espacio de estas cualidades.

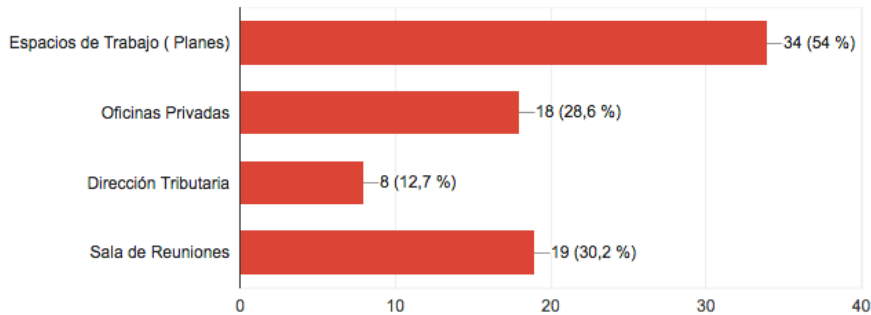
**Pregunta N°11. ¿Cuál es el medio o canal de comunicación por el cual más recibe o se informa a diario a nivel local?**



**Gráfico N°11: Encuesta, pregunta N°11**

Los encuestados nos entregan información relevante con respecto a su medio o canal de comunicación de manera de poder tomar en cuenta para la publicidad y entrega de información que debería considerar el proyecto el cual es un 38,1% por TV, un 22,2% por radio y un 39,7% por E-mail.

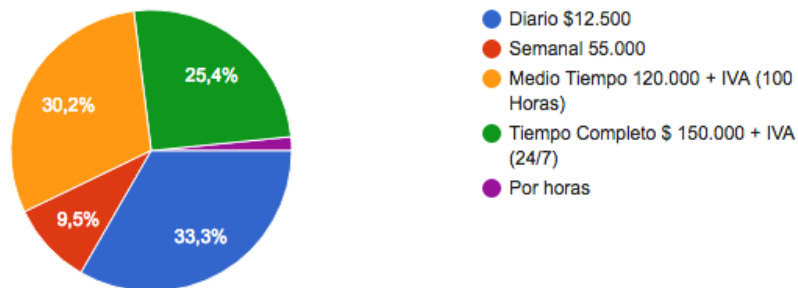
**Pregunta N°12. Si tuviera que contratar un servicio. ¿Qué tipo de servicio contrataría?**



**Gráfico N°12: Encuesta, pregunta N°12**

Con relación a los servicios que contraría los encuestados, su mayoría indica que contraría los espacios de trabajo o Planes con un total de un 54% de los encuestados, el segundo lugar de preferencias lo obtienen las oficinas privadas y el tercer lugar con un 30,2% de las preferencias para la sala de reuniones.

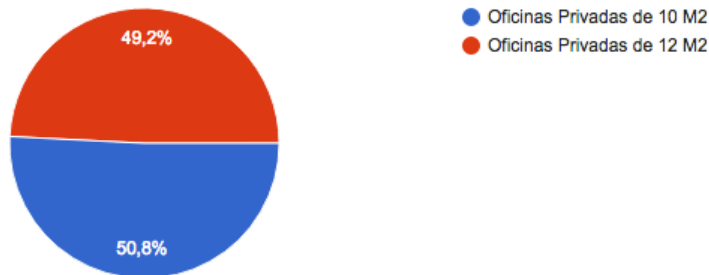
**Pregunta N° 13. En cuanto a los precios de los servicios. ¿Cuál le parece más atractivo y contrataría?**



**Gráfico N°13: Encuesta, pregunta N°13**

Con relación al servicio que más preferencias tuvo podemos señalar que un 33,3% de las personas encuestadas indica que le parece más atractivo un plan de uso diario, en segunda mayoría los encuestados inclinan su preferencia por los planes de medio tiempo que equivale a 100 horas de uso, por último una cifra considerable que representa un 25,4% indica preferencia por los planes de tiempo completo.

**Pregunta N°14. En cuanto al precio de las oficinas privadas. ¿Cuál le parece más atractivo y contrataría?**



**Gráfico N°14: Encuesta, pregunta N°13**

Con relación a las oficinas privadas y a su precio los encuestados indican que mantienen una preferencia por oficinas de 12 M2 por sobre las de 10 M2 a pesar de que esta diferencia no es significativa.

**8.1.5.- Descripción del Servicio:** Los servicios ofertados a los clientes son los arriendos de espacios de trabajos en sus diferentes posibilidades, como también de otros servicios, los cuales se detallan a continuación:

- Espacios de trabajo: Los planes se dividen en diario, semanal, mensual y tiempo completo (24/7).
- Oficinas Privadas: Oficinas cerradas de 10 y 12 metros cuadrados respectivamente.
- Dirección Comercial y Tributaria: Se ofrece la dirección del inmueble para que los clientes la utilicen en la realización de sus trámites legales necesarios para el funcionamiento legal de sus empresas y/o negocios.
- Sala de Reuniones: Se arrienda una sala cerrada de mayores dimensiones y capacidad de personas con todo lo necesario como pantalla, sillones y pizarra para la realización de reuniones formales y de negocios.
- Otros: Arriendo de los espacios para charlas, cursos, jornadas de reflexión, capacitaciones para empresas externas.

**8.1.6.- Política de Precios:**

- Precios Planes:
  1. Diario: \$12.500+IVA
  2. Semanal: \$ 55.000+IVA
  3. Medio Tiempo: \$120.000+IVA (100 Horas)

4. Tiempo Completo: \$150.000+IVA (24/7)

- Precios Oficinas Privadas:
  1. Oficina Privada 10 Metros Cuadrados: \$ 200.000+IVA
  2. Oficina Privada 12 Metros Cuadrados: \$ 230.000+IVA
  
- Precio Dirección Comercial y Tributaria: \$ 25.000+IVA
  
- Precio Sala de Reuniones:
  1. Valor Medio Día: \$ 40.000+IVA ( 10 Personas)
  2. Valor Día Completo: \$70.000+IVA (10 Personas)
  
- Otros Arriendos:
  1. Arriendo del local para charlas, capacitaciones, seminarios, etc: \$ 100.000+ IVA

#### **8.1.7.- Política de Comunicación:**

##### 8.1.7.1.- Promociones:

- Se realizarán promociones de lanzamiento de trabajo por horas, medio día y días completos gratis a través de las redes sociales.
- Se realizarán ofertas por la sala de reuniones para el conocimiento de los clientes.
- Se dictaran en un principio charlas, capacitaciones y asesorías financieras gratis durante el primer mes de funcionamiento. Por otra parte este tipo de charlas, y de manera de continuar con las promociones de lanzamiento, se continuarán esporádicamente ofreciendo gratis para toda la comunidad.

##### 8.1.7.2.- Campañas Publicitarias:

- La campaña de lanzamiento se realizará principalmente a través de redes sociales y mail.
- Por otra parte se considera invertir en publicidad, ya sea, en diarios locales, revistas locales, radios, página web, flayers y tarjetas.

8.1.7.3.- Relaciones Publicitarias: Se considera realizar una fiesta de lanzamiento, invitando a prensa, autoridades locales, organizaciones de emprendedores, escuelas de

negocio de las diferentes casas de estudios de la región y personas relacionadas con el ámbito económico como también social de la región.

**8.1.8.- Análisis de la Demanda:** La demanda del proyecto estará determinada por los emprendedores y trabajadores independientes residentes en la comuna de Viña del Mar, Concón, Quilpué y Villa Alemana y que además se encuentren entre los 35 y 55 años de edad quienes serán el público objetivo del proyecto.

Para determinar esta demanda se realizará una encuesta a través de un cuestionario virtual que permitirá conocer las necesidades y preferencias de la población objetivo, de manera de poder cumplir con sus requerimientos.

**8.1.9.- Proyección de la Demanda:** La proyección de la demanda del proyecto cowork-Lausanne indica que para comenzar el negocio se necesita tener un 20% de clientes matriculados en relación a la capacidad total del cowork. Por otra parte se espera un crecimiento del 30% de la ocupación para el segundo mes de funcionamiento, como también una ocupación anual del 60%-70%. Posteriormente para T2 Y T3 se proyecta un aumento del 80 y del 90% respectivamente, para posteriormente en años futuros lograr llegar a ocupar el 100% de los espacios disponibles de trabajo.

Finalmente, se buscará mantener anualmente una ocupación mínima del 80% de la capacidad de servicios ofrecidos.

**8.1.10.- Análisis de la Competencia:** En la ciudad de Viña del Mar existen 3 oficinas que se dediquen a la prestación de este tipo de servicios colaborativos, pero sin embargo todos ellos lo hacen en oficinas y ninguno de ellos lo hace en una casa bien equipada como la que el proyecto desea implementar. Sin embargo se realizará un estudio de la competencia en relación a un análisis de las capacidades, recursos, estrategias, ventajas competitivas, fortalezas, debilidades y demás características de los actuales y potenciales competidores de este proyecto con el fin de poder, en base a dicho análisis, tomar decisiones o formular estrategias que permitan competir con ellos de la mejor manera posible.

El análisis de la competencia se considera de mucha importancia, ya que, no solo nos permite estar previstos ante las nuevas acciones o estrategias de nuestros competidores, sino



también aprovechar sus falencias o debilidades, bloquear sus fortalezas y tomar sus mejores estrategias que mejoren los resultados y expectativas del proyecto.

## **8.2.- Plan de Operaciones**

El plan operativo o estudio técnico identifica los procesos, el funcionamiento y la operatividad que requiere el proyecto para ser realizado. En este plan de operaciones, se determinarán las demandas que se requieren en términos de localización, infraestructura física, dimensiones de la infraestructura, la organización del funcionamiento, insumos básicos necesarios para la puesta en marcha, y por último los recursos humanos necesarios para la puesta en marcha del proyecto “Cowork-Lausanne”.

**8.2.1.- Lay Out Cowork-Lausanne:** El proyecto Cowork-Lausanne , se ejecutará en una casa particular de uso comercial ubicada en calle 2 Oriente esquina 12 Norte, en la comuna de Viña del Mar, Región de Valparaíso.

El proyecto comenzará en el mes de febrero del año 2019 con las reparaciones, modificaciones y mejorías que se realizará en el inmueble para posteriormente continuar dentro del mismo mes con la instalación del equipamiento necesario para su funcionamiento.

Posteriormente, en el mes de marzo del año 2019 se estima comenzar a funcionar para el público y/o clientes con la infraestructura completa como también la totalidad de sus instalaciones.

El proyecto atenderá en su capacidad máxima con 46 estaciones de trabajo común, 5 oficinas privadas (3 de 10 mts cuadrados y 2 de 12 mts cuadrados) y una sala de reuniones con capacidad máxima para 10 personas que podrán utilizarla en media jornada o jornada completa por lo que en su capacidad máxima el cowork podría recibir entre 60 a 70 personas diarias.

El horario de funcionamiento del Cowork-Lausanne será de lunes a viernes desde las 09:00 hrs hasta las 18:00 hrs en horario continuo. Por otra parte, aquellos clientes que poseen la contratación del plan 24/7 tendrán acceso ilimitado al cowork , gracias a nuestro control de acceso digital que le permite el acceso a cada uno de estos clientes preferenciales.

HORARIO FUNCIONAMIENTO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
09:00 - 10:00	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D
10:00 - 11:00	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D
11:00 - 12:00	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D
12:00 - 13:00	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D
13:00 - 14:00	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D
14:00 - 15:00	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D
15:00 - 16:00	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D
16:00 - 17:00	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D
17:00 - 18:00	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D	TC-MT-D
18:00 - 19:00	ASEO	ASEO	ASEO	ASEO	ASEO

Tabla 2: Horario e funcionamiento normal y de oficina para usuarios de Tiempo Completo (TC), Medio Tiempo (MT) y usuarios diarios (D)

HORARIO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
00:00 - 01:00	TC	TC	TC	TC	TC	TC	TC
01:00 - 02:00	TC	TC	TC	TC	TC	TC	TC
02:00 - 03:00	TC	TC	TC	TC	TC	TC	TC
03:00 - 04:00	TC	TC	TC	TC	TC	TC	TC
04:00 - 05:00	TC	TC	TC	TC	TC	TC	TC
05:00 - 06:00	TC	TC	TC	TC	TC	TC	TC
06:00 - 07:00	TC	TC	TC	TC	TC	TC	TC
07:00 - 08:00	TC	TC	TC	TC	TC	TC	TC
08:00 - 09:00	TC	TC	TC	TC	TC	TC	TC
19:00 - 20:00	TC	TC	TC	TC	TC	TC	TC
20:00 - 21:00	TC	TC	TC	TC	TC	TC	TC
21:00 - 22:00	TC	TC	TC	TC	TC	TC	TC
22:00 - 23:00	TC	TC	TC	TC	TC	TC	TC
23:00 - 24:00	TC	TC	TC	TC	TC	TC	TC

Tabla 3: Horario de funcionamiento exclusivo para usuarios de tiempo completo (TC)

**8.2.2- Tamaño del Proyecto:** En este ítem del proyecto, se detalla y define la implementación del proyecto en cuanto a su operación, los recursos necesarios para cada una de sus partes y como se desarrollará la implementación del mismo en cuanto a sus etapas se refiere.

ETAPA	ESPECIFICACIÓN
ORGANIZACIÓN	Organización de las etapas, del proyecto, pasos y pasos a seguir para su implementación y seguimiento.
PRESUPUESTOS	Realizar los presupuestos reales y actualizados de las partes de infraestructura, materiales, humanos, técnicos de operaciones.
PREPARACIÓN INFRAESTRUCTURA	Reparaciones, Remodelaciones y pintado.
INSTALACIONES	Wifi, Sistema de Cámaras, Acceso Digital.
EQUIPAMIENTO	Compra e instalación del mobiliario necesario ( Mesas, sillas, escritorios, etc.)
PUESTA EN MARCHA	Fecha de puesta en marcha y recurso humano necesario.
ANÁLISIS DE LA DEMANDA	Resultados encuesta v/s Realidad.
ESTUDIO DEL FUNCIONAMIENTO	Seguimiento y control de la puesta en marcha, funcionamiento y servicio prestado.
CAPACIDAD FINANCIERA	Análisis de ingresos v/s Costos de Funcionamiento.

**Tabla 4: Etapas del proyecto**

**8.2.3.- Localización del Proyecto:** El proyecto Cowork-Lausanne se desarrollará en una casa de uso comercial ubicada en Calle 2 Oriente, esquina 12 Norte; perteneciente a la comuna de Viña del Mar, específicamente a una cuadra del Boulevard Marina Arauco y a dos cuadras del Mall Marina Arauco; sector actualmente denominado como el nuevo centro financiero de la comuna de Viña del Mar.

**8.2.4.- Inversiones del Proyecto:** A continuación se detallan y especifican las inversiones a realizar para la puesta en marcha del proyecto como también los costos mensuales y una proyección anual que tendrá la operación del mismo. Por una parte, tenemos la inversión inicial asociada al concepto de reparaciones y pintado del inmueble que corresponde a un total de \$ 2.500.000. Una segunda inversión inicial existente en el proyecto corresponde a los costos de equipamiento del inmueble que asciende a la suma de \$9.388.426.

Luego de las inversiones iniciales detallamos los costos mensuales estimados de operación del proyecto:

- Costo del arriendo mensual del inmueble \$ 1.200.000.
- Costos mensuales de los servicios básicos de operación del proyecto como lo son la luz, agua, teléfono e internet que son de un total de \$ 171.750.
- Por otra parte, y dentro de la operación mensual tenemos los costos asociados a los insumos básicos necesarios para la prestación de servicios como lo son el café, galletas, azúcar, agua sin gas, hojas de tamaño carta y oficio, tinta negra y a color y por último los artículos de aseo; por un costo total mensual de \$158.900.
- Para finalizar y en relación al capital de trabajo, tenemos los costos asociados a los recursos humanos necesarios para el correcto funcionamiento del proyecto entre los que encontramos al recepcionista y personal de aseo, por un valor total mensual de \$856.000.

INMUEBLE	\$ VALOR
Reparaciones	1.000.000
Remodelaciones	1.000.000
Pintura	500.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.500.000.-</b>

**Tabla 5: Inversión inicial del inmueble**

EQUIPAMIENTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO (IVA INCLUIDO)	TOTAL
RECEPCIÓN	1	1.309.000	1.309.000
MESAS	6 (46 estaciones )	435.436	2.612.621
ESCRITORIOS	5	79.990	399.950
SILLAS	27	29.900	807.300
SILLONES	3	663.330	189.990
LOCKERS (27 CUBICULOS)	1	968.660	968.660
TELEVISOR	1	599.990	599.990
CAMARAS	4	91.895	367.583
INSTALACIÓN DE RED DE DATOS	1	182.998	182.998
ACCESO DIGITAL	1	1.270.000	1.270.000
REFRIGERADOR	1	129.990	129.990
CAFETERA	1	99.990	99.990
HERVIDOR	1	22.990	22.990
MICROONDAS	1	59.990	59.990
LOZA	1	16.041	16.041
IMPRESORAS	1	67.143	67.143
ASPIRADORA	1	69.990	69.990
PUBLICIDAD FLAYERS	3000 UNIDADES		214.200
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 9.388.426.-</b>

**Tabla 6: Inversión inicial del equipamiento**

### 8.2.5.- Otras Inversiones Iniciales:

OTROS	VALOR
ABOGADO	216.000
DISEÑADOR PAGINA WEB	390.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 606.000.-</b>

**Tabla 7: Otros costos asociados a la inversión inicial del proyecto**

### 8.2.6.- Costos de Operación:

ARRIENDO Y SERVICIOS BÁSICOS	VALOR MENSUAL ESTIMADO
ARRIENDO	1.200.000
LUZ	45.000
AGUA	15.000
TELÉFONO	30.000
WIFI	50.000
SERVICIO DE ASISTENCIA ACCESO	31.750
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.371.750.-</b>

**Tabla 8: Costo estimado mensual de servicios básicos**

INSUMOS BÁSICOS	VALOR MENSUAL ESTIMADO
SUPERMERCADO	60.000
AGUA	15.000
HOJAS	10.000
TINTA	26.900
SUSCRIPCIÓN DIARIOS	17.000
ARTÍCULOS DE LIBRERÍA	10.000
ARTÍCULOS DE ASEO	20.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 158.900.-</b>

**Tabla 9: Costo estimado mensual de insumos básicos**

RECURSOS HUMANOS	VALOR MENSUAL ESTIMADO
CONTADOR	80.000
RECEPCIONISTA	500.000
PERSONAL ASEO	276.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 856.000.-</b>

**Tabla 10: Costo estimado mensual de los recursos humanos del proyecto**

### 8.2.7.- Costo Anual del Proyecto:

ITEM	COSTO MENSUAL	VALOR ANUAL
REPARACIÓN INMUEBLE		2.500.000
EQUIPAMIENTO		9.388.426
SOCIEDAD		216.000
PAGINA WEB		390.000
ARRIENDO	1.200.000	14.400.000
SERVICIOS BÁSICOS	171.750	2.061.000
INSUMOS BÁSICOS	158.900	1.906.800
RECURSOS HUMANOS	856.000	10.272.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.386.650.-</b>	<b>\$ 41.134.226.-</b>

**Tabla 11: Costo anual de operación del proyecto Cowork-Lausanne**

## **9.- PLAN LEGAL**

### **9.1 Formación de Sociedad**

Para la realización del proyecto “Cowork Lausanne”, se conformará una sociedad de responsabilidad limitada entre dos socios de acuerdo con las disposiciones de la ley y teniendo además presente las disposiciones pertinentes del Código Civil y de Comercio. El objeto de la sociedad será:

- Prestación de servicios para empresas, profesionales y emprendedores mediante servicios de cesión de espacios físicos, oficinas virtuales, gestión de centros de negocio, arriendos de espacios con o sin muebles
- La adquisición, administración, gestión, promoción o explotación en arrendamiento o de otra forma de bienes, servicios de cafetería, mensajería, conexiones telefónicas e internet, servicios de papelería
- En general, toda actividad relacionada o no con la anterior que se vinculen con el objeto social

La administración y uso de la razón social corresponderá a ambas socios, quienes podrán actuar conjuntamente y representando a la sociedad con las más amplias facultades. Con respecto a la responsabilidad de los socios, se encontrará limitada hasta el monto de sus respectivos aportes.

La duración de la sociedad será de dos años, renovable automáticamente por periodos de dos años si ninguno de los socios manifestara ponerle término.

Por otra parte se realizará inicio de actividades de la sociedad en el Servicio de Impuestos Internos (SII) de Viña del Mar, lo que permitirá contar con el certificado para poder obtener facturas electrónicas.

Una vez realizada la conformación de la sociedad, el inicio de actividades y el contrato de arriendo del inmueble, se procederá a tramitar la patente comercial del Cowork en la Municipalidad de Viña del Mar.



## **9.2 Contratos**

Para poder ejecutar nuestro proyecto se arrendará un inmueble de alrededor de 200 metros cuadrados, por lo cual la sociedad deberá convenir un “Contrato de Arrendamiento” de la propiedad, el cual se destinará a lo estipulado en el giro de la sociedad.

Ahora con respecto a el personal del cowork, la sociedad deberá contraer “Contrato de Trabajo” con el ejecutivo comercial (repcionista) y otro con el personal de aseo.

Y por último los usuarios del cowork para poder hacer uso de las instalaciones también deberán contraer un “Contrato de Cesión de Espacios” con el cowork según el plan adquirido.

## 10.- PLAN FINANCIERO

El Proyecto Cowork-Lausanne, presenta una proyección de flujos de caja de 3 años basados en los datos e información que se obtienen a través del Plan de Marketing y Plan Operacional.

### 10.1 Ingresos

La proyección de los ingresos proyectados son directamente proporcional a la proyección de la demanda de los futuros clientes potenciales.

Para la determinación de los ingresos se contemplaron todos los servicios y modalidades de usos y servicios del proyecto tales como: Arriendo de Espacios de Trabajo, Arriendo de Oficinas Privadas, Dirección Comercial, Arriendo Sala de Reuniones Y Arriendos Externos para Charlas, Seminarios, Capacitaciones, etc en base a la proyección de la demanda realizada.

Para el cálculo de los valores de ingresos anuales se consideraron los siguientes valores para cada uno de los servicio, los cuales no poseen aumento en sus valores durante los 3 años proyectados.

TIPOS DE ARRIENDO	SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>ESPACIOS DE TRABAJO (46)</b>	PLAN DIARIO	12	8	4
	PLAN SEMANAL	15	10	5
	PLAN MENSUAL	15	20	25
	PLAN FULL (24/7)	5	8	10
<b>OFICINAS PRIVADAS (05)</b>	10 M (03)	2	3	3
	12 M (02)	1	2	2
<b>DIRECCIÓN COMERCIAL</b>	DIRECCION TRIBUTARIA	10	15	20
<b>SALA DE REUNIONES</b>	1/2 DÍA	5	10	15
	DÍA COMPLETO	5	8	10
<b>OTROS ARRIENDOS</b>	CHARLAS, CAPACITACIONES	1	1	1

Tabla 12: Proyección mensual de la demanda del proyecto

TIPOS DE ARRIENDO	SERVICIOS	VALOR DEL SERVICIO
ESPACIOS DE TRABAJO (46)	PLAN DIARIO	12.500
	PLAN SEMANAL	55000
	PLAN MENSUAL	120.000
	PLAN FULL (24/7)	150.000
OFICINAS PRIVADAS (05)	10 M (03)	200.000
	12 M (02)	230.000
DIRECCIÓN COMERCIAL	DIRECCION TRIBUTARIA	25.000
SALA DE REUNIONES	1/2 DÍA	40.000
	DÍA COMPLETO	70.000
OTROS ARRIENDOS	CHARLAS, CAPACITACIONES	100.000

**Tabla 13: Valores de los servicios del proyecto**

TIPOS DE ARRIERNDO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ESPACIOS DE TRABAJO	42.300.000	51.000.000	57.900.000
OFICINAS PRIVADAS	7.560.000	12.720.000	12.720.000
DIRECCIÓN COMERCIAL	3.000.000	4.500.000	6.000.000
SALA DE REUNIONES	6.600.000	11.520.000	15.600.000
OTROS ARRIENDOS	1.200.000	1.200.000	1.200.000

**Tabla 14: Proyección de ingresos anuales por servicios**

INGRESOS ANUALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>60.660.000</b>	<b>80.940.000</b>	<b>93.420.000</b>

**Tabla 15: Proyección de ingresos anuales del proyecto**

## 10.2 Costos de Operación

A continuación se detallan los costos operativos del proyectos los cuales considera los costos de arriendo y servicios básicos, insumos básicos y recursos humanos.

Los gastos del arriendo y remuneraciones consideran un aumento del IPC del 2,3% para el año 2 y para el año 3.

Los gastos de servicios básicos consideran un aumento del 2% y 3% para el segundo y tercer año de funcionamiento; mientras que por otra parte los insumos consideran un aumento de 4 y 5 % respectivamente para el segundo y tercer año de funcionamiento en consideración del aumento de la demanda.

<b>COSTOS OPERATIVOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
Arriendo	14.400.000	14.731.200	15.062.400
Remuneraciones	10.272.000	10.508.256	10.744.512
Servicios Básicos	2.061.000	2.102.220	2.122.830
Insumos	1.906.800	1.983.072	2.002.140
<b>TOTAL</b>	<b>28.639.800</b>	<b>29.324.748</b>	<b>29.931.882</b>

**Tabla 16: Costos de operación del proyecto**

### 10.3 Depreciaciones

La realización del proyecto considera además la depreciación de las inversiones del proyecto como lo son el Inmueble y el equipamiento adquirido para la puesta en marcha del proyecto.

<b>Depreciación</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
Inmueble	833.333	833.333	833.333
Equipamiento	3.129.475	3.129.475	3.129.475
<b>TOTAL</b>	<b>3.962.808</b>	<b>3.962.808</b>	<b>3.962.808</b>

**Tabla 17: Depreciación anual del proyecto**

#### 10.4 Flujo de Caja del Proyecto

DETALLE	To	F1	F2	F3
INGRESOS		60.660.000	80.940.000	93.420.000
Arriendo		-14.400.000	-14.731.200	-15.062.400
Remuneraciones		-10.272.000	-10.508.256	-10.744.512
Servicios Básicos		-2.061.000	-2.102.220	-2.122.838
Insumos		-1.906.800	-1.983.072	-2.002.140
Depreciación Inmueble		-833.333	-833.333	-833.333
Depreciación Equipamiento		-3.129.475	-3.129.475	-3.129.475
Utilidad Antes de Impuesto		28.057.392	47.652.444	59.525.302
Impuesto 27%		-7575496	-12.866.160	-16.071.832
Utilidad Despues de Impuesto		20.481.896	34.786.284	43.453.470
+ Depreciación Inmueble		833.333	833.333	833.333
+ Depreciación Equipamiento		3.129.475	3.129.475	3.129.475
Mejoras Inmuebles	2.500.000			
Equipamiento	9.388.426			
Otrtos	606.000			
<b>Total</b>	<b>-12494426</b>	<b>24.444.704</b>	<b>38.749.092</b>	<b>47.416.278</b>
	<b>110.610.074</b>			
	<b>98.115.648</b>			
Ke 20%	-19.623.130			
	<b>78.492.518</b>			

Tabla 18: Flujo de caja del proyecto

Con los flujos anuales se obtenidos se pueden determinar los siguientes resultados de análisis de la inversión.

COSTO CAPITAL (Ke) 20%	19.623.130
VAN	\$ 62.225.228
TIR	226%
PAYBACK	\$ 78.492.518

**Tabla 19: Métodos de análisis de la inversión**

Según este plan el proyecto es viable y por lo tanto se recomienda su ejecución. Los índices de análisis de la inversión así lo demuestran, el Valor Actual Neto (VAN) con \$ 62.225.228; por otra parte la Tasa Interna de Retorno (TIR) fue de un 226% y por último el Payback de \$ 78.492.518 nos demuestra que la inversión se recupera al segundo año.

## 11.- ANÁLISIS ORGANIZACIONAL

El siguiente análisis organizacional determina la creación del organigrama que tendrá el proyecto, los recursos humanos necesarios como también las funciones de los cargos de manera de poder ejercer un control profundo de las funciones y responsabilidades de cada uno de los funcionarios, como también poder identificar de quien depende el cargo, su supervisión y control. Una buena estructura de organización dentro de una compañía puede aumentar las posibilidades de éxito, ya que al estar bien estructurados, hace que el trabajo sea más eficiente y equitativo, lo que al futuro evitará posibles conflictos.

Dentro de los propósitos que posee la organización y que son mencionados por Robbins (2005), son los siguientes:

- Dividir el trabajo a realizar en tareas y departamentos específicos.
- Asignar tareas y responsabilidades relacionadas con empleos individuales.
- Coordinar diversas tareas organizacionales.
- Agrupar los trabajos en unidades.
- Establecer relaciones entre individuos, grupos y departamentos.
- Establecer líneas formales de autoridad.
- Distribuir y utilizar los recursos organizacionales.

### 11.1.- Organigrama de la Empresa



Figura 4: Organigrama organizacional de la empresa



## 11.2.- Descripción de las funciones y/o los Cargos

CARGO	FUNCIÓN
Gerente General	Encargado de mantener el correcto funcionamiento del cowork, tanto en niveles administrativos, de marketing, operacional, ventas, etc.
Gerente de Marketing Y ventas	Encargado de realizar todas las campañas publicitarias y establecer estrategias para poder llegar a los clientes deseados.
Ejecutivo Comercial (Recepcionista)	Funcionario con labores de secretario ejecutivo que entregará asistencia personalizada con el fin de mantener una relación cercana y de confianza con los miembros de la comunidad. Además debe mantener las redes sociales, potenciarlas y realizar campañas a través de las mismas cuando se le solicite.
Abogado	Personal externo, no contratado que presta servicios y asesorías legales al cowork, en sus inicios para la conformación legal de la empresa y posteriormente esporádicamente cuando se le solicita.
Contador	Personal externo, no contratado que se encarga de llevar los procesos contables del cowork, que asesora tanto a la empresa como a los clientes que soliciten sus servicios profesionales.
Personal Aseo	Persona contratada que realiza funciones de orden, aseo y limpieza en el cowork, de manera que mantenga los estándares de calidad que los usuarios merecen; estas funciones serán desarrolladas en un principio 2 veces por semana, para posteriormente y a medida que lo requiera

el cowork pasar a realizar estas funciones diariamente.

**Tabla 20: Descripción de las funciones por cargo**

## 12.- CALENDARIO DE IMPLEMENTACIÓN

Macroetapa	Etapas	Actividades	Diciembre 2018	Enero 2019	Febrero 2019	Marzo 2019	Abril 2019	Mayo 2019	Junio 2019	Julio 2019	Agosto 2019	Septiembre 2019	Octubre 2019	Noviembre 2019	Diciembre 2019	Enero 2020	Febrero 2020	Marzo 2020		
			Ejecución del Proyecto	Preparación para la Ejecución	<b>CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD</b>															
Formación de Sociedad		x																		
Inicio de Actividades SII (Facturas)		x			x															
<b>PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD</b>																				
Confección Página Web y Publicidad		x																		
<b>INFRAESTRUCTURA</b>																				
Organización de Trabajos		x			x															
Presupuestos de Materiales, Insumos y Servicios		x			x															
Recepción de Inmueble					x															
Reparaciones						x														
Pintado						x														
<b>INSTALACIÓN DE SISTEMAS</b>																				
Instalación de WIFI						x														
Instalación de Circuito cerrado						x														
Instalación de Control de Acceso						x														
<b>EQUIPAMIENTO DEL RECIENTO</b>																				
Compra de Equipamiento y Moviliario						x														
Recepción de Equipamiento y Moviliario						x														
Instalación de Equipamiento y Moviliario						x														
<b>RECURSOS HUMANOS</b>																				
Reclutamiento de Personal Administrativo y Aseo				x	x															
Confección y Firmas de Contrato					x															
<b>PUESTA EN MARCHA</b>																				
Ceremonia de Lanzamiento						x														
Ejecución del Proyecto "Cowork-Lausanne"	<b>ENCUESTAS</b>																			
	Encuesta de Mercado			x	x	x														
	Porcentaje de Ocupación ≥ 30 %								x											
	Encuesta de Satisfacción de Usuarios									x										
	Encuesta de Posicionamiento de Mercado											x							x	
	<b>WORKSHOP</b>																			
	Capacitación Mensual Económica y/o Negocios						x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
	Capacitación Mensual Deportiva						x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
	Creación de 2 Negocios de Emprendimiento																			x
	<b>BALANCE ECONÓMICO ANUAL</b>																			
Análisis de Capacidad Financiera												x							x	

**Tabla 21: Preparación y ejecución del proyecto año 2019**

### 13. CONCLUSIONES

En la actualidad, el poder trabajar en un espacio comunitario o coworking, ha generado una opción de trabajo estable, pero a la vez con ciertas características de flexibilidad, que es lo que buscan los trabajadores denominados Freelance o aquellos emprendedores que recién están comenzando con su negocio.

En lo referente a la plataforma estratégica, a través de la metodología del árbol de problemas, podemos identificar la falta de estos espacios colaborativos en la ciudad de Viña del Mar y el alto costo de los inmuebles para el arriendo o compra, lo que ha llevado a la emigración de los trabajadores independientes a Santiago y otras ciudades del país; por lo tanto, aumentar el número de estos espacios permitiría descentralizar el emprendimiento y aumentar el desarrollo económico de la región.

Con respecto a los objetivos que plantea el proyecto y en consecuencia con el análisis de flujo de caja permite la realización del proyecto desde el punto de vista económico, el cual es viable por que no se generan pérdidas basado en la encuesta de mercado realizada, en donde el 96,8% de los encuestados manifiesta que les agrada la propuesta del coworking, debido a la disminución de los costos de operación y el aumento de las redes de contacto. Por otra parte, la ubicación central en donde se realizará el proyecto cuenta con un 74,6% de aceptación.

Tomando en cuenta la dinámica de trabajo de este proyecto tenemos que un 42,9% de los encuestados no le molesta que exista y/o trabaje gente a su alrededor y que no pertenezcan a su proyecto económico.

Por último, y en relación a los servicios ofrecidos el 54% de los encuestados indica que sí contrataría un plan de trabajo en el cowork, un 30% arrendaría la sala de reuniones y un 28,6% las oficinas privadas con preferencia la de 10 mts cuadrados.

## 14.- GLOSARIO

**Coworking:** es una filosofía de trabajo donde se fomenta la colaboración, la creatividad, el talento y la comunicación. Va destinado a profesionales autónomos y startup que se agrupan en un mismo espacio para trabajar y unir fuerzas para facilitar el desarrollo de sus ideas y proyectos.

**Startup:** se usa en el mundo empresarial aplicados a empresas que buscan arrancar, emprender o montar un nuevo negocio, y aluden a ideas de negocios que están empezando o están en construcción, y generalmente se trata de empresas emergentes apoyadas en la tecnología.

**Cowork:** espacio físico de trabajo colaborativo.

**Coworkers:** profesionales que contratan los servicios de una oficina de cowork.

**Freelance:** es un término en inglés, adoptado para referirse a los trabajadores independientes, que realizan su trabajo desde sus hogares u otro lugar.

**Emprendedores:** se denomina a aquella persona que sabe descubrir, identificar una oportunidad de negocios en concreto.

## **15.- BIBLIOGRAFÍA**

ANDER-EGG, E. 2001. El trabajo en equipo. México, Editorial Progreso S.A. de C.V. 64p

WORKING in the “UnOffice”: A Guide to coworking for Indie Workers, Small Businesses, and Nonprofits. 2011, Por DeGuzman, G. “et al”. Estados Unidos, Night Owls Press, 353p.

MILLE GALÁN, J. 2004. “Manual Básico de Elaboración y Evaluación de Proyectos”

## 16.- LINKOGRAFÍA

<http://www.deskmag.com/es/el-nacimiento-de-los-espacios-de-coworking-encuesta-mundial-426>

<http://www.deskmag.com/es/son-rentables-los-espacios-de-coworking-encuesta-428>

<http://www.deskmag.com/es/la-interaccion-de-los-espacios-de-coworking-encuesta-mundial-425>

<http://www.deskmag.com/es/los-miembros-de-los-espacios-de-coworking-cotrabajo-encuesta-430>

<http://www.deskmag.com/es/que-es-lo-que-buscan-los-miembros-de-un-coworking-encuesta-431>

<http://www.deskmag.com/es/la-evolucion-de-los-espacios-de-coworking-encuesta-432>

<http://www.deskmag.com/es/en-que-consiste-el-coworking-entre-freelancers-y-empleados-433>

## 17.- ANEXOS

### ANEXO 1. MODELO CONTRATO DE ARRENDAMIENTO.

En \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del 20\_\_ comparecen: Por una parte, como arrendador/a don/ña \_\_\_\_\_ domiciliado/a en \_\_\_\_\_ número \_\_\_\_\_ comuna de \_\_\_\_\_, cédula de identidad número \_\_\_\_\_, y por otra parte como arrendatario don/ña \_\_\_\_\_, domiciliado/a en \_\_\_\_\_ número \_\_\_\_\_, comuna de \_\_\_\_\_, cédula de identidad número \_\_\_\_\_ ambos mayores de edad, y expresan: Que vienen en celebrar el siguiente contrato de arrendamiento.

Don/ña \_\_\_\_\_ es dueño/a de la propiedad ubicada en calle \_\_\_\_\_ N° \_\_\_\_\_ de la ciudad de \_\_\_\_\_ Su Rol de Avalúos es el N° \_\_\_\_\_ de la Comuna de \_\_\_\_\_.

1.- OBJETO DEL CONTRATO: A través del presente contrato de arrendamiento, el arrendador, don/ña \_\_\_\_\_, da en arrendamiento el inmueble, (se puede agregar también por ejemplo: bodega, estacionamiento, el estado en que se encuentra éste, etc.) descrito y ya identificado. La propiedad arrendada será destinada, exclusivamente, a la habitación del arrendatario y de su familia y dependientes domésticos, lo que no excede de \_\_\_\_\_ personas, en total.

2.- PLAZO: El presente contrato de arrendamiento rige a partir de la fecha de celebración del presente, en la que se hace entrega material al arrendatario de la vivienda y de las llaves de acceso a la misma, y su vigencia será de un año a contar de esta fecha. Este plazo se renovará en forma tácita, automática y sucesivamente en las mismas condiciones aquí pactadas, si ninguna de las partes manifiesta a la otra su voluntad de poner término al arrendamiento a través de un aviso. Dicho aviso se debe notificar mediante carta certificada al domicilio consignado por las partes en la comparecencia, con a lo menos 60 días de anticipación a la fecha de vencimiento del plazo pactado precedentemente o de una cualquiera de sus prórrogas. En caso que el arrendatario quisiera poner término al arriendo antes del plazo convenido, restituyendo al efecto la propiedad, deberá cancelar la renta del período faltante para la terminación del contrato de arrendamiento. Si pasado un año, la parte arrendadora



quisiera ponerle término al contrato de arrendamiento en cualquier momento, deberá comunicarlo a través de carta certificada al domicilio del arrendatario a lo menos con 60 días de anticipación.-

3.- RENTA: La renta mensual de arrendamiento será la suma \$ \_\_\_\_\_ (se puede agregar además por ejemplo: bodega, estacionamiento, etc.), a esta cantidad hay que agregar como costo adicional el gasto común mensual, el cual será cobrado y pagado en la Administración del Condominio teniendo la obligación el arrendatario de informar al arrendador la fecha con que fue cancelado y enviar el comprobante de éste al email del administrador por este arrendador y que se pagarán por anticipados dentro de los primeros cinco días de cada mes en el domicilio del arrendatario o en la fecha que la administración del edificio los derive, otorgándose los recibos o liquidaciones correspondientes. En caso de mora o simple retardo en el pago de la renta de arrendamiento, se deberá pagar el equivalente al 1% de la renta pactada por cada día de atraso. Si como consecuencia del retardo se le encarga a un abogado la cobranza judicial, el arrendatario deberá pagar además, el honorario de esta cobranza, ascendente al 10% de la suma adeudada, acogiéndose a lo establecido en las cláusulas 4ª y 5ª de este contrato de arrendamiento.

4.- REAJUSTE: La renta se reajustará durante toda la vigencia del arrendamiento; reajuste que se hará cada \_\_\_\_ meses, en la misma proporción o porcentaje en que haya podido variar el Índice de Precios al Consumidor (IPC) determinado por el Instituto Nacional de Estadísticas o por el organismo que lo reemplace, del período anterior y en forma acumulada. Para los efectos de calcular el porcentaje de este reajuste, se tomará el número de \_\_\_\_ meses inmediatamente anterior al mes en que se deba reajustar la renta de arrendamiento para su pago. Si durante algún periodo resulta un IPC negativo, se mantendrá el canon de arriendo que está rigiendo en ese momento hasta el próximo reajuste.

5.- MES DE GARANTÍA: El arrendatario entrega en este acto la cantidad correspondiente a 1 mes de renta, (\$ \_\_\_\_\_) con el fin de garantizar la conservación de la propiedad y su restitución en el mismo estado en que la recibe; la devolución y conservación de las especies y artefactos que se indicarán en el inventario; el pago de los perjuicios y deterioros que se causen en la propiedad arrendada, sus servicios e instalaciones; y, en general, para responder del fiel cumplimiento de las estipulaciones de este contrato de arrendamiento, en concepto de fianza o mes de garantía, suma que se entrega en efectivo, y deberá devolverse con los debidos reajustes de IPC – y también en efectivo- en el plazo de un mes a contar desde el día en que se

devuelvan las llaves al arrendador. El mes de garantía no podrá ser cargado a mes de arriendo, y se autoriza al arrendatario, desde ahora, a deducir de su monto los detrimentos sufridos en el inmueble cuya responsabilidad sea atribuible al arrendador.

6.- OTROS PAGOS DEL CARGO DEL ARRENDATARIO: Estará obligado a pagar puntualmente, los consumos de servicios básicos como electricidad, agua potable, gas, extracción de basura y los gastos comunes que tiene el departamento. El atraso de un mes en cualquiera de los pagos indicados, dará derecho al arrendador para solicitar la suspensión de los servicios respectivos. Asimismo, el arrendatario deberá enviar oportunamente al domicilio del arrendador, el aviso de pago del Impuesto Territorial (o Contribuciones) que afecta al inmueble objeto del contrato de arrendamiento.

7.- MULTAS EN OBLIGACIONES MOROSAS: En caso de no pago oportuno de la renta de arrendamiento y, o de los gastos comunes- si procedieren- la parte arrendataria devengará, a título de multa, una cantidad equivalente al \_\_\_\_ por ciento de la renta pactada, esto es, (\$ \_\_\_\_\_), por cada día de atraso en el pago de la renta estipulada, esto es a contar del 6° día del mes. Si como consecuencia del retraso, se le encargare a un abogado la COBRANZA EXTRAJUDICIAL Y O JUDICIAL, la parte arrendataria deberá pagar además el honorario de esta cobranza, que asciende aproximadamente a (\$ \_\_\_\_\_), más todos los gastos del Receptor Judicial, como notificación de la demanda judicial, prueba, notificación de sentencia y eventual lanzamiento con fuerza pública.

8.- PROHIBICIONES AL ARRENDATARIO: Queda expresamente prohibido al arrendatario y su infracción acarreará el término Ipso-Facto del presente contrato de arrendamiento con la sola notificación del arrendador por carta certificada al arrendatario dándose cumplimiento a la cláusula 2ª del presente contrato de arrendamiento:

- a) Ceder, subarrendar, transferir a cualquier título y destinar el inmueble arrendado a un objeto diferente al convenido en la cláusula 1ª del presente contrato de arrendamiento (habitación).
- b) No mantener la propiedad arrendada en buen estado de conservación.
- c) Atrasarse en el pago de las cuentas de luz, agua, gas y gastos comunes.
- d) Ejecutar obra alguna en la propiedad, sin previa autorización escrita del arrendador.
- e) Reiterados ruidos molestos que afecten la buena convivencia de la comunidad.

- f) Clavar o agujerear paredes, introducir materiales explosivos, inflamables o de mal olor en la propiedad arrendada.
- g) No dar cumplimiento a lo dispuesto en el Reglamento de Convivencia Interno del Condominio el cual fue comentado por su arrendador.
- i) Introducir animales, materiales explosivos, inflamables o de mal olor en la propiedad arrendada.

b) 9.- RESTITUCIÓN DEL INMUEBLE: El arrendatario debe devolver la vivienda, al concluir el arriendo, tal como la recibió, salvo lo que hubiese perecido o se hubiera menoscabado por el tiempo o por causa inevitable. Entrega que deberá hacerse mediante la desocupación total de la propiedad poniéndola a disposición del arrendador entregándoles las llaves y todas sus copias.

La no restitución de la propiedad en la época señalada, hará incurrir al arrendatario en una multa mensual equivalente al \_\_\_\_\_ de la renta pactada en este contrato de arrendamiento, suma en que las partes avalúan anticipadamente y de común acuerdo los perjuicios.

#### 10.- MANTENCIÓN DEL INMUEBLE:

a) De parte del arrendador: El arrendador está obligada a realizar todas las reparaciones necesarias en el inmueble, que ocurran o hubiesen acaecido por menoscabado por el tiempo o por causa inevitable, o fuerza mayor, a fin de que el inmueble esté en óptimas condiciones para ser habitado al momento de ser arrendado y mientras dure el arrendamiento, para conservar la vivienda en estado de servir para el uso al que ha sido destinado, sin tener derecho a elevar la renta por ello, así como a mantener al arrendatario en el goce pacífico del arrendamiento por todo el tiempo del contrato.-

b) De parte del arrendatario: Se obliga a mantener en buen estado el aseo y conservación de la propiedad arrendada y todas las instalaciones del departamento, como asimismo a arreglar por su cuenta deterioros que haya producido por su acción en los cielos, pisos, paredes, vidrios, pinturas, instalaciones, grifería u otros. Del mismo modo se obliga la arrendataria a responder de los deterioros que en los bienes comunes o en el resto del inmueble, o propiedades vecinas puedan causar el mismo, el personal que trabaje para el o bajo su dependencia y las

personas que visiten o concurran al inmueble arrendado por cualquier motivo, siendo de su cargo la reparación de los daños causados. El arrendatario no tendrá obligación de efectuar mejoras, conviniéndose que las que haga el arrendatario quedaran a beneficio de la propiedad sin que el dueño este obligado a cancelar suma alguna por ella, cualquiera sea su carácter, naturaleza o monto sin perjuicio de poder convenirse otra norma por escrito. Toda transformación en el inmueble deberá contar con la aprobación previa y escrita de la parte arrendadora.

11.- VISITAS AL INMUEBLE: El arrendatario se obliga a dar facilidades necesarias para que el arrendador o quien lo represente, pueda visitar el inmueble cuando lo desee para verificar el estado de mantención en que se encuentra. Asimismo, en caso que se desee venderlo o arrendarlo si está pronto a terminar el presente contrato de arrendamiento, el arrendatario se obliga a permitir su visita, a lo menos, \_\_\_ días de cada semana, durante \_\_\_ horas cada día, entre las \_\_\_:\_\_\_ y \_\_\_:\_\_\_ horas, a su elección. La parte arrendataria se obliga a dar las facilidades para mostrarla acordando día y hora.

12.- ROBOS Y PERJUICIOS: El arrendador no responderá por robos que puedan ocurrir en la propiedad arrendada o por perjuicio causados por incendio, inundaciones, roturas de cañerías, efectos de humedad o calor, etc. Se prohíbe al arrendatario modificar desagües, instalaciones de agua, luz eléctrica, sin permiso escrito del arrendador, como a si mismo hacer variaciones en parte algunas de la propiedad, como en la pintura, estructuras internas o separaciones de ambientes. De producirse desperfectos en el inmueble cuya reparación correspondan al arrendador, el arrendatario deberá darle aviso inmediato de lo sucedido. Si los arreglos no se efectuaren dentro de 10 días, el arrendatario estará facultado para reparar los desperfectos él mismo, y descontar los gastos del pago de la renta de arrendamiento del mes siguiente.

13.- PUBLICIDAD DE LA MOROSIDAD DEL ARRENDATARIO: Con el objeto de dar cumplimiento a la ley N° 19.628, sobre protección de datos de carácter personal el arrendatario faculta irrevocable al arrendador o al administrador del inmueble arrendado indistintamente, para que cualquiera de ellos pueda dar a conocer la morosidad en el pago de las rentas de arrendamiento, gastos comunes y consumos del inmueble arrendado, proporcionando dicha información a cualquier registro o banco de datos personales en el que funcione SICOM (sistema consolidado de morosidades y protesto) de Dicom S.A., o la empresa que asuma estas funciones con el objeto de que sea divulgado, relevando el arrendamiento o la responsabilidad que se pueda derivar al efecto.

14.- RESOLUCIÓN DEL CONTRATO: Serán motivos plausibles para que el arrendador desahucie el contrato de arrendamiento, los generales previstos en la ley, y especialmente los siguientes: cuando el arrendatario incumpla su obligación de pago de la renta, así cuando tengan lugar actividades molestas, insalubres, nocivas, peligrosas o ilícitas, y cuando se incumpla por parte del arrendatario lo dispuesto en las cláusulas del presente contrato de arrendamiento, y/o lo estipulado en el Reglamento de copropiedad que la arrendataria declara conocer.

15.- GARANTÍA PERSONAL: CODEUDOR SOLIDARIO. Como garantía de fiel cumplimiento don/ña \_\_\_\_\_ de profesión \_\_\_\_\_ cédula de identidad número \_\_\_\_\_, con domicilio en \_\_\_\_\_ número \_\_\_\_\_, Comuna de \_\_\_\_\_, se constituye como codeudor/a del arrendatario, obligándose solidariamente a todas las obligaciones que asume don/ña \_\_\_\_\_ y que emanen del presente contrato de arrendamiento. Quien firma el presente instrumento en señal de aceptación. El Codeudor Solidario Además acepta una letra a favor del arrendador, a la vista por (\$ \_\_\_\_\_) para hacerla efectiva en caso de incumplimiento de contrato por parte del arrendatario y se liquidará al término de éste. Por acuerdo entre las partes, el dinero de la garantía se devolverá después de 20 días de entregado el inmueble en un término de contrato normal, con menos las diferencias de los consumos de luz, agua, gas, lavado de alfombra, el último gasto común vivido, deterioros de pisos, muros, cielos e inventarios.

16.- ESTADO DEL INMUEBLE: Se deja constancia que se entrega el inventario completo de las especies que quedan en el inmueble, de propiedad del arrendador, como anexo N° 1 del presente contrato de arrendamiento, debidamente firmado por los contratantes, el departamento se entrega en buenas condiciones, sus servicios se encuentran cancelados y funcionando en buena forma.

17.- CUENTAS SERVICIOS BÁSICOS: La propiedad se arrienda con sus servicios de luz, agua, gas y gastos comunes al día.

18.- EJEMPLARES DE ESTE CONTRATO: El presente contrato se otorga en dos ejemplares del mismo tenor, quedando uno en poder del arrendatario y uno en poder del propietario.

19.- DOMICILIO: El arrendatario como su aval y codeudor solidario que suscriben el presente contrato, quedan obligados a informar al arrendador cualquier cambio de domicilio laboral, en el caso del arrendatario y domicilio particular y laboral del aval y codeudor, como sus correos electrónicos y sus números de teléfonos, Para todos los efectos legales que deriven del presente contrato, las partes fijan como domicilio la ciudad de \_\_\_\_\_, Región \_\_\_\_\_, y se someten a la Jurisdicción de sus Tribunales de Justicia.

## **ANEXO 2. MODELO CONTRATO DE TRABAJO.**

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_, entre \_\_\_\_\_, Rut N° \_\_\_\_\_, representada por don \_\_\_\_\_, ambos domiciliados para estos efectos en \_\_\_\_\_, comuna de \_\_\_\_\_, por una parte y en adelante la “Empresa” o el “Empleador”; y por la otra y en adelante el “Trabajador”, don \_\_\_\_\_, chileno, nacido el día \_\_\_\_ de \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_, cédula nacional de identidad N° \_\_\_\_\_, domiciliado en \_\_\_\_\_, comuna de \_\_\_\_\_, ciudad de \_\_\_\_\_, se ha celebrado el siguiente Contrato de Trabajo:

1.- RELACIÓN LABORAL: El Empleador contrata al Trabajador para desempeñar el cargo y prestar los servicios de \_\_\_\_\_, lo que comprende todas las labores inherentes a dichas funciones, así como el desarrollo de todos los proyectos o negocios que el Empleador le encomiende.

2.- DESEMPEÑO DEL CARGO: El Trabajador desempeñará sus funciones en las oficinas principales del Empleador, como asimismo en todos aquellos lugares dentro y fuera de Santiago y de Chile, en que la gestión de los negocios lo requiera.

3.- JORNADA DE TRABAJO: Alternativa 1: [La jornada ordinaria de trabajo será de 45 horas semanales, distribuidas de lunes a viernes de \_\_\_\_ horas y hasta las \_\_\_\_ horas, con una interrupción de 60 minutos para colación. El tiempo destinado a colación no se considerará trabajado para enterar la duración de la jornada de trabajo. El horario en el cual se otorgue este periodo de colación será flexible, debiendo considerar las necesidades del servicio].

Alternativa 2: [Dada la naturaleza del cargo y de los servicios que prestará el Trabajador y de conformidad a lo dispuesto en el Artículo 22 del Código del Trabajo, el Trabajador no se encontrará sujeto a jornada ordinaria o determinada de trabajo, debiendo efectuar sus mejores esfuerzos para el mejor desempeño de su cometido y el logro de los fines propuestos por el Empleador al contratarlo, todos los cuales son conocidos del Trabajador].

Las partes declaran expresamente que el cargo es de la exclusiva confianza de la Empleadora y por ello requiere dedicación exclusiva del Trabajador en el desempeño de sus funciones, siendo esta obligación uno de los elementos esenciales para su contratación.

4.- REMUNERACIÓN: La remuneración del Trabajador estará constituida y se pagará de la siguiente forma:

1. Sueldo base bruto mensual, ascendente a la cantidad de \$ \_\_\_\_.- (en palabras), que se pagará por mensualidades vencidas en las oficinas de la Empresa, el último día hábil de cada mes.

2. Gratificación bruta anual que será pagada mensualmente al Trabajador en la cantidad equivalente a una doceava parte de 4,75 ingresos mínimos mensuales. Dicha cantidad, en el caso que el Empleador tenga utilidades, se imputará, en primer lugar, al pago de la gratificación legal y si no tuviere utilidades se considerará como una gratificación contractual garantizada.

Se deja expresa constancia que con esta gratificación el Empleador ha hecho uso de su opción para pagar la gratificación legal de acuerdo a la modalidad establecida en el artículo 50 del Código del Trabajo. En ningún caso procederá el pago de la gratificación conforme al procedimiento establecido en el artículo 47 del mismo Código.

Extraordinariamente, el Empleador podrá otorgar premios o bonos ocasionales al Trabajador, adicionales a la remuneración ordinaria, y sin que ello signifique que dichos premios o bonos pasan a formar parte del sueldo o cualquier otro tipo de remuneración.

El Trabajador autoriza expresamente al Empleador para que se le descuente de sus remuneraciones el tiempo no trabajado debido a atrasos, inasistencias y permisos.

De las cantidades indicadas en los párrafos anteriores, el Empleador descontará los montos correspondientes a cotizaciones de seguridad social e impuestos.

5.- CONFIDENCIALIDAD: El Trabajador se obliga a guardar total reserva, dentro y fuera de la Empresa, de todos los hechos, antecedentes e informaciones de que tome conocimiento en el ejercicio de sus funciones o derivados de las actividades y negocios del Empleador y sus sociedades relacionadas, lo que considera en general pero no exclusivamente, estudios, desarrollos informáticos, tecnología aplicada y cualquier otro dato o antecedente de propiedad del Empleador y sus sociedades relacionadas, aún después de producida la terminación del presente Contrato. El Trabajador consiente que está prohibida la divulgación, transferencia a cualquier título, comunicación, alteración, modificación o copia de dichos antecedentes e



informaciones, así como la utilización indebida o para otros propósitos que no sean sus labores. Además, el Trabajador se obliga a la protección de la información suministrada por el Empleador, debiendo tomar las medidas de seguridad apropiadas para la protección contra el acceso o difusión no autorizados

6.- PROPIEDAD INTELECTUAL: Las partes dejan expresa constancia y el Trabajador declara en forma explícita que todo y cualquier procedimiento, marca, modelo, sistema, programa computacional o software, desarrollo o aplicación informática, proyecto u otro, y en general, cualquier invención o creación y cualquier otro elemento de éstos o derivado de ellos, de que conozca o en el que intervenga el Trabajador, sea en forma directa o indirecta en el desempeño de sus labores, pertenece y pertenecerá única y exclusivamente al Empleador, o a quien éste designe, sin pago adicional de ninguna especie para el Trabajador, aun cuando sea efectivamente su autor o creador.

7.- DURACIÓN Y VIGENCIA: El presente contrato tendrá una duración de (plazo fijo, obra o faena, indefinido) \_\_\_\_\_, a contar de esta fecha y podrá ponerse término de conformidad a las causales señaladas en la ley.

Se deja constancia que el Trabajador ingresó al servicio de la Empleadora con esta fecha.

8.- DOMICILIO Y JURISDICCIÓN: Para todos los efectos derivados del presente contrato, las partes fijan domicilio en la comuna y ciudad de Santiago, sometiéndose en consecuencia a la jurisdicción y competencia de sus Tribunales de Justicia.

9.- FIRMA Y EJEMPLARES: El presente contrato se firma en tres ejemplares, de igual tenor y fecha, quedando dos de ellos en poder del Empleador y uno en poder del Trabajador.

### **ANEXO 3. CONTRATO DE CESIÓN DE ESPACIOS DE TRABAJO.**

En \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del 20\_\_, \_\_\_\_\_, Rut \_\_\_\_\_, representada por \_\_\_\_\_ cédula de identidad \_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_ cédula de identidad \_\_\_\_\_, con domicilio \_\_\_\_\_, por una parte, y en adelante “EL ARRENDADOR”; y por la otra \_\_\_\_\_ Rut \_\_\_\_\_, representada por \_\_\_\_\_ cédula de identidad \_\_\_\_\_ con domicilio en \_\_\_\_\_, mail \_\_\_\_\_ en adelante el “EL ARRENDATARIO”; se ha convenido el siguiente contrato de cesión de espacios de trabajo:

1.- SINGULARIZACIÓN DEL INMUEBLE: Los espacios de trabajo se encuentran ubicados en \_\_\_\_\_, comuna de \_\_\_\_\_, Rol \_\_\_\_\_.

2.- PLAN TIEMPO COMPLETO: El arrendador da a la parte arrendataria, un espacio de trabajo móvil (silla) por un período de \_\_\_\_\_ dentro de un mes. El horario para utilizar el espacio de trabajo será de \_\_\_\_\_, donde contará con \_\_\_\_\_ cowork, además de acceso a sala de reuniones por 2 horas diarias previa inscripción, WiFi, café ilimitado, impresiones, escaneo y fotocopias.

3.- COWORKERS: Coworker, se refiere a la persona que trabaja dentro de un cowork siguiendo el modelo laboral del trabajo colaborativo. Es así entonces, que el plan de medio tiempo será utilizado por el siguiente coworker: \_\_\_\_\_ cédula de identidad \_\_\_\_\_, mail \_\_\_\_\_.


4.- PLAZO: El presente contrato por la cesión de espacios de trabajo rige desde el \_\_\_\_\_ y tendrá la duración de un mes a contar de esta fecha, el cual se renovará automáticamente salvo que cualesquiera de las partes comunique a la otra su deseo de ponerle término al vencimiento del período pactado.

5.- VALOR MENSUAL: El valor mensual del plan \_\_\_\_\_ será de \$\_\_\_\_\_, y deberá pagarse en forma anticipada entre el \_\_\_\_\_ de cada mes, en cheque, depósito bancario o transferencia electrónica. El depósito deberá realizarse a la cuenta corriente del \_\_\_\_\_ Rut \_\_\_\_\_ a nombre de \_\_\_\_\_ mail \_\_\_\_\_.


6.- OBLIGACIONES: Los coworkers deberán cumplir con las normas establecidas en el cowork: 1) manteniendo el buen estado de las instalaciones del cowork, 2) lavar los utensilios utilizados en la zona de descanso, 3) mantener un ambiente tranquilo y agradable para el resto de la comunidad, 4) realizar una reserva oportuna de la sala de reuniones.

7.- DOMICILIO: Para todos los efectos derivados del presente contrato, las partes fijan su domicilio en la ciudad de \_\_\_\_\_, y se someten a la jurisdicción de sus tribunales de justicia. La firma del presente contrato se hace en dos ejemplares del mismo tenor y data, quedando uno en poder de cada parte.

**ANEXO 4. ABOGADO CONFORMACIÓN DE SOCIEDAD.**


<b>ALICE KATHERINE MONCKTON LIZANA</b>		<b>BOLETA DE HONORARIOS ELECTRONICA</b>
RUT: 5.776.523-2		N ° 288
GIRO(S): SERVICIOS JURIDICOS, Edmundo Eluchans 2575 Depto. 2201 Villa/Pob. Renaca , VINA DEL MAR TELEFONO: 3199894		
		Fecha: 31 de Enero de 2017
Señor(es):	MONCKTON Y GARDIAZABAL LIMITADA	Rut: 76.450.822-K
Domicilio:	NORTE 838 DP 606, VINA DEL MAR	
Por atención profesional:		
ASESORIA , REDACCION Y LEGALIZACION CONTRATO DE SOCIEDAD RESPONSABILIDAD LTDA		240.000
Total Honorarios \$:		240.000
10 % Impto. Retenido:		24.000
Total:		216.000
Fecha / Hora Emisión: 31/01/2017 19:16		
		
0577652300288D14E86A Res. Ex. N° 83 de 30/08/2004 Verifique este documento en <a href="http://www.sii.cl">www.sii.cl</a>		
<small>El contribuyente para el cual está destinada esta boleta, es el encargado de retener el 10%.</small>		
		<small>11201701311918</small>
Fecha / Hora Impresión: 31/01/2017 19:18		

**ANEXO 5. ASESORÍAS CONTABLES.**

<b>MARIA CATHINNE SALAZAR SOTO</b>		<b>BOLETA DE HONORARIOS ELECTRONICA</b>
RUT: 10.755.671-0		N° 180
GIRO(S): ACTIVIDADES DE CONTABILIDAD, TENEDURIA DE LIBROS Y AUDITORIA; ASESORAM, AMAZONAS 63 Villa/Pob. CERRO ESPERANZA , VALPARAISO TELEFONO: 2628318		
		Fecha: 28 de Febrero de 2017
Señor(es):	MONCKTON Y GARDIAZABAL LIMITADA	Rut: 7.450.822
Domicilio:	SEIS NORTE 838 DPTO 606 VINA DEL MAR	
Por atención profesional:		
ASESORIAS CONTABLES FEBRERO 2017		88.889
	<b>Total Honorarios \$:</b>	88.889
	<b>10 % Impto. Retenido:</b>	8.889
	<b>Total:</b>	80.000
Fecha / Hora Emisión: 06/03/2017 22:23		
		
10755671001800F7BD8B Res. Ex. N° 83 de 30/08/2004 Verifique este documento en <a href="http://www.sii.cl">www.sii.cl</a>		
El contribuyente para el cual está destinada esta boleta, es el encargado de retener el 10%.		11201704051555

Fecha / Hora Impresión: 05/04/2017 15:55

**ANEXO 6. DISEÑO PAGINA WEB.**

<b>PABLO ANDRES ROJAS LUCERO</b>		<b>BOLETA DE HONORARIOS ELECTRONICA</b>
RUT: 16.488.496-1		N° 44
GIRO(S): OTROS DISENADORES N.C.P., <b>DISENO PAGINAS WEB</b>		
SAN GUILLERMO 852 Block B Depto. 1010 Villa/Pob. CERRO LOS PLACERES , VALPARAISO		
		Fecha: 08 de Marzo de 2017
Señor(es):	[REDACTED]	Rut: [REDACTED]
Domicilio:	[REDACTED]	
Por atención profesional:		
DISENO PAGINA WEB		390.000
<b>Total Honorarios \$:</b>		<b>390.000</b>
Fecha / Hora Emisión: 08/03/2017 16:05		
		
164884960004439C0D43		
Res. Ex. N° 83 de 30/08/2004		
Verifique este documento en <a href="http://www.sii.cl">www.sii.cl</a>		
<small>El contribuyente emisor de esta boleta está encargado de declarar y enterar el PPM de Segunda Categoría correspondiente al 10%.</small>		
		<small>11201703081607</small>
Fecha / Hora Impresión: 08/03/2017 16:07		

**ANEXO 6.1 DOMINIO PÁGINA WEB.**

Documento Electrónico Recibido

**Universidad de Chile**

Giro: Corporación Educacional y Servicios Profesionales  
 Miraflores 222, Piso 14 - Santiago

R.U.T.: 60.910.000-1

**FACTURA ELECTRONICA**

Nº 1972606

S.I.I.

SEÑOR(ES): [REDACTED]  
 R.U.T.: [REDACTED]  
 GIRO: [REDACTED]  
 DIRECCION: [REDACTED]  
 COMUNA [REDACTED] CIUDAD: [REDACTED]  
 CONTACTO: [REDACTED]

Fecha Emision: 15 de Septiembre del 2017

Codigo	Descripcion	Cantidad	Precio	%Imppto Adic.*	%Desc.	Valor
-	dominio tuespaciocowork/4100823/1	1	8.361,35			8.361



Timbre Electrónico SII  
 Verifique documento: [www.sii.cl](http://www.sii.cl)

MONTO NETO\$ 8.361  
 I.V.A. 19%\$ 1.589  
 IMPUESTO ADICIONAL\$ 0

TOTAL\$ 9.950

**ANEXO 6.2 .DOMINIO PÁGINA WEB.**

Documento Electrónico Recibido

**CASAMAYOR Y MIRALLES LTDA**

Giro: EMPRESAS DE SERVICIOS INTEGRALES DE INFORMATICA  
FLOR DE AZUCENA 73 - LAS CONDES

SEÑOR(ES): [REDACTED]  
R.U.T.: [REDACTED]  
GIRO: [REDACTED]  
DIRECCION: [REDACTED]  
COMUNA [REDACTED] CIUDAD: [REDACTED]  
CONTACTO: [REDACTED]

R.U.T.: 76.024.722-7

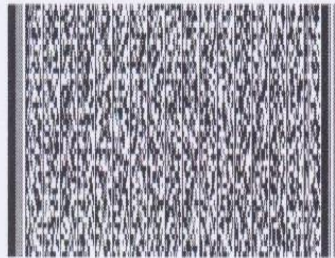
**FACTURA ELECTRONICA**

Nº 115346

S.I.I.

Fecha Emision: [REDACTED]

Codigo	Descripcion	Cantidad	Precio	%Impto Adic.*	%Desc.	Valor
INT1-HOSTING Ronin - [REDACTED]	[REDACTED] (10/02/2018 - 09/02/2019)	1 UN	19.900			19.900



Timbre Electrónico SII

Verifique documento: [www.sii.cl](http://www.sii.cl)

MONTO NETO\$ 19.900  
MONTO EXENTO\$ 0  
I.V.A. 19%\$ 3.781  
IMPUESTO ADICIONAL\$ 0

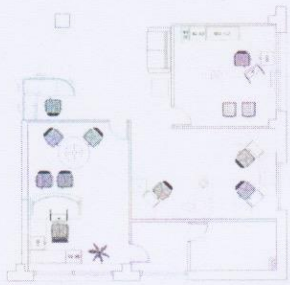
TOTAL\$ 23.681



## ANEXO 7. EQUIPAMIENTOS .

### ANEXO 7.1 COTIZACIÓN DE MUEBLES Y LETREO CORPORATIVO

COT. N° 1286



Estimados señores:

Como respuesta a las necesidades expuestas por ustedes y después de un detenido estudio, me permito presentar para su consideración la propuesta económica.

DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	V.TOTAL
<b>1.- ESTACIONES</b>			
Estaciones rectas para 10 personas	1		
Superficie frontal rectan. 144x110, fór./trupán 24 mm	1	\$ 166.800	\$ 166.800
Superficie frontal rectan. 216x110, fór./trupán 24 mm	1	\$ 250.200	\$ 250.200
Pedestales estructura metálica bench 10 personas	1	\$ 170.000	\$ 170.000
Linea nova			
		Subtotal Estación 10 personas	\$ 587.000
Estaciones rectas para 12 personas	1		
Superficie frontal rectan. 216x110, fór./trupán 24 mm	2	\$ 250.200	\$ 500.400
Pedestales estructura metálica bench 12 personas	1	\$ 190.000	\$ 190.000
Linea nova			
		Subtotal Estación 12 personas	\$ 690.400
		<b>Subtotal Estaciones</b>	<b>\$ 1.277.400</b>
<b>2.- CAFETERIA</b>			
Barra cafetería			
Superficie 45x210, fórmica gris grafito	1	\$ 62.000	\$ 62.000
Pedestales tubular, herrajes	1	\$ 36.000	\$ 36.000
		Subtotal Barra	\$ 98.000
Reparación puerta mueble cocina, 3 cerraduras mueble cocina, 1 cerradura mueble baño	1	\$ 45.000	\$ 45.000
		Subtotal Barra	\$ 45.000
		<b>Subtotal Cafetería</b>	<b>\$ 143.000</b>
<b>3.- SALA DE REUNIONES</b>			

Mesa 120x300					
Superficie tipo barril 120x300, fórm./trup 24 mm	1	\$	379.080	\$	379.080
Estructura metálica base reunión	1	\$	209.000	\$	209.000

**Subtotal Sala Reuniones**      \$      **588.080**

#### 4.- LOCKERS

Muebles lockers, enchape fórmica tradicional. 27 cubículos con llave, 1 es aseo. 270x47x210 Aplicaciones de fórmica especial.	1	\$	814.000	\$	814.000
---	---	----	---------	----	---------

**Subtotal Lockers**      \$      **814.000**

#### 5.- RECEPCION

Estación recepción en C. Panel frontal y laterales material chromacore. 70x189x168. Superficies de trabajo 155x150 y cajonera	1	\$	1.100.000	\$	1.100.000
---	---	----	-----------	----	-----------

**Subtotal Recepción**      \$      **1.100.000**

#### 6.- MESA REUNIONES REDONDA

Superficie diámetro 100, fórmica blanca	3	\$	65.000	\$	195.000
Pedestales tubular, Plato M 500	3	\$	45.000	\$	135.000

**Subtotal Mesa Reunión Red**      \$      **330.000**

Subtotal 1	\$	<b>4.252.480</b>
Desc. 2%	\$	85.050
Subtotal 2	\$	4.167.430
Planimetría (2 plantas)	\$	160.000
Viáticos	\$	100.000
Instalación	\$	230.000
Flete Santiago/Viña del Mar	\$	150.000
Subtotal 3	\$	4.807.430
Impuesto I.V.A. 19%	\$	913.412
<b>TOTAL FINAL</b>	\$	<b>5.720.842</b>

#### CONDICIONES COMERCIALES

Plazo de Entrega: 22 días hábiles de fabricación , 3 de instalación.  
a partir de la recepción del anticipo , la orden de compra y la definición de las terminaciones.  
Sí la orden de compra es recibida un día viernes por la tarde , la fecha de entrega comienza a correr desde el día hábil

**ANEXO 7.2. LETRERO CORPORATIVO.**

Documento Electrónico Recibido

**MAFRONNI DESIGNER STORE SPA**

Giro: DISEÑO INDUSTRIAL Y PRODUCCIÓN DE MOBILIARIO  
RUPANCO 238 ACHUPALLAS - VINA DEL MAR

R.U.T.: 76.694.415-9

**FACTURA ELECTRONICA**

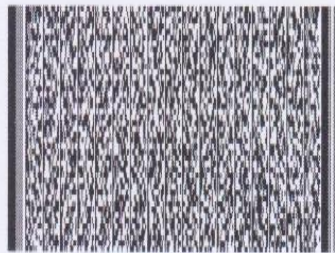
Nº 49

S.I.I.

SEÑOR(ES): [REDACTED]  
R.U.T.: [REDACTED]  
GIRO: [REDACTED]  
DIRECCION: [REDACTED]  
COMUNA [REDACTED] CIUDAD: [REDACTED]  
CONTACTO: [REDACTED]

Fecha Emisión: [REDACTED]

Codigo	Descripcion	Cantidad	Precio	%Impto Adic.*	%Desc.	Valor
-	LETRERO CORPORATIVO	1	190.000			190.000




Timbre Electrónico SII

Verifique documento: [www.sii.cl](http://www.sii.cl)

MONTO NETO \$ 190.000  
I.V.A. 19% \$ 36.100  
IMPUESTO ADICIONAL \$ 0

TOTAL \$ 226.100

## ANEXO 7.3 EQUIPAMIENTO DE ARTICULOS ELECTRONICOS.



**CENCOSUD RETAIL S.A.**  
GIRO: GRANDES TIENDAS, VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE VEHICULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS.  
R.U.T. 81.201.000-K  
Casa Matriz y Oficinas Generales:  
AV. KENNEDY 9001, 4° PISO. LAS CONDES  
Tel.: 3366000, Fax: 3367177. Santiago - Chile

RUT : 81.201.000-K  
**FACTURA ELECTRONICA**  
N° 6145122  
S.I.L. - SANTIAGO ORIENTE

Sucursales: Antofagasta: Balmaceda 2355, Antofagasta, Tel. 3369400- Fax: 55-351988 - Calama: Av. Balmaceda 3242, Calama, Tel. 55-368705- Fax: 55-368799 - Chillán: El Roble 770, El Roble, Tel. 42-204600- Fax: 42-204688 - Chillán: Av. Longitudinal Norte 134, Chillán, Tel. 42-276120- Fax: - Concepción: Casaflores 538, Barrios Anaes, Tel. 41-409400- Fax: 41-409499 - La Serena: Alberto Solarí 1400, La Serena, Tel. 51-204900- Fax: 51-204999 - La Serena: Huanhuailí 15, Huanhuailí, Tel. 51-215245- Fax: 51-409499 - Los Angeles: Mendoza 477, Los Angeles, Tel. 43-404805- Fax: 43-404889 - Puerto Montt: Egeña 20, Puerto Montt, Tel. 65-320905- Fax: 65-320999 - Rancagua: Av. Presidente Frei Montalva 750, Rancagua, Tel. 72-339305- Fax: 72-339399 - Cerrillos: Av. Américo Vespucio 1501, Plaza Oeste, Tel. 3365500- Fax: 3365599 - Huechurabá: Av. Américo Vespucio 1737, Plaza Norte, Tel. 3369291- Fax: 3369299 - La Florida: Av. Vicuña Mackenna 8100, Florida Center, Tel. 3368300- Fax: 3369399 - Las Condes: Av. Pde. Kennedy 9001, Internet, Tel. 600400800- Fax: - La Florida: Av. Vicuña Mackenna 7110, Vespucio, Tel. 3368200- Fax: 3368299 - Las Condes: Av. Pde. Kennedy 5225, Parque Arauco, Tel. 3369500- Fax: 3369599 - Las Condes: Av. Pde. Kennedy 9001, Alto las Condes, Tel. 3364300- Fax: 3364399 - Providencia: Av. 11 de Septiembre 2221, Lyon, Tel. 3368100- Fax: 3368199 - Puente Alto: Camino Henríquez 3690, Tobalaba, Tel. 3364100- Fax: 3364199 - Rencó: Camino Vecinal 9600, Centro de distribución, Tel. 3367200- Fax: 3367399 - Santiago: Av. Libertador B. O'Higgins 815, Alameda, Tel. 3366800- Fax: 3366899 - Santiago: Agustinas 1022, Alameda, Tel. 3365302- Fax: 3365399 - Talca: 1 Sur 1477, Talca, Tel. 71-204400- Fax: 71-204499 - Talcahuano: Av. Jorge Alessandri 3177, El Trebol, Tel. 41-409600- Fax: 41-409699 - Temuco: Arturo Prat 444, Temuco, Tel. 45-203800- Fax: 45-203899 - Temuco: Alemania 0671, Portal Temuco, Tel. 45-290291- Fax: 45-290299 - Valparaíso: Av. Argentina 51, Valparaíso, Tel. 32-997805- Fax: 32-997899 - Viña Del Mar: Av. Libertad 1390, Marina Arauco, Tel. 32-267700- Fax: 32-267733.

FECHA: [REDACTED] R.U.T.: [REDACTED]  
DIRECCION: [REDACTED] COMUNA: [REDACTED]  
GIRO: [REDACTED] TELEFONO: [REDACTED]  
ORDEN DE COMPRA: [REDACTED]  
COND DE VENTA: [REDACTED]

Emite en conformidad a lo indicado en la orden de compra N 87213442, tipo venta Internet

NOMBRE: \_\_\_\_\_ RECINTO: \_\_\_\_\_  
FIRMA: \_\_\_\_\_  
RUT: \_\_\_\_\_ FECHA: \_\_\_\_\_

\*El acuse de recibo que se declara en este acto, de acuerdo a lo dispuesto en la letra b) del Art. 4° y la letra c) del Art. 5° de la Ley 19.983, acredita que la entrega de mercaderías o servicio(s) prestado(s) ha(n) sido recibido(s)\*

Powered by  Paperless



Timbre Electrónico SII  
Res. 36 del 2005 - Verifique documento www.sii.cl

Son: UN MILLON CIENTO NOVENTA Y SIETE MIL OCHOCIENTOS OCHENTA00 PESOS

Documento Electrónico Recibido

**Computacion Integral S.A.**

Giro: EMPRESAS DE SERVICIOS INTEGRALES DE INFORMATICA  
 Libertad 749 - Vina del Mar

R.U.T.: 96.689.970-0

**FACTURA ELECTRONICA**

Nº 77660

S.I.I.

SEÑOR(ES): [REDACTED]  
 R.U.T.: [REDACTED]  
 GIRO: [REDACTED]  
 DIRECCION: [REDACTED]  
 COMUNA: [REDACTED] CIUDAD: [REDACTED]  
 CONTACTO: [REDACTED]

Fecha Emision: 28 de Marzo del 2017

Codigo	Descripcion	Cantidad	Precio	%Impto Adic.*	%Desc.	Valor
INT1-ILABRDCP1617NW	IMPRESORA BROTHER DCP-1617NW	1	67.143			67.143
INT1-BTOBROTN1060	TONER BROTHER TN-1060	1	22.605			22.605



Timbre Electrónico SII

Verifique documento: [www.sii.cl](http://www.sii.cl)

MONTO NETO\$ 89.748  
 MONTO EXENTO\$ 0  
 I.V.A. 19%\$ 17.052  
 IMPUESTO ADICIONAL\$ 0

TOTAL\$ 106.800

Documento Electrónico Recibido

**SODA MARINA LTDA**

Giro: ENVASADORA Y DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS NO ALCOHOLICAS  
 PEDRO DE VALDIVIA 435 - QUILPUE

R.U.T.: 76.926.190-7

**FACTURA ELECTRONICA**

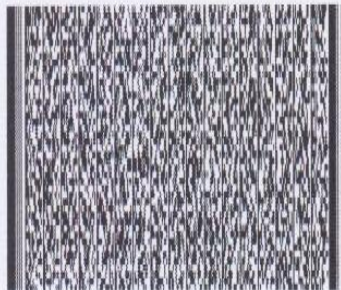
Nº 5420

S.I.I.

SEÑOR(ES): [REDACTED]  
 R.U.T.: [REDACTED]  
 GIRO: [REDACTED]  
 DIRECCION: [REDACTED]  
 COMUNA: [REDACTED] CIUDAD: [REDACTED]  
 CONTACTO: [REDACTED]

Fecha Emision: 04 de Marzo del 2011

Codigo	Descripcion	Cantidad	Precio	%Impto Adic.*	%Desc.	Valor
INT1-A01	ARRIENDO MAQUINA FRIO CALOR PEDESTAL	1 UN	12.605			12.605



Timbre Electrónico SII

Verifique documento: [www.sii.cl](http://www.sii.cl)


MONTO NETO\$ 12.605  
 MONTO EXENTO\$ 0  
 I.V.A. 19%\$ 2.395  
 IMPUESTO ADICIONAL\$ 0

TOTAL\$ 15.000

**ANEXO 7.4 CONTROL DE ACCESO.**

17/5/2018 Roundcube Webmail :: Fwd: Cotización Sistema de Control de Acceso


Asunto: **Fwd: Cotización Sistema de Control de Acceso**  
 De: [Redacted]  
 Destinatario: [Redacted] [Redacted]  
 Fecha: [Redacted]



[Redacted]

Inicio del mensaje reenviado:

De: [Redacted]  
 Fecha: [Redacted]  
 Para: [Redacted]  
 Asunto: **Cotización Sistema de Control de Acceso**



[Redacted]

Estimados  
 Sr.  
 Attn: [Redacted]

Ref:  
 Cotización Sistema de Control de Acceso  
 Versión  
 1.0.0

De acuerdo a lo solicitado le hacemos llegar nuestra cotización por 2 módulos de control de acceso con cédula de Identidad (nueva o antigua) que incluyen lo siguientes ítems.

1.

**Oferta Comercial**

EQUIPAMIENTO E IMPLEMENTACIÓN				
CodItem	Descripción	Cant	Precio	Total
MA-LCD	Dispositivo Control de Acceso	2	\$495.0000	\$990.000
SRV-INS	Servicio de Instalación	2	\$90.000	\$280.000
<b>TOTAL EQUIPAMIENTO E IMPLEMENTACIÓN</b>				<b>\$1.270.000</b>
SERVICIOS				
MIASISTENCIA.CL	Servicio de SW MiAsistencia.cl / mes	2	\$15.875	\$31.750
<b>TOTAL SERVICIOS MENSUALES</b>				<b>\$31.750</b>

[http://www.tuespaciocowork.cl:2095/epsess7904902398/3rdparty/roundcube/?\\_task=mail&\\_safe=1&\\_uid=14&\\_mbox=INBOX&\\_action=print&\\_extwin=1](http://www.tuespaciocowork.cl:2095/epsess7904902398/3rdparty/roundcube/?_task=mail&_safe=1&_uid=14&_mbox=INBOX&_action=print&_extwin=1)

**ANEXO 7.5 CÁMARAS DE SEGURIDAD.**

Documento Electrónico Recibido

**BERCOMP LIMITADA**

Giro: COMPRA-VENTA-SERVICIOS INTEGRALES DE INFORMATICA  
 CONCEPCI N 1335 CASA - VILLA ALEMANA

R.U.T.: 76.554.702-4

**FACTURA ELECTRONICA**

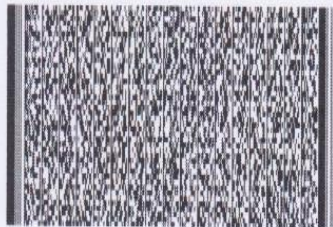
Nº 1105

S.I.I.

SEÑOR(ES): [REDACTED]  
 R.U.T.: [REDACTED]  
 GIRO: [REDACTED]  
 DIRECCION: [REDACTED]  
 COMUNA: VINA DEL MAR CIUDAD: VINA DEL MAR  
 CONTACTO: [REDACTED]

Fecha Emision: [REDACTED] de Mayo del 2017

Codigo	Descripcion	Cantidad	Precio	%Impto Adic.*	%Desc.	Valor
-	instalacion red instalaci?n red utp , cabelado 4 acamaras hd , unidad dvr hd , router cisco ,swich 8 bocas	1	308.893			308.893



Timbre Electrónico SII

Verifique documento: [www.sii.cl](http://www.sii.cl)

MONTO NETO\$ 308.893  
 I.V.A. 19%\$ 58.690  
 IMPUESTO ADICIONAL\$ 0

TOTAL\$ 367.583



## ANEXO 8. INSTALACIÓN DE RED WIFI.



### SWITCH RED

Switch Linksys LGS108P de 8 puertos Gigabit 4 mas 4 PoE con integración voz y datos



### WIFI

Access Point Ubiquiti® UAP N300LGS108P: Acceso controlado a la red Wifi, separación para acceso de visitas.



### VALORES

Item	Descripción	Cantidad	Valor \$	
			Unitario	Total
1	Switch: LINKSYS 8-PORT GIGABIT 4 MAS 4 POE+ SWITCH	1	\$ 104.771	\$ 104.771
2	Switch: LINKSYS 5-PORT GIGABIT SWITC	1	\$ 22.477	\$ 22.477
3	WiFi: UBIQUITI 1-UN 24/22dBm 2.4g3x3-N450 5g2x2-867 inc.-PoE24V 1-1000 3dBi	1	\$ 90.200	\$ 90.200
4	Instalación red de datos para Wifi	1	\$ 55.000	\$ 55.000
5	Patch Cord Para Acces point ( power injector – switch)	3	\$ 2.860	\$ 8.580
			<b>Neto</b>	\$ 281.028
			<b>I.V.A</b>	\$ 53.395
			<b>Total</b>	\$ 334.423

**Observaciones:** Los ítems 1 y 2 son alternativos. Se recomienda el equipo indicado en ítem 2 solo si se utilizará un solo anexo telefónico, en caso contrario el ítem 1.

Mail: [aconlledo@vilco.cl](mailto:aconlledo@vilco.cl)  
Web: [www.vilco.cl](http://www.vilco.cl)



**SOC DE SERVICIOS  
COMPUTACIONALES VILCO  
LIMITADA**

Giro: ASESOR.Y CONSULT.EN COMPUT., VTA.Y  
ARR. DE EQUIP.COMPUTACIONALES  
LOS NAVEGANTES 550 - CON CON

R.U.T.:77.525.160-3

**FACTURA ELECTRONICA**

**Nº229**

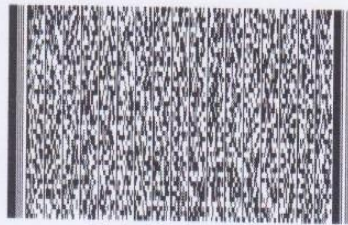
S.I.I. - VINA DEL MAR

eMail : ACONLLEDO@VILCO.CL Telefono : 32 2487525

SEÑOR(ES): [REDACTED]  
R.U.T.: [REDACTED]  
GIRO: [REDACTED]  
DIRECCION: [REDACTED]  
COMUNA [REDACTED] CIUDAD: VINA DEL MAR  
CONTACTO: [REDACTED]

Fecha Emision [REDACTED]

Codigo	Descripcion	Cantidad	Precio	%Impto Adic.*	%Desc.	Valor
-	UBIQUITI UAP-AC-LR UBIQUITI 1-UN 24/22dBm 2.4g3x3-N450 5g2x2-867 inc-PoE24V 1-1000 3dBi SN: 802AA8D3F2C8	1	90.200			90.200
-	Instalación red de datos	1	55.000			55.000
-	Patch Cord Acces Point	3	2.860			8.580



Timbre Electrónico SII

Res.99 de 2014 Verifique documento: [www.sii.cl](http://www.sii.cl)

MONTO NETO \$ 153.780

I.V.A. 19% \$ 29.218

IMPUESTO ADICIONAL \$ 0

TOTAL \$ 182.998

**ANEXO 9. SUSCRIPCIÓN DIARIOS.**

Documento Electrónico Recibido

**Empresa El Mercurio S.A.P.**

Giro: Editora de Diarios y Revistas, Publi. y Promocion, inversiones y Servicios.  
Santa Maria 5542 - Vitacura

R.U.T.: 90.193.000-7

**FACTURA ELECTRONICA**

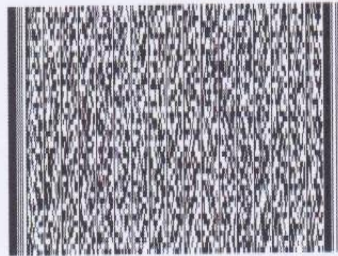
Nº 14743301

S.I.I.

Fecha Emision: [Redacted]

SEÑOR(ES): [Redacted]  
R.U.T.: [Redacted]  
GIRO: ARRIENDO DE INMUEBLES AMUEBLADOS O CON F...  
DIRECCION: [Redacted] IS NORTE 838 Departamento 606 Piso 5  
COMUNA VINA DEL MAR CIUDAD: VINA DEL MAR  
CONTACTO: [Redacted]

Codigo	Descripcion	Cantidad	Precio	%Impto Adic.*	%Desc.	Valor
INT1-0080336273	Suscripciones EL MERCURIO Mensual	1 UN	7.151			7.151



Timbre Electrónico SII

Verifique documento: [www.sii.cl](http://www.sii.cl)

MONTO NETO\$ 7.151  
I.V.A. 19%\$ 1.359  
IMPUESTO ADICIONAL\$ 0

TOTAL\$ 8.510

**ANEXO 10. DISEÑO PLANTA COWORK.**

