



**UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE ARQUITECTURA Y URBANISMO
ESCUELA DE POSTGRADO**

**BODEGAJE PARA VEHICULOS MOTORIZADOS DE MONTAÑA, OPORTUNIDAD DE NEGOCIO
EN LOS CENTROS TURISTICOS CORDILLERANOS DEL SUR DE CHILE**

EL CASO DE CORRALCO NOVENA REGIÓN

Autor: Fernando José Beltrán Sáez

Profesor Guía: Hernán Elgueta Strange

**TESIS PARA OPTAR AL GRADO DE MAGISTER EN
DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS
INMOBILIARIOS**

Temuco, Mayo de 2017

AGRADECIMIENTOS

A mis Padres, por motivar y apoyar mis emprendimientos.

A Daniela que siempre está a mi lado.

Dedicada a mi hija Antonia Ester que con su sonrisa me da fuerza para sortear todos los obstáculos.

RESUMEN

La presente investigación se enmarca en el Magister en Dirección y Administración de Proyectos Inmobiliarios y consiste en el planteamiento de un caso de interés donde se pueda analizar la o las oportunidades de negocio del tipo Inmobiliario. Específicamente en este caso se estudió la visualización, planificación y simulación de un Producto Inmobiliario de arriendo de espacio físico o bodegaje, ubicado particularmente en la pre cordillera chilena. La elección del lugar se relaciona con las singularidades observadas en los centros invernales chilenos, los cuales poseen una serie de características geográficas y de conectividad que juntas hacen atractiva la implementación del sistema.

Particularmente el estudio aborda la necesidad observada de espacio de bodegaje para equipos motorizados de montaña que sea funcional durante todo el año. Estos equipos específicos son popularmente utilizados para exploraciones recreativas de la cordillera y son parte de una pujante industria del turismo de exterior o popularmente conocido como "turismo outdoor". Además, sirven para generar nexos entre asentamientos que pudieran presentar ciertos grados de aislamiento por los fuertes nevazones propias del clima cordillerano durante la época de invierno entre los meses de junio y octubre en el sur del país. En este sentido variados organismos públicos y privados de estas zonas están ocupando los equipos antes mencionados.

Como referencia el negocio no presenta antecedentes en Chile pero gracias al incremento sostenido del uso y adquisición de estos equipamientos, además de un costo cada día más accesible, se puede proyectar el requerimiento o al menos simular la instalación de un sistema de bodegas en la zona precordillerana para el guardado y distribución de estos maquinas durante la época de actividades invernales y el resto del año facilitando su uso y traslado a los clientes potenciales de este tipo de servicio que llegan desde las grandes ciudades.

Se analizan también los aspectos positivos y negativos, físico-ambientales, socio-económicos e institucionales, que permiten exponer algunas reflexiones y conclusiones en el diseño de

Proyecto Inmobiliario abordado.

Finalmente, se realiza una evaluación económica incremental del plan. En el contexto de un análisis obteniendo rentabilidades positivas para un horizonte de evaluación de 7 años.

Como se indicaba anteriormente el modelo de negocio inmobiliario no presenta experiencias en el país al ser éste el caso se toman datos sobre la morfología de la infraestructura y funcionamiento de casos extranjeros donde existe mayor desarrollo de infraestructura para los centros de montaña. Pero dado que es un sistema de bodegaje el funcionamiento es bastante similar a los sistemas de ciudad conocidos como “Self Storage” ó “auto-Bodegaje” por lo que su administración y sistemas de seguros es idéntico con la ventaja de este ser especializado en un solo tipo de implementación (la de montaña) que le dará la dirección precisa a las instalaciones.

Análisis del Modelo

El modelo, al ser analizado en un periodo mediano, produce rentabilidades positivas a los 5 periodos anuales lo que muestra ventajas comparativas sobre otro tipo de inversiones para generar negocios inmobiliarios en el sector geográfico de estudio. Otra es que el modelo presenta bajos gastos en mantención de su infraestructura y simpleza en su implementación. En cuanto a las desventajas se puede nombrar que el negocio como en muchos otros el recurso humano es una de las claves del éxito ya que es parte del insumo necesario para su funcionamiento. La experiencia del potencial cliente debe ser la más adecuada para conseguir la fidelización de los mismos.

Para comprender estas variables se analizan casos internacionales y se genera a partir de estos una encuesta dirigida con la problemática a personas que poseen y consumen los equipos de montaña invernales.

INDICE

MOTIVACIONES.....	10
I.- INTRODUCCIÓN	12
1.1.- Hipótesis.....	16
1.2.- Objetivos.....	17
1.2.1 Objetivo General	17
1.2.1 Objetivos Específicos.....	17
1.3 Metodología	17
1.4.- Resultados Esperados.....	18
II.- MARCO REFERENCIAL	20
2.1.- Chile y su geografía.....	20
2.2.- El turismo en Chile - influencia del usuario extranjero y nacional.....	21
2.3.- Nuevos medios de transporte para las actividades de montaña al aire libre	25
2.4.- Los vehículos recreacionales.....	26
2.5.-Las ventas de motos de nieve en los principales países consumidores.....	27
2.6.- Sistemas de bodegaje para equipos motorizados de montaña	28
2.7.- Estándar extranjero en instalaciones para centros invernales.....	29
2.8.- Centros invernales referenciales en EEUU	32
2.8.1.- Lake Tahoe, California, EEUU	32
2.8.2.- Aspen, Colorado, E.E.U.U.	34

III.- ESTÁNDAR CHILENO EN INSTALACIONES PARA CENTROS TURÍSTICOS CORDILLERANOS.....	36
3.1.- Los centros turísticos cordilleranos del sur de Chile, un conglomerado de oportunidades.....	36
3.1.1.- Áreas de negocios relacionados con la montaña y el esquí	38
3.2.- Singularidades de los centros turísticos cordilleranos en el sur de Chile	39
3.2.1 ASPE (Áreas Silvestres Protegidas por el Estado)	40
3.3.- Principales centros cordilleranos del sur de Chile.....	45
3.3.1 Centro invernal ANTUCO – Antuco VIII Región del Biobío	45
3.3.2 Centro invernal Antillanca – Osorno X Región de los Lagos.....	47
3.3.3 Centro invernal Corralco Ski – Malalcahuello IXRegión de la Araucanía	51
3.4.- Normativa aplicada dentro de los centros turísticos cordilleranos del sur de Chile	55
3.4.1 Términos y definiciones de la normativa aplicada a centros turísticos cordilleranos en el sur de Chile	56
3.5.- Reglamento interno en centro cordillerano caso de estudio de propuesta (Malalcahuello - Corralco)	60
3.5.1 Reglamento de uso de motos de nieve	60
3.5.2 Reglamento del uso del randonné en el centro	61
3.5.3 Reglamento del uso de snowkite en el centro	61
3.6.- Infraestructura asociada a los centros turísticos cordilleranos del sur de Chile	62
3.6.1 Hoteles, Lodges y Hosterías.....	62
3.6.2 Andariveles y medios de elevación	63
3.6.3 Parques por recorrer y senderos de ascenso	63
3.6.4 Accesibilidad y vías de llegada hasta la base de los centros.....	63
3.7.- Conclusiones del Capítulo	64
IV.- ANALISIS FINANCIERO DEL SISTEMA DE BODEGAJE APLICADO EN EL CENTRO CORDILLERANO CORRALCO IX REGIÓN DE LA ARAUCANÍA.	67
4.1 Análisis de la demanda.....	67
4.1.1 Actores y Encuesta de opinión respecto a necesidad de bodegaje en el centro en estudio	68

4.1.2 Conclusiones Encuesta	72
4.2 Oferta	73
4.2.1 El Lugar	74
4.3.1 Plan de operaciones	75
4.3.2 Carta Gantt	76
4.4.0 Inversión inicial	80
4.4.1.- Plazo de la inversión – Horizonte de tiempo para evaluación	80
4.4.2.- Estimación de la tasa de descuento.....	81
4.4.3 Ingresos	82
4.4.4 Gastos.....	83
4.4.5 Sobre los datos de rentabilidad indicados en el ejercicio.....	84
V.- CONCLUSIONES.....	85
VI.- REFLEXIONES FINALES	87
BIBLIOGRAFÍA	89
ANEXOS	92

MOTIVACIONES

La motivación para realizar este estudio se vincula con el poder analizar la factibilidad real del funcionamiento de una bodega en un complejo turístico de montaña que funcione todo el año. Además de evaluar si se logra generar un retorno de la inversión en corto - mediano plazo por el aumento progresivo de su ocupación por particulares o pequeñas empresas relacionadas con el turismo de exterior

El estudio nace luego de la observación de la logística involucrada en nuestro territorio al momento de visitar los centros cordilleranos durante temporada invernal. Específicamente se observa lo engorroso y las complicaciones propias de transportar equipamiento y carga a lugares de difícil acceso durante la temporada de nieve y las practicas poco seguras de algunos usuarios de estos equipos en post de encontrar el mejor lugar para descargar poniendo en potencial peligro a muchas familias que están conociendo estos hermosos paisajes propios de nuestra cordillera y pre cordillera. Estas situaciones propias de nuestro país donde la infraestructura en lugares extremos escasea, por el momento se podría evitar al contar con infraestructura de logística que tenga protocolos de funcionamiento mejorando la fluidez de estos movimientos de visitantes para así reducir considerablemente estos atascamientos y complicaciones al momento de la llegada de turistas a los centros invernales. Así la experiencia de la visita de vacaciones o fines de semana será de mejor calidad tanto para los usuarios de este tipo de equipamientos y los visitantes esquiadores, usuarios de los medios de elevación de los centros, así como de los turistas que quieren conocer las instalaciones termales o simplemente conocer junto a sus familias.

I.- INTRODUCCIÓN

Las actividades de ocio en exteriores en Chile han cambiado a través de los últimos años producto de la explotación, con fines recreativos, de sus entornos naturales (mar, desierto, cordillera, lagos, entre otros), con una vasta diversidad de tipología geográfica, flora y fauna únicas en el mundo. Así es como durante la última década en Chile a partir de las nuevas políticas de desarrollo turístico, dado que esta área económica aporta un 3,2% al PIB Nacional y que nuestro país busca ser un atractivo turístico de las actividades al aire libre, se han generado en los últimos años campañas de difusión de información a través de documentación masiva emitida por el servicio nacional de turismo SERNATUR y estrategias para potenciar estas actividades. En cuanto a la cantidad de visitantes a nuestro país podemos decir que Chile es un actor pequeño en el contexto mundial, aportando un 0,3% a las llegadas internacionales y un 0,2% al gasto internacional en turismo ¹

De acuerdo al estudio del año 2012 “Estrategia nacional de turismo 2012-2020”, uno de los principales problemas de Chile es la dificultad de captar a los segmentos de turistas de mayor gasto, llevándolo a presentar el menor gasto promedio diario entre países competidores. Esta situación se explicaría por el bajo posicionamiento internacional de Chile en relación a sus competidores, la escasa adaptación de la oferta chilena a los requerimientos de este segmento turístico y la inexistencia de un sello de sustentabilidad que permita al turista reconocerlo.

Por otro lado, el ranking de competitividad económica 2011 del Foro Económico Mundial (WEF) sitúa a Chile en el lugar 30 de 139 países, superando a la mayoría de sus competidores directos. Sin embargo, en el ranking de competitividad turística, Chile desciende al puesto 57.

¹ Organización Mundial de Turismo, 2012

En Chile a partir de las nuevas políticas de desarrollo turístico, dado que esta área económica aporta un 3,2% al PIB Nacional y que nuestro país busca ser un atractivo turístico de las actividades al aire libre, se han generado en los últimos años campañas y estrategias para potenciar estas actividades.

Dentro de las campañas podemos destacar la campaña de desarrollo de una imagen de Chile hacia el mundo donde entre extractos sobre el turismo único de este país sobresalen páginas web muy desarrolladas como es el caso de Chile.travel la que se encuentra enlazada con respetados consejeros virtuales tales como Tripadvisor, para una real categorización de los servicios ofrecidos en las diversas latitudes de nuestro territorio.

Dentro de estas actividades turísticas predominantes en Chile se encuentran las actividades recreativas y deportivas de montaña y nieve los que según las estadísticas han tenido un paulatino aumento dado los reconocimientos a nivel mundial de las buenas condiciones de la geografía para la práctica de estas actividades.



Fuente: SERNATUR (2014) Informe Comportamiento y Perfil Turismo Receptivo 2013 gráfica 112.

De acuerdo al documento desarrollado por SERNATUR “Informe Medición del Turismo de Nieve y Deportes de Invierno en la Región Metropolitana” desde un punto de vista global como país, Chile posee un número total de centros invernales limitado y atrae pocos esquiadores en comparación al resto de los centros a nivel mundial. En términos del número de centros invernales por país, Alemania encabeza con 498 centros, seguido por EE.UU. (481) y Canadá (288). En términos de atracción de visitantes, son estos mismos países que lideran el ranking, aunque Canadá posee un mayor número de visitas que Alemania a pesar del menor número de centros. Por otro lado, Chile y Argentina se ubican más o menos al mismo nivel en donde nuestro país cuenta con 22 centros mientras que el país vecino posee 23 complejos.

Dado que los centros invernales no publican datos sobre demanda, la información disponible con respecto al número de visitas es aquella compilada en el estudio “Vanat, L. (Abril 2014), International Report on Snow & Mountain Tourism”, en donde se encuentra disponible la información de las visitas de esquiadores por país. Así para una aproximación de la demanda por los centros invernales asociados a una determinada ciudad se realizó una extrapolación en base a una metodología desarrollada y aplicada por el Sr. Laurent Vanat, que multiplica la capacidad de transporte de personas por hora por un coeficiente nacional²

Este tipo de actividades deportivas se han combinado con el turismo creando experiencias de negocios que movilizan económica y socialmente a ciudades y localidades enteras, las cuales se dedican a la explotación de las actividades “al aire libre”, las que a su vez atraen turistas a nivel nacional y extranjero, al igual que los capitales de inversión que permiten contar con servicios que sustenten este tipo de diversidad de negocios.

. En este sentido se rescata que durante marzo de 2016 se realizó la novena edición del Congreso de Nieve y de Montaña en la ciudad de Andorra, coordinado por la Organización Mundial del Turismo (OMT). En esta instancia se han evidenciado la prioridad

² Los coeficientes fueron desarrollados por el sr. Vanat y constituyen propiedad intelectual, de tal forma no son publicados en el informe de referencia para esta tesis

del vínculo entre turismo y deporte, enfatizando la importancia que tiene para el turista el componente intangible que constituye su experiencia de viaje.

En lo que respecta a la diversificación del destino de montaña, el turismo termal se ha subrayado como uno de los segmentos que más oportunidades ofrece por su vinculación al mundo deportivo y del bien estar. Se rescata así mismo los posibles nichos de mercado por explorar, en donde se plantea que cobran relevancia los viajeros más jóvenes en el turismo deportivo y diversas herramientas de marketing, como la inclusión de deportistas, para atraer a este público.

Por otra parte, el progresivo crecimiento en el uso de los implementos y vehículos especializados para estos lugares tan específicos y poco explorados del territorio nacional, sumado al gran desarrollo en otras latitudes donde el negocio se encuentra en una etapa de madures y es parte de la cotidianeidad en época invernal. Solamente en el mercado de las motos de nieve de E.E.U.U. y Canadá se consume 28 mil millones de dólares entre equipos, vestimenta y tiempos vacacionales relacionados con el uso antes mencionado³.

Debido a la escasa difusión y el poco consumo de los espacios para el esparcimiento y turismo, por parte de la población chilena, se pueden encontrar ciertas condiciones que permiten la generación de un negocio a un bajo riesgo relativo. Los bajos precios de los terrenos, el crecimiento del uso de los equipos y la mejor difusión de las bellezas naturales por los organismos Estatales a través de redes sociales, internet y televisión, hacen de esta área una oportunidad de negocio.

Problemática: podemos finalmente observar que en este último tiempo ha habido un aumento progresivo en el uso de los equipos motorizados de montaña tanto por turistas como empresas turísticas a nivel Nacional estas están conformando un nuevo estrato en

³www.snowmobile.org

cuanto a la explotación turística de exteriores se refiere lo que genera y potencia nuevas necesidades y servicios de infraestructura que deben de alguna forma ser subsanados para que el sistema completo funcione adecuadamente con todas las posibilidades que se abren a través de estos nuevos sistemas.

1.1.- Hipótesis

El aumento de las actividades al aire libre junto con el aumento en el turismo ha generado nuevas oportunidades o negocios relacionados con estas actividades. Sin embargo, existen actividades que no se encuentran por completo desarrolladas lo que genera un nicho de desarrollo.

En Chile las actividades de montaña están teniendo una gran importancia como parte del desarrollo turístico, lo que las ha hecho cada vez más populares y especializadas, permitiendo incorporar servicios de mejor calidad por lo tanto con mayores estándares internacionales abriendo así nichos de mercado y desarrollo factibles y sustentables en el tiempo.

Se observa un crecimiento acelerado del turismo con uso de equipos motorizados (motonieve, ATV, cuádrimotor), especialmente en épocas de invernales, sin embargo los centros turísticos por tener solo un acceso y estar relativamente lejanos de centros urbanos, además de poseer una gran superficie transitable para estos vehículos recreacionales, se puede deducir que un negocio de bodegaje para este tipo particular de vehículos es factible y podría consolidar el sistema de instalaciones para el turismo propio de la zona en estudio.

1.2.- Objetivos

Los siguientes son los objetivos de la investigación los cuales están desarrollados en el presente documento.

1.2.1 Objetivo General

Desarrollar y particularizar un modelo y plan de negocio de servicio de guardado (Bodegaje) de los equipos motorizados para deportes invernales en la cordillera, aplicándolo en un lugar específico del nuevo sector de servicios turísticos de Corralco, Región de la Araucanía

1.2.1 Objetivos Específicos

Levantamiento y análisis de lugares con locales de almacenaje, para lograr determinar una estrategia del tipo de servicio requerido para el guardado de equipos en la zona.

Determinar el mercado objetivo para este tipo de servicios y su relación con el entorno de actividades turísticas propias del lugar.

Definir un plan de acción y estudio de costos para analizar la aplicabilidad a nivel de pre-factibilidad del modelo de negocio.

Aplicar el modelo en un caso de estudio (Corralco, Región de la Araucanía).

1.3 Metodología

La metodología aplicada para este estudio se iniciará con la identificación de las características de este servicio de bodegaje. En su primer capítulo se estudiará el contexto nacional, importancia de los centros invernales, turismo y economía, centro invernal en el

SUR en relación al contexto urbano y demográfico, identificación y caracterización de la demanda.

En el siguiente capítulo se revisará la oferta existente a nivel nacional e internacional, debilidades de lo existente, nuevas necesidades, nuevas oportunidades. A través de encuestas dirigidas se abordarán distintos matices de lo que podría ser un servicio de guardado de montaña, tales como; nivel de conocimiento del servicio, tipo de bienes que comúnmente almacenan las personas, principales hábitos de vida y aspectos más valorados de los potenciales consumidores, ciudades de La Araucanía y regiones cercanas donde se podría conseguir un mayor número de interesados y que finalmente contratarían el servicio.

En un tercer capítulo se analizará la propuesta de modelo según necesidades y posibilidades, la aplicación en un caso de estudio del sistema de bodegaje de montaña y las conclusiones que se generen de este proceso.

Para lograr todos estos objetivos se realizarán:

Análisis Geográfico de los centros del sur de Chile con potencial para implementar el sistema de bodegaje.

Oferta en Chile y estudio del estándar del Producto y alternativas

Demanda del producto en Chile y sucedáneos

Localización del proyecto

Estudio de Factibilidad con su evaluación económica

1.4.- Resultados Esperados

Se espera que luego del análisis de los antecedentes se pueda en primer lugar llegar a confirmar la factibilidad real del funcionamiento de una bodega en los pies de un complejo turístico de montaña. Además de un retorno de la inversión en corto plazo por el aumento progresivo de su ocupación como parte de un sistema pensado para personas particulares

como para pequeñas empresas relacionadas con el turismo de exterior. Además, se espera un uso del producto para todas las temporadas del año dada a la correcta ubicación del producto y su versatilidad de usos ya que finalmente es una bodega.

II.- MARCO REFERENCIAL

2.1.- Chile y su geografía

Chile cuenta con una geografía muy diversa, la cual se ve influenciada fuertemente por la presencia de la cordillera de los Andes, que nace en la guajira colombo-venezolana y recorre el país de norte a sur, hasta Tierra del Fuego. El relieve es un elemento geográfico decisivo en el poblamiento y en la economía. Chile es un país de montañas donde las planicies sólo representan el veinte por ciento de superficie total del país⁴.

La cordillera de los Andes es una de las mayores cadenas montañosas de la tierra, constituye un muro imponente, cuya altitud desciende paulatinamente de norte a sur, desde las alturas del Nevado Ojos del Salado (6.893 m) en la provincia de Atacama, hasta las modestas cumbres de Darwin (2.135 m), en la provincia de Magallanes. La cordillera de los Andes se extiende a lo largo de nuestro territorio en medios templados y fríos. Sus colosales alturas en la vertiente occidental tienen importancia climática y económica. Actúa como biombo climático, intercepta las masas de aire húmedo occidentales y las obliga a elevarse y precipitar sobre su vertiente. Así, es como se transforma en la reserva de aguas y de nieves que genera a los ríos. Estos atraviesan transversalmente nuestro país y sirven para el riego de los campos de la depresión intermedia, abastecen de agua las aglomeraciones urbanas y permiten la obtención de energía a través de plantas hidroeléctricas.

Demográficamente la población del país se encuentra dividida en tres sectores, costa depresión intermedia y pre-cordillera/cordillera. La gran mayoría de la población se encuentra concentrada en las ciudades colindantes a la carretera panamericana. De acuerdo a Marchant (2011), las regiones con características montañosas en el país representan el 80% del territorio nacional y su configuración natural constituye y se presenta como eje ordenador de los asentamientos humanos. Además, la importancia de este eje desde el punto de vista económico es sin duda fundamental en la industria minera

⁴www.igm.cl

de Chile ya que, a lo largo del país, en estos territorios, se logra obtener aproximadamente el 6% del producto interno bruto.

El desarrollo de más de 4 mil kilómetros de cordillera en nuestro país, es reconocido internacionalmente, lo cual lo sitúa como uno de los mejores destinos mundiales, y el mejor de Sudamérica, para la realización de ski y snowboard⁵. Por otra parte es relevante considerar que en Chile la práctica del ski tiene una larga tradición y son miles los visitantes que los centros de ski reciben cada temporada. Esta tradición de la que se habla, al igual que la gran mayoría de servicios a nivel nacional están centralizados en la zona de la región metropolitana, lo que en las últimas dos décadas de este siglo ha cambiado por un redescubrimiento del sur de Chile, producto de las mejoras sustanciales en conectividad vial lo que conlleva nuevos paisajes para iniciativas con inversiones de origen nacional y extranjera para la correcta y responsable promoción de los paisajes naturales de nuestro territorio.

A pesar de la importancia que poseen los Andes chilenos, tanto las iniciativas normativas y estudios científicos impulsados son aún insuficientes y de lamentable escaso alcance temporal y espacial. Como se comenta anteriormente el mayor grado de reconocimiento de nuestra cordillera en las últimas décadas se deriva de la tensión que se produce en estos espacios al ser territorios de grandes riquezas económicas (Romero et al., 2009)

2.2.- El turismo en Chile - influencia del usuario extranjero y nacional

El turismo es una de las industrias de más rápido crecimiento, contribuye significativamente a la economía y es un importante motor del progreso socioeconómico, a través de la creación de empleos, empresas, emprendimientos, infraestructura y ganancias de exportaciones, tanto para las economías avanzadas como las emergentes. En el 2011 las llegadas internacionales ascendieron a 980 millones de turistas, un 4% más que en 2010. En la actualidad, el turismo constituye alrededor de un 3% del PIB mundial y genera el 3%

⁵www.gochile.cl

del empleo en forma directa. Estas cifras aumentan sustancialmente si se consideran los efectos indirectos que produce el turismo sobre otras industrias, alcanzando, de esta manera, un 9% del PIB mundial y un 9% del empleo⁶, lo cual corrobora que la industria turística es uno de los mayores empleadores del mundo, dando trabajo a 1 de cada 12 personas. Chile es un actor pequeño en el contexto mundial, aportando un 0,3% a las llegadas internacionales y un 0,2% al gasto internacional en turismo⁷.

No obstante, lo anterior, el turismo se ha transformado en el 4° sector exportador de Chile (después de las industrias de minería, frutícola y de celulosa y papel) y representa el 5% de sus ingresos (equivalentes a 2.357 millones de dólares sólo por concepto del turismo receptivo). De este modo, el sector turístico se sitúa por sobre la industria vitivinícola, forestal y salmonera. Durante el 2011, sobre 3 millones de turistas internacionales llegaron a Chile, un 11% más que el año 2010, crecimiento debido al notable aumento en la llegada de turistas brasileños, entre otros factores. Del total de visitantes, un 39% ingresaron por vía aérea, un 55% por vía terrestre y un 6% por vía marítima. El turismo interno es parte vital de la industria turística, ya que ayuda a sostener los negocios turísticos durante la temporada media y baja, le da mayor dinamismo a la industria y genera una plataforma para el desarrollo de oferta turística exportable. Considerando todas las actividades ligadas al turismo interno, receptivo y emisor, se estima que esta industria genera aproximadamente USD 11 mil millones de ingresos para Chile.

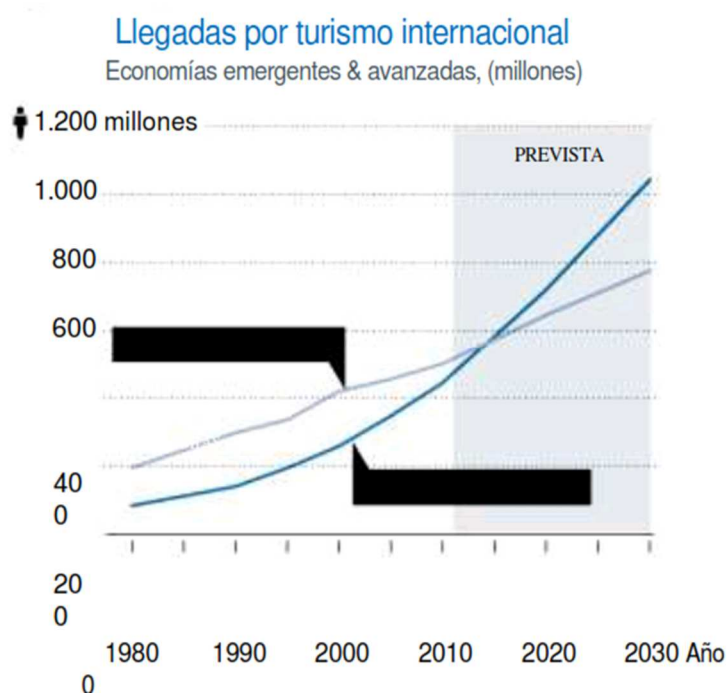
Para el período 2010-2020, la Organización Mundial de Turismo (OMT), proyecta que el crecimiento global del turismo internacional seguirá creciendo, sin embargo las llegadas internacionales continuarán a un paso más moderado (4% anual)⁸. Lo anterior, significa un aumento promedio anual de alrededor de 40 millones de llegadas anuales, llegando cerca de los 1,4 miles de millones de llegadas internacionales hacia 2020. Es decir, se espera un aumento de prácticamente un 50% en los viajes internacionales y para el 2030, estos se habrán casi duplicado.

⁶ www.wttc.org

⁷ Organización Mundial de Turismo, OMT

⁸ OMT (2012), "El turismo internacional alcanzará la cifra de los mil millones en 2012", comunicado de prensa.

Por último, la OMT espera que las llegadas internacionales a las economías emergentes continúen creciendo cerca del doble de rápido que, a las economías avanzadas, pasando las primeras a recibir un mayor número de llegadas internacionales a partir del 2015. La región sudamericana, entre 2010 y 2020, presentaría una tasa esperada de crecimiento anual del 5%, superando a la media mundial de 4%. Las llegadas internacionales anuales aumentarían de 24 a 40 millones para el 2020.



Fuente: UNWTO (2011) Tourism Towards 2030

En el caso de Chile en los primeros tres meses del año 2012 aumentó el flujo de turistas extranjeros en un 14,4% respecto de los mismos meses del año anterior (SERNATUR, 2014). Este aumento continuo de turistas extranjeros que viajan a Chile propicia el desarrollo de nuevos nichos para el turismo en este país. Es así como el denominado Turismo de Intereses Especiales (TIE) puede ser utilizado para captar la mayor cantidad de turistas extranjeros que son los principales demandantes de este tipo de turismo (Bitrán, 2004). Según

SERNATUR (2015) Chile posee un gran potencial para captar un porcentaje significativo del mercado internacional del TIE, por cuanto la demanda por TIE ha aumentado mucho más que el turismo tradicional o masivo y las proyecciones seguirán aumentando a una tasa de 15% anual.

El TIE es un concepto que fue acuñado en la década de 1980 y corresponde a una forma de turismo que es contrario al turismo de masas (conocido también como "turismo de sol y playa"), en el cual la participación de los turistas es masiva y los productos turísticos son estandarizados. El TIE, en cambio, es un tipo de turismo que está basado en el desarrollo de viajes individuales, no comercializados en forma masiva, sino que diseñados "a la medida" de cada turista. Está directamente relacionado con motivaciones turísticas de nichos especiales como lo son las altas montañas y centros de esquí, los cuales se encuentran concentrado principalmente al interior de las unidades de conservación que integran el Sistema Nacional de Áreas Silvestres Protegidas del Estado (SNASPE), conformado por parque nacionales, reservas nacionales y monumentos naturales (CONAF, 2013), los cuales según Bitrán (2004) representan el mayor potencial para Chile.

Según González et al. (2009) los centros turísticos de montaña son destino de migraciones de amenidad en casi todo el orbe. En una perspectiva crítica de los efectos de las migraciones de amenidad, que corresponden a población con alto nivel de educación, generalmente profesionales, que aspiran a un modo de vida distinto, lo que implica una desvinculación con la modernidad (Moss, 2005). Así, esta perspectiva puede ser vistas en algunos casos "como una sombra del desarrollo turístico, ya que el tipo de moviidades que causan podría interpretarse como regresivas en términos de desarrollo local. En el proceso de obtener sus necesarias características cosmopolitas, los destinos de montaña se alistan para reencarnarse en otros lugares donde será posible desarrollar el libre juego del negocio y la especulación inmobiliaria" (González, et al, 2009: 80). Lo señalado pone sobre el debate la necesaria revisión que se debe hacer de las relaciones que tiene la migración de amenidad con la actividad turísticas y los modos en que los negocios inmobiliarios van marcando las pautas de ambas modalidades de ocupación del espacio,

sin detenerse en las sustentabilidad ambiental, social y territorial que tienen ambos usos y/o funciones que se materializan en un mismo lugar.

En el caso chileno, desde el punto de vista cultural ha habido una escasa apropiación de la montaña, en especial entre los santiaguinos. La cordillera aparece en nuestro imaginario a una distancia muchísimo mayor de la real, en especial entre los sectores sociales menos favorecidos. La conquista de la montaña entre los santiaguinos fue una empresa de la elite, y hasta ahora no se han hecho suficientes esfuerzos tendientes a democratizar este espacio (Errázuriz et al, 2006).

La importancia que ha cobrado la montaña como atributo fundamental de la ciudad de Santiago, tanto para sus residentes como para sus visitantes, ha sido reconocida por el ex-presidente Ricardo Lagos a través de la iniciativa “Sendero de Chile”, y por distintos organismos ecológicos que han rescatado el valor de la montaña como parte de nuestro patrimonio natural y cultural.

2.3.- Nuevos medios de transporte para las actividades de montaña al aire libre

Existen una serie de formas de recorrer estos paisajes agrestes entre los que se destacan los medios de transporte no convencionales como vehículos recreacionales motorizados para la temporada de nieve. La presencia de este tipo de máquinas se hace cada vez más comunes en el mercado chileno. La mayor oferta y consumo acompañado de mejores precios puede atisbar una serie de oportunidades de negocio entre las cuales destaca la necesidad de servicios en los lugares donde se ocupan o destinan los equipos antes mencionados.

Especialmente nuestro territorio rural cordillerano se caracteriza por tener pocas o nulas instalaciones a diferencia de países donde el uso de máquinas para recorrer los hermosos paisajes naturales es común y necesario en temporadas invernales, las cuales en Chile

pueden durar entre 3 a 4 meses, dependiendo de cuan al sur esté el centro o el conjunto de centros invernales y parques nacionales de la Corporación Nacional Forestal (CONAF).

Frente a lo anterior cabe destacar que los países destacados en la explotación de estos recursos son Nueva Zelanda y los países de Norteamérica, Estados Unidos y Canadá. El concepto ocupado para este tipo de instalaciones es “Facilities” (comodidades, infraestructura) y “Amenities” (comodidades que van más allá de la infraestructura y son diferenciadores en cuanto a competencia entre productos similares se refiere)⁹.

2.4.- Los vehículos recreacionales

Los vehículos recreacionales comienzan a llegar a Chile a mediados de la década de los 70 en el siglo XX, luego de la reapertura del país a los mercados internacionales, mayormente motivado por el uso que se les da en los diferentes organismos de orden en el país para llegar a territorios con problemas de accesibilidad. Actualmente, los chilenos tienen acceso a una gran variedad de marcas, modelos y precios, asentando definitivamente el uso de este medio de transporte en nuestro país.

En el actual mercado chileno se pueden reconocer variados integrantes dentro del grupo de vehículos recreacionales. Actualmente se distribuyen en el mercado nacional los productos de cuatro grandes fabricantes de motos de nieve, ellos son: ArcticCat con sede en Plymouth, MN; BRP con sede en Valcourt, Quebec; Polaris Industries con sede en Medina, MN, y Yamaha Motor Corporation con sede en Cypress, CA.

Según la Asociación de fabricantes de motos de nieve Internacional (ISMA)¹⁰, en 2015 había 150,713 vehículos para la nieve que se venden en todo el mundo; 58.299 fueron vendidos en los EE.UU. y 50.752 fueron vendidos en Canadá. Hay aproximadamente 1,3

⁹ www.calidadturistica.cl

¹⁰ www.snowmobile.org

millones de vehículos para la nieve registradas en los EE.UU. y más de 600.000 motos de nieve registradas en Canadá.

2.5.-Las ventas de motos de nieve en los principales países consumidores

Tomando como referencia los datos entregados por la ISMA, se puede señalar las cifras económicas que reporta el negocio de las motos de nieve:

- Estados Unidos: \$ 26 de millones de dólares anuales
- Canadá: \$ 8 mil millones al año
- Europa y Rusia: \$ 5 mil millones al año

Así también resulta importante considerar que más de 100.000 puestos de trabajo a tiempo completo son generados por la industria de las motos de nieve en América del Norte. Estos trabajos están relacionados con la fabricación, concesionarios y empresas relacionadas con el turismo.

Otros antecedentes que destaca la ISMA, respecto del perfil snowmobiler (usuario de moto de nieve) se relacionan con lo siguiente:

La edad promedio de un snowmobiler es de 44 años.

El ingreso familiar promedio anual de usuarios de este tipo de vehículos es de \$ 68.000, unos 3.100.000 pesos chilenos mensuales.

47% de los usuarios traslada su moto de nieve desde su residencia principal o la tienen en una casa de vacaciones donde la guardan y usan.

Hay más de 3000 clubes de motos de nieve en todo el mundo, que participan en el aseo de los senderos.

Hay más de 42 asociaciones registradas sin fines de lucro que representan a motos de nieve en los EE.UU., Canadá y Escandinavia.

La moto de nieve es considerada como un gran ejercicio que lleva a la gente al aire libre para interactuar con la naturaleza y con los demás. Es un deporte vigorizante que es ideal para liberar el estrés y la buena salud mental.

Las Motos de nieve son un gran estilo de vida familiar, ya que es una actividad que mantiene a los padres y niños juntos. Históricamente, las personas que se inician en el uso de una moto de nieve a temprana edad con sus padres, siguen siendo usuarios durante toda su vida.

En muchas regiones, en el invierno, las motos de nieve son simplemente la forma principal de recreación al aire libre y en algunos casos el método principal de transporte disponibles.

2.6.- Sistemas de bodegaje para equipos motorizados de montaña

En este mercado existen productos para la mantención y guardado de estos equipos durante la época de “no uso” y la época invernal. Es así que se puede ver en los anuncios de grandes centros invernales en Norteamérica, ya que, al contar con gran cantidad de equipamiento para recorrer los centros, existe también una gran necesidad de este servicio que se homologa al bodegaje urbano o mini bodegas.



Fuente: www.snowmobile.org

El producto ofertado es un sistema de bodegas que sirve como base para la salida de los equipos hacia la montaña. Al ser equipos mecánicamente de alta mantención además se agregan espacios de taller los cuales se arriendan a su vez para que el usuario haga los cambios y/o mantenciones que quiera hacer a medida que las temporadas van avanzando y sus equipos lo necesiten.

Durante la época de verano los equipos quedan guardados y se les hace mantención periódica y cambio de líquidos para el siguiente invierno, esto es parte del plan habitual de manejo de este tipo de motores y equipos los cuales en el caso a demostrar se externaliza. Estas bodegas además sirven para todo tipo de vehículos recreativos menores, tales como ATV, motos, carros para mover los equipos, entre otros.

Las ventajas ofrecidas por este tipo de Bodegaje al potencial cliente son las siguientes:

- Bajar los costos de Mantención al externalizarlos y transformarlos en costos fijos
- Seguridad de los equipos durante todo el año
- Espacio físico de guardado de los equipos
- Espacio para realizar maniobras, modificaciones o mantenciones.
- Bajar costos de traslado y tiempo de traslado

Esta Tesis tiene como objetivo plantear y desarrollar un plan de negocios para una estación de bodegaje ubicado en la pre cordillera y dirigido específicamente para el turismo de montaña que es realizado con equipos motorizados.

2.7.- Estándar extranjero en instalaciones para centros invernales.

En las últimas décadas los países norteamericanos y de Escandinavia han logrado promocionar sus lugares de deportes invernales a través de organización de espectáculos deportivos en olimpiadas y juegos de invierno. Dentro de Norteamérica como se nombraba

en el primer capítulo de esta investigación el mercado de los equipos motorizados para recorrer estos parajes lleva bastantes décadas y ha logrado organizarse y llevar una buena convivencia con otras disciplinas y medios de transporte. Existe un desarrollo avanzado del uso de este tipo de equipos debido a los crudos inviernos y su urgencia en cuanto a movilizarse de un punto a otro. En estas latitudes se han generado ciertos estudios sobre el turismo invernal la influencia de las motos de nieve en la temporada.

MacCannell (1989) señala que se sabe que para algunas regiones específicas el turismo es la industria dominante y para otras es una de las más importantes. Por ejemplo, en la península de KEWEENAW en la zona de Michigan y su sistema de lagos gracias a los fuertes nevazones en la temporada de invierno aproximadamente 4 metros por año se ha convertido en una importante industria en los últimos 20 años. Dentro de las actividades turísticas el “snowmobiling” o andar en Moto de nieve ha sido responsable de una serie de beneficios económicos de los cuales se enumeran:¹¹

1. Aumento de la empleabilidad y su impacto en la región
2. Beneficios de impuestos a causa de los negocios relacionados con andar en moto de nieve.
3. El impacto económico de los usuarios de moto de nieve.

Sin embargo, los usuarios de este tipo de equipos pueden tener un impacto negativo en el ambiente. Sus emisiones pueden afectar la calidad del agua y el aire si es que es exagerado su uso.

2.7.1.- Estudios relacionados al uso de las motos de nieve y sus beneficios en economías locales.

Hay muy poca literatura con respecto al uso de equipos como las motos de nieve en EEUU y su relación con las economías locales. En algunos puntos en estas latitudes el uso de motos

¹¹www.snowmobile.org

de nieve y sus normativas son bastante similares a las de los automóviles hacia antes del cambio de siglo XX. De todos modos, se destaca la existencia de indicaciones claras en los caminos exclusivos.



Fuente: www.snowmobile.org

En cuanto a la infraestructura, no existen estándares o especificaciones de diseño, mantención, simbología, límites de velocidad, entre otras. En estas latitudes cuando la temporada es buena (buen clima, buena calidad de nieve), los estudios están más bien relacionados a la generación de problemas con el deterioro del ambiente tanto natural como de los pueblos cercanos a los centros por el uso excesivo de los equipos, molestias entre vecinos, mala mantención de las vías exclusivas para las motos y contaminación auditiva generan este tipo de conflictos.

Por lo tanto, se considera el ambiente, cambio climático provocado por tendencias macro ambientales como por ejemplo la ya tan conocida corriente del niño en la zona sudoriental del océano Pacífico y el patrón del calentamiento en latitudes medias del norte, el cual está relacionado con variaciones climáticas naturales conocidas como la Oscilación del Atlántico Norte y la Oscilación Ártica. Según el Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático - IPCC. (2002) "El cambio más destacado es el calentamiento en las regiones del norte de América, y del norte y Centro de Asia, que superan cada una el calentamiento medio mundial en más del 40 por ciento" .

En este sentido se debe considerar lo que plantea Patz (2000), quien afirma que la población se ve afectada cuando coincide la vulnerabilidad y el riesgo climático.

A pesar de las externalidades negativas de los equipos aplicados en territorios que poseen el potencial turístico y los problemas que trae el invierno se observa un desarrollo importante y una promoción de las prácticas deportivas con equipos motorizados de montaña. Además, se tiene conciencia de que la aplicación de este medio de transporte tiene que ser normado y que es parte de la evolución del mismo. En cuanto a lo positivo se entiende que en su generalidad y en la mayoría de los casos atraen una serie de beneficios tanto a los inversionistas interesados en rentabilizar con proyectos que a mediano plazo puede traer además desarrollo a nivel de localidad. Desarrollo a nivel de conectividad como de implementación de mejores ofertas para desarrollo del turismo de exteriores.

2.8.- Centros invernales referenciales en EEUU

A continuación se muestran los principales referentes de locaciones con condiciones en común al ser centros de concentración de centros invernales que ofrecen servicios similares a los tratados en esta investigación.

2.8.1.- Lake Tahoe, California, EEUU

Situado a 1.897 m en lo alto de la majestuosa cordillera de Sierra Nevada en el oeste de los Estados Unidos, en la frontera entre California y Nevada, Lake Tahoe es ampliamente considerado como uno de los lugares más bellos del mundo. Este tesoro natural ofrece la mejor experiencia de recreación al aire libre y magníficos paisajes a lo largo del año.



Fuente: www.tahoessouth.com

Lake Tahoe es el lago alpino más grande en América del Norte y es conocido por sus aguas cristalinas y sus majestuosos paisajes. Emerald Bay en Lake Tahoe es uno de los lugares más fotografiados del mundo.

South Lake Tahoe es la ciudad más grande en Lake Tahoe y tiene aproximadamente el 75% de todas las opciones para alojamiento en los alrededores del lago, lo que significa que también cuenta con una gran variedad de restaurantes, tiendas y entretenimiento.

En el invierno, Lake Tahoe es hogar de 15 Resorts de Esquí de clase mundial que ofrecen una extensa selección de terreno para expertos y principiantes, todo con distancias no mayores a una hora en coche, de un resort al otro. Todos los resorts tienen excelentes escuelas de esquí y snowboard, junto con el alquiler de los equipos. Los tres grandes resorts en la orilla sur de Lake Tahoe son Heavenly Mountain Resort, Kirkwood Mountain Resort, y Sierra-at-Tahoe. Heavenly Mountain Resort, es el más alto en Lake Tahoe y uno de los centros turísticos premier de la nación, ofrece panoramas inigualables de Lake Tahoe y una vista impresionante de Carson Valley en Nevada.

Para los no esquiadores hay motos de nieve, tubing, patinaje sobre hielo, trineos tirados por perros, esquí a campo traviesa, raquetas de nieve y paseos en trineo. Para los fuertes pescadores, la pesca en el hielo los mantiene felices durante los meses de invierno¹².

2.8.2.- Aspen, Colorado, E.E.U.U.

Aspen es una ciudad ubicada en el condado de Pitkin en el estado estadounidense de Colorado. En el Censo de 2010 tenía una población de 6.658 habitantes y una densidad poblacional de 663,57 personas por km². Fundada como campo minero durante el «boom de la plata» en Azulado, debe su nombre a la abundancia de álamos(en inglés, aspen) en la zona. Actualmente es un importante centro de esquí y de actividades culturales. La Montaña Aspen (Aspen Mountain) fue fundada en 1946 como la primera área dedicada al esquí de la Compañía de Esquí de Aspen (Aspen Skiing Company).

Aspen es un auténtico pueblo de montaña y el lugar perfecto para la diversión familiar, se sitúa a 7.900 pies sobre el nivel del mar en el corazón de las Montañas Rocosas de Colorado. Aspen cuenta con una historia interesante, una gran variedad de aventuras al aire libre, ricas actividades culturales, un clima agradable y un paisaje natural impresionante¹³.



¹²www.tahoesouth.com/es/

¹³<http://www.aspenchamber.org>

A finales de 1800 Aspen comenzó como una ciudad minera en pleno apogeo - construida gracias a mucho trabajo basado en grandes sueños de los 16.000 habitantes (hoy en día la población permanente de Aspen es de 6.700). Cuando Aspen Mountain abrió sus puertas en 1947, la ciudad gozó de un segundo período de auge, recuperándose de los "años de inactividad" que resultaron de la caída de la minería de plata. Los fundadores modernos de Aspen, Walter y Isabel Paepke, fundaron el Aspen Music Festival & School y Aspen Institute en 1949, dando nacimiento a la filosofía de que Aspen es el lugar perfecto para alimentar la mente, el cuerpo y el espíritu.

Emergió como la meca del esquí tras la Segunda Guerra Mundial y la creación de la empresa Aspen Skiing Company por el empresario Walter Paepke, un industrial procedente de Chicago. Además del esquí, las actividades de instituciones como el «Instituto Aspen» y acontecimientos como el «Festival de Artes de la Comedia» han convertido a la ciudad en un importante destino recreativo, intelectual y de negocios.

Como conclusión se puede ver que los centros invernales extranjeros se muestran como un territorio lleno de oportunidades de negocio gracias a la vasta historia de sus instalaciones como de sus locaciones. En cuanto a su infraestructura se denota una explotación completamente basada en el esquí como actividad principal lo que ha evolucionado en los últimos años en centros de actividades culturales y deportivas que reúnen grandes cúmulos de personas y que al igual como pasa en nuestro territorio las actividades económicas propias de estos lugares se están diversificando y solidarizando entre ellas para lograr las visitas durante todo el año.

Cabe destacar que las condiciones de estos lugares tienen más similitudes que diferencias con los espacios naturales chilenos lo que abre una gran cantidad de oportunidades para los inversionistas interesados.

III.- ESTÁNDAR CHILENO EN INSTALACIONES PARA CENTROS TURÍSTICOS CORDILLERANOS

3.1.- Los centros turísticos cordilleranos del sur de Chile, un conglomerado de oportunidades

Nuestro país presenta una geografía privilegiada gracias a su extensa cordillera con una altura indicada para mantener zonas con nieve durante una prolongada parte del invierno, incluso primavera. La temporada abre oficialmente en el mes de Julio, pero las primeras nevadas comienzan a fines de Mayo y el estrato congelado puede durar, en un buen año, hasta mediados del mes de Octubre. Esto ha permitido una serie de inversiones privadas cercanas a estos espacios diseñados para el turista amante del aire libre, el deporte y la nieve.

Así también, en los últimos años gracias a la difusión por vías digitales como las redes sociales y páginas de internet tradicionales o enlazadas con importantes referencias de turismo mundial como Lonelyplanet o Tripadvisor, se ha generado gran cantidad de emprendimientos cercanos a las bases de los centros de esquí ofreciendo una serie de servicios para diferenciarse entre ellos para tener éxito económico. La rentabilidad de sus inversiones está directamente ligada a la cantidad de visitantes que pasan por el día fin de semana o temporada completa, sean estos turistas nacionales o extranjeros.

Sin embargo, el riesgo de emprender y lucrar con estas inversiones en el corto-mediano plazo es muy alto, puesto que el éxito de una temporada depende muchas veces del año y sus condiciones climáticas.

A pesar de las características geográficas y viales favorables de las últimas décadas, la inversión histórica de Chile en los deportes de montaña han sido escasas y prácticamente no hay una posición o apoyo del estado para impulsar e incentivar estas actividades de vida al aire libre en la población en general.

De acuerdo al anuario de Turismo 2014 de SERNATUR que conglomerada datos de la Jefatura Nacional de Extranjería y Policía Internacional, Carabineros de Chile, la Corporación Nacional Forestal (CONAF), el Instituto Nacional de Estadísticas, (INE) , Junta de Aeronáutica Civil (JAC), entre otros, se indica que actualmente el rubro Turismo aporta al país 7.100 millones de dólares anuales, de los cuales 2.671 millones corresponden a turismo receptivo (turistas de países foráneos) y 4.500 millones a turismo interno. La demanda por experiencias en los centros invernales tanto de esquí como excursiones por parte de turistas extranjeros y nacionales han tenido un gran crecimiento en los últimos años. Ejemplo de ello son la llegada de turistas brasileños, los cuales han aumentado en un 42,6% (23.774 personas) al comparar el mes de julio del año 2007 con el mismo período durante el año 2014. Así mismo, se registraron incremento en las llegadas de argentinos (+12,1%), estadounidenses (+18,7%) y españoles (+23,5%), provocando que el turismo receptivo se haya incrementado en casi un 11%, ingresando al país 1.165.666 visitantes internacionales.

A la luz de estas cifras, los centros de esquí esperan aumentar durante estos años sus visitas extranjeras y nacionales entre un 10% y un 15% con respecto al año 2007. A partir de datos entregados por la misma institución, se estima que en el valle central circularían \$10.500 millones de pesos por concepto de venta de tickets diarios. Finalmente, a modo de antecedente se puede citar lo señalado por el diario El Mercurio (2008), en donde se planteaba que ya para el año 2008 se estimaba que en los tres meses que dura una temporada regular, la industria de la nieve generaba movimiento de unas 600 mil personas entre esquiadores nacionales y extranjeros en los 15 centros de esquí a lo largo de todo el país¹⁴.

¹⁴Diario "El Mercurio", 2 de Septiembre de 2008

3.1.1.- Áreas de negocios relacionados con la montaña y el esquí

Según información extraída de SERNATUR (2014), en el país se presentan diferentes unidades de negocios en un centro de esquí. Esto puesto que todo proyecto de turismo deportivo considera la construcción y habilitación de infraestructura asociada a la actividad que se pretende desarrollar. A modo de especificar de manera más detallada este punto se describe a continuación los negocios que atañen a un centro invernal, según lo plantea Liendo (2008):

Hoteles, Hostales, cabañas y empresas turísticas que incluyen alojamiento, alimentos dentro de estas hay las que tienen relación directa con la administración de la concesión del centro y ofrecen Pases de acceso a los andariveles por los días que el turista planea quedarse en la zona.

Arriendo y expediciones en Moto de nieve: Este negocio ha crecido de gran manera en los últimos años debido a la adquisición de más equipos por parte de privados y su relación con las concesiones de las canchas en los centros invernales del sur de Chile. Ha llegado en algunos casos donde existen relaciones de estas empresas con deportistas de alto nivel que hacen “clínicas” donde enseñan a usuarios avanzados chilenos como extranjeros el uso adecuado de las motos y sus límites en los parajes chilenos. Todo esto en un paquete de pago diario que incluye todo. Comida, alojamiento, arriendo de los equipos e indumentaria de seguridad. Este tipo de negocio se encuentra en una Etapa de Arranque.

Venta de alimentos y bebidas en restaurants y comida rápida: Como parte de los centros del sur es donde los turistas y usuarios de la infraestructura hacen una pausa durante el día de nieve y como punto de reunión al final del día.

Venta y arriendo de refugios y terrenos cercanos a los centros: en el caso de los centros de esquí del sur de Chile es la forma como se formaron los centros estas concentraciones de segundas viviendas se formaron para aprovechar las bellezas naturales tanto en invierno

como verano y gracias a su cercanía con los espacios adecuados para instalar métodos de elevación. Gracias a los bajos costos del precio de tierra y las últimas inversiones en accesibilidad que tienen estos lugares los antiguos dueños de grandes paños de terreno han decidido invertir en la subdivisión de lotes y ventas para que lleguen nuevos dueños a invertir en negocios relacionados al centro o segunda vivienda que eventualmente pueden arrendar en temporada invernal y verano.

Venta de Pases (de temporada y diarios): El Pase o Ticket es el documento que permite el uso de andariveles y la infraestructura relacionada en las canchas de los centros de esquí. Existen dos tipos de producto ticket. El primero, enfocado a quienes saben que harán un uso intensivo del centro de esquí durante una temporada en particular (y que pagan un precio descontado por uso ilimitado del andarivel durante la misma) y un segundo ticket que da derecho al uso durante un día calendario del andarivel. Es importante destacar que el ticket de temporada es consumido principalmente por amantes de la nieve de altos ingresos más arriesgados y el ticket diario es preferido por consumidores menos arriesgados y/o que no planean un uso intensivo del centro invernal en una temporada determinada.

Arriendo de equipos de esquí y snowboard, incluyendo ropa y accesorios.

Escuela de esquí: enfocado a niños y principiantes en las actividades de nieve.

Tiendas: este negocio busca potenciar la marca de los centros de esquí a través de técnicas de merchandising.

Auspicios: existen marcas que comparten el posicionamiento y grupos objetivos de los centros de esquí, por lo que entienden como una oportunidad tener presencia en el lugar físico donde se realizan estas actividades.

3.2.- Singularidades de los centros turísticos cordilleranos en el sur de Chile

No podríamos continuar con este punto del estudio sin antes dar a conocer un poco de la historia de la creación de la mayoría de los centros en el sur de Chile. Estos se confirmaron

gracias al interés de familias que vivían en las ciudades aledañas a la cordillera donde se implementaron en una primera fase segundas viviendas para aprovechar los hermosos paisajes y entornos naturales incluyendo termas, volcanes, ríos y madera para pasar el invierno en fundos rurales y sectores urbanos. Estos viajes de veraneo e invierno formaron la inquietud o necesidad de cierta infraestructura de refugios y al pasar el tiempo andariveles de arrastre básicos, en los casos donde había más recursos telesillas y maquinaria para de arrastre por lo general reciclados e importados desde Europa.

Como se indicaba en uno de los puntos anteriores se puede decir que los centros formados en el sur de nuestro país se conforman como consecuencia de accesos hacia el otro lado de la cordillera en caminos insertos o cercanos a un ASPE (Área Silvestre Protegida por el Estado).

En todos los casos a lo largo del sur de Chile a medida que el centro de esquí fue creciendo en capacidad, su ruta de acceso se fue poblando de Servicios anexos como hotelería, Restaurantes, Arriendo de equipos asociados a su vez con agencias turísticas. Además de Segundas viviendas y condominios a orilla del único camino de ingreso o Base para esquiadores o visitantes de los Parques, Monumentos o Reservas Naturales.

3.2.1 ASPE (Áreas Silvestres Protegidas por el Estado)

El estado a través del Ministerio de Agricultura funda la Corporación Nacional Forestal (CONAF) que regula todos los parques, reservas y Monumentos Naturales a lo largo del país. El crecimiento de visitas a las ASPE a variado durante los últimos años incrementándose desde el año 2010 en donde alcanzaba una cifra de 1.816.916 personas a 2.689.190 personas el año 2015, prueba de ello es, por ejemplo, lo que sucede con la cantidad de visitantes de la Reserva Nacional Malalcahuello, que en el año 2012 solo fue visitada por 23.836 chilenos y 960 extranjeros, mientras que el año 2015 tuvo la visita de 98.628 chilenos y 4.797 extranjeros. En vista de estos datos que aporta CONAF,

se puede deducir que las visitas a los centros de esquí en todo el país también han incrementado en número de personas visitantes.

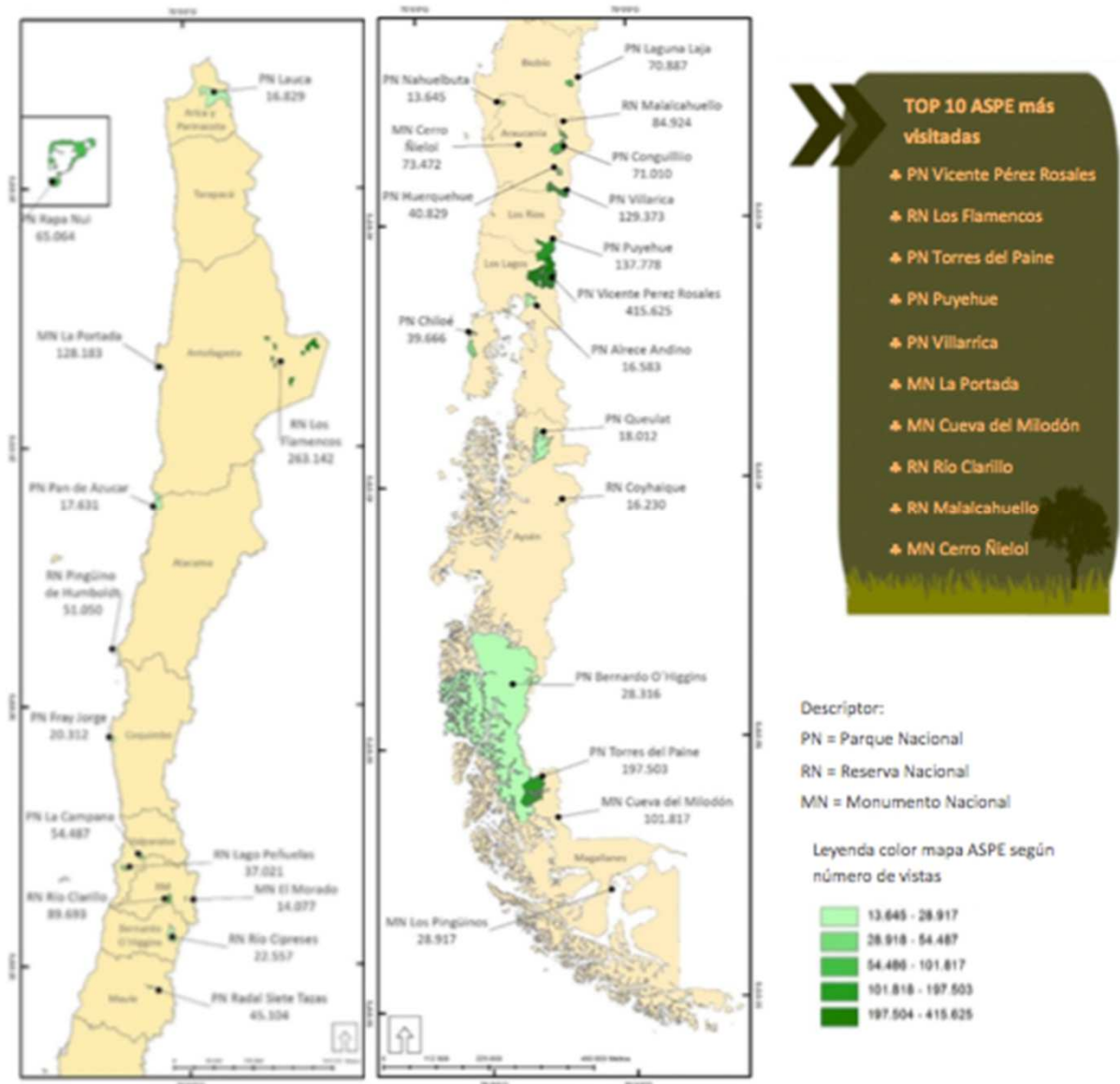
La fundación de CONAF es el resultado de un largo proceso durante el cual la nación chilena fue tomando conciencia de la necesidad de conservar los recursos forestales y de la vida silvestre y de impulsar su aprovechamiento racional para contribuir a la economía nacional y el mejoramiento de la calidad de vida de los chilenos y chilenas.

Este largo proceso se inicia en los comienzos del siglo XX y tiene su primer hito importante es la creación de la Reserva Forestal de Malleco en 1907. Hechos posteriores, como la creación de otras Reservas Forestales y Parques Nacionales, la promulgación de la Ley de Bosques en 1931, el programa de desarrollo de la industria forestal-Corfo, los incentivos a la forestación, leyes de protección de especies del bosque chileno, entre otras acciones, culminaron durante la década de los 60 con la formulación del Programa Nacional de Reforestación, la creación de la División Forestal del SAG, el Departamento Forestal de Cora, el Programa Nacional de Prevención y Combate de los Incendios Forestales, el Plan de Reforestación Colchagua, la creación de la Administración de Parques Nacionales y Reservas Forestales, y la creación el 13 de mayo de 1970 (fecha que se celebra el aniversario de CONAF) de la Corporación de Reforestación, aparte de otras iniciativas como la creación del Instituto Forestal en 1961, la Escuela de Técnicos Forestales en Los Ángeles y la Escuela de Prácticos Forestales de Contulmo.

La conveniencia de aunar en una sola institución aquellas tareas dependientes del Ministerio de Agricultura, dio origen a la CONAF, en base a los estatutos de la Corporación de Reforestación.

Hoy en día la Corporación Nacional Forestal, tiene oficinas y agencias en todas las Regiones y Provincias del País, administra un total de 100 Áreas Silvestres Protegidas del Estado, entre Reservas Nacionales, Parques Nacionales y Monumentos Naturales, que suman 14,56 millones de ha. y trabajan en ella más de 1.800 personas, que se desempeñan como profesionales, técnicos/as, guardaparques, administrativos/as y auxiliares en las labores de fomento de la actividad forestal, guardería de áreas silvestres protegidas, prevención y combate de incendios forestales, educación ambiental, administración y fiscalización de la legislación forestal y administración en general.

Las 10 ASPE más visitadas durante el año 2014



Fuente: Corporación Nacional Forestal (CONAF), Depto. de Estudios SERNATUR (2015)

Existe una relación en el sur de Chile entre CONAF y sus concesiones con entes privados para la explotación de sus atractivos naturales en temporada invernal y de verano. Los antecedentes de esta relación se remontan a la Ley de Bosques (D.S. N° 4363 del año

1931), específicamente del inciso segundo del artículo 10, el que dispone textualmente: "Con el objeto de obtener un mejor aprovechamiento de los Parques Nacionales y Reservas Forestales, la Corporación Nacional Forestal podrá celebrar toda clase de contratos que afecten a dichos bienes y ejecutar los actos que sean necesarios para lograr esa finalidad. Asimismo, podrá establecer y cobrar derechos y tarifas por el acceso de público a los Parques Nacionales y Reservas Forestales que él determine".

Este sistema de concesiones consiste en la postulación de entes privados para el círculo virtuoso entre los negocios y el fomento y difusión de la vida al aire libre y el respeto por la naturaleza.

Dentro de los parques con concesiones privadas destacan los que poseen centros de ski en su interior por las grandes inversiones asociadas a grandes riesgos por parte de entes privados. En el caso de tener una buena acogida por parte de los potenciales clientes se genera un fenómeno de poblamiento de segundas viviendas y desarrollo de negocios satélites entre los cuales destacan las exploraciones con vehículos de montaña durante la época invernal. Entre los centros que se pueden destacar los que comentamos a continuación sobresalen por su evolución rápida y notorio protagonismo en los últimos años a pesar del centralismo de los centros de la Región Metropolitana, Chillán y en menor medida Pucón que concentran el 60% de las visitas anuales¹⁵, esto gracias a su diferenciación al generar una inmersión con el entorno único de la zona. Los recorridos de bosques, volcanes, termas y glaciares, se ha en destacado en la prensa internacional gracias a su relativo estado virgen y buena conectividad a través de las capitales regionales que poseen nuevos aeropuertos y además ofrecen buenos servicios de conectividad.

La Reserva Nacional Malalcahuello fue creada el 31 de marzo de 1931, mediante Decreto Supremo N.º 1670 del Ministerio de la Propiedad Austral. Ha sufrido posteriores modificaciones, por causa de diferentes decretos. Se destaca por la protección de las

¹⁵SERNATUR (2014). Anuario de turismo 2014.

especies de fauna como la vizcacha de montaña, el halcón peregrino, culebra de cola corta y ranita de Darwin. En relación a la flora está la araucaria y el ciprés de la cordillera. Actualmente cuenta con concesiones privadas para Centro de Ski y Hotel Valle Corralco inaugurado el año 2013, por lo que podemos decir que es la última hasta el momento. Sus dominios están ubicados en medio de un milenario bosque de araucarias y a los pies del volcán Lonquimay. Entre los servicios que ofrecen se encuentra hotel 5 estrellas con 5.500 m² construidos, cuenta con 54 habitaciones, amplios y confortables espacios interiores, salón de convenciones, cine, spa, piscina temperada, un sofisticado restaurante además de un bar. A lo anterior se suma la base de ski, donde se encuentra un restaurante, cafetería y un rental completamente abastecido con equipos e indumentaria.

3.3.- Principales centros cordilleranos del sur de Chile

Los siguientes tres ejemplos forman una muestra de la realidad chilena de los centros anteriormente descritos en este estudio. Estos tienen una historia y características que los hacen únicos, pero a su vez presentan similitudes que permiten o hacen atractiva una inversión en el negocio de bodegaje para equipos de montaña.

3.3.1 Centro invernal ANTUCO – Antuco VIII Región del Biobío

Ubicado a tan solo 96 km de la ciudad de Los Ángeles, el centro de esquí se encuentra inserto en el Parque Nacional Laguna del Laja.



Fuente: Elaboración propia.

Se ubica a 82 kilómetros de Los Ángeles en el faldeo del volcán Antuco, a 1.400 metros de altitud, en el Parque Nacional Laguna del Laja. Posee diez canchas de esquí y tres andariveles. Además, se ofrece servicios de cafetería, restaurante, transporte y baños. Dentro de las actividades que se pueden realizar en el lugar, cuentan el trekking y caminatas, gracias a que entidades internacionales nominaron en dos ocasiones (año 2003 y 2007), al Volcán Antuco para ser una de las 7 maravillas del mundo, por lo cual se formó el Comité Volcán Antuco, una Maravilla Natural, que buscaba el apoyo para esta iniciativa.



Fuente: Elaboración propia

Otra alternativa que ofrece este complejo es visitar las dependencias del Parque Nacional Laguna del Laja, que cuenta con atractivo como el río Laja, el Salto de las Chilcas y El Torbellino. Para acceder a estas instalaciones desde la ciudad de Los Ángeles, se debe tomar camino hacia la comuna de Antuco y luego de cruzar el pueblo continuar en dirección al Parque Nacional Laguna del Laja. El centro se encuentra ubicado en los faldeos del volcán Antuco junto a la Laguna del Laja.

Respecto del control de acceso al Parque Nacional lo realiza CONAF junto a Carabineros (Tenencia Antuco) en la caseta de control ubicada en la entrada del parque. La exigencia (o no) de cadenas es determinada por ambas instituciones de acuerdo a la condición del camino, y en caso de ser requeridas, existen dos puestos de arriendo ubicados al costado de la caseta de control. A su vez, CONAF realiza un cobro al acceder al parque de \$3.000 por vehículo, \$20.000 Taxi buses y \$30.000 en el caso de los buses.

3.3.2 Centro invernal Antillanca – Osorno X Región de los Lagos

El complejo invernal de Antillanca se ubica dentro del Parque Nacional Puyehue, en las faldas del volcán Casablanca, a 1.015 metros sobre el nivel del mar y a 98 kilómetros de la ciudad de Osorno.



Fuente: Elaboración propia

En lengua mapuche, "Antillanca" significa "joya del sol" y fue el nombre elegido por el Club Andino de Osorno para bautizar este tesoro. Su nieve es excelente, tanto en sus pistas como para las actividades invernales que se realizan fuera de pista, en los alrededores de sus bosques de coihues y lengas.

Gracias a los vientos del océano Pacífico, la nieve se acumula en la cordillera y esto mantiene nevadas las laderas de los volcanes desde los meses de junio hasta octubre. Las cornisas de Antillanca son ideales para el snowboard. Los filosos cerros Haique y Mirador o los descensos extremos en el Casablanca y la Taza son renombrados entre los más arriesgados snowboarders de Chile, las cuales son avaladas por la Federación Internacional de Esquí, distintas modalidades cuentan con competencias internacionales en sus pistas.



Fuente: Elaboración propia

Ubicados dentro del centro de esquí Antillanca, cinco medios de elevación para principiantes y expertos acercan a los esquiadores a catorce pistas de increíble nieve con diferentes grados de dificultad.

Asimismo, el complejo Antillanca concentra restaurantes, cafetería, escuelas de esquí, locales de alquiler y taller de equipos, y servicios relacionados a ropa deportiva accesorios y comercio asociado a deportes invernales.



Fuente: Elaboración propia

Su capacidad hotelera, los medios de elevación del complejo y el perfil de los esquiadores que son habituales hacen de Antillanca una opción perfecta para disfrutar la nieve junto a los más queridos.



Fuente: Elaboración propia

Este centro está abierto todo el año, aunque la temporada de esquí se desarrolla en los meses invernales. Se encuentra inmerso en el Parque Nacional Puyehue, en la falda del Volcán Casablanca, a 98 Km. de Osorno por la ruta internacional 215, desde aquí la frontera con Argentina se encuentra a 30 km por el Paso Puyehue. Posee cuatro andariveles de arrastre y una telesilla. Sus 13 pistas de nieve seca satisfacen tanto a deportistas expertos como principiantes.

Además, posee una escuela de esquí, con instructores que enseñan a niños desde los tres años, y arriendo de equipos. Es el único centro de esquí de la región de Los Lagos que se encuentra en funcionamiento y que, además, cuenta con una buena infraestructura hotelera para ofrecer al turista con restaurante, bar, comida rápida, cafetería y hotel con todas las comodidades.

Se recomienda visitarlo en los meses que funciona como centro de esquí desde mediados de junio y octubre, cuyo horario va desde las 9 a las 17.30 horas. En los alrededores se puede visitar Termas Aguas Calientes, Termas de Puyehue, Lago Rupanco, Lago Puyehue, Lago Paraíso, Cerro Colorado y Laguna Bertin. En verano se desarrollan excursiones al Lago Toro, Lago El Encanto y Paraíso. Se puede visitar también cráter Raihuén y cerro Mirador.

3.3.3 Centro invernal Corralco Ski – Malalcahuello IX Región de la Araucanía

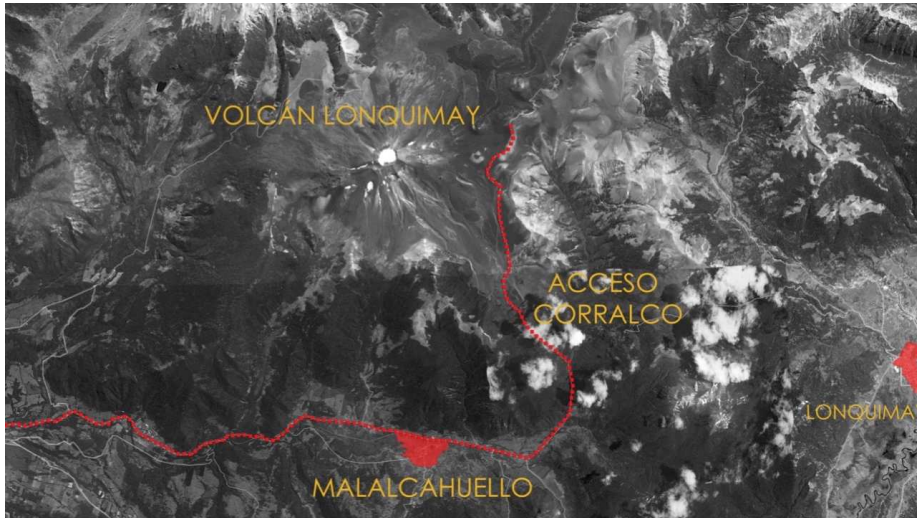
El área de emplazamiento se encuentra comprendida entre los meridianos 71° 28' y 71° 35' longitud oeste y entre los paralelos 38° 23' y 38° 30' de latitud sur. 2.2 Aspectos Demográficos



Fuente: Elaboración propia

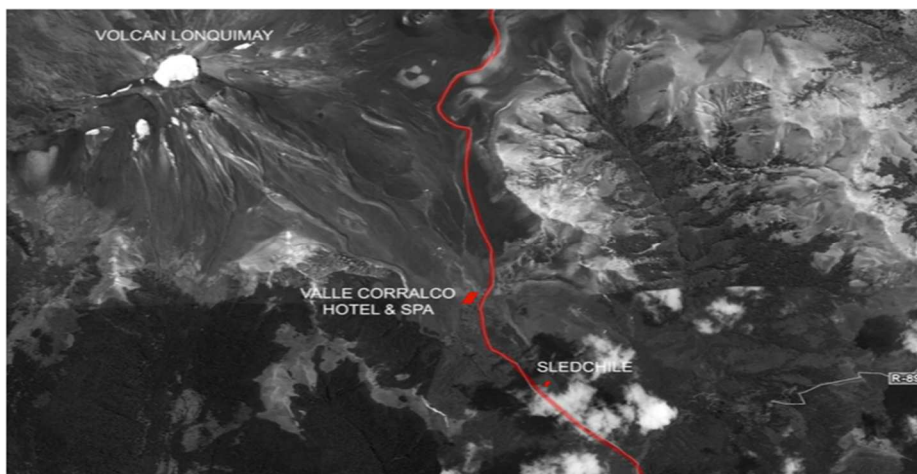
El proyecto “Centro de Montaña Corralco” administrativamente se inserta en la comuna de Curacautín, Provincia de Malleco, IX Región de La Araucanía.

Se trata de una comuna rural situada en el sector nor-este de la Región de la Araucanía; según el último Censo Nacional de población año 2002, tiene una población de 16.970 habitantes, los cuales se dividen en 4.558 en los sectores rurales y 12.412 en la parte urbana de la comuna. Del total de habitantes 8.310 son hombres (48,97%), por otro lado, en la población urbana 5.885 son hombres (47,41%) y en las zonas rurales hay un total de 2.425 hombres (53,2%).



Fuente: Elaboración propia

Este centro de ski se encuentra al interior de la Reserva Nacional Malalcahuello-Nalcas, en la ladera del volcán Lonquimay, IX región de la Araucanía. La superficie de la reserva cubre 27.505 Ha. Desde el año 2008 en adelante un nuevo centro de ski ha crecido y se ha desarrollado de forma acelerada en las faldas del volcán Lonquimay entre la Localidad de Malalcahuello y la ciudad de Lonquimay.



Fuente: Elaboración propia

El crecimiento se ha dado gracias a inversiones sustanciales entre privados y el gobierno regional. El año 2013 se abrió el nuevo hotel de montaña y terminaron los caminos pavimentados hacia el centro de ski que se convertirá en el más importante de su tipo en el sur del país con una inversión combinada que supera los 12 millones de dólares. Además de esta inversión destaca el revestimiento de camino acceso a Lolco por el Mocho, que corresponde a un pavimento básico de 4 kilómetros de longitud, con una inversión del Ministerio de Obras Públicas de \$600 millones. Este nuevo tramo vial, conecta la ruta Curacautín – Lonquimay, en el sector de Malalcahuello, con el cruce a Corralco.

El Hotel cuenta con cómodas instalaciones y un servicio de excelencia. Sus habitaciones son completamente equipadas para el mejor descanso de sus pasajeros. Además de esto ofrece restaurant y bar, gimnasio y spa, piscina interior y exterior temperada, sala de cine y sala de reuniones, salón de juegos, guardería infantil, servicio a la habitación y servicio de guarda esquí.

Posee traslados hacia el centro de ski y sus pistas con inmejorable calidad de nieve. El clima en Corralco es de hielo por altura en el invierno. Las nevadas son abundantes desde mayo hasta el mes de octubre. Hay mucha lluvia y frío por sobre los 1000 metros de altura. El promedio de temperatura en invierno es mínimo de -8°C y máxima 4°C .



Fuente: Elaboración propia

Durante el verano, el clima es templado cálido. Corralco se presenta como el más nuevo centro de esquí de Chile que comienza a ofrecer nuevas alternativas de grandes características y calidades a los esquiadores y snowboardistas, ya sean chilenos o extranjeros.

Cuenta con 200 hectáreas es la superficie en donde novatos, expertos y entre otros hallarán un lugar ideal y espléndido para disfrutar y deleitar de los atractivos deportes invernales. A todo lo anterior dicho, se suma que la calidad de nieve no tiene comparación.

Este último y más nuevo centro de esquí, se localiza de forma privilegiada en la Reserva Nacional Malalcahuello-Nalcas, rodeado de un atractivo y singular bosque de Araucarias que cuenta con más de 1000 hectáreas esquiabiles. La ciudad de Temuco se encuentra a sólo 120 kilómetros de distancia que es una hora y media desde el aeropuerto. De Concepción a 280 kilómetros que son tres horas y media aproximadamente y de Santiago a 700 kilómetros.

La cercanía que posee con el llamativo Volcán Lonquimay, expone hermosos y extraordinarios paisajes como también atrayentes y cautivantes atardeceres propios de la excepcional naturaleza del sur de Chile.

En los bosques del Centro se refugian excelentes lodge con alojamiento y restaurantes a nivel internacional que se ha ido convirtiendo en uno de los lugares predilectos para los esquiadores extranjeros y chilenos.

Como otro dato destacable se puede señalar que se ha generado alto interés extranjero, Se puede ver en el caso de la empresa chilena del área del turismo de montaña, SLEDCHILE, quienes contactaron al ex campeón mundial de motos de nieve Chris Burandt para realizar clínicas para pilotos en temporada invernal CHILE verano E.E.U.U., además de hacer pruebas para las nuevas generaciones de equipos POLARIS donde Burandt es embajador de marca. En las instalaciones de la empresa ubicada a 6 kms del centro de ski

CORRALCO y a la misma distancia del centro de esquí ARENALES se les facilita a los clientes el uso de equipos que tiene en las instalaciones del complejo turístico para las clínicas antes mencionadas. De esta manera se entrega el valor agregado de crear experiencias de aprendizaje y recorrido de los parajes de la zona del Parque Malalcahuello – Las Nalcas, los cuales además conectan con la zona de Lonquimay, generando un circuito de muchos kilómetros cuadrados de zona recorrible por vía de este medio.

3.4.- Normativa aplicada dentro de los centros turísticos cordilleranos del sur de Chile

Al estar insertos dentro de un parque nacional, los centros deben poseer una reglamentación interna para el correcto manejo tanto de los turistas como del entorno natural donde están inmersos.

En nuestro país el mercado de la nieve está dado por la vasta superficie en casi todo el este de la frontera con Argentina. La superficie recorrible dentro de los parques nacionales supera al Millón de Ha. las cuales se encuentran en su gran mayoría sin explotar del punto de vista turístico o en una primera fase de explotación. Cabe destacar que Chile para el viajero de larga distancia, es un destino de experiencias en la naturaleza y que el 19% del territorio nacional son Áreas Protegidas del Estado. Por otra parte, durante los últimos 25 años (1990 en adelante), se ha está apostando fuertemente para mejorar la calidad de la oferta turística nacional, impulsando el registro obligatorio de los servicios turísticos de alojamiento y de turismo aventura y su clasificación de acuerdo a estándares internacionales.

Dentro de la Ley de Turismo N.º 20.423, existe una evaluación objetiva de la calidad y condiciones de seguridad de los centros de ski, como primer punto relevante en este aspecto cabe exponer que todo centro de deportes de nieve que preste alojamiento debe estar debidamente registrado en SERNATUR, ello con la documentación pertinente a su formalización. Sumado a lo anterior, se cuenta con la norma de Calidad Turística: NCh

3.074 of. 2007 para centros de ski, la que es voluntaria y vela por materias referentes a: requisitos de la organización; infraestructura; acceso; personal; procedimientos; seguros de responsabilidad civil; prevención en manejo de riesgos; y requisitos de equipamiento. Esta documentación oficial fue hecha a partir de normativas de países como Canadá, Francia y España.

En relación al uso de implementación mecánica en este tipo de concesiones se pueden destacar las definiciones más relevantes a continuación:

3.4.1 Términos y definiciones de la normativa aplicada a centros turísticos cordilleranos en el sur de Chile

Para los propósitos de esta norma se aplican los términos y definiciones siguientes:

3.4.1.1 accidente: suceso no deseado que origina daño y que afecta a las personas, equipos, materiales y/o medioambiente.

3.4.1.2 área de deslizamientos alternativos: aquella que ha sido señalizada, preparada y controlada para actividades sobre nieve con elementos tales como trineos, cámaras de goma (tubing), moto de nieve o similares.

3.4.1.3 área esquiabile: aquella definida por un centro de esquí, constituido por área de pista y área de fuera de pista.

3.4.1.4 área fuera de pista: aquella que no ha sido preparada, balizada, señalizada, controlada ni protegida por el centro de esquí contra los peligros inherentes de la montaña.

3.4.1.5 balizaje: sistema de marcación por medio de elementos que permiten delimitar claramente los bordes de una pista.

3.4.1.6 centro de esquí: área esquiabile privada, pública o concesionada, con infraestructura y servicios para el desarrollo de las actividades de deslizamientos en nieve y otras afines.

3.4.1.7 cerco de nieve: barrera de madera u otro material, que forma parte de una pista, construida para detener el viento y acumular nieve.

3.4.1.8 códigos de comunicación: conjunto de comandos verbales y corporales que permiten unificar la transmisión e interpretación de un mensaje, relacionados con el desarrollo de las actividades de deslizamiento sobre nieve.

3.4.1.9 deslizamiento sobre nieve: actividad cuyo fin es deslizarse en esquíes, tabla de snowboard y similares, sobre terrenos nevados.

3.4.1.10 esquí: actividad de deslizamiento sobre nieve que incluye las diferentes técnicas y disciplinas, tales como esquí, snowboard, telemark, fondo y similares.

3.4.1.11 esquí alpino: actividad de esquí por efecto de gravedad cuyo fin es descender.

3.4.1.12 esquí de fondo: actividad cuyo fin es recorrer senderos planos o de poca pendiente, cubiertos de nieve y previamente marcados con huellas, utilizando un tipo particular de esquíes, llamados de fondo.

3.4.1.13 esquí mecanizado: actividad que utiliza un helicóptero, pisa-nieve, moto de nieve y similares para trasladar al usuario a un punto más alto, o de difícil acceso, ubicado en áreas fuera de pista, a fin de maximizar la cantidad de descensos o metros de esquí

3.4.1.14 jardín de nieve: área demarcada como pista de esquí especialmente acondicionada para iniciar en los deportes de nieve a menores de 12 años.

3.4.1.15 incidente: suceso no deseado que interrumpe el desarrollo normal de un proceso o actividad.

3.4.1.16 máquina pisa nieves: máquina que sirve para el aplanado, transporte y tratamiento de la nieve.

3.4.1.17 moto de nieve: vehículo liviano de transporte para uso sobre nieve.

3.4.1.18 parque de nieve; snowpark: área definida y demarcada para la práctica de actividades recreativas y de uso bajo la responsabilidad de cada usuario, tales como saltos, barandas, olas y similares.

3.4.1.19 pista de esquí: zona balizada, normalmente aplanada, señalizada y controlada por el centro de esquí, dentro de la cual los usuarios pueden practicar deslizamiento sobre nieve. De acuerdo a su grado de pendiente, medida de menor a mayor, se clasifican en verdes, azules, rojas y negras.

- pista verde: pistas muy fáciles, o de principiantes, cuya pendiente longitudinal y transversal no supera el 15%, con excepción de cortos recorridos en terrenos despejados.
- pista azul: pistas fáciles, o intermedias, cuya pendiente longitudinal y transversal supera el 15% pero no el 25%, con excepción de cortos recorridos en terreno despejado.
- pista roja: pistas difíciles, cuya pendiente longitudinal y transversal supera el 25% pero no el 45%, con excepción de cortos recorridos en terreno despejado.
- pista negra: pistas muy difíciles, cuya pendiente longitudinal o transversal supera el 45%; por regla general, su pisado es opcional.

3.4.1.20 remonte mecánico; medio de elevación: máquina que mediante sistemas de arrastre, de telesillas, de telecabinas o similares, transporta a los esquiadores desde su estación base, a un punto de cota más alta, denominado estación superior, para que los usuarios accedan a las pistas por las que descenderán o a otra estación base para obtener mayor elevación.

3.4.1.21 responsable de operaciones: persona especializada encargada de dirigir la correcta operación en su globalidad de un centro de esquí.

3.4.1.22 responsable de seguridad: persona especializada, capacitada para evaluar los riesgos y aplicar las políticas y medidas implementadas por el centro, para prevenirlos y moderarlos, contando para el efecto con el apoyo de patrullas, pisteros y/u otro personal especializado.

Además, en esta documentación oficial se puede encontrar un Artículo donde se indica “señalar y evaluar los riesgos ligados al uso de maquinaria y medios de transporte (pisa nieves, motos de nieve, movilización del personal y otros).

Esta norma fue estudiada a través del Comité Técnico Centros de esquí, para especificar los requisitos mínimos generales, de gestión, calidad y competencias que deben cumplir los centros de esquí.

Cabe considerar que por no existir Norma Internacional respecto a la regulación de esta área, en la elaboración de esta norma se tomaron en consideración los documentos siguientes:

Reglamento de funcionamiento de las estaciones de esquí y montaña españolas Integradas en ATUDEM.

Ley de estaciones de esquí de Andorra, año 2000.

Ordenanza de seguridad para remontes y pistas de esquí Centro Cordillera, I. Municipalidad de Lo Barnechea, Chile, año 2003.

Manual de esquí, Escuela Nacional de Instructores de Esquí y Snowboard de Chile A.G., ENISCHAG, año 2003.

Informes Técnicos de National Ski American Association, NSAA.

Cañada Ski Patrol Manual, Canadá 2006.

Leyes y antecedentes técnicos de formación de Francia, ENSA.

Antecedentes técnicos nacionales.

3.5.- Reglamento interno en centro cordillerano caso de estudio de propuesta (Malalcahuello - Corralco)

En cuanto al sistema dependiendo del tipo de centro de esquí se pueden encontrar reglamentos internos como el caso que se muestra a continuación. Este es el caso del reglamento interno de Centro de Esquí Corralco, IX Región de la Araucanía, el cual contiene puntos donde se indica sobre el uso de las motos de nieve, esquí con velas y todos los medios distintos a los de subida que difieren a los de su maquinaria de andariveles, los cuales son indicados a continuación.

3.5.1 Reglamento de uso de motos de nieve

En cuanto a normativa relacionada con el uso de estos equipos solo se puede mencionar la demarcación virtual de las concesiones y el permiso o no de circulación por estos espacios ya que lamentablemente los centros ven a los usuarios y actividades relacionadas con motos nieve como una amenaza para el funcionamiento y preferencia usuaria de los andariveles. Salvo en lo que dice relación con el personal debidamente autorizado del Centro de esquí, está prohibida la circulación de cualquier vehículo motorizado sobre nieve, sea que se utilice en calidad de concesionarios, alquileres, u otro, en pistas y lugares aledaños.

El uso de motos de nieve al interior de la Reserva Nacional Malalcahuello-Nalcas es de exclusiva responsabilidad de quien realice tal actividad. Lo mismo respecto del uso de cualquier vehículo motorizado sobre nieve.

También es de exclusiva responsabilidad del usuario el uso o actividad que se genera por medio de las motos de nieve; skibackcountry, paseos, exploraciones, etc.

EL CENTRO DE ESQUÍ recomienda a sus usuarios abstenerse del uso de los vehículos mencionados. Quienes pese a lo anterior los utilicen serán los únicos responsables de los accidentes que pudieren ocurrir.

En la zona fuera de pistas los usuarios esquiarán bajo su responsabilidad asumiendo su propio riesgo, aunque hayan accedido a las mismas procedentes de alguno de los medios de elevación.

Al ingresar en vehículo motorizado, hacerlo por camino público a Lolco, ruta que se muestra en el siguiente mapa;

Forma parte integrante del presente reglamento, el “REGLAMENTO DE NORMAS DE SEGURIDAD DEL CENTRO DE ESQUÍAÑO 2016”, que el usuario declara conocer y aceptar.

3.5.2 Reglamento del uso del randonné en el centro

Se prohíbe el ingreso a las pistas de esquiadores practicando skirandonnée o skitouring.

Fuera del dominio del CENTRO DE ESQUÍ, el esquí de montaña se practica bajo la entera responsabilidad del esquiador, incluso aunque haya accedido al mismo procedente de alguno de los remontes; el esquiador es el único responsable de su propia seguridad, sin que Centro de Esquí esté obligado a prestar el socorro en ningún caso.

Forma parte integrante del presente reglamento, el “REGLAMENTO DE NORMAS DE SEGURIDAD DEL CENTRO DE ESQUÍ AÑO 2016”, que el usuario declara conocer y aceptar.

Es de responsabilidad de la persona que asume la actividad de Randonnée dar aviso a carabineros y CONAF.

3.5.3 Reglamento del uso de snowkite en el centro.

Se prohíbe la práctica de Snowkite al interior y/o en las cercanías de CENTRO DE ESQUÍ.

EL CENTRO DE ESQUÍ se reserva el derecho de permitir la práctica de Snowkite para eventos especiales en los cuales se cuenta con las medidas de seguridad correspondiente.

Cualquier accidente relacionado con la práctica de esta disciplina es de exclusiva responsabilidad de quien lo practica.

Forma parte integrante del presente reglamento, el “REGLAMENTO DE NORMAS DE SEGURIDAD DEL CENTRO DE ESQUÍ AÑO 2016”, que el usuario declara conocer y aceptar.

3.6.- Infraestructura asociada a los centros turísticos cordilleranos del sur de Chile

En cuanto a este tipo de infraestructura se puede deducir que está muy ligada al tipo de paisaje en el que se encuentra. Se puede ver en la práctica que la misma es muy deficiente en cuanto a accesibilidad y preparación para las grandes nevadas que se presentan en la época de invierno. Este problema es muy visible todos los años cuando aparecen los llamados terremotos blancos como amenazan con el ganado de los pequeños agricultores y las viviendas se muestran aisladas con una accesibilidad muy reducida, solo por vehículos fiscales especiales. En esta última década y como se comenta en este estudio, la inversión privada llega con un estándar superior en cuanto a soluciones de infraestructura y las estrategias para poder tomar a estos eventos naturales de invierno como una oportunidad de generar negocio turístico al invitar a los turistas a contemplar y recorrer la naturaleza que se muestra en invierno desde un lugar seguro y con todas las comodidades que un hotel, hostería o complejo de cabañas turístico debiera ofrecer.

3.6.1 Hoteles, Lodges y Hosterías

Como es común este tipo de infraestructura en el caso específico de estos centros de montaña los hoteles y hosterías se presentaron como consecuencia de la inversión privada y la llegada de los equipos mecánicos de elevación. Esto por la presión y concentración de la llegada de segundas viviendas en las cercanías a los parques nacionales para aprovechar la nieve y el en verano ríos y lagos cercanos.

3.6.2 Andariveles y medios de elevación

La historia de estos equipos en los centros del sur de Chile tiene como inicio el sector de Antillanca, luego de la llegada de los vecinos de origen alemán en la zona de Osorno. Los primeros andariveles datan desde finales de la década del 50 y fueron del tipo de arrastre, similar a los Poma de hoy en día, pero un poco más rudimentarios. Se destaca el centro de esquí que fue inaugurado en 1951 por el Club Andino de Osorno.

3.6.3 Parques por recorrer y senderos de ascenso

Los parques antes descritos en puntos anteriores como ASPE, los cuales son administradas por CONAF, presentan una importante inversión en infraestructura en accesos, en donde cada parque cuenta con accesos e infraestructura de soporte para turistas, ubicándose en gran parte de ellos pequeños poblados que dotan con los servicios necesarios para la estadía en sus cercanías, además de puntos de información y difusión sobre la riqueza natural de los parques (centro de visitantes además de centros administrativos del parque).

3.6.4 Accesibilidad y vías de llegada hasta la base de los centros

En relación a la accesibilidad a las bases de los centros, se puede destacar la buena conectividad que existe actualmente ya que es posible el traslado vía aérea a aeropuertos de Temuco, Osorno y Puerto Montt, desde donde es factible encontrar un gran número de servicios de aproximación al centro en pocas horas.

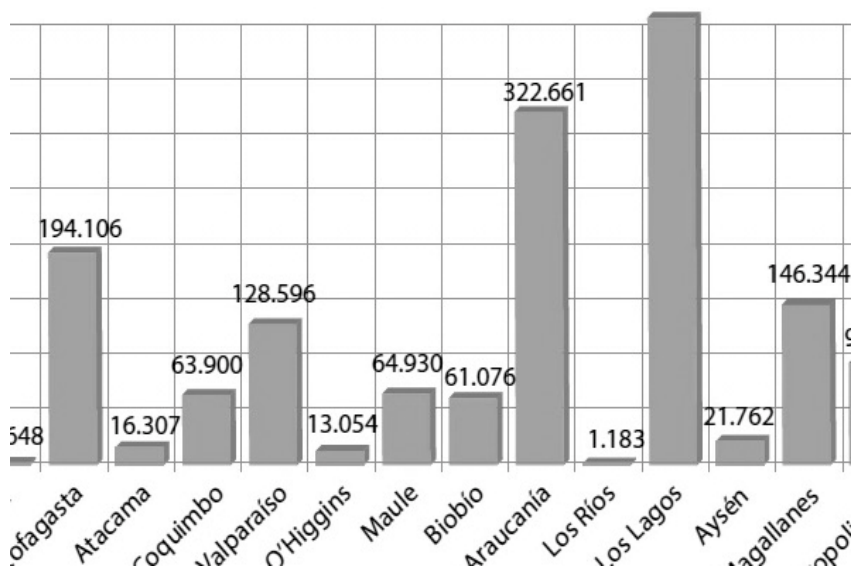
3.7.- Conclusiones del Capítulo

En el estándar de los centros invernales de Norteamérica se destaca una mayor tradición asociada al mercado del turismo y las “facilities” que se le asocian, en comparación con lo que ocurre en los centros sudamericanos. Estas diferencias además pueden ser explicadas gracias a las políticas de estado y la inversión de privados que permiten abordar las falencias provocadas por el especial clima de estos lugares. Así, se ha dado el hecho de generación de mejores instalaciones a través de los años gracias al ingreso de turistas y las prácticas de los deportes de invierno para mejorar equipos de competición en campeonatos locales y externos como lo son por ejemplo las olimpiadas de invierno.

Dentro del interés de esta tesis se puede ver un mayor desarrollo de instalaciones relacionadas con los deportes en motos de nieve y equipos relacionados en los últimos 40 años los que junto a empresas constructoras de estos equipos van ocupando estos espacios de esparcimiento invernal en “caldo de cultivo” de nuevas mejoras y nuevas leyes para el uso responsable. Tanto para los habitantes locales de los centros comentados como para el medio ambiente. En vista de esto, en los parques nacionales de los Estados Unidos, el uso de motos de nieve está usualmente limitado a las carreteras que utilizan comúnmente los vehículos durante el verano, o rutas designados.

Como conclusión, se puede apreciar que en estos últimos años al avanzar el conocimiento de Chile como destino turístico por países extranjeros en especial turistas provenientes de Brasil, Argentina y EEUU, la normalización de los centros y el mejoramiento de los estándares mínimos de vías de llegada, hotelería y servicios. Esta sucesión de mejoras e inversiones pueden ser apreciadas concretamente en tres ejemplos que estos últimos años se han mostrado como nuevos centros invernales cordilleranos que logran atraer turistas tanto en invierno y verano y además presentan ventajas competitivas con otras locaciones al presentar un ASPE cercana precios asequibles de terrenos para potenciales inversiones.

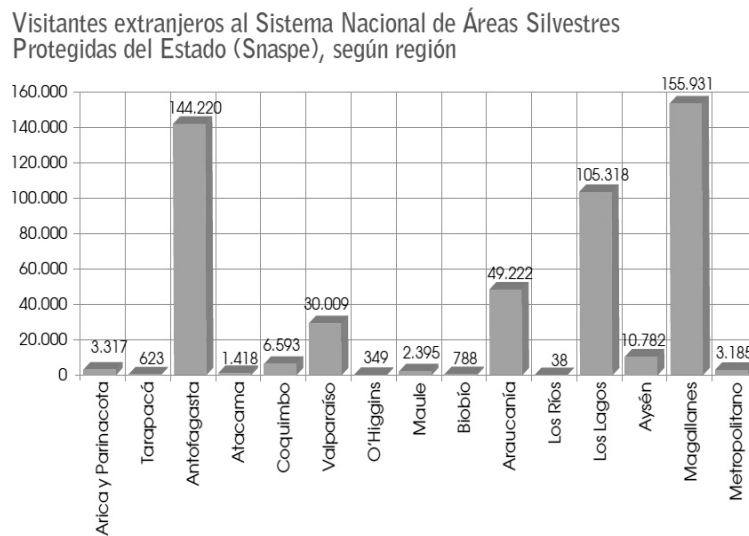
En base a estos antecedentes es posible afirmar que surge como una posibilidad de negocio el establecer un sistema de bodegaje, puesto que facilitaría a los turistas o personal de los propios centros el tener un fácil acceso y el resguardo de los implementos y equipamientos necesarios para desarrollar las actividades que requieran de estos insumos.



Fuente: Corporación Nacional Forestal, 2014

Cabe destacar que el centro invernal Corralco a pesar de su poco tiempo en el mercado de los centros de ski y ha logrado sobresalir por su alta inversión, su clima, extensión de su superficie recorrible y cercano a centro de urbanos de cordillera como las localidades de Lonquimay y Malalcahuello muy cercano a una Urbe más desarrollada con un nuevo aeropuerto internacional como la ciudad de Temuco. Además, sin la contingencia de los problemas asociados a erupciones volcánicas como el otro centro importante de la región, Pucón. En resumen, Corralco como es muy relevante dentro de los centros invernales en el sur de Chile y además asociados a un ASPE mediante concesión privada. Esto quedó demostrado en la exitosa temporada 2015 en donde el centro abrió durante **142 días** (20 semanas) de forma ininterrumpida superando con creces a los centros de la región metropolitana, Además de su serie de amenidades como la oferta gastronómica relacionada con los pueblos originarios cordilleranos, servicios de arrendamiento de

equipos, servicios de cabañas , hoteles, termas, etc. Se ha creado un polo de desarrollo turístico orientado a visitantes tanto nacionales como extranjeros.



Fuente: Corporación Nacional Forestal, 2014

Esta gran cantidad de días de actividad más los indicadores estadísticos, muestran a la región donde está inserto este centro invernal con un potencial pocas veces visto lo que podría generar una industria relacionada con la explotación del ski mas sustentable y menos riesgosa que en otras latitudes del país.

IV.- ANALISIS FINANCIERO DEL SISTEMA DE BODEGAJE APLICADO EN EL CENTRO CORDILLERANO CORRALCO IX REGIÓN DE LA ARAUCANÍA.

Hemos detectado las potencialidades del lugar, las oportunidades de desarrollo a partir del déficit de equipamiento y las necesidades de acuerdo a las tendencias internacionales. Por otra parte, existen localidades que en los últimos años están teniendo una relevancia en cuanto a las potencialidades en relación a los deportes y actividades invernales. En consecuencia, a partir de los antecedentes descrito en los capítulos anteriores analizaremos la factibilidad de incorporar este negocio.

Este capítulo se referirá sobre el control de una estación de bodegaje cercano a un centro invernal. Se ocupará como referencial uno ubicado específicamente cercano a Corralco y estará ubicado a 7 kms. más abajo que el centro en la localidad de Malalcahuello, perteneciente al municipio de Curacautín. El lugar se escoge a través de la información entregada por encuesta a posibles interesados a ocupar este tipo de producto o una solución al problema de movilizarse con los equipos los días de recreación y vacaciones. Se puede agregar que la ubicación del sistema de bodegas apoyaría la concentración de servicios que abastecen estos centros invernales, existente en la localidad de Malalcahuello a 5 kms de los centros de ski

Se espera cubrir la mayor parte de la demanda ya que el negocio es nuevo en su tipo en la zona de estudio, además se espera que esta misma evolucione con el tiempo permitiendo el ingreso de nuevos servicios que serán útiles como apoyo al negocio propuesto.

4.1 Análisis de la demanda.

Para el análisis de este punto en el proyecto de bodegaje en Malalcahuello – Corralco se debe analizar la injerencia en el pensamiento del consumidor de este tipo de experiencias.

El uso de equipamiento motorizado en la época de funcionamiento del centro de esquí o más allá de estos tiempos, la temporada invernal.

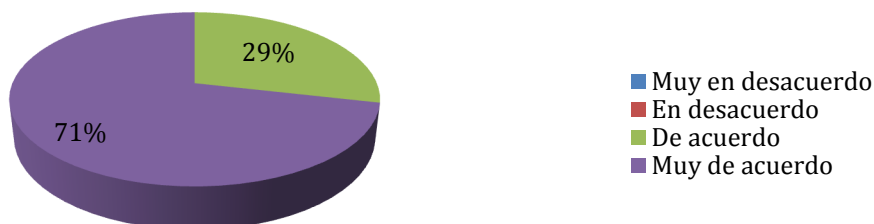
Si bien es una actividad de alto costo tanto por el equipo en sí mismo como por la movilización a los lugares de libre circulación en temporada invernal, este tipo de disciplina ha ganado cada vez más adeptos tanto en Chile como Argentina gracias a la posibilidad de llegar a partes inexploradas en la cordillera. Esta libertad a pesar de su costo sigue en crecimiento continuo apoyado también por el conocimiento de importación y bajos precios de los equipos que se pueden comprar de segunda mano en los países productores como EEUU y Canadá.

4.1.1 Actores y Encuesta de opinión respecto a necesidad de bodegaje en el centro en estudio

A continuación, se presentan los resultados de una encuesta de la percepción del problema del movimiento de equipos en temporada de invierno, la cual fue realizada durante los meses de verano del 2016. Cabe destacar que el plan de recorridos y tiempos se hace durante estos meses de manera informal.

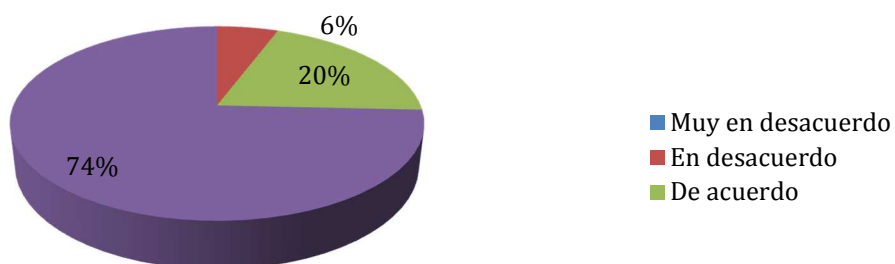
Base de datos elaboración propia.

A- ¿Considera que el problema del movimiento de equipos ocupa gran parte del tiempo de un viaje a la cordillera?



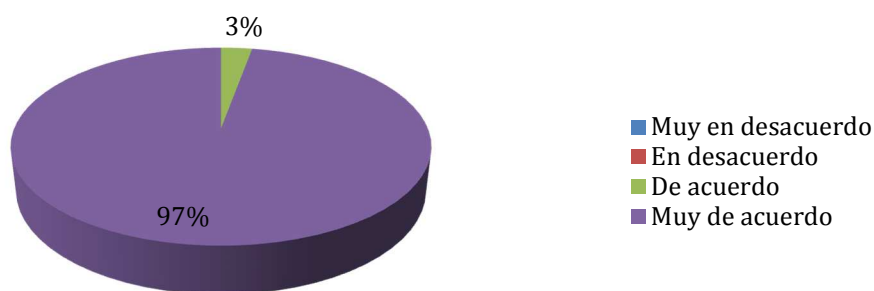
Un 100% de los encuestados respondió y el 71% se mostró completamente de acuerdo y un 29 % respondió afirmativamente como un problema sus pérdidas de tiempo por la previa o preparación a salir con los equipos para la cordillera.

B- ¿Cuándo se requieren los equipos en la temporada invernal, le gustaría que estuvieran dispuestos y listos al llegar a la cordillera?



El 94 % de los encuestados indica su interés en que los equipos ojalá estuviesen en el lugar de salida para los paseos o exploraciones. Así se librarían de ir en un vehículo con acoplado y mayor cilindrada con todas las desventajas que conlleva como el pago extra en peajes troncales, mayor gasto de combustible, autos de mayor cilindrada y tamaño en caminos pavimentados pero básicos en cuanto a sus anchos.

C- ¿El espacio que ocupan sus equipos con sus carros es mayor al que le gustaría destinar en su casa o departamento?



El 97% de los participantes en esta encuesta demostró su molestia del espacio que tienen que destinar, este cada vez más espacio, para el guardado de los equipos en época de

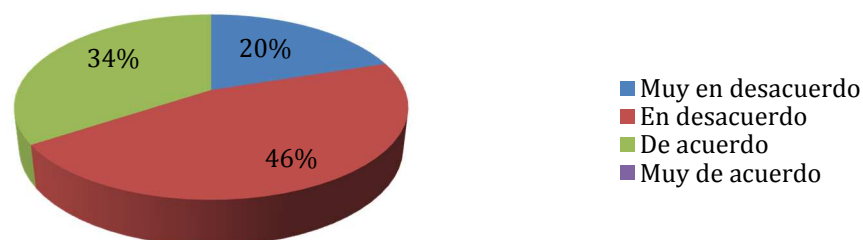
“no uso” ya que tienen que por lo general pedirle prestado a familiares y amigos el espacio con todas las incomodidades que conllevan la coordinación de ingreso y retiro de los equipos, carros, etc.

D- ¿El desorden y uso del espacio en su propiedad influyen en la planificación de su tiempo libre y calidad de vida?



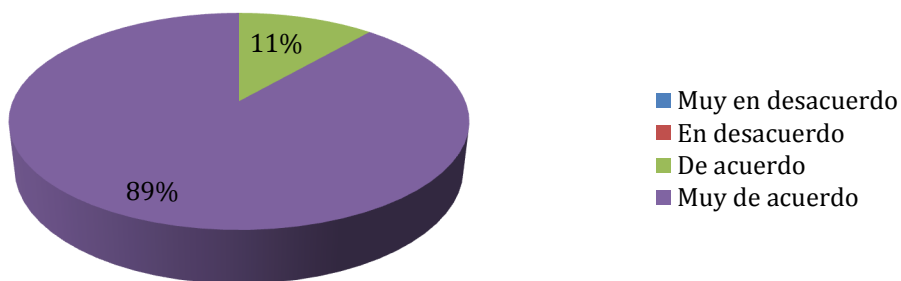
En esta respuesta al igual que la anterior sobre el 90% indico la influencia de la inversión o gasto de la compra de estos equipos en la influencia de todo el equipamiento relacionado con los viajes a la cordillera con su calidad de vida, empeorando mientras más elementos se tienen y guardan. Quitando tiempo en salidas y espacio en bodegas, casas, closets, etc.

E- ¿Está de acuerdo con buscar alternativas con familia o amigos para mejorar la disposición y espacio para este tipo de equipamientos? (equipos que ocupa en temporada de esquí).



De la muestra consultada en esta propuesta solo un 34% estuvo de acuerdo con pedir favores a familiares. Negativamente el 46% se opuso a solicitar este tipo de favores y un 20% se negó rotundamente por que poseían el espacio, aunque les incomodara estos últimos porcentajes comentaron que pagarían por un sistema de guardado en la ciudad.

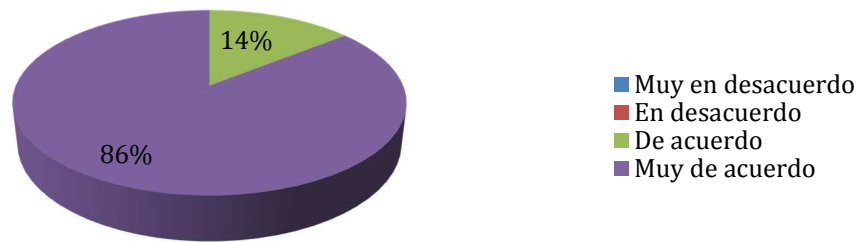
F- Si existiera, ¿implementaría un sistema que permita mejorar sus tiempos de llegada a la cordillera y planificación de sus viajes a estos paisajes para ocupar sus equipos de manera más cómoda y segura?



De las personas consultadas un 89% indicó estar completamente de acuerdo en que pagaría por un espacio de guardado logístico de sus equipos.

Para terminar la encuesta se concluyó con una consulta sobre interés de la duración en el tiempo de los equipos a través un pago razonable.

G- Me interesa la mantención periódica y guardado de mis equipos de montaña durante la temporada de verano para que se encuentren en óptimas condiciones y puedan ser usados sin contratiempos en la temporada invernal, aunque tenga un costo extra al espacio básico de guardado.



El 86% de los encuestados indicó estar de acuerdo con esta postura ya que ve los contratiempos logísticos como una pérdida de tiempo y finalmente dinero y el área a tienen conciencia de la magnitud de la zona donde realizan las salidas en grupos (IX Región, específicamente el sector de Corralco y zonas aledañas)

4.1.2 Conclusiones Encuesta

- En general la mayoría de los encuestados parecen estar al tanto de las dificultades y **responsabilidades** que trae consigo la posesión de este tipo de equipos, ya sea motos de nieve o cualquier tipo de vehículo recreacional, lo cual es un interesante dato que de alguna manera avala la hipótesis de estudio, rescatando la necesidad de contar con algún sistema que permita el guardado y cuidado de sus equipos.
- Hay un importante número de participantes en esta muestra, una tercera parte que podría buscar una alternativa con familiares que tuviesen espacio para guardar los equipos durante la parte del año que no se usan. Sin embargo de la gente que considera que no es factible esto hay un porcentaje, 20% de la muestra total , que considera completamente fuera de cualquier alternativa ocupar otro espacio , a pesar de tener problemas con el propio. Esto se puede tomar como que en caso de existir una alternativa real de logística y guardado la tomarían sin mayores problemas.

- Se puede definir un volumen de usuarios interesados sacados de esta encuesta que podrá servir como insumo para el programa de unidades de arriendo en el ejercicio financiero y también gracias a la encuesta se podrá definir un rango de ocupación, porcentualmente, de las unidades durante el tiempo de funcionamiento.

- Como ultima conclusión y no menos importante esta la variable del valor del tiempo para los consumidores de este tipo de equipos. La pérdida de este o los “tiempos muertos” son un factor a evitar.

4.2 Oferta

Actualmente en el sector a desarrollar el proyecto no se encuentra la existencia de un sistema de bodegaje para equipos motorizados para nieve por lo que no hay oferta del producto de guardado por lo tanto se ocupará en el caso de estudio un sistema de bodegaje particular con un espacio común controlable, fácil de resguardar , con una ubicación que permita la fluidez y practicidad en cuanto a la llegada al centro de ski principal y su concesión o definitivamente la salida hacia otros puntos de la región de interés para los usuarios de los equipos. Su programa arquitectónico o de infraestructura deberá contener como mínimo lo indicado anteriormente.

Como propuesta el programa contará con los siguientes recintos:

- Acceso y estacionamientos
- Galpón techado con divisiones interiores para las unidades a arrendar
- Oficina de Administración o sala de atención con baño equipos, anexa al lugar donde se guardarán los equipos.-Cierre completo con puerta corredera en el acceso. -Alero perimetral en acceso a galpón de guardado.

4.2.1 El Lugar

El terreno a ocupar será un sitio en la localidad de Malalcahuello a 7 kms de los centros de ski de Corralco y Arenales este tendrá un tamaño acorde al programa del proyecto de estudio la superficie será de 1200 metros cuadrados 25 de frente y 50 de fondo. Su precio aproximado de venta de acuerdo a levantamiento en sitio web de venta de sitios es de 800UF. Sus servicios se encuentran completos, quiere decir que tiene electricidad con empalme y Servicios de Agua potable y alcantarillado.

AVISO ANTERIOR VOLVER A RESULTADOS PRÓXIMO AVISO >

Sitio de 1.250 M2 en Malalcahuello
Publicado 12 Mayo 10:31

(UF 573,2) **\$ 15.000.000**

Esteban Andrés Soto Neira
IX Araucanía, Curacautín
+(56) 992494455

Envíale un mensaje

Tu nombre

Tu e-mail

Tu teléfono (Opcional)

Mensaje

Envíame una copia

Enviar

Reportar aviso Consejos de seguridad

Detalles

Precio	15.000.000 (UF 573,2)
Tipo de inmueble	Terreno
Comuna	Curacautín
Superficie	1.250 m ²
Código	30818439

Descripción

Sitio de 1.250 M2 en pleno centro de Malalcahuello frente al río por calle Ejército y con vista a los volcanes; a 5 minutos de las Termas de Malalcahuello y a 10 minutos del Centro de Ski Corralco. Papeles en orden; solo interesados, precio conversable

IX Araucanía, Curacautín Ver mapa

Termas Puyehue

Fuente: : www.yapo.cl

De acuerdo a tasaciones actuales de primer y segundo trimestres del 2015 se puede ver el precio de los terrenos en la zona a estudiar los cuales rondan entre los 0,23 a 0,30 UF/m² sectorizadas en parcelas de 5000 m² a los 0,46 uf/m² en la localidad de Malalcahuello no afecto a zonificación de ordenanza local. Esta situación pronto cambiará gracias a la confección del nuevo plan regulador que abarca la localidad donde se emplazaría el proyecto de estudio. Este estudio está en proceso de revisión por parte de la unidad

técnica de Secretaria de Planificación Comunal (SECPLAC) de la Municipalidad de Curacautín (consulta a fono SECPLAC, Curacautín Octubre 2016)

4.3 Desarrollo del proyecto

Luego de tener el terreno identificado y subsanados los problemas logísticos asociados por vías en mal estado propios de este tipo de lugares, podemos montar el proyecto en el lugar con un plazo de aproximadamente 2 meses, los que debiesen ser en temporada de verano por el clima beneficioso para los procesos constructivos de la infraestructura a montar. Las tramitaciones para los permisos correspondientes deberían tomar aproximadamente 1 mes más sobre el montaje o construcción. Además, se debe considerar la puesta en marcha de los sistemas y capacitaciones. Por lo que el tiempo total del proyecto y su ejecución hasta la oferta del servicio será de cuatro meses aproximados.

4.3.1 Plan de operaciones

El plan de operaciones general y más adecuado para este tipo de servicios es lograr un precio competitivo de penetración en el nuevo mercado, generando un servicio de calidad, poniendo como prioridad la relación y comunicación entre cliente y empresa.

Los principales ejes de las amenidades incluidas en el servicio serán Seguridad, con permanente monitoreo de cámaras y un guardia, además del mismo espacio físico para la revisión de los equipos en la misma locación donde se ocuparán. Fidelización constante con el cliente, con llamadas de satisfacción e información de los equipos guardados y la atención personalizada teniendo en cuenta las necesidades y el trato con los clientes.

Es por lo anterior es que el plan de operaciones se alinea para lograr obtener un servicio de valor superior y único dentro del ambiente de empresas encontradas en la zona con el fin de que por algún tiempo será la única opción de este tipo de servicio los clientes puedan entregar su confianza a la empresa.

Por su parte la empresa considerará oportunidades de crecimiento para captar clientes tales como otras empresas turísticas, instituciones de gobierno, municipales y de orden, fuera del nicho específico del proyecto que más tiene que ver con los usuarios particulares de los equipos motorizados de montaña.

En cuanto al programa de esta estación se considera el funcionamiento de una estación de bodegaje de aproximadamente 25 unidades de guardado más las instalaciones de seguridad y estacionamientos para clientes. Las unidades serán ofrecidas a través de redes sociales donde parte importante de la inversión será ocupada en publicidad y marketing (5% de la inversión que además considerará fabricación de letrero de sitio más letrero de camino, banners en internet, etc.).

4.3.2 Carta Gantt

CARTA GANTT	2017												2018			
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	
Creación legal de la empresa	█															
Definición del terreno	█															
Compra de terreno		█														
Construcción de proyecto bodega			█	█	█	█	█	█	█	█	█					
Promoción en época de invierno					█	█	█	█	█	█	█					
Busqueda de personal			█													
Inicio de operaciones					█											
Servicio a clientes y captación.						█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█
Publicidad en época de verano	█	█	█	█								█	█	█	█	█

Cuadro 1: Tabla elaboración propia

De acuerdo a gráfica, se indican los plazos para el desarrollo del proyecto a partir de la fecha de inicio de la empresa hasta el primer año de funcionamiento.

Se pueden ver los tiempos dedicados para cada actividad importante del proyecto. Cabe destacar que la temporada que concentra mayor cantidad de actividades siempre será el periodo comprendido entre el mes de apertura y el mes de cierre de temporada.

4.3.3 Riesgos

A- Nuevo negocio de servicios.

El negocio demostrado en la localidad de Malalcahuello - Corralco al ser nuevo en su tipo y no tener experiencias, es muy dependiente del entendimiento y comprensión de los alcances por parte de los potenciales clientes, por lo que es necesaria una estrategia de publicidad desarrollada con extrema claridad durante el proceso de dar a conocer el proyecto. Este proceso debe ser claro en mostrar todas las bondades de subcontratar el guardado de este tipo de equipos. También se puede agregar que el precio que se pedirá no será bajo, pero si se calculan los viajes a la cordillera con sus costos asociados en transporte, combustible, etc. Se puede deducir que el sistema es ampliamente beneficioso para los potenciales clientes. Por lo mismo la claridad de los mensajes publicitarios sobre las bondades logísticas, ahorro de tiempo y costos, tendrán la prioridad en esta etapa como nuevo negocio de servicios.

B- Nuevos competidores.

El sistema al contar con una implementación de bajo costo de inversión puede presentar nuevos competidores los que sin duda harían más lento el retorno de la inversión o pondrían serio riesgo el éxito del proyecto. Esto se puede prever al tener cautivos a los consumidores de este sistema con un buen servicio sobre la media de la serie de amenidades que ofrece este tipo de lugares. Por lo que nuevamente la capacitación será una actividad crítica antes de iniciar las actividades.

C- Incertidumbre económica.

Como último podemos contar con que el desarrollo de este tipo de deportes está muy relacionado con la situación del país en su ámbito económico y de seguridad. Ya que si estas dos últimas características de un territorio se ven amenazadas lo primero que se deja de desarrollar es el turismo, por lo tanto, el insumo para este proyecto en específico. Se tendrá que considerar que tanto la infraestructura como el sistema en total tenga la posibilidad de bajar sus costos operacionales en casos que la demanda baje sobre las proyecciones mostradas en este estudio.

D- Capacidad de respuesta.

La empresa no puede fallar al momento de considerar cualquier factor que ponga en riesgo la buena relación con el cliente. Se debe asegurar que las respuestas que tenga esta empresa sean de gran velocidad, seguras y flexibles con el fin de obtener una respuesta efectiva ante cualquier requerimiento. Al tener una cantidad limitada de clientes que posiblemente se conocen entre sí, se debe tener especial preocupación para evitar cualquier desventaja competitiva con cualquier otro sistema.

E- Crecimiento de la empresa.

Existe un riesgo asociado al crecimiento basado en aumento de demanda y el espacio físico disponible mediante un buen servicio y la publicidad correcta, por lo que se debe asegurar que cuando esto suceda puedan ser visualizados y mitigados los problemas que vienen con el crecimiento como problemas de seguridad, atención, calidad del servicio, etc. Para poder subsistir estas cualidades no se pueden sacrificar.

F- La obtención de personal calificado.

Ya que la empresa tiene a la atención y flexibilidad como eje de su funcionamiento y éxito gran parte de las habilidades y competencias que tenga el personal para atraer, atender y fidelizar a los cliente. Por lo mismo es muy importante la jerarquía y buena definición de roles y cargos en las operaciones del servicio de bodegaje. El riesgo está en que, si el personal no está calificado para entregar una buena atención, la empresa rápidamente comenzará a perder sus clientes.

4.4 Evaluación económica

En este subcapítulo se analizarán los valores y costos de operación del sistema de bodegas para equipos motorizados de montaña los cuales estarán insertos en una localidad de Malalcahuello de extrema cercanía a los complejos de ski Corralco, Arenales y Lonquimay.

4.4.0 Inversión inicial

El Ejercicio de bodegaje se desarrolló de manera que el inversionista financiara el proyecto con 50% de capital propio y 50% mediante un crédito bancario con 6% de interés anual de acuerdo a cotizaciones en Banca nacional para el monto manejado como aporte al financiamiento del proyecto.

4.4.1.- Plazo de la inversión – Horizonte de tiempo para evaluación

El proyecto tendrá una duración de 7 años, debido fundamentalmente a que es un periodo relativamente corto y aceptable (periodo que la gran mayoría de los inversionistas estarían dispuestos a esperar para recuperar el capital invertido). En el caso del proyecto de bodegaje, el capital invertido se recupera de acuerdo a anexo análisis económico, este se recuperará en un periodo aproximado de 6 años, entre el último trimestre del quinto año y el primer trimestre del sexto año de funcionamiento.

Además, se proyectó el flujo a 7 años puesto que los activos fijos del proyecto tienen una fecha de caducidad cercana a los 7 años, por lo que finalizado el periodo estos activos se venden y así se liquida el proyecto sin la necesidad de volver a invertir capital.

4.4.2.- Estimación de la tasa de descuento

Una de las variables que más influyen en el resultado de la evaluación de un proyecto es la tasa de descuento empleada en la actualización de sus flujos de caja. Aun cuando todas las variables restantes se hayan proyectado en forma adecuada, la utilización de una tasa de descuento inapropiada puede inducir un resultado errado en la evaluación. (Sapag, N ,2008).

El costo de capital corresponde a aquella tasa que se utiliza para determinar el valor actual de los flujos futuros que genera un proyecto y representa la rentabilidad que se le debe exigir a la inversión por renunciar a un uso alternativo de los recursos en proyectos de riesgos similares. (Sapag, N ,2008).

Se utiliza el modelo CAPM para estimar la tasa de descuento o (el costo de capital del proyecto), en base al sector Construcción. Se consideran las siguientes variables:

R_f = Tasa libre de riesgo

R_m = Rendimiento del mercado

B = Beta del sector

$E(r_i)$ = Costo de capital

$R_f = 3,14\%$ Equivalente a la oferta licitada de bonos emitidos en pesos por el Banco Central a 10 años. Estudio realizado por el banco central ("Estimación del Premio por Riesgo En Chile" 2015, Sotz y Lira.)

$R_m = 7,0 \%$ Equivalente al ROE del sector de la inmobiliario, para 2015 (Fuente: Análisis de factibilidad técnico, económico y estratégico de crear una empresa de servicio de bodegaje industrial en la comuna de Pudahuel.

$B = 0,99\%$ Correspondiente al beta del sector de la Inmobiliario (Fuente: Cruz del Sur, Corredores de Bolsa. Paulina Barahona N. Analista Senior de Acciones Locales, pbarahona@cruzdelsur.cl)

$R_p = 1,24\%$ Riesgo País (calculado en base a los CDS (Credit Default Swaps), a Junio 2015).

Para lo anterior se debió investigar la tasa libre de riesgo y la prima por riesgo del mercado. Estas fueron proporcionadas por un estudio realizado por el banco central (“Estimación del Premio por Riesgo En Chile” 2015, Sotz y Lira). Donde se obtiene el promedio de rendimiento de licitación de bonos entre los años 2005 y 2015, dando este como resultado la tasa libre de riesgo de 3,14%.

Ahora con estos datos podemos utilizar el modelo CAPM y encontrar la tasa de descuento adecuada.

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

$$E(R_i) = 3,14\% + 0,99(7,0\% - 3,14\%) + 1,24\%$$

$$E(R_i) = 3,6\% + 0,57 * 9,22\%$$

$$E(R_i) = 8,2\%$$

La tasa de descuento aplicada al ejercicio financiero a 7 años de desarrollo de las bodegas para equipos motorizados de montaña en Malalcahuello – Corralco es de 8,2 %.

4.4.3 Ingresos

Los ingresos de la empresa son lo que se cobran por unidad de bodega a los clientes, al ser un solo tipo de bodega se definirá como unidad arrendada. la proyección de la ocupación de las unidades se entenderá como porcentual anual durante el ejercicio de 7 años. Iniciando con una ocupación baja hasta estabilizarse en un 75% al final del quinto año como indica el cuadro siguiente. Los precios de arriendo por unidad serán de 1,98UF Mensual y el arriendo del espacio en un comienzo se ofrecerá con planes anuales.

La proyección y la ocupación por año esta analizada con una ocupación conservadora llegando como máximo a una ocupación entre el 80 y 75%.

% de Ocupación		50%	50%	75%	80%	80%	75%	75%
ITEMS / AÑO	0	1	2	3	4	5	6	7
Ingresos		\$ 14.062.500	\$ 14.062.500	\$ 21.375.000	\$ 22.500.000	\$ 22.500.000	\$ 21.375.000	\$ 21.375.000

Cuadro 2: Tabla elaboración propia

4.4.4 Gastos

Para el ejercicio se consideran como gastos como el sueldo del personal que atenderá la sala de atención y operará el equipo Cargador para entrega a los clientes. Se considera dentro de esto la mantención del sistema de seguridad el cual será monitoreado por el mismo empleado. Serán reflejados en el ejercicio como Costos Fijos.

En el caso de los gastos generales del proyecto estarán las cuentas de electricidad y Agua. Se indicarán en el ejercicio como Costos Variables.

Se considera la depreciación de maquinaria e infraestructura la información es de acuerdo a tablas encontradas en SII (Tabla de Vida Útil fijada por el Servicio de Impuestos Internos para bienes físicos del activo inmovilizado, según [Resolución N°43, de 26-12-2002](#), con vigencia a partir del 01-01-2003.)

NÓMINA DE BIENES SEGUN ACTIVIDADES	NUEVA VIDA ÚTIL NORMAL	DEPRECIACIÓN ACCELERADA
A.- ACTIVOS GENÉRICOS		
1) Construcciones con estructuras de acero, cubierta y entresijos de perfiles acero o losas hormigón armado.	80	26
2) Edificios, casas y otras construcciones, con muros de ladrillos o de hormigón, con cadenas, pilares y vigas hormigón armado, con o sin losas.	50	16
3) Edificios fábricas de material sólido albañilería de ladrillo, de concreto armado y estructura metálica.	40	13
4) Construcciones de adobe o madera en general.	30	10
5) Galpones de madera o estructura metálica.	20	6
6) Otras construcciones definitivas (ejemplos: caminos, puentes, túneles, vías férreas, etc.).	20	6
7) Construcciones provisionarias.	10	3
8) Instalaciones en general (ejemplos: eléctricas, de oficina, etc.).	10	3
9) Camiones de uso general.	7	2
10) Camionetas y jeeps.	7	2
11) Automóviles	7	2
12) Microbuses, taxibuses, furgones y similares.	7	2
13) Motos en general.	7	2
14) Remolques, semirremolques y carros de arrastre.	7	2
15) Maquinarias y equipos en general.	15	5
16) Balanzas, hornos microondas, refrigeradores, conservadoras, vitrinas refrigeradas y cocinas.	9	3
17) Equipos de aire y cámaras de refrigeración.	10	3
18) Herramientas pesadas.	8	2
19) Herramientas livianas.	3	1
20) Letreros camineros y luminosos.	10	3
21) Útiles de oficina (ejemplos: máquina de escribir, fotocopiadora, etc.).	3	1
22) Muebles y enseres.	7	2
23) Sistemas computacionales, computadores, periféricos, y similares (ejemplos: cajeros automáticos, cajas registradoras, etc.).	6	2
24) Estanques	10	3
25) Equipos médicos en general.	8	2
26) Equipos de vigilancia y detección y control de incendios, alarmas.	7	2
27) Envases en general.	6	2
28) Equipo de audio y video.	6	2
29) Material de audio y video.	5	1
B.- INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN		
1) Maquinaria destinada a la construcción pesada (Ejemplos: motoniveladoras, traxcavators, bulldozers, tractores, caterpillars, dragas, excavadoras, pavimentadores, chancadoras, betoneras, vibradoras, teclés, torres elevadoras, tolvas, mecanismo de volteo, motores eléctricos, estanques, rodillos, moldes pavimento, etc.).	8	2
2) Bombas, perforadoras, carros remolques, motores a gasolina, grupos electrógenos, soldadoras.	6	2

Cuadro 3: Extracto Tabla SII, depreciación de bienes. www.sii.cl

4.4.5 Sobre los datos de rentabilidad indicados en el ejercicio.

En el proyecto de bodegas y con los antecedentes indicados en esta muestra, se puede apreciar con bastante claridad que es atractivo. Pues este genera flujos futuros (Actualizados a valor presente) por 24 millones luego de descontada la inversión inicial.

Al igual que en el caso del van, la tasa TIR de un 25% nos indica que el proyecto es rentable ya que esta tasa supera a la tasa mínima exigida por el proyecto que en este caso es de 8,2%

La inversión inicial del proyecto, si bien es considerable, es recuperada al segundo mes del año 6, es decir a partir de ese momento el proyecto genera utilidades.

Por lo tanto y en vista de todos los antecedentes de la muestra, el proyecto debe aceptarse ya que entrega una rentabilidad positiva.

V.- CONCLUSIONES

Las siguientes son las conclusiones obtenidas a la luz del estudio de antecedentes analizados para probar o descartar la hipótesis de trabajo. El estudio arroja los siguientes resultados, los que se rescatan luego de haber revisado la factibilidad económica en el centro cordillerano Malalcahuello – Corralco, IX Región de la Araucanía.

- A- Se puede deducir que la entrada de nuevos tipos de negocio inmobiliario, demostrado en este estudio tiene directa relación con el surgimiento y madures de actividades económicas no tradicionales en el entorno geográfico del I análisis expuesto.

- B- El entorno de servicios dentro de las localidades en este tipo de escenarios, aún no se encuentra en estado de madurez por lo mismo es que permite una serie de condiciones favorables a nuevas oportunidades e iniciativas de inversión mostradas con los temas de esta Tesis y comprobada con el ejercicio financiero de Bodegaje para equipos motorizados de Montaña.

- C- Hasta la fecha de cierre de este estudio el crecimiento en la adquisición de estos equipos tanto por personas particulares como organizaciones gubernamentales y de orden hacen sustentable la oportunidad de negocio para bodegaje en la pre cordillera chilena., siempre considerando las particularidades del entorno mostradas en este documento las cuales hacen atractiva la entrada de más participantes. El crecimiento sostenido del país agregado al reciente interés de esta última década por parte del gobierno en incrementar la promoción de Chile como destino turístico de nivel mundial donde una parte importante es su gran cordillera.

- D- La inversión inmobiliaria que genera un ofrecimiento de servicios sobre una necesidad observada no cubierta aumenta los riesgos considerablemente comparado con una inversión inmobiliaria tradicional, pero a su vez tiene el potencial de producir una serie de cualidades beneficiosas para el entorno los que posiblemente en el mediano plazo se traduzcan en aumento del valor del territorio.
- E- **A raíz de este estudio podemos afirmar que la inversión en el negocio de bodegaje en este tipo específico de locaciones puede transformarse en una forma atractiva de negocio inmobiliario como el expresado en este ejercicio financiero con resultado Valor Actual Neto del Proyecto aproximadamente 945 UF y Tasa de Interés de Retorno de 25%, atractivo por ser una inversión de mediano riesgo de 1286UF.**

VI.- REFLEXIONES FINALES

De acuerdo a los antecedentes demostrados en este estudio podemos reflexionar del sistema de bodegaje como inversión inmobiliaria, el bajo costo para invertir y la rápida recuperación o retorno del capital inicial siempre con la premisa de un flujo constante de dinero a partir del tercer año de vida del negocio, acompañada de una constante mayor ocupación, lo que en un escenario positivo podría alcanzar velocidades de retorno aún mayores.

El bodegaje o la subcontratación de metros cúbicos para espacio de guardado es una actividad que existe en nuestro país desde finales del siglo pasado, teniendo como referencia tangible solo las operaciones que existen Región Metropolitana. Si bien hay poca experiencia en el negocio fuera de las ciudades del resto de Chile se puede demostrar mediante lo expuesto en este estudio las necesidades e inquietudes de los posibles usuarios. Los encuestados en el caso de este estudio comentan los importantes problemas logísticos al momento de salir de sus ciudades para poder disfrutar de los equipos recreativos.

Es por lo mismo que todas estas observaciones nos permiten concluir finalmente que los servicios que ayudan a generar más tiempo libre para los potenciales clientes, **algo en común que tiene el sistema propuesto con el bodegaje de ciudad** es una buena oportunidad de negocio que podría generar una vez instaurado una logística de tiempos de uso mucho más ordenada, sofisticada y mejorada a lo que se observa tradicionalmente en estas localidades al momento de trasladarse y posteriormente arribar a los distintos puntos de los parques en época invernal. Este círculo virtuoso logístico en el mediano a largo plazo podría permitir el tan anhelado reconocimiento de los centros de ski y montaña como destinos turísticos de clase mundial, porque finalmente el turista internacional entre otras cosas busca eficiencia en el uso de su tiempo de visita ya que su tiempo es valioso y escaso.

Sistemas como el expuesto en este estudio finalmente crean este orden básico para el funcionamiento de los distintos tipos de experiencias turísticas en entornos naturales, creando además real plusvalía a terrenos que hace pocos años atrás estaban subutilizados y los entornos eran solo conocidos por sus habitantes y visitantes turísticos locales.

...

BIBLIOGRAFÍA

Bitrán, E. (2004). Sistema de innovación, consorcios tecnológicos y clusters dinámicos en Chile. Expansiva, Santiago.

Corporación Nacional Forestal - CONAF (2013). Sistema Nacional de Áreas Silvestres Protegidas del Estado (SNASPE). Definiciones y funciones. Disponible en: <http://www.conaf.cl/parques/index.html>. Consultado el 30/04/2016

Errázuriz, Rebeca, & Stern, Alberto. (2006). Estaciones de ski de la Región Metropolitana de Santiago: ¿nieve de clase mundial? EURE (Santiago), 32(95), 112-123. Recuperado en 30 de abril de 2016, de http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71612006000100007&lng=es&tlng=es. 10.4067/S0250-71612006000100007.

Espinosa S, Alejandro, Llancaman M, Leonardo, & Sandoval B, Héctor. (2014). Turismo de intereses especiales y parques nacionales: Compatibilidad entre turismo de intereses especiales y gestión de parques nacionales. Estudios y perspectivas en turismo, 23(1), 115-130. Recuperado en 30 de abril de 2016, de http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1851-17322014000100007&lng=es&tlng=es.

Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático - IPCC. (2002). Cambio climático y biodiversidad. ISBN: 92-9169-104-7

González, R.; Otero, A.; Nakayama, L. & Marioni, S. (2009). Las movilidades del turismo y las migraciones de amenidad: problemáticas y contradicciones en el desarrollo de centros turísticos de montaña. Revista de Geografía Norte Grande 44: 75-92

Hidalgo, Rodrigo, & Zunino, Hugo Marcelo. (2011). Negocios inmobiliarios en centros turísticos de montaña y nuevos modos de vida: El papel de los migrantes de amenidad existenciales en la Comuna de Pucón - Chile. Estudios y perspectivas en turismo, 20(2), 307-326. Recuperado en 30 de abril de 2016, de

http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1851-17322011000200003&lng=es&tlng=es.

Instituto geográfico militar IGM (2016). Información de sitio web www.igm.cl

Lazo, A. (2008). Manual de Procedimientos para el control del cumplimiento de los contratos de concesiones recreativas en el SNASPE. Gerencia Áreas Silvestres Protegidas-CONAF, Santiago, Chile. 55 pp.

Liendo, F. (2008). Plan comercial para la unidad de negocios “venta de tickets día de valle nevado S.A.”. Memoria para optar al título de Ingeniero Civil Industrial. Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas, Departamento de Ingeniería Industrial.

MacCannell, D. (1989). The Tourist. New York: Schocken.

Marchant, C.(2011). Factores que afectan la sustentabilidad de las comunas de montaña. El caso de la comuna de Lonquimay, Región de la Araucanía, Chile. No 25 (2011): Revista de Historia y Geografía. Universidad Católica Silva Henríquez.

Moos, L. (2005). The amenity migration phenomenon, why it is happening and our response. Presentación efectuada en la Conferencia International Amenity Migration Centre, Kaslo, B.C

Patz J. y colaboradores (2000) The Effects of Changing Weather on Public Health. Annual Review of Public Health 21. Pp: 271-307.

Revista Q (2013) Rev. N°3, pág. 6. Disponible digitalmente en http://www.calidadturistica.cl/wp-content/uploads/downloads/Sernatur_3_FINAL_.pdf.

Romero, H., Smith, P. & Vásquez, A. (2009). Global Changes and economic globalization in The Andes. Challenges for developing nations. In: "Global Change and Sustainable Development in Mountain Regions". *Alpine Space – Man & Environment*, vol. 7, p. 71-95.

Servicio Nacional de Turismo, Chile - SERNATUR. (2014). Anuario de turismo 2014. SERNATUR. Unidad de Análisis Económico y Estadísticas. Santiago.

Servicio Nacional de Turismo, Chile - SERNATUR. (2015). Estadísticas de turismo año 2014. SERNATUR. Unidad de Análisis Económico y Estadísticas. Santiago.

United Nations World Tourism Organization - UNWTO (2011). *Tourism Towards 2030*. UNWTO

Ministerio de Economía Fomento y Turismo, Gobierno de Chile. 2011, *Estrategia nacional de turismo 2012 – 2020*.

Servicio Nacional de Turismo, Chile - SERNATUR. (Julio 2014). *Informe Comportamiento y Perfil Turismo Receptivo 2013*.

ANEXOS

1.- ENCUESTA DIRIGIDA

Encuesta Servicio de Guardado de Equipos en la Cordillera

Señora/señor, Esta encuesta tiene por objetivo recopilar información sobre su conocimiento referente a la posibilidad de la contratación del servicio de guardado de sus equipos que ocupa en temporada de invierno en la cordillera para deportes al exterior y ski en general.

Percepción del problema del movimiento de equipos en temporada de invierno.

1- Considera que el problema del movimiento de equipos ocupa gran parte del tiempo de un viaje a la cordillera? Marque con una x solo la alternativa más apropiada a su opinión.

Muy En desacuerdo
En desacuerdo
De acuerdo
Muy de acuerdo

2.- ¿Cuándo se requieren los equipos en la temporada invernal, le gustaría que estuvieran dispuestos y listos al llegar a la cordillera? Marque con una x solo la alternativa más apropiada a su opinión.

Muy En desacuerdo
En desacuerdo
De acuerdo
Muy de acuerdo

3.- El espacio que ocupan sus equipos con sus carros es mayor al que le gustaría destinar en su casa o departamento? Marque con una x solo la alternativa más apropiada a su opinión.

Muy En desacuerdo
En desacuerdo
De acuerdo
Muy de acuerdo

4.- El desorden y uso del espacio en su propiedad influyen en la planificación de su tiempo libre y calidad de vida? Marque con una x solo la alternativa más apropiada a su opinión.

Muy En desacuerdo
En desacuerdo
De acuerdo
Muy de acuerdo

5.- En lo personal no tengo muchas alternativas para mejorar el problema con este tipo específico de equipamiento? Marque con una x solo la alternativa más apropiada a su opinión.

Muy En desacuerdo
En desacuerdo
De acuerdo
Muy de acuerdo

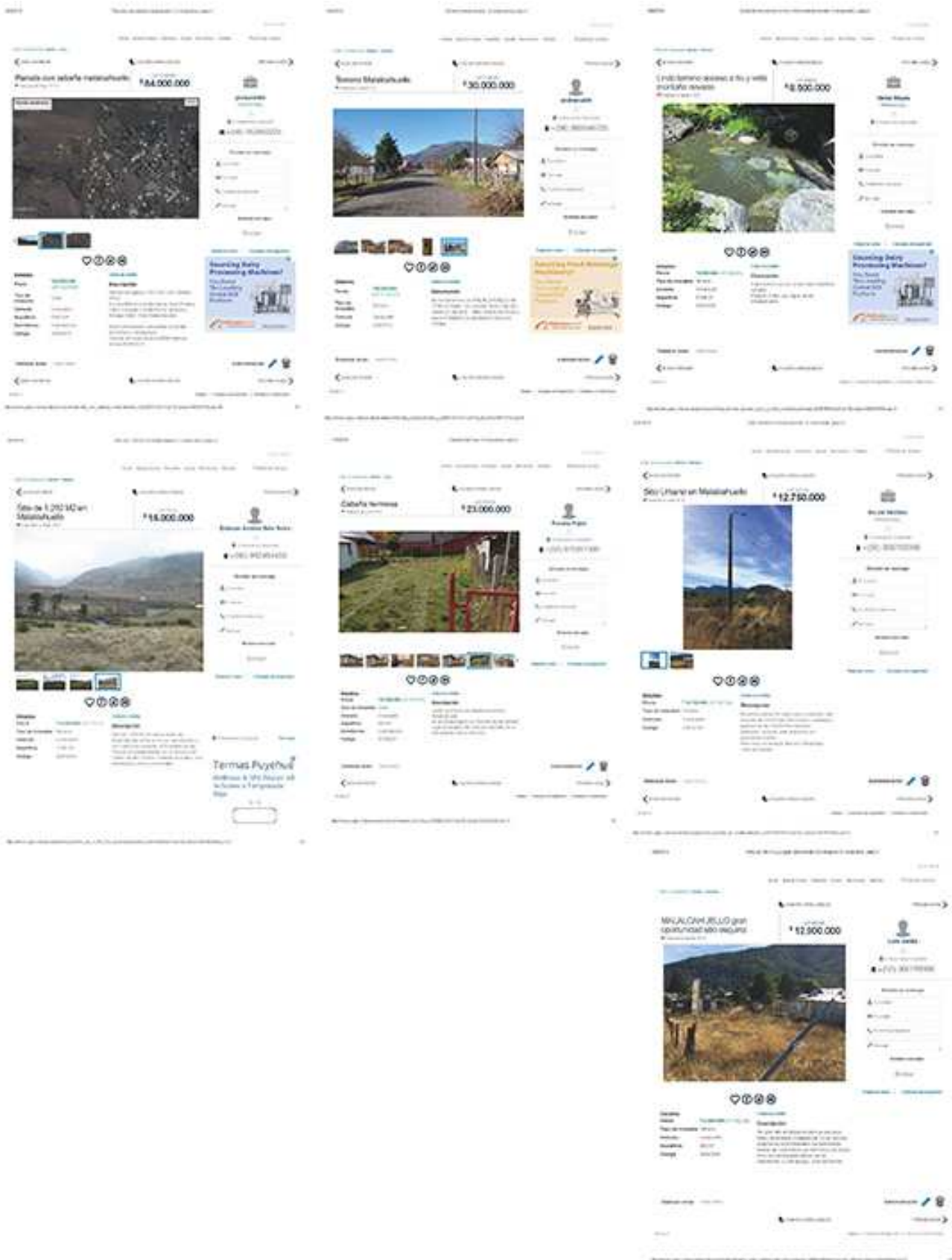
6.- Si existiera, implementaría un sistema que permita mejorar sus tiempos de llegada a la cordillera y planificación de sus viajes a estos paisajes para ocupar sus equipos de manera más cómoda y segura? Marque con una x solo la alternativa más apropiada a su opinión.

Muy En desacuerdo
En desacuerdo
De acuerdo
Muy de acuerdo

7.- Me interesa la mantención periódica y guardado de mis equipos de montaña durante la temporada de verano para que se encuentren en óptimas condiciones y puedan ser usados sin contratiempos en la temporada invernal. Marque con una x solo la alternativa más apropiada a su opinión.

Muy En desacuerdo
En desacuerdo
De acuerdo
Muy de acuerdo

2.- TERRENOS EN VENTA ZONA MALALCAHUELLO – CORRALCO (SEPTIEMBRE 2016)



3.- PLANILLA EJERCICIO FINANCIERO

BODEGAJE DE MONTAÑA PARA LA ZONA DE MALALCAHUELLO - CORRALCO , NOVENA REGIÓN ARAUCANÍA

ITEMS / AÑO	50%		75%		80%		80%		75%		75%	
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Ingresos												
Venta Terreno												
Venta Maquinarias												
Venta Obras Físicas												
Costos Variables												
Costos Fijos												
Dep. Obras Físicas												
Dep. Maquinarias												
Interes por préstamos (6%)												
Valor Libro Terrenos												
Valor Libro Obras Físicas												
Utilidad Ant. Impuestos												
Impuesto 24%												
Utilidad Desp. Impuestos												
+ Dep. Obras Físicas												
+ Dep. Maquinarias												
+ Valor Libro												
Amortización del Crédito												
+ Crédito												
- Terrenos												
- Obras Físicas												
- Maquinarias												
- Capital de Trabajo												
+ Recuperación Cap. Trabajo												
FLUJO DE CAJA												
TASA DE DESCUENTO												
VAN												
TIR												

TASA DE DESCUENTO	8,2%
VAN	\$ 24.840.545
TIR	25%
	943 UF

4.- CUADRO DE AMORTIZACIÓN

CUADRO DE AMORTIZACIÓN				
JUSTIFICACIÓN AMORTIZACIÓN: SE SOLICITA UN CREDITO DE CONSUMO DE 16.940.000 EQUIVALENTE AL 50% DEL PROYECTO. ESTE SE PAGARÁ A 7 AÑOS EN CUOTAS ANUALES CON INTERES DE 6%, CUOTA VENCIDA. LA FORMULA PARA SACAR LA CUOTA DEBE ESTAR GRAFICADA EN LA PRESENTACIÓN DE LA TESIS				
c	VALOR CUOTA	CUOTA CAPITAL	CUOTA INTERES	VALOR RESIDUAL
0	\$	\$	\$	\$16.940.000
1	\$3.034.547	\$2.018.147	\$1.016.400	\$14.921.853
2	\$3.034.547	\$2.139.236	\$895.311	\$12.782.617
3	\$3.034.547	\$2.267.590	\$766.957	\$10.515.027
4	\$3.034.547	\$2.403.646	\$630.902	\$8.111.381
5	\$3.034.547	\$2.547.864	\$486.683	\$5.563.517
6	\$3.034.547	\$2.700.736	\$333.811	\$2.862.780
7	\$3.034.547	\$2.862.780	\$171.767	\$-0
FINANCIAMIENTO DEL 50% DEL PROYECTO CON PRESTAMO (METODO FRANCES) A 7 AÑOS CON UNA TASA DE INTERES DEL 6% ANUAL, CUOTA VENCIDA.				

$$\text{Valor cuota} = \text{Préstamo} * \left[\frac{(1+i)^n * i}{(1+i)^n - 1} \right]$$