

Memoria Anual 2019



Inversiones e Inmobiliaria BP S.A.



Índice

1.	La Empresa	4
1.1.	Documentos Constitutivos	4
2.	Reseña Histórica	4
2.1.	Situación Accionaria de los Socios.....	5
2.2.	Situación de prestamistas/accionistas	5
3.	Giros y actividades autorizados por el SII.....	6
4.	Gobernanza	7
4.1.	El Directorio.....	7
4.2.	La Administración.....	7
4.2.1.	El Gerente General	7
4.2.2.	El Gerente de Administración y Finanzas	7
4.2.3.	El Gerente Comercial.....	8
4.3.	Organigrama de la Empresa	8
5.	Informe de Gestión Comercial	9
5.1.	Ventas Camping Móvil tienda oficial de AGSCH.....	9
5.1.1.	Comportamiento de las ventas en las distintas unidades.....	10
5.1.2.	Participación de los productos en las ventas	11
5.1.3.	Detalle de ventas de la Camisa Institucional.....	12
5.1.4.	Productos Nuevos	13
5.1.5.	Viaje a China en busca de nuevos proveedores.....	13
5.1.6.	Avances en Tienda Central y Sucursal de Ñuñoa	14
5.1.7.	Camping Móvil Regiones y de zonas aledañas a Santiago	14
5.1.8.	Equipo Camping Scout	15
5.2.	Ventas del Campo Escuela	17
5.2.1.	Detalle de las ventas del Campo escuela	17
5.2.2.	Difusión, promoción y redes sociales.....	19
5.2.3.	Equipo de ventas	20
6.	Informe de Administración y Finanzas	21

6.1.	Créditos Bancarios Vigentes.....	21
6.1.1.	Crédito hipotecario - Recompra Callejones	21
6.1.2.	Crédito de consumo - Compra Furgón Peugeot Boxer L4 H2	22
6.2.	Recursos Humanos.....	22
6.2.1.	Plantel Aprobado al 31/12/2019.....	22
6.2.2.	Plantel Real al 31/12/2019.....	23
6.3.	Ingresos por ventas	23
6.3.1.	Camping Scout.....	23
6.3.2.	Parque Callejones.....	25
6.4.	Inversiones (Activo fijo).....	28
6.5.	La gestión de Administración del Parque Callejones	29
6.5.1.	Poda de mantención de árboles.....	29
6.5.2.	Instalación de postes delimitadores de caminos	29
6.5.3.	Mejoras a las cabinas sanitarias.....	30
6.5.4.	Cabina sanitaria Principal	30
6.5.5.	Cabina sanitaria Sur.....	32
6.5.6.	Cabina sanitaria Norte.....	33
6.5.7.	Salón de eventos	33
6.5.8.	Construcción de bodegas adicionales para AGSCH.....	36
6.5.9.	Proyecto reemplazo y normalización red Gas Abastible Cabañas	36
6.6.	Gestión de Búsqueda de Proveedores en China	36
7.	Estados Financieros.....	38
7.1.	Flujo de Caja 2019	38
7.2.	Balance	39
7.3.	Estado de Resultados	40

1. La Empresa

Razón Social	Inversiones e Inmobiliaria BP S.A.
RUT	76.981.280-6
Tipo Sociedad	Sociedad Anónima Cerrada
Dirección	Camino Real #20, Codegua, Región del Libertador
Sucursal 1	Av. República #97, Santiago Centro
Sucursal 2	Av. Pedro de Valdivia #3462 local 51-A, Ñuñoa
Teléfono	(+56-2) 2630 7400
Web	www.callejones.cl www.campingscout.cl
E-mail	administracion@iibp.cl

1.1. Documentos Constitutivos

Escritura de constitución del 19/10/2007, ante el Notario Suplente del titular de la vigésimo segunda Notaría de Santiago, Don Humberto Santelices Narducci.

Extracto inscrito en el Registro de Comercio de Santiago a fojas 44090 número 31545 del año 2007.

2. Reseña Histórica

Inversiones e Inmobiliaria BP S.A. se conformó a fines de octubre de 2007 con la finalidad de recomprar a través de ella, tres propiedades que la Asociación de Guías y Scouts de Chile había vendido al Banco del Desarrollo el año anterior, con la idea de adquirirlas nuevamente:

- Campo Escuela Callejones (Camino Real #20)
- Casa Zonal de Temuco (Andrés Bello #1168)
- Casa Zonal de Concepción (O'Higgins #1320)

El Consejo Nacional de la Asociación de Guías y Scouts de Chile autorizó conformar la sociedad con la participación de un 85% suya y un 15% de particulares, en este caso la Señorita Alejandra Álvarez Guerrero, Don Patricio Hasbún Nazar y Don Paolo Salvatore Concha.

Debido a las complicaciones financieras de la Asociación, la señalada entidad bancaria sólo aceptó realizar la venta a una institución distinta a la Asociación y el plazo final para la recompra de las propiedades era el 31 de octubre de 2007, plazo en el cual se logró realizar y concretar la operación crediticia con 2 de las propiedades (Casa Zonal de Concepción y Casa Zonal de Temuco).

El banco entregó un plazo extraordinario en el caso del Campo Escuela Callejones, recompra que se concretó en febrero de 2008.

La Inmobiliaria BP no tuvo movimiento alguno en términos comerciales sino hasta el 01 de abril de 2010, luego que la Asociación de Guías y Scouts de Chile traspasara a la Inmobiliaria la operación de su Área Comercial y el personal asociado a éste, que consistía en las líneas de negocios de:

- Parque Campo Escuela Callejones
- Camping Scout
- Imprenta Scout

2.1. Situación Accionaria de los Socios

	Octubre 2007		Diciembre 2016		Diciembre 2019	
Accionista	Acciones	%	Acciones	%	Acciones	%
Guías y Scouts de Chile	1.700	85,0%	1.700	93,6%	1.719	94,7%
Alejandra Álvarez Guerrero	100	5,0%	2	0,1%	2	0,1%
Patricio Hasbún Nazar	100	5,0%	19	1,0%	0	0,0%
Paolo Salvatore Concha	100	5,0%	95	5,2%	95	5,2%
Total	2.000	100,0%	1.816	100,0%	1.816	100,0%

2.2. Situación de prestamistas/accionistas

El año 2007 personas cercanas a la institución realizaron préstamos personales para proceder a la recompra de las propiedades de Concepción, Temuco y el Campo Escuela Callejones, de los cuales aún no se ha resuelto sólo un caso (Montos expresados en moneda histórica):

- Hugo Tapia Naranjo \$1.469.189

Una situación pendiente de abordar es la de los accionistas, quienes hicieron un aporte en dinero para la conformación de la Inmobiliaria, dinero con el que fue posible realizar la recompra de las propiedades institucionales cedidas al Banco del Desarrollo. Estos aportes se expresan en moneda base y fueron efectuados en el año 2007.

- Paolo Salvatore C. \$9.577.582
- Alejandra Álvarez G. \$200.000

3. Giros y actividades autorizados por el SII

En la actualidad, la empresa tiene vigentes los siguientes giros ante el Servicio de Impuestos Internos, considerando las tres áreas de negocios existentes en la actualidad (Callejones, Camping Scout y la Imprenta Scout):

Actividad	Código	Categoría tributaria	Afecta IVA	A partir de
Actividades de agentes y corredores de seguros	662200	I	Sí	11-01-2018
Actividades de otras asociaciones N.C.P.	949909	I	Sí	16-03-2010
Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas	561000	I	Sí	04-04-2013
Alquiler de bienes inmuebles amoblados o con equipos y maquinarias	681011	I	Sí	30-10-2007
Impresión de libros	181101	I	Sí	16-03-2010
Otras actividades de alojamiento N.C.P.	559009	I	Sí	04-04-2013
Venta al por menor de alimentos en comercios especializados (almacenes pequeños y minimarket)	472101	I	Sí	16-03-2010
Ventas al por menor de otros artículos y equipos de deporte N.C.P.	476309	I	Sí	16-03-2010
Ventas al por menor de otros productos en comercios especializados N.C.P.	477399	I	Sí	16-03-2010
Ventas al por menor de prendas y accesorios de vestir en comercios especializados	477102	I	Sí	16-11-2011

4. Gobernanza

4.1. El Directorio

El Directorio de la empresa al 31 de diciembre de 2018 está constituido por las siguientes personas:

Nombre	RUT	Profesión/ocupación
Paul Finch Ureta	12.480.403-5	Licenciado en Ingeniería Forestal
Patricio Hasbún Nazar	4.217.190-5	Comerciante
Teresa Hernández Muñoz	7.450.891-K	Técnico en Administración de Empresas
Saúl San Martín Almeyda	10.298.052-2	Ingeniero Civil Industrial, MBA
Verónica Solé Órdenes	15.780.155-4	Médico Veterinario

La totalidad de los miembros del Directorio, han desarrollado sus funciones sin percibir remuneración alguna.

4.2. La Administración

4.2.1.El Gerente General

El Gerente General es el Representante Legal de la empresa

Sr. Paolo Salvatore Concha

10.325.284-9

Ingeniero Comercial, Magíster en Administración y Dirección de Empresas

Esta función ha sido desempeñada desde el año 2007 por el señor Salvatore, sin el cobro de dieta o remuneración alguna.

4.2.2.El Gerente de Administración y Finanzas

Reporta al Gerente General y tiene a su cargo el funcionamiento de Contabilidad y Finanzas y la Administración del Parque Callejones

Sr. Daniel Méndez Farago

12.885.221-2

Contador, Ingeniero Comercial, Egresado MBA USACH

4.2.3. El Gerente Comercial

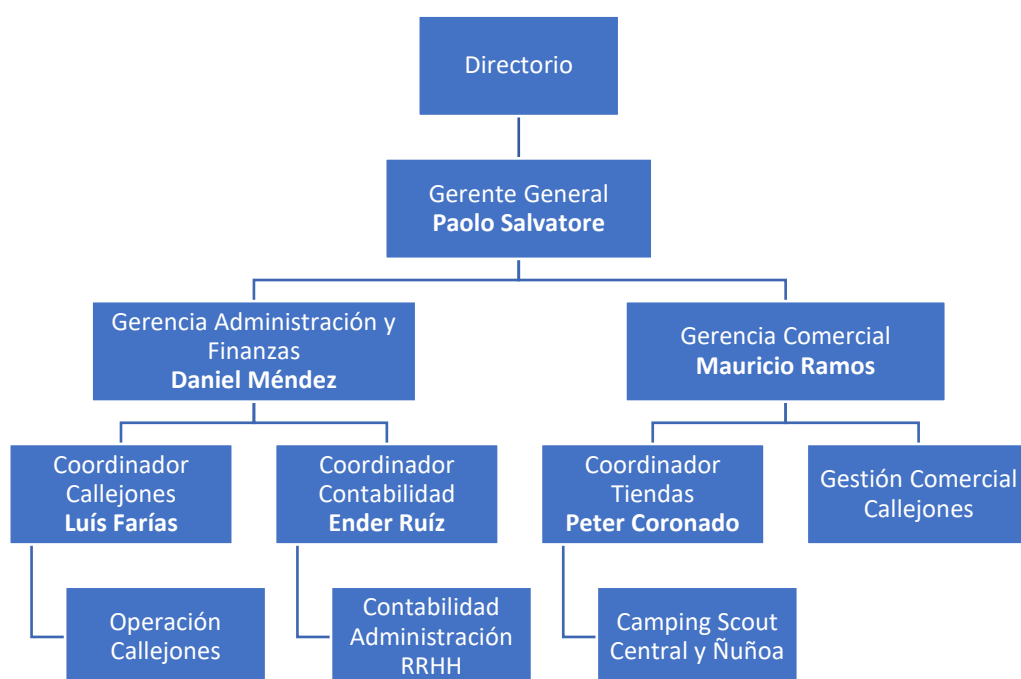
Reporta al Gerente General y tiene a su cargo el funcionamiento del Camping Scout y la gestión comercial de Callejones

Sr. Mauricio Ramos Velis

12.637.804-1

Contador Auditor y Técnico en Administración de Empresas Mención en Marketing.

4.3. Organigrama de la Empresa

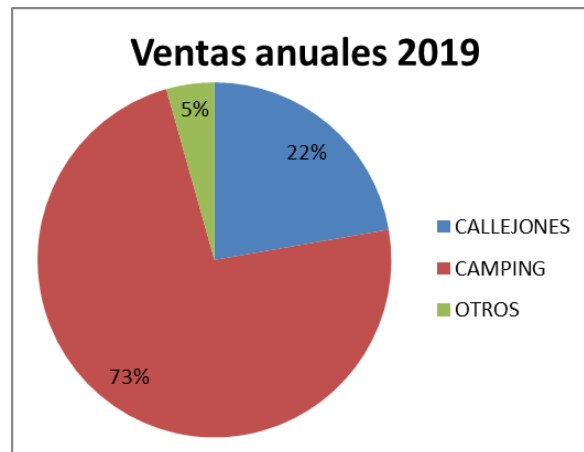


5. Informe de Gestión Comercial



5.1. Ventas Camping Móvil tienda oficial de AGSCH

El año 2019 resultó ser un año particular para el área comercial de la Inmobiliaria, un año económico complicado y un cierre de año convulsionado, afectan la operatividad y rendimiento de las distintas áreas de ventas que maneja el Camping Scout. Los resultados obtenidos por la tienda son de suma importancia para los ingresos de BP S.A. lo cual se refleja en el gráfico, siendo la mayor fuente de ingresos.



Como tienda en sus versiones locales y móviles, se realizaron los máximos esfuerzos para cumplir con las metas establecidas de aumentar un 15% sobre las ventas del año 2018. Realizamos acciones para mejorar la gestión llegando a más clientes, ocupando una estrategia de acompañamiento y operación en conjunto con AGSCH y sus territorios, con acciones concretas como búsqueda de nuevos clientes, presentación de proyectos y nuevas líneas de productos.

El cuadro muestra el comportamiento anual de las ventas del Camping Scout, además de la relación de estas, las proyecciones comerciales y metas del año 2018.

Año/Mes	Enero	Febrer	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agost	Sept	Octub	Novie	Dicie	Suma
Ventas 2019	82,662	3,783	14,827	55,033	72,853	32,933	31,980	35,676	15,221	25,401	18,129	78,856	467,356
Ventas 2018	30,624	2,304	11,647	69,870	64,643	34,874	33,646	38,038	14,943	36,588	26,539	17,465	369,993
Cumplimiento	270%	164%	127%	79%	113%	94%	95%	94%	102%	69%	68%	452%	126%
Metas 2019	36,368	2,650	13,394	78,511	74,339	40,105	38,693	43,744	17,184	40,083	24,648	20,085	436,679
Cumplimiento	227%	143%	111%	70%	98%	82%	83%	82%	89%	63%	74%	393%	107%

Se observa que, si bien las ventas superan en un 26% a lo logrado en el 2018, no logramos la meta de crecimiento del 15% establecida para el 2019, llegando sólo al 8%, a pesar de los esfuerzos realizados y del trabajo en conjunto con la AGSCH.

Parte de la estrategia de ventas para el año 2019 consideró la participación en los eventos organizados por la AGSCH que nos permite tener mayor presencia comercial. Entre otras acciones aumentamos la cobertura del Camping Móvil a más ciudades, postulamos y obtuvimos la venta de los kits del Jamboree 2020, proveímos los kits de la Delegación Chilena al Jamcam 2019, Jamboree Urbano, Jota/Joti, Día del Pensamiento, 25 años de la Rama Golondrinas y trabajo en conjunto con la Dirección de Métodos Educativos en la preparación del material de las Ramas Guías y Pioneros.

Debemos lamentar la baja en las ventas de los meses de octubre y noviembre debido al estallido social, que genera también problemas en el envío de pedidos a regiones. Se estima una disminución en las ventas de ambas tiendas de M\$26.724.- un 32% menos de lo proyectado.

5.1.1. Comportamiento de las ventas en las distintas unidades

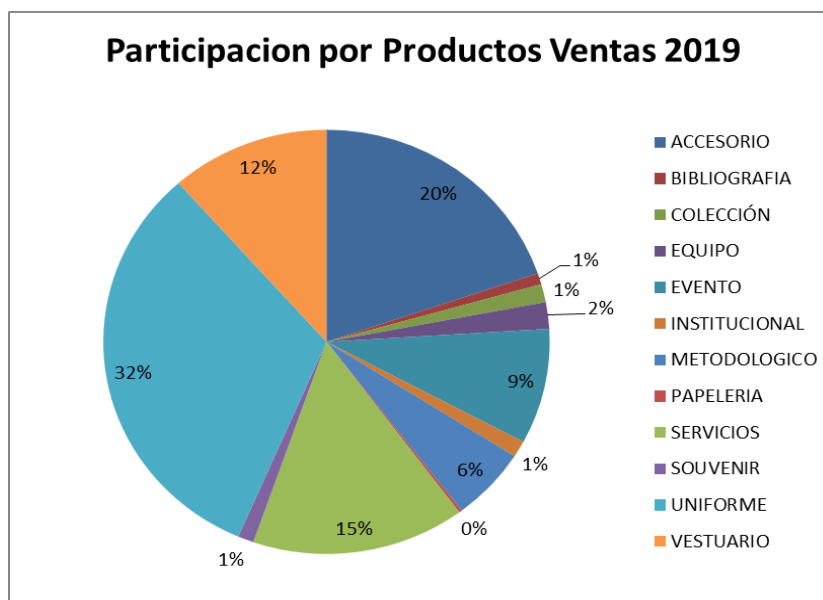
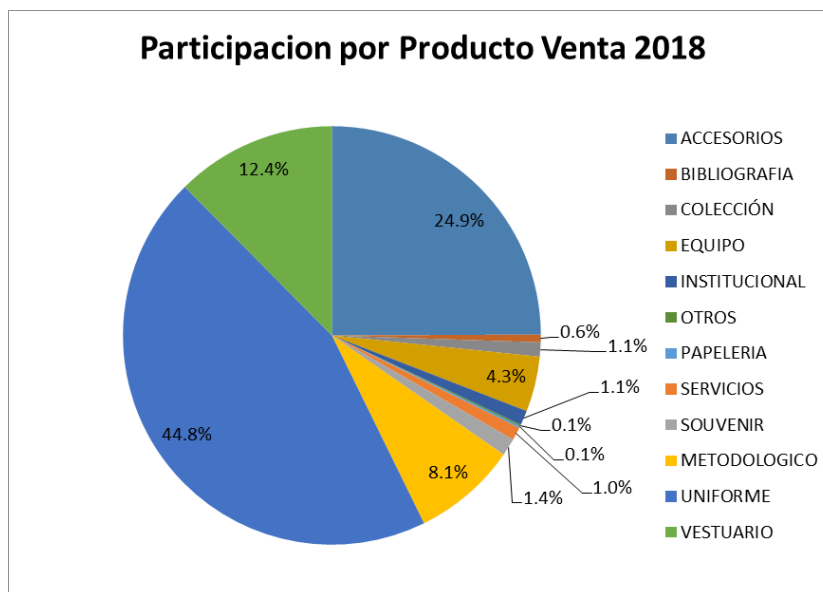
Durante el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2019 el movimiento dentro de las tiendas y unidades de ventas, fue distinto al año anterior, el cuadro explicativo muestra en detalle.

Resumen de ventas por area a Diciembre 2018				Resumen de ventas por area a Diciembre 2019			
Detalle	N° dptos	Venta	Venta Pro	Detalle	N° dptos	Venta	Venta Pro
Eventos	1226	6,875,426	5,608	Eventos	16569	59,470,172	3,589
Camping Movil Regiones	6168	88,532,183	14,353	Camping Movil Regiones	7353	100,256,100	13,635
Camping Movil Stgo	1606	13,077,374	8,143	Camping Movil Stgo	542	3,500,420	6,458
Tienda Ñuñoa	6992	69,273,878	9,908	Tienda Ñuñoa	6047	62,468,473	10,330
Tienda Central	13727	201,485,530	14,678	Tienda Central	12451	177,331,609	14,242
Suma	29719	379,244,391		Suma	42962	403,026,774	

El cuadro de ventas de las tiendas y Camping Móviles, no registra las ventas a delegaciones ni los kits del Jamboree Nacional 2020, dado que harían variar significativamente los valores promedio que se quieren reflejar. La gráfica nos muestra la importancia de las ventas en los distintos eventos (verano de 2018 no se realizó) y el aumento de las ventas del Camping Móvil en regiones que nos compromete aún más a acercarnos a los territorios.

5.1.2. Participación de los productos en las ventas

La tienda basa sus ventas en un producto principal que es la camisa de uniforme y complementa sus ingresos con la venta de productos relacionados a la vida de la guía y del scout, tanto en su relación con la naturaleza como en sus gustos personales.



La grafica nos muestra una variación importante en la conformación de la venta de nuestros productos, una disminución importante en la venta de artículos de uniforme y un aumento en las ventas de servicios a AGSCH, lo que se vuelve relevante a la hora de cumplir con la venta proyectada.

5.1.3. Detalle de ventas de la Camisa Institucional

La relación de ventas de camisas institucionales entre el 2017 y 2018 fue de -2%, el cuadro muestra que en el año 2019 existe una caída importante en las ventas del producto más relevante para la tienda y lo que significa su aporte al uso de marca que se entrega a la institución, una caída de un 11% es preocupante ya que influye también en los productos complementarios a ésta. No se consideraron en el análisis las tallas grandes ya que es primer año de ventas.

Tallas	30	32	34	36	37	38	40	42	44	46	48	50	52	54	Totales
2019	833	1,450	2,017	2,834	2,191	2,252	1,383	669	326	299	18	22	17	16	14327
2018	1,065	1,693	2,376	3,247	2,494	2,385	1,384	743	329	329	0	0	0	0	16045
Increment.	-232	-243	-359	-413	-303	-133	-1	-74	-3	-30	18	22	17	16	-1,718
	-22%	-14%	-15%	-13%	-12%	-6%	0%	-10%	-1%	-9%					-11%

Un año con vaivenes en lo social y económico que inciden en las ventas, se complica aún más después del 18 de octubre con la suspensión de eventos y visitas a regiones y la necesidad de mantener las tiendas cerradas por seguridad, resultando en una baja dramática de las ventas en general.

Años/meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiem.	Octubre	Noviem.	Diciem.	Totales
2016	1175	60	513	3217	3668	1234	977	1658	1402	1497	627	1071	17099
2017	826	89	761	3010	3517	1169	1731	1455	1059	1503	890	567	16577
2018	940	39	527	3370	3407	1606	1267	1577	796	1510	670	594	16303
2019	1046	80	676	2635	3413	1304	1173	1350	679	906	473	592	14327
Total x mes	3987	268	2477	12232	14005	5313	5148	6040	3936	5416	2660	2824	64306
Prom. Ventas	997	67	619	3058	3501	1328	1287	1510	984	1354	665	706	16077

Buscando la manera de incentivar a el uso y aumentar las ventas del uniforme el año 2019 se vuelve a producir blusas y camisas de tallas grandes hasta 6XL, de fabricación nacional, ambos productos son muy bien recibidos por nuestros clientes.



5.1.4.Productos Nuevos

Todo el año se mantuvo el movimiento creativo de nuevos artículos y accesorios necesarios en el quehacer guía – scout y de uso general, algunos de fabricación propia y otros traídos desde la tienda mundial, que han tenido buena aceptación. Es importante señalar que muchos de estos artículos nacen a partir de sugerencias de nuestros clientes al personal de las tiendas.



El trabajo en conjunto con la Dirección de Métodos Educativos y con la Comisión de la Rama Pioneros permitió presentar las nuevas insignias de progresión. También facilitó la creación de la línea de polerón por Rama, que junto con la sublimación en tela nos permitieron diversificar la oferta de prendas de vestir y productos de gran atractivo.

5.1.5.Viaje a China en busca de nuevos proveedores

Durante el mes de octubre, el Gerente de Administración y Finanzas realiza un viaje a Beijing, China, con el objetivo de visitar la feria más grande de productores del país para encontrar proveedores que permitan mejorar la calidad de nuestro uniforme y de elementos que sean interesantes de comercializar, el viaje arroja buenos resultados que permitirán en el mediano plazo mejorar nuestra oferta.

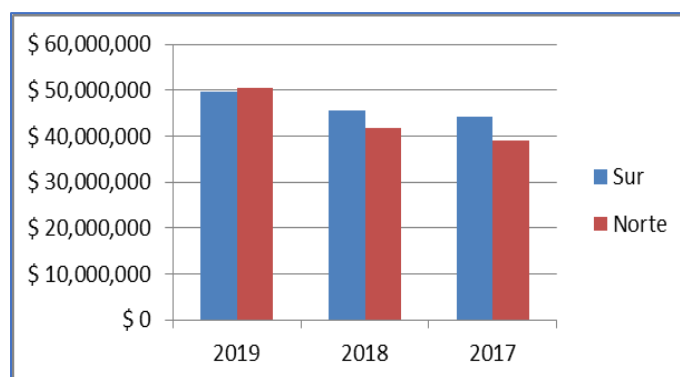
5.1.6. Avances en Tienda Central y Sucursal de Ñuñoa

Este año se implementaron mejoras de los sistemas y procesos de venta, buscando agilizar los tiempos de atención. La implementación de códigos de barra EAN13 en todos los productos, instalación de lectores infrarrojos, cambios en el software de la tienda móvil y la instalación de impresoras térmicas, son parte de las medidas puestas en práctica a partir de las visitas a terreno del mes de septiembre. También se asume una política de disminución en el uso de plástico en nuestros envoltorios.



5.1.7. Camping Móvil Regiones y de zonas aledañas a Santiago

Las giras de nuestra Tienda Móvil ya son parte importante de la rutina de venta y de la vida de los distintos territorios de AGSCH. La relevancia para los territorios se refleja en el aumento constante en los resultados de cada una de las tres giras al Sur y norte de nuestro país que se realizan cada año, transformándose en un 21% de los ingresos totales de las ventas anuales.



El año 2019 muestra un aumento de 13.2% en las ventas en comparación al 2018, esto debido a un aumento de las ventas en el norte del país, visitas a más territorios por gira y productos relevantes como la línea de polerones por ramas implementada este año, el grafico nos muestra el desarrollo de las giras durante los tres últimos años y por primera vez las ventas de la gira al norte superan las ventas en las ciudades del sur, es importante señalar que la zona norte de país contiene menos territorios y menos grupos que la zona sur.

En las giras al norte se visitaron 18 ciudades; Antofagasta, Arica, Calama, Caldera, Copiapó, Coquimbo, Diego de Almagro, El Salvador, Alto Hospicio, Huasco, Iquique, La Serena, Mejillones, Ovalle, San Felipe, Tocopilla, Vallenar y Viña del Mar.

En la suma de las giras al sur se visitaron 19 ciudades o localidades; Ancud, Arauco, Castro, Chillan, Concepción, Curicó, Linares, Los Ángeles, Nueva Toltén, Osorno, Puerto Montt, Puerto varas, Quellón, Rancagua, San Fernando, Talca, Talcahuano, Temuco y Valdivia.



Punto importante a destacar de las giras del año 2019, es la gran participación de equipos de servicio que nos esperan para ayudar en el armado y desarmado de la tienda, atención de público y distintos apoyos en los territorios, facilitando el trabajo de manera significativa.

El equipo del Camping Móvil a través de estos párrafos quiere agradecer a cada equipo de Zona, Distrito y Unidades que nos ayudaron durante todo el año.

5.1.8. Equipo Camping Scout

El personal del área comercial consta de 6 personas, 5 con contrato indefinido y una con contrato a honorarios, más dos colaboradores que se unen a la tienda móvil cada vez que se necesita. También este año se suman al equipo, personal de apoyo administrativo que permite realizar los cambios necesarios para la implementación de etiquetado de productos y nuevo sistema de ventas que se menciona anteriormente.





5.2. Ventas del Campo Escuela

El Campo Escuela durante el 2019 ha realizado todos los esfuerzos para estar siempre disponible para el uso tanto de la institución, de los grupos y de clientes particulares que aprecien sus bondades y servicios. Para esto se implementó un trabajo en conjunto entre el área de administración y ventas para mejorar la gestión con clientes específicos, instituciones y scouts de las zonas cercanas al parque, además de mantener los precios de nuestros servicios.

Año/Mes	Enero	Febrer	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agost	Sept	Octub	Novie	Dicie	Suma
Ventas 2019	18,545	12,745	3,871	12,871	11,264	9,142	12,558	5,539	10,586	16,712	5,261	18,052	137,145
Ventas 2018	24,044	13,996	6,938	11,913	17,154	9,840	16,450	6,476	5,139	18,356	5,261	13,024	148,591
Incremento	77%	91%	56%	108%	66%	93%	76%	86%	206%	91%	100%	139%	92%
Metas	27,763	15,457	8,511	13,948	21,652	11,459	15,079	7,447	13,897	24,635	24,294	18,282	202,425
Cumplimiento	87%	91%	82%	85%	79%	86%	109%	87%	37%	75%	22%	71%	76%

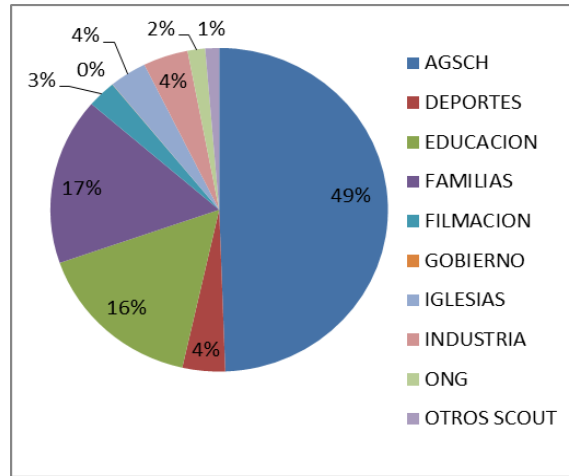
Este año queda patente que el efecto estallido social provoca perjuicios importantes en los ingresos, en los últimos meses del año, suspendiendo las reservas y eventos pactados, en época de ingresos importantes. Esta situación dificultó el cumplimiento de las metas trazadas, quedando un 8% bajo las ventas del 2018.

Consideramos una pérdida de reservas de aproximadamente \$M20.000.- en los meses de octubre y noviembre, por la suspensión del Jamboree Salesiano, Jamboree Coanil y otros eventos como la convención anual de Guías Y Scouts por Siempre, entre los más destacados.

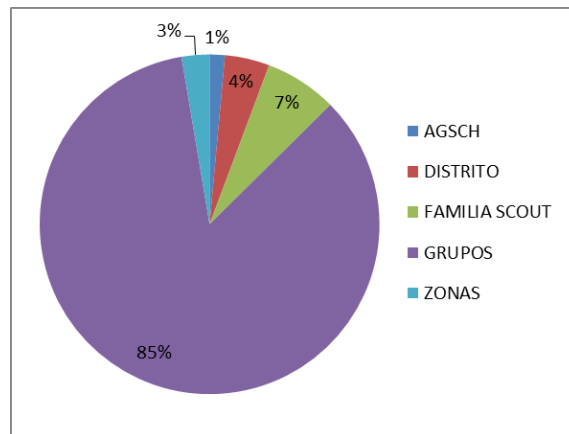
5.2.1. Detalle de las ventas del Campo escuela

Los ingresos del Campo Escuela nacen de 1137 reservas durante todo el año, de las cuales 49% corresponden a grupos guías -scouts, territorios y familia scout y un 51% son clientes particulares, si bien los últimos tres años aumentaron de forma importante las reservas scout, gran parte de las

visitas de octubre y noviembre que se anularon son de grupos y territorios, por lo cual los clientes particulares terminaron siendo la mayor parte de las ventas, en el resultado anual.



El grafico nos muestra la conformación de la venta anual según los tipos de clientes que asisten al parque. AGSCH representa a nuestros asociados y cuan relevante es su asistencia al parque, si sumamos a lo anterior el porcentaje de otros scouts, podemos determinar que el Parque es importante dentro del ambiente del escultismo nacional, grupos mormones, adventistas y de la Agrupación de Boy Scouts asisten con frecuencia generándose un intercambio de estilos al compartir con los grupos de Guías y Scouts de Chile.



La participación de los grupos siempre es la más importante dentro de las ventas, hemos notado un aumento en las visitas de las familias scouts al Parque, duplicando el porcentaje del año anterior y una disminución en la participación distrital en relación al año 2018, esto debido al evento de San Bernardo que se realiza cada dos años.

5.2.2. Difusión, promoción y redes sociales

Como equipo nos hemos dedicado a aumentar el alcance de la gestión, buscando nuevos clientes y manteniendo a los que tenemos. Se han realizado campañas con el fin de acercar clientes a fechas determinadas, recalcando la relación afectiva que muchos antiguos guías y scouts tienen con el Parque.



Nuestras redes sociales han tenido la misión de promocionar y difundir cada campaña que hemos creado apoyando la gestión del equipo de ventas.

Parte del trabajo realizado el 2019 ha sido crear campañas para el uso del Parque, siendo la más exitosa la promoción ofrecida a los grupos asistentes al 10° Jamboree Nacional, para realizar campamentos de verano y que también se extendió a unidades participantes que terminaron su viaje en el Parque antes de volver a sus regiones. Este beneficio favoreció a todo grupo que enviara unidades al evento.

5.2.3. Equipo de ventas

Se ha dado énfasis en la búsqueda de nuevos clientes y salidas a terreno, con supervisión de visitas y actualización de datos, enfocados a las áreas de educación e industrial, pensando en obtener resultados en los meses de noviembre y diciembre (temporada de piscina).



6. Informe de Administración y Finanzas

6.1. Créditos Bancarios Vigentes

6.1.1. Crédito hipotecario - Recompra Callejones

Banco	Santander
Fecha Otorgado	30/03/2016
Garantía	Predio Parque Callejones
Moneda	UF
Monto Original	UF 13.482,00
Saldo Insoluto	UF 10.618,16
Tasa	UF + 4,0% anual
Plazo Pactado	138 meses (11 años y 6 meses)
Cuotas Pagadas	38 (diciembre 2019)
Valor Cuota (dic.)	\$3.529.588 (UF124,8977)

A fines del año 2019, la Gerencia de Administración y Finanzas realizó una renegociación del crédito hipotecario, con la finalidad de rebajar la tasa vigente, dado el escenario país que había visto una baja considerable de ellas.

El resultado fue pasar de una tasa de UF+4,0% Anual a UF+2,59%, lo que significa un cambio de cuota de UF124,8977 a UF118,0093. Esto quedará operativo a contar de la cuota de febrero de 2020.

Lo anterior es un ahorro de $UF6,8884 \times \$28.309,94 (31/12/19) = \195.010

El ahorro se refleja: $100 \text{ cuotas} \times \$195.010 = \$19.501.000$ a valor actual

6.1.2. Crédito de consumo - Compra Furgón Peugeot Boxer L4 H2

Banco	Santander
Fecha Otorgado	07/07/2017
Garantía	Sin Garantía BP ☐ Garantía CORFO
Moneda	Pesos
Monto Original	\$23.000.000
Saldo Insoluto	\$5.960.985
Tasa	1,07% mensual
Plazo	36 meses (3 años)
Cuotas Pagadas	28 (diciembre 2019)
Valor Cuota	\$776.453

6.2. Recursos Humanos

6.2.1. Plantel Aprobado al 31/12/2019

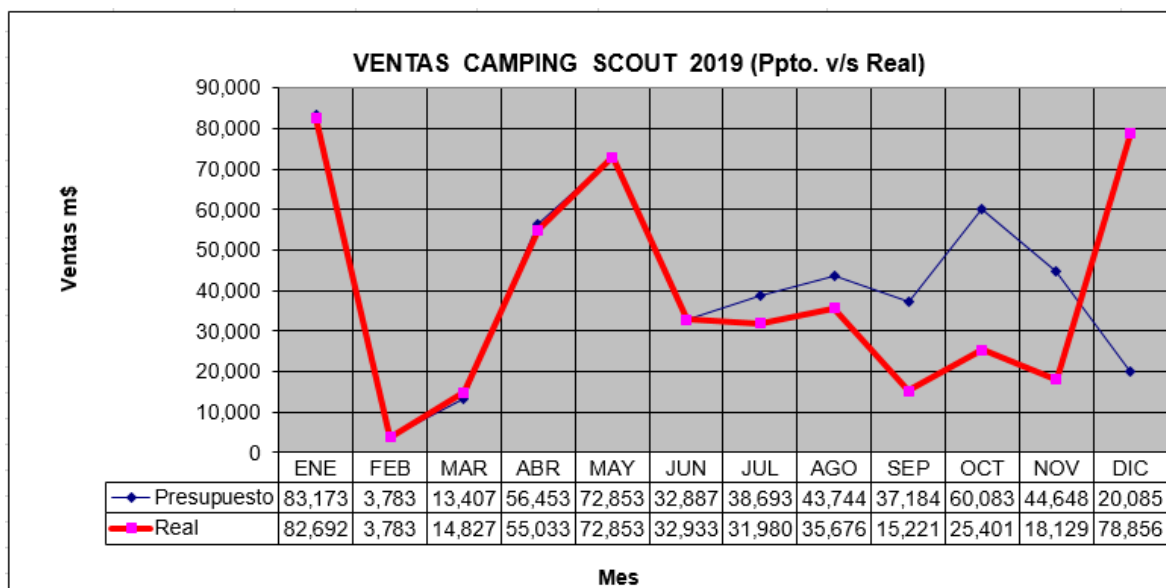
Unidad	Planta	Plazo fijo	Part time	Honorarios	Total
Camping Scout	4				4
Callejones-Parque	6	5	1		12
Callejones-Ventas	3				3
Contabilidad y Tesorería	4				4
Gerencia Comercial	1			1	2
Gerencia Adm. y Fzas.	2				2
Total	20	5	1	1	27

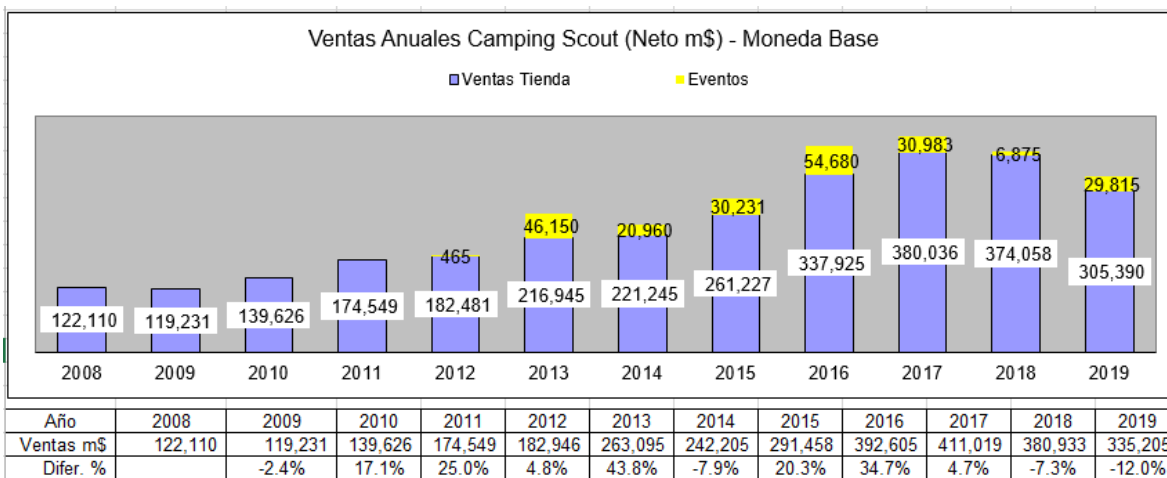
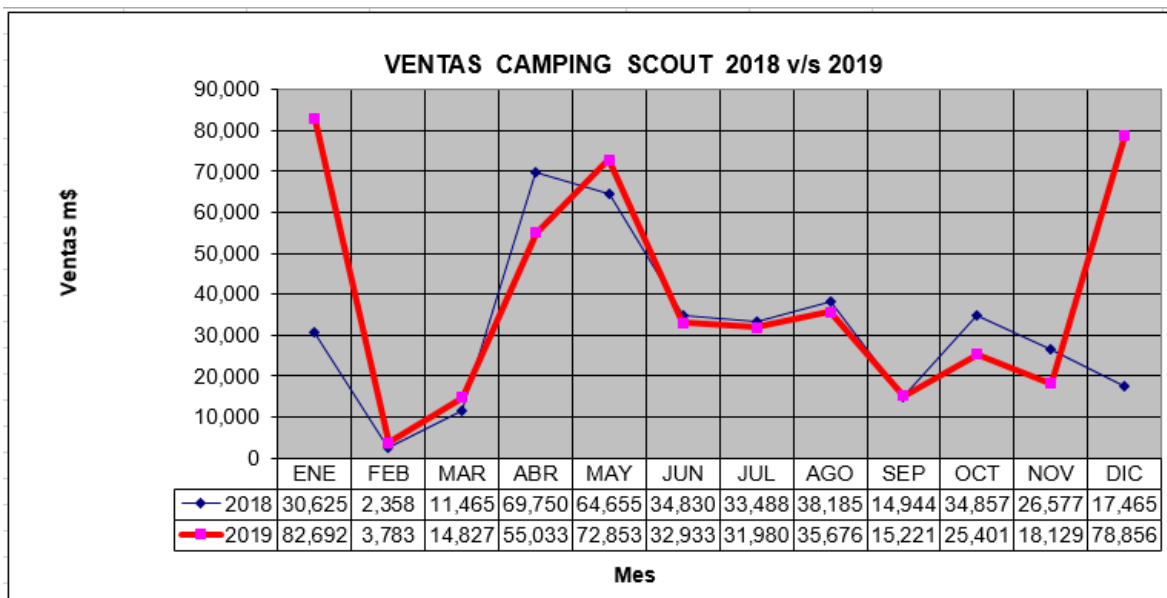
6.2.2. Plantel Real al 31/12/2019

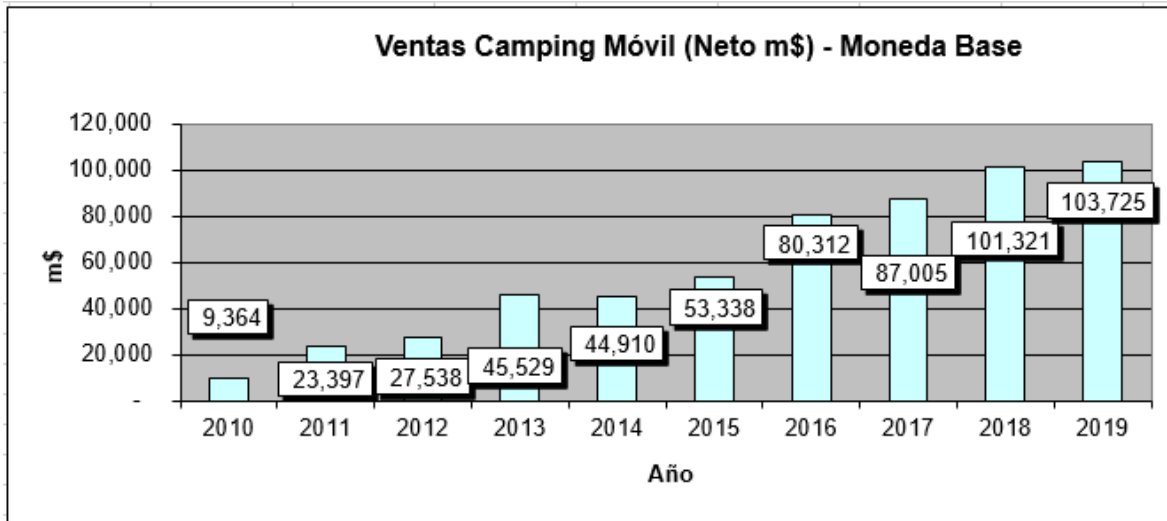
Unidad	Planta	Plazo fijo	Part time	Honorarios	Total	Alumnos en práctica
Camping Scout	4				4	
Callejones-Parque	5	1	2		8	
Callejones-Ventas	1				1	
Contabilidad y Tesorería	4				4	3
Gerencia Comercial	1			1	2	
Gerencia Adm. y Fzas.	1				1	
Total	16	1	2	1	20	3

6.3. Ingresos por ventas

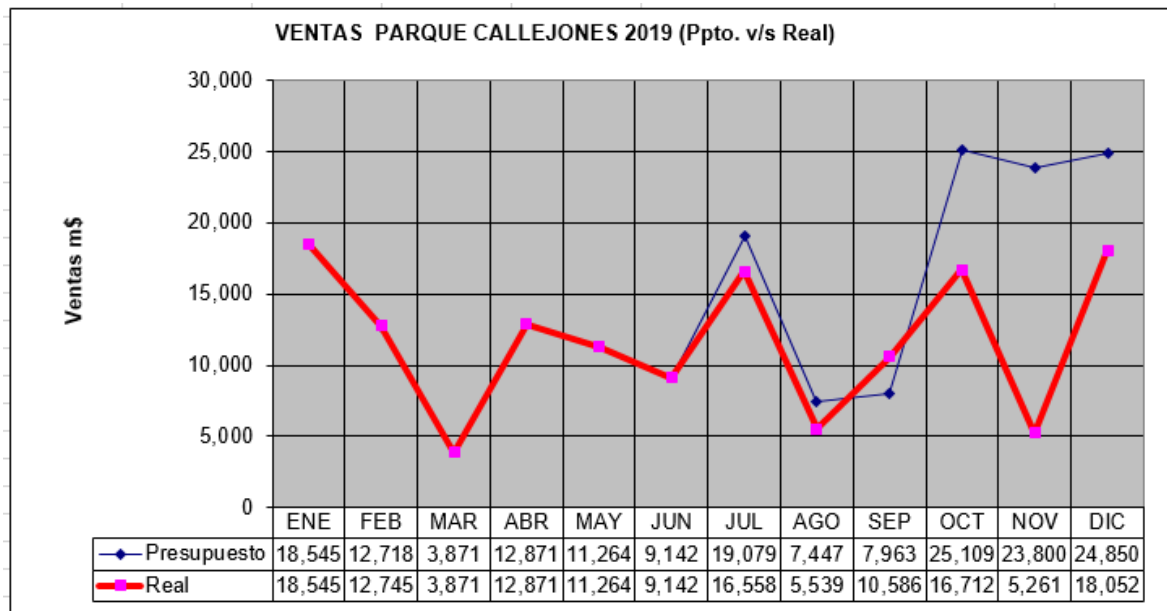
6.3.1. Camping Scout

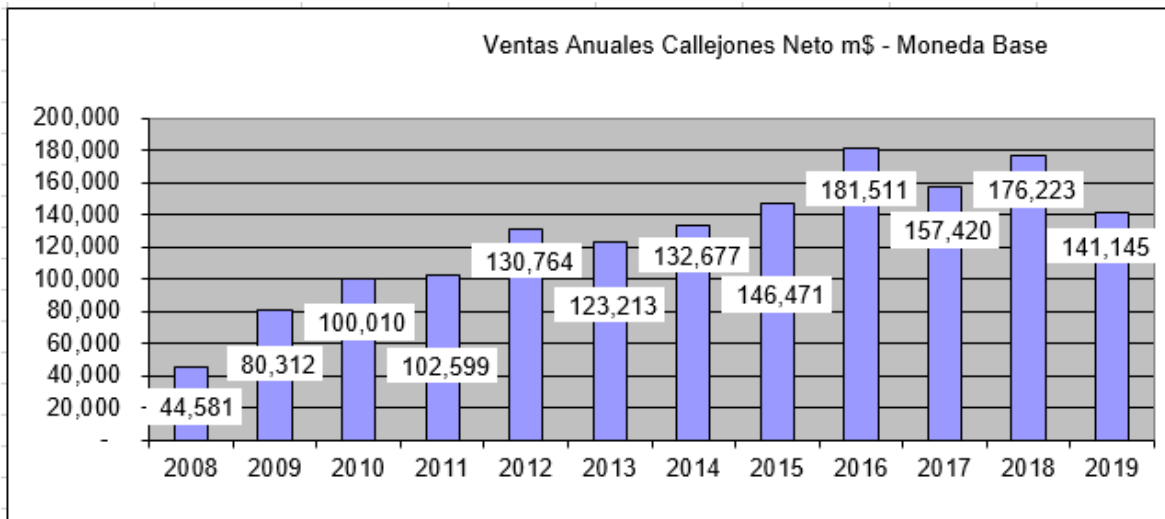
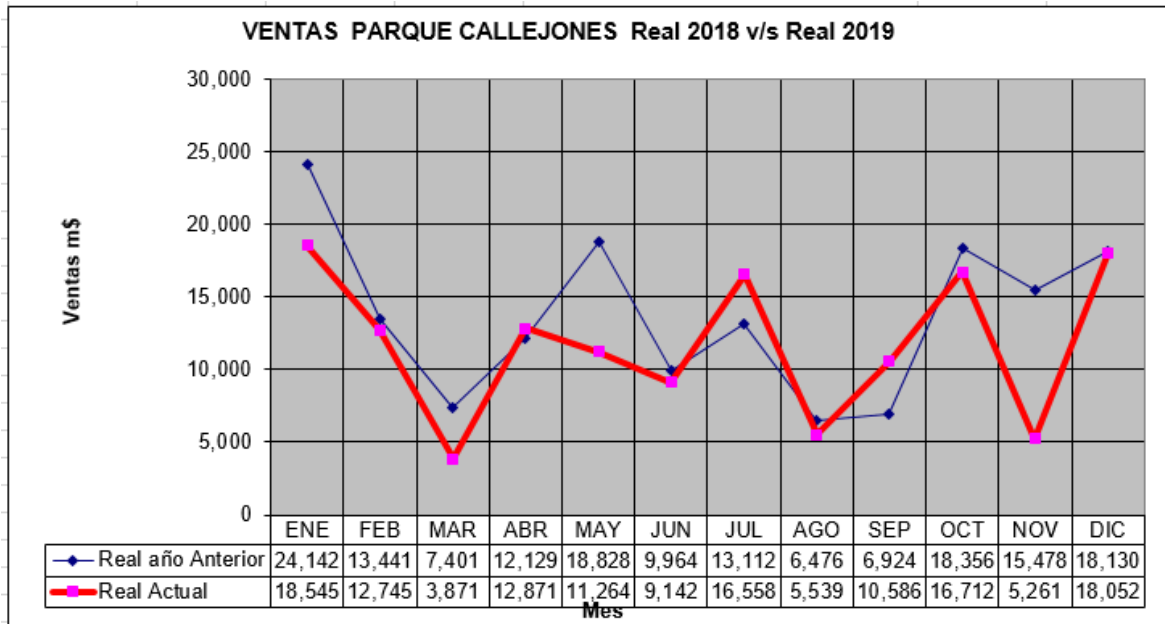


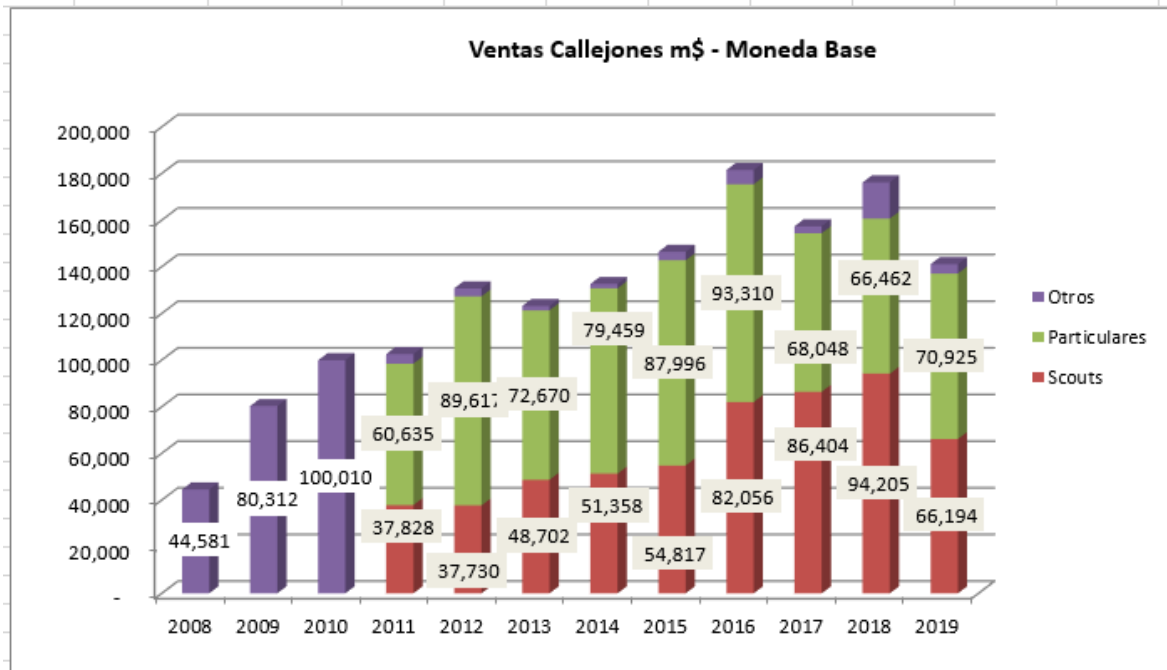




6.3.2. Parque Callejones







6.4. Inversiones (Activo fijo)

A continuación, se listan los proyectos de inversión y sus montos involucrados durante el año:

PROYECTO	NOMBRE	ESTADO	TOTAL \$
2018-020	Construcción Salón de Eventos (inversión 2019)	PENDIENTE	8,683,558
2019-001	Construcción 5 Bodegas en Callejones	ACTIVADO	6,009,151
2019-002	Compra Esmeril Angular Callejones	ACTIVADO	21,994
2019-003	Compra 1 caja fuerte mediana	ACTIVADO	98,899
2019-004	Compra 1 Ventilador Grande	ACTIVADO	22,689
2019-006	Compra 6 Impresoras Epson	ACTIVADO	271,835
2019-007	Compra de Máquinas para contar Dinero y etiquetar	ACTIVADO	199,992
2019-008	Compra de Máquinas para contar Billetes	ACTIVADO	47,050
2019-009	Máquina de Soldar para Callejones	ACTIVADO	186,340
2019-010	Pulverizador de espalda	ACTIVADO	25,272
2019-011	Compra Bomba agua shimge 2 pulgadas	ACTIVADO	121,613
2019-012	Techado 8 quinchos	PENDIENTE	2,756,568
2019-013	Cabina Principal-Renovación interior	ACTIVADO	4,555,704
2019-014	Cabina Sur-Renovación interior	ACTIVADO	717,672
2019-015	Cabina Norte-Instalación separadores de duchas	ACTIVADO	1,204,609
2019-016	Máquina de Chapitas	ACTIVADO	105,840
2019-017	Reconstrucción Red Gas Cabañas 1 a 4	ACTIVADO	2,000,000
2019-018	Equipos computacionales Jamboree 2020	ACTIVADO	2,690,711
2019-019	Compra de Calefons	ACTIVADO	373,035
2019-020	Compra de Impresoras térmicas y lectores	PENDIENTE	859,206
		Total \$	30,951,738

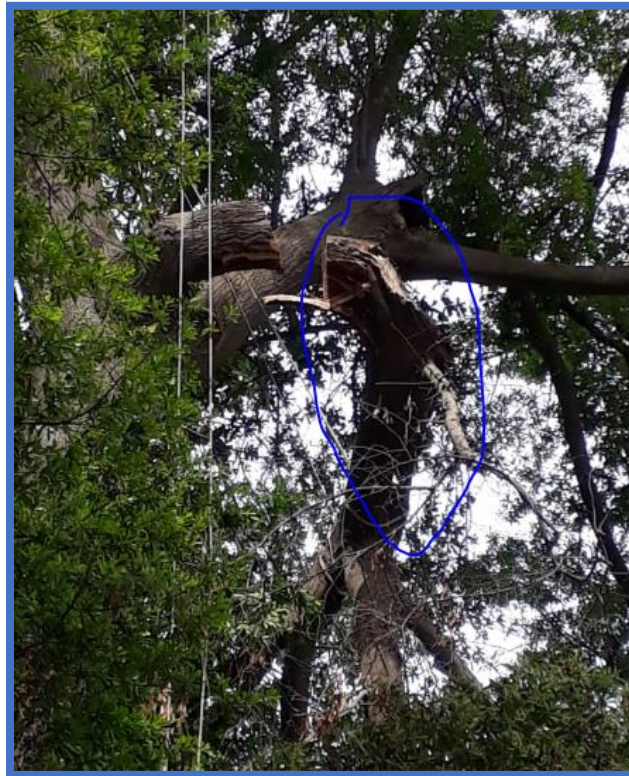
*Valores Netos \$

6.5. La gestión de Administración del Parque Callejones

Este año las inversiones en mejoras de infraestructura en Callejones estuvieron dadas fundamentalmente por las cabinas sanitarias, que requerían mejoras para brindar un mejor servicio a los clientes, así como también darles mayor seguridad.

6.5.1. Poda de mantención de árboles

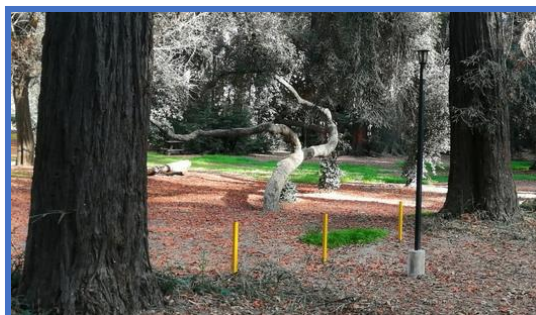
Tal cual se viene haciendo desde hace algunos años, se contrataron los servicios de poda extrema, donde un experto trepa a los árboles y asegura, corta y baja las ramas al piso.



6.5.2. Instalación de postes delimitadores de caminos

Durante 2019 se terminó el trabajo de instalación de postes en todos los caminos, dejando sectores con cadenas para el paso de vehículos autorizados, de servicios y emergencia.

La finalidad de estos delimitadores, es evitar el ingreso de vehículos de clientes a las praderas y sectores de acampe, para evitar el daño del pasto, los árboles y dar mayor seguridad a los demás clientes.



6.5.3. Mejoras a las cabinas sanitarias

Con la finalidad de brindar mejores comodidades y servicios a los usuarios del parque, el Directorio tomó la determinación de realizar mejoras en las cabinas sanitarias

6.5.4. Cabina sanitaria Principal

Durante el mes de septiembre y comienzos de octubre se realizaron las siguientes mejoras

- Duchas damas y varones: Se retiraron puertas metálicas con internit y se instalaron marcos de aluminio y cortinas.
- Baños damas y varones: Se retiraron puertas metálicas con internit y se reemplazaron por puertas con marco de aluminio,
- Sector lavamanos damas y varones Se retiraron los azulejos de todo el sector central, se escondieron en el muro los desagües, las cañerías y se instaló cerámica muro a muro.



- Urinarios de baños varones: Se reemplazaron urinarios, reemplazándolo por nuevos urinarios con temporizadores a los que además se les instalaron cortavistas.



- Baños chicos de la cabina principal: Estos baños se utilizan cuando hay muy pocas personas en el Parque, están ubicados entrando en la cabina (tanto sector de damas como de varones) y cuentan con 2 lavamanos, 2 duchas, 2 baños y 1 urinario en caso del baño de varones y 3 baños para el sector de damas. Se reemplazaron los lavamanos antiguos montados en fierros de construcción, se escondieron las cañerías de agua y desagüe y se instaló cerámica muro a muro en todo el sector de ambos baños.



6.5.5. Cabina sanitaria Sur

Durante el mes de octubre se realizaron las siguientes mejoras a la cabina:

- Reemplazo de lavamanos en baños de damas y varones
- Reemplazo de llaves de las duchas de damas y varones
- Urinarios baño varones: Se demolió el existente hecho con azulejos como receptáculo y se instalaron 2 de loza con llave temporizadora y corta vista.



6.5.6. Cabina sanitaria Norte

Durante el mes de octubre se instalaron separadores de aluminio y cortinas en las duchas de varones:



6.5.7. Salón de eventos

Ya en el año 2018 habíamos explicado las etapas en las que se había dividido la construcción del nuevo salón de eventos que pasó a reemplazar el galpón techado, las que recordamos a continuación:

La primera etapa considera los siguientes aspectos:

- Levantamiento de la estructura Realizado en 2018
- Forro exterior Realizado en 2018
- Iluminación Realizado en 2019

La segunda etapa considera los siguientes aspectos:

- Instalación de protecciones en las ventanas Realizado en 2019
- Instalación de ventanas Realizado en 2019
- Instalación de puertas Realizado en 2019



La tercera etapa considera los siguientes aspectos (pendiente):

- Forro interior en madera Pendiente
- Encielado en madera Pendiente

Durante el invierno se procedió a abordar la etapa 2 de la siguiente forma:

- Confección e instalación de ventanas de termopanel, que permitirán ahorrar en calefacción, brindando mejor aislación de temperaturas y de ruidos.
- Las protecciones a todas las ventanas fueron confeccionadas e instaladas totalmente por personal del parque, con lo que hubo un importante ahorro de recursos.
- La confección de las puertas de sequoias fueron encomendadas a un contratista que gestionó todo el proceso hasta la instalación.

Con lo anterior, se dio por finalizada la etapa 2 del proyecto Salón de Eventos.



El 5 y 6 de octubre de 2019 se completó la etapa 1, pues el Círculo de Guías y Scouts por siempre acudió al llamado de ayuda, para poder realizar tareas en el salón de eventos. Es así que durante ese fin de semana se procedió a:

- Aplicar impregnante con color a todo el exterior, lo que protegerá la madera de la humedad y lluvia.
- Aplicar impregnante incoloro a las 12 puertas de madera de sequoia que tiene el salón, con esto, se logrará dar una mayor vida útil a las puertas.
- Instalar 2 fases de focos centrales del salón, lo que permitió retirar las guirnaldas provisorias y dejar plenamente iluminado el interior para reuniones.

En forma posterior, se hizo entrega de un estímulo personalizado a cada uno de los participantes de esta actividad. Agradecemos a los miembros del Círculo de Guías y Scouts por siempre la dedicación a este trabajo y el cariño que le tienen al Parque Campo Escuela Callejones.
¡¡¡Agradecemos sinceramente el apoyo, trabajo y dedicación a esta tarea!!!



6.5.8. Construcción de bodegas adicionales para AGSCH

Durante el mes de febrero de 2019 se procedió a construir 3 nuevas bodegas de 6x3m² con altura promedio de 3,25m, es decir 58,5m³ aprox. (una de ellas dividida en 5 espacios). Estas bodegas tienen la finalidad de salvaguardar los activos de la Asociación relacionados con materiales de campamentos nacionales. Las bodegas han sido dotadas con alarma conectada a central, además de instalar sistema de cámaras de seguridad con registro de grabación. Lo anterior permitió terminar el arriendo de bodegas que se mantenía con Picarquín.

6.5.9. Proyecto reemplazo y normalización red Gas Abastible Cabañas

Con la finalidad de mantener la certificación CEC de las instalaciones de gas granel del Parque, velando por la seguridad de los clientes, se ha procedido a financiar la ejecución del proyecto de red de gas que alimenta a las cabañas 1, 2, 3 y 4, de esta manera, toda la instalación ha sido actualizada a la norma actual y certificada por la SEC.

Es importante señalar que las instalaciones de gas granel del Parque han sido ejecutadas por Abastible, la que es nuestra empresa proveedora de gas.

6.6. Gestión de Búsqueda de Proveedores en China

Desde 2017 ya comentaba el Gerente General de la Inmobiliaria acerca de la necesidad de viajar a China para concretar negocios que permitieran mejorar la gestión del Camping Scout. A comienzos del 2019, el Directorio tomó la decisión de invertir en un viaje de negocios a China, para lo cual se encomendó al Sr. Daniel Méndez la tarea, debiendo para ello concurrir a la 126ª Feria de Cantón. A continuación, indicamos los principales datos de esta visita:

- Objetivo: Contactar potenciales proveedores, negociar precios, mejorar los diseños y la calidad de los productos, asegurar stocks y evitar el alza de precios a los clientes Camping Scout.
- La visita se realizó desde el 23 de octubre al 08 de noviembre de 2019.

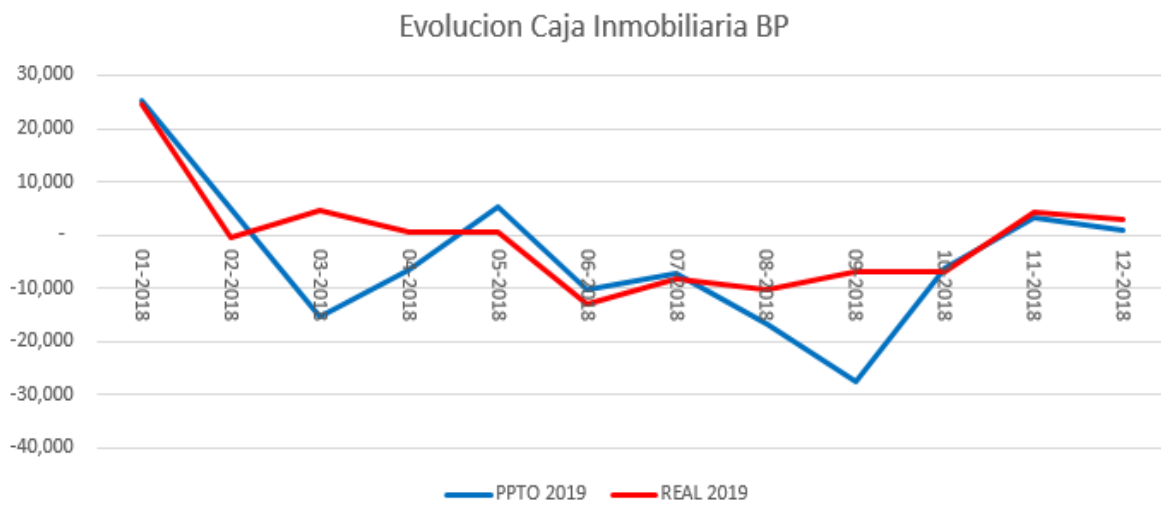
- Se tomó contacto y se realizaron reuniones de trabajo con más de 45 proveedores de diversos productos que comercializa Camping Scout:
 - Camisas
 - Polerones
 - Pins
 - Productos de sublimación (tazones, platos, botellas)
 - Jockeys
 - Chapitas
 - Morrales
 - Etc.
- Se visitaron 2 fábricas de camisas en distintas ciudades de China, con la finalidad de conocer sus instalaciones, al personal que labora en ellas, sus procesos productivos y con ello confirmar la seriedad y tamaño de la empresa.

Todo lo anterior, está basado en la apertura de líneas de crédito de comercio exterior por parte de Banco Santander, lo que permitirá a la Inmobiliaria financiar compras de productos importados, aumentando los stocks, minimizando el quiebre de los mismos (en la actualidad, tenemos proveedores cuyos productos quiebran stock en Chile y debemos esperar su reposición y en algunos casos no se vuelven a traer)

7. Estados Financieros

7.1. Flujo de Caja 2019

	01-2018	02-2018	03-2018	04-2018	05-2018	06-2018	07-2018	08-2018	09-2018	10-2018	11-2018	12-2018
PPTO 2019	25,151	4,832	- 15,456	- 6,698	5,223	- 10,118	- 7,176	-16,810	- 27,400	- 6,323	3,156	753
REAL 2019	24,711	- 530	4,463	470	579	- 13,038	- 8,401	-10,199	- 6,963	- 6,934	4,147	3,063



7.2. Balance

BALANCE COMPARATIVO		2019	2018
ACTIVOS			
Activo Circulante	Deudores por Ventas	4,712,662	197,400
	Disponible	3,799,774	8,570,568
	Documentos por Cobrar	0	0
	Existencias	120,808,424	79,566,798
	Impuestos por Recuperar	16,567,876	17,160,902
	Deudores Varios	7,628,648	14,154,648
Total Activo Circulante		153,517,384	119,650,316
Activo Fijo	Depreciación Acumulada	-206,408,447	-185,014,050
	Edificios y Construcciones	766,645,907	720,556,371
	Maquinarias y Herramientas	49,890,816	46,322,780
	Muebles y Útiles	48,546,074	45,815,769
	Otros Activos Fijos	2,604,491	2,511,949
	Softwares y Equipos Computacionales	26,518,774	22,689,390
	Vehículos	24,857,981	25,483,119
Total Activo Fijo		712,655,596	678,365,328
TOTAL ACTIVOS		866,172,980	798,015,644
PASIVOS			
Pasivo Circulante	Impuestos por pagar (IVA, Impto. único etc.)	54,214,718	21,185,953
	Cuentas por Pagar	92,773,592	109,562,208
	Remuneraciones por Pagar	11,841,972	10,843,361
	Leyes Sociales por Pagar	2,803,214	2,899,723
	Documentos empresas relacionadas C/Plazo	62,941,924	36,654,662
Total Pasivo Circulante		224,575,420	181,145,907
	Dctos. empresas relacionadas L/Plazo	0	0
	Dctos. empresas relacionadas L/Plazo AF	27,707,291	27,707,291
	Obligaciones con Bcos. e Instit. Financieras	306,560,396	332,087,706
	Pasivo Largo Plazo	0	0
Total Pasivo Largo Plazo		334,267,687	359,794,997
Patrimonio	Capital	200,000,000	200,000,000
	Capital por Enterar	-18,322,418	-18,263,129
	Resultado del Ejercicio	50,314,422	50,566,636
	Revalorización del Capital Propio	55,040,584	55,040,584
	Resultado Acumulado	20,297,285	-30,269,351
Total Patrimonio		307,329,873	257,074,740
TOTAL PASIVOS		866,172,980	798,015,644

7.3. Estado de Resultados

	2019	2018
INGRESOS		
Ventas Camping	438,930,281	380,933,148
Ventas predios Particulares	70,925,246	66,533,412
Ventas predios Scouts	66,193,849	94,204,620
Otros Ingresos Predios	4,026,396	15,484,726
Ventas Imprenta	16,446,197	6,050,420
Ventas Supermercado Y Kioscos Eventos	28,436,380	
Ingresos por Intermediación de Seguros	9,794,534	10,719,110
Otros Ingresos	1,971,733	4,904,477
Total Ingreso Operacional	636,724,616	578,829,913
EGRESOS		
Arriendo de Marca	-44,061,426	- 46,535,342
Costo de Venta	-255,061,569	- 190,399,743
Gastos de Administración	-55,714,826	- 72,796,348
Gastos varios	-513,922	364,067
Remuneraciones y Honorarios	-202,102,550	- 175,217,600
Servicios Básicos	-28,539,480	- 28,990,925
Comisión a Terceros por Vta. Seguros		- 9,039,135
Total Egreso Operacional	-585,993,773	-522,615,026
RESULTADO OPERACIONAL	50,730,843	56,214,887
No Operacional		
Depreciación del ejercicio	-16,255,466	- 15,648,549
Diferencias de Cambio	-12,661,425	- 13,017,829
Gastos financieros	-6,586,651	- 5,525,051
Intereses financieros	-11,917,525	- 16,664,301
Otros Ingresos no Operacionales	27,747,369	27,456
Corrección Monetaria	19,257,277	12,682,376
Ingreso por Siniestro Seguro		32,501,077
Total No Operacional	-416,421	- 5,644,821
UTILIDAD DEL EJERCICIO	50,314,422	50,570,066