

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

**“ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE EMPRESA
DEDICADA A LA FABRICACIÓN Y VENTA DE MUEBLES DE ALTA CALIDAD
A PEDIDO.”**

Trabajo de Titulación para
optar al Título Profesional de
Ingeniero de Ejecución en
Gestión Industrial.

Alumno:
Diana Ponce Vásquez

Profesor Guía:
Gabriel Jara Bulnes



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN Y CONFIDENCIALIDAD DE MONOGRAFÍA A REPOSITORIO ACADÉMICO

1.- IDENTIFICACIÓN DEL TRABAJO ACADÉMICO

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

Título del trabajo: "Estudio de prefactibilidad para la creación de empresa dedicada a la fabricación y venta de muebles de alta calidad"

Nombre del candidato(a): Diana Scarlett Ponce Vásquez

Carrera / Grado: Ing. De Ejecución de Gestión Industrial

Campus: Sede Viña del mar Departamento: Electrotecnia e Informática

2.- VALIDACIÓN DEL PROFESOR GUÍA/DIRECTOR DE TESIS

Yo, Gabriel Jara Bulnes, en mi calidad de profesor(a) guía/director(a) del trabajo académico mencionado anteriormente **DEJO CONSTANCIA** que:

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

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

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

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

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

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

4.- FIRMAS

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

Fecha: 22-10-2025

Firma:

Estudiante o Candidato(a):

Fecha: 21/10/2025

Firma:

Este formulario debe ser insertado como página 2 de la memoria o tesis, completado y firmado por estudiante y profesor(a) antes de la entrega en portal PRISMA de Biblioteca USM.

RESUMEN

KEYWORDS: MUEBLERÍA – MUEBLES - EMPRESA – COCINA

En los últimos años, se ha reconocido cada vez más la importancia de priorizar la tranquilidad y el bienestar personal. Este cambio ha generado que las personas presten mayor atención a su entorno y a cómo se sienten en él, lo que ha originado una creciente necesidad y una oportunidad para la innovación. En este contexto, la presente investigación se enfocará en evaluar una propuesta de proyecto orientada a la creación de una empresa dedicada a la fabricación de muebles de alta calidad. El producto principal serán los muebles de cocina, y para su desarrollo se planea la construcción de un local en la comuna de Concón.

En el capítulo 1 “Diagnóstico y metodología de evaluación” se desarrolla una investigación y evaluación sobre la viabilidad de crear una empresa dedicada a la fabricación y venta de muebles personalizados en Concón, Región de Valparaíso. El proyecto surge como respuesta a una creciente demanda por muebles funcionales, estéticos y adaptados a espacios modernos, tanto en hogares como en oficinas. El diagnóstico revela una oportunidad clara en el mercado de mueblería, donde destaca por su propuesta innovadora, combinando diseños, tecnología y atención personalizada, con un alto potencial de rentabilidad, generación de empleo local y mejora en la calidad de vida. Se proyecta una recuperación de la inversión en cinco años o menos, validada por indicadores económicos favorables.

En el capítulo 2 “Análisis de prefactibilidad de mercado” se infiere que la empresa ofrece productos personalizados, con sus respectivos tiempos de entrega y años de garantía. El mercado local alcanza 42.152 habitantes, con un público objetivo estimado en 24.449 personas; la encuesta validada (n=184) muestra que un 94% valora la optimización de espacio y un 69% prefiere diseños modernos. Se proyecta una demanda de 2.445 potenciales clientes en 5 años, con una capacidad de 4 cocinas mensuales y ventas previstas de 35 unidades en el horizonte. El precio de referencia es \$6.000.000, competitivo frente al mercado (\$5,7 - 6,18 millones). Factores críticos: capacidad productiva, tiempos de entrega y sensibilidad a cambios de gusto y economía.

En el capítulo 3 “Análisis de prefactibilidad técnica” se confirma la viabilidad operativa del proyecto. Se definió un proceso de producción estructurado, desde la toma de contacto con el cliente hasta la instalación final, respaldado por un diagrama de flujo que facilita la planificación y control. La empresa requiere una inversión inicial en equipos operacionales, administrativos, sanitarios y de seguridad, además de infraestructura, con un monto total estimado en \$66,3

millones. La capacidad productiva se proyecta en 4 cocinas mensuales, con un equipo de 6 trabajadores especializados y jornadas de 45 horas semanales. Asimismo, se detallaron los insumos críticos (melamina, cubiertas, herrajes, tornillos, etc.), los gastos asociados a energía y agua, y la inversión en capital de trabajo para cubrir costos operativos iniciales. Se consideraron también las exigencias legales, de seguridad e higiene, junto con costos de instalación, permisos y un fondo para imprevistos (7% del total). El diseño del lay-out asegura eficiencia en la distribución del espacio y mejora la atención al cliente.

En el capítulo 4 “Análisis de prefactibilidad administrativa, legal, societaria, tributaria, financiera y ambiental” se evalúa la viabilidad del proyecto desde las dimensiones mencionadas asegurando una visión integral para la toma de decisiones. Se definió una estructura clara con seis colaboradores y se implementarán herramientas de Microsoft Office para la gestión administrativa e inventarios facilitando reportes estratégicos y control logístico. El proyecto cumple con normativas chilenas vigentes y se constituye como Sociedad de Responsabilidad Limitada (EIRL). Se aplican impuestos sobre utilidades, IVA y otras obligaciones legales. Se contempla financiamiento propio y externo y finalmente el proyecto no genera impactos significativos en el medio ambiente.

Se finaliza con el capítulo 5 “Evaluación económica” presentando la evaluación económica final del proyecto, considerando costos, ingresos, rentabilidad, riesgos financieros y viabilidad de ejecución. Se estableció un horizonte de 5 años y una tasa de descuento de 14,14%, calculada a partir de la tasa libre de riesgo, la rentabilidad del mercado y el coeficiente beta de la industria del mobiliario. Se consideraron impuestos del 25%, valores en UF y un análisis de depreciación acelerada de los activos. Los flujos de caja se calcularon para escenarios sin financiamiento y con financiamiento externo del 50% y 75%, siendo este último el más favorable con VAN de 982,19 UF, TIR de 55,52% y PRI de 4 años. Además, el análisis de sensibilidad mostró que el proyecto mantiene su rentabilidad incluso ante una disminución del precio de venta hasta 8,59%, reducción de la cantidad vendida hasta 15,75% o aumento de los costos hasta 10,14%, lo que evidencia su solidez financiera frente a variaciones del mercado y los costos operativos.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN 1

CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN 2

1. DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN 3

1.1. DIAGNÓSTICO 3

1.1.1. Antecedentes generales y específicos del proyecto 3

1.1.2. Objetivos del proyecto..... 5

1.1.2.1. Objetivo general del proyecto 5

1.1.2.2. Objetivos específicos 5

1.1.3. Antecedentes cualitativos..... 5

1.1.4. Contexto de desarrollo del proyecto 6

1.1.4.1. Contexto general..... 6

1.1.5. Tamaño del proyecto..... 6

1.1.6. Impactos relacionados con el proyecto 7

1.2. METODOLOGÍA..... 7

1.2.1. Definición de situación sin proyecto..... 7

1.2.2. Definición de situación con proyecto..... 8

1.2.3. Análisis de separabilidad..... 8

1.2.4. Método para la definición de costos y beneficios 9

1.2.5. Indicadores 9

1.2.5.1. Valor Actualizado Neto (VAN) 9

1.2.5.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)..... 10

1.2.5.3. Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)..... 11

1.2.6. Criterios de evaluación..... 11

1.2.7. Estructura de evaluación del proyecto 12

1.2.7.1. Diagnóstico y Metodología 12

1.2.7.2. Análisis de Prefactibilidad de mercado 12

1.2.7.3. Análisis de prefactibilidad técnica 12

1.2.7.4. Análisis de Prefactibilidad administrativa, legal, societaria, tributaria, financiera y ambiental..... 12

1.2.7.5. Evaluación económica 13

CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO. 14

2. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO..... 15

2.1. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO 15

2.1.1. Muebles de cocina. 17

2.1.2. Mueble de baño. 19

2.1.3. Escritorio. 19

2.2. ANÁLISIS DE DEMANDA ACTUAL Y FUTURA 20

2.2.1. Encuesta 24

2.3.	VARIABLES QUE AFECTAN A LA DEMANDA.....	29
2.3.1.	Precio	29
2.3.2.	Tiempo de envío	30
2.3.3.	Gustos y preferencias	30
2.3.4.	Inflación	30
2.3.5.	Competencias y Sustitutos	30
2.4.	ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL Y FUTURA.....	30
2.4.1.	Oferta Actual	31
2.4.2.	Oferta Futura	31
2.5.	COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	32
2.5.1.	Análisis Interno	32
2.5.1.1.	Fortalezas.....	32
2.5.1.2.	Debilidades.....	33
2.5.2.	Análisis Externo	34
2.5.2.1.	Oportunidades	34
2.5.2.2.	Amenazas.....	35
2.6.	DETERMINACIÓN DE NIVELES DE PRECIO Y PROYECCIONES.	35
2.7.	ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN.	37
2.7.1.	Macrolocalización	38
2.7.2.	Microlocalización.....	38
2.8.	ANÁLISIS DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN.	39
2.8.1.	Producto	39
2.8.2.	Precio	40
2.8.3.	Plaza	40
2.8.4.	Promoción	40
CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA		42
3.	ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.....	43
3.1.	DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS	43
3.2.	DIAGRAMA DE FLUJO	44
3.3.	SELECCIÓN DE EQUIPOS	45
3.3.1.	Equipos Operacionales	45
3.3.2.	Equipo Administrativo.....	45
3.3.3.	Equipo Sanitario.....	46
3.3.4.	Equipo Primeros Auxilios.....	46
3.4.	PROYECTO COMPLEMENTARIO	47
3.5.	LAY-OUT	47
3.6.	FLEXIBILIDAD Y RENDIMIENTO	48
3.7.	DETERMINACIÓN DE INSUMOS, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS.	49
3.7.1.	Insumos Operacionales.....	49

3.7.2.	Insumos Administrativos.....	50
3.7.3.	Insumos de Seguridad	51
3.7.4.	Insumos de Aseo	51
3.8.	CONSUMO DE ENERGÍA	52
3.8.1.	Consumo de energía eléctrica.....	52
3.8.2.	Consumo de agua potable.	53
3.9.	PROGRAMA DE TRABAJO, TURNO Y GASTOS DE PERSONAL	53
3.10.	PERSONAL DE OPERACIONES, CARGOS, PERFILES Y SUELDOS. .	53
3.11.	INVERSIONES EN EQUIPO Y EDIFICACIONES	55
3.11.1.	Equipos e instrumentos de trabajo	55
3.12.	INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO.....	55
3.13.	COSTO DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA.....	56
3.14.	COSTOS DE IMPREVISTOS	57
3.15.	RESUMEN DE LA INVERSIÓN INICIAL	58
CAPITULO 4: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA, FINANCIERA Y AMBIENTAL.		59
4.	ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA, FINANCIERA Y AMBIENTAL.	60
4.1.	ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA.	60
4.1.1.	Personal	60
4.1.2.	Estructura organizacional	60
4.1.3.	Sistema de información administrativos	61
4.2.	ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD LEGAL	61
4.2.1.	Marco legal vigente nacional	61
4.2.1.1.	Normativa Legal y Administrativa.....	61
4.2.1.2.	Normativas Laborales	61
4.2.1.3.	Normativas de Seguridad y Prevención de Riesgos.....	62
4.2.1.4.	Normativas de Transporte y Logística.....	62
4.2.1.5.	Normativas Tributarias	62
4.2.2.	Política de desarrollo Industrial.....	62
4.2.3.	Aspectos legales del giro del proyecto.....	63
4.2.4.	Incentivos	63
4.2.5.	Aspectos Laborales.....	64
4.2.6.	Costos asociados al cumplimiento de la legislación vigente.	65
4.3.	ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD SOCIETARIA	65
4.3.1.	Relación entre inversionistas.....	65
4.3.2.	Estructura societaria	66
4.3.3.	Estimación del gasto para dar forma a la estructura societaria	66
4.4.	ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TRIBUTARIA	67

4.4.1.	Sistema Tributario	67
4.4.2.	Mecanismo de determinación de gasto en impuesto	67
4.4.2.1.	Impuesto a la Renta	67
4.4.2.2.	Impuesto de Segunda Categoría	69
4.4.2.3.	Impuesto al Valor Agregado (IVA)	69
4.5.	ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD FINANCIERA	69
4.5.1.	Fuentes de financiamiento	69
4.5.2.	Inversionistas.....	70
4.5.3.	Instituciones crediticias	70
4.5.4.	Leasing.....	71
4.5.5.	Costos de financiamiento	71
4.6.	ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD AMBIENTAL	72
	CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	73
5.	EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	74
5.1.	CONSIDERACIONES POR UTILIZAR.....	74
5.1.1.	Horizonte del proyecto	74
5.1.2.	Tasa de descuento.....	74
5.1.2.1.	Tasa libre de riesgo (Rf)	75
5.1.2.2.	Tasa de rentabilidad de mercado (Rm)	75
5.1.2.3.	Beta (β).....	76
5.1.2.4.	Cálculo de la tasa de descuento.....	77
5.1.3.	Moneda por utilizar	77
5.1.4.	Impuestos.....	77
5.1.5.	Valor residual	77
5.1.6.	Depreciaciones	78
5.1.7.	Reinversiones	80
5.1.8.	Financiamiento del proyecto.....	81
5.1.8.1.	Amortización financiamiento 50%.....	81
5.1.8.2.	Amortización financiamiento 75%.....	81
5.1.9.	Ingresos del proyecto	82
5.1.10.	Egresos del proyecto	83
5.2.	PROYECTO PURO.....	83
5.2.1.	Flujo de caja sin financiamiento externo	83
5.3.	PROYECTO CON FINANCIAMIENTO EXTERNO.....	85
5.3.1.	Flujo de caja con 50% de financiamiento externo	85
5.3.2.	Flujo de caja con 75% de financiamiento.....	86
5.4.	RESUMEN INDICADORES ECONÓMICOS.....	86
5.5.	SENSIBILIDAD	87
5.5.1.	Sensibilización al precio de venta.....	87

5.5.2. Sensibilización a la cantidad vendida 89

5.5.3. Sensibilización al costo. 90

5.5.4. Determinación de puntos de corte 90

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 92

BIBLIOGRAFÍA 94

ANEXO 98

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.1.1-1: Comparación de muebles	4
Figura 2.1-1: Referencia muebles de cocina	16
Figura 2.1-2: Tipos de materiales para cubiertas.....	16
Figura 2.1-3: Ejemplo de algunos diseños de melamina.....	17
Figura 2.1-4: Melamina con diseño alto brillo.	17
Figura 2.1.1-1: Imagen de referencia	18
Figura 2.1.2-1: Imagen de referencia de sanitario	19
Figura 2.1.3-1: Imagen de referencia de escritorio común	19
Figura 2.1.3-2: Imagen de referencia de escritorio flotante	20
Figura 2.2-1: : Población regional estimada 2002 y proyectada 2035.	21
Figura 2.2-2: Resultados Censo 2017 por país, región, comuna.....	23
Figura 2.2.1-1: Imagen de cocina de referencia mostrada en encuesta	26
Figura 2.7.1-1: Macrolocalización de la empresa	38
Figura 2.7.2-1: Microlocalización de la empresa	39
Figura 3.2-1: Diagrama de flujo	44
Figura 3.5-1: LAY-OUT	48
Figura 4.1.2-1: Estructura Organizacional	60
Figura 4.4.1-1: Tipos de Impuestos.....	67
Figura 4.5.5-1: Créditos comerciales y su tasa de interés Banco Estado. ..	71
Figura 5.1.2.1-1: Tasa libre de riesgo.....	75
Figura 5.1.2.2-1: Tasa de rentabilidad de mercado.....	76
Figura 5.5.1-1: Sensibilización precio	88
Figura 5.5.2-1: Sensibilización de cantidad producida	89
Figura 5.5.3-1: Sensibilización costos.....	90

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2.2.1-1: Proyección de demanda de muebles de cocina.	29
Tabla 2.4.1-1: Comparación de precios de muebles de cocina.	31
Tabla 2.6-1: Determinación del precio venta del producto.	36
Tabla 2.8.2-1: Precios estipulados a cada producto.....	40
Tabla 3.3.1-1: Equipos Operacionales	45
Tabla 3.3.2-1: Equipo Administrativo	46
Tabla 3.3.3-1: Equipo Sanitario.....	46
Tabla 3.3.4-1: Equipo Primeros Auxilios	47
Tabla 3.7.1-1: Insumos Operacionales.....	50
Tabla 3.7.2-1: Insumos Administrativos.....	51
Tabla 3.7.3-1: Insumos de Seguridad.....	51
Tabla 3.7.4-1: Insumos de Aseo.....	52
Tabla 3.8.1-1: Consumo de energía eléctrica	52
Tabla 3.10-1: Personal de la empresa.....	54
Tabla 3.11.1-1: Inversión en equipos y edificación.....	55
Tabla 3.12-1: Inversiones en Capital de Trabajo.....	56
Tabla 3.13-1: Costo de Instalación.....	57
Tabla 3.13-2: Costos de puesta en marcha	57
Tabla 3.14-1: Costo de Imprevisto	58
Tabla 3.15-1: Resumen Inversión Inicial.....	58
Tabla 4.3.3-1: Costos societarios.....	66
Tabla 4.4.2.1-1: Impuestos a la Renta 1997-2025	68
Tabla 5.1.2.3-1: Constante según tipo de negocio.....	76
Tabla 5.1.5-1: Valor residual	78
Tabla 5.1.6-1: Vida útil fijada por el SII.	79
Tabla 5.1.6-2: Depreciación de activos fijos	80
Tabla 5.1.8.1-1: Amortización con financiamiento de 50% en UF.....	81
Tabla 5.1.8.2-1: Amortización con financiamiento de 75% en UF.....	81
Tabla 5.1.9-1: Proyección de Ingresos	82
Tabla 5.1.10-1: Egresos del Proyecto	83
Tabla 5.2.1-1: Flujo de Caja Proyecto puro	84
Tabla 5.3.1-1: Flujo de caja con un 50% financiamiento	85
Tabla 5.3.2-1: Flujo de Caja con 75% de financiamiento	86
Tabla 5.4-1: Resumen de Indicadores Económicos	87
Tabla 5.5.1-1: Sensibilización al precio venta	88
Tabla 5.5.2-1: Sensibilización en la variación de cantidad producida.	89
Tabla 5.5.3-1: Sensibilización Costos.....	90

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 2.2.1-1: Rango de edad de los encuestados..... 25

Gráfico 2.2.1-2: Residencia de Concón o alrededores 25

Gráfico 2.2.1-3: Rango de ingresos mensuales..... 25

Gráfico 2.2.1-4: Lugar más concurrido 26

Gráfico 2.2.1-5: Disposición a pagar por una cocina 26

Gráfico 2.2.1-6: Frecuencia de remodelación de muebles 27

Gráfico 2.2.1-7: Preferencias en la compra de un mueble 27

Gráfico 2.2.1-8: Preferencia de muebles que optimicen espacio 27

Gráfico 2.2.1-9: Conocimiento de nuevas tecnologías..... 28

Gráfico 2.2.1-10: Preferencias de tipo de muebles..... 28

SIGLAS Y SIMBOLOGÍA

SIGLAS

UF	: Unidad de fomento
VAN	: Valor actual neto
TIR	: Tasa interna de retorno
PRI	: Período retorno de inversión
INE	: Instituto nacional de estadística
UTM	: Unidad tributaria mensual
DFL	: Decreto de fuerza de ley
WC	: Water closet
IVA	: Impuesto al valor agregado
SII	: Servicio de impuestos internos
FODA	: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas
IPSA	: Índice de precio selectivo de acciones
USD	: Dólar estadounidense
NSE	: Nivel Socioeconómico
IDOM	: Ingeniería y Dirección de Obras y Montaje.

SIMBOLOGÍA

Cm	Centímetros
M	: Metros
Mm	: Milímetros
RPM	: Revolución por minuto
L	: Litros
W	: Watt
RF	: Tasa libre de riesgo
KWh	: Kilo watt por hora
\$	: Peso chileno
%	: Porcentaje

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, las personas valoran cada vez más sentirse cómodas en sus espacios, ya sea en casa o en el trabajo. Los muebles dejaron de ser solo objetos funcionales, ahora también reflejan estilo, personalidad y bienestar. El proyecto presenta una propuesta para crear una empresa que fabrique muebles a medida, enfocándose en muebles de cocina, pensados para adaptarse a las necesidades reales de cada cliente.

A lo largo del estudio, se analiza cómo esta idea puede convertirse en un negocio rentable y sostenible. Se revisan aspectos como el mercado actual, las preferencias de los consumidores, los costos de producción, y todo lo necesario para que la empresa funcione bien desde el inicio. También se considera el impacto que tendría en la comunidad, tanto en lo económico como en la calidad de vida de quienes usen estos muebles.

Esta evaluación está pensada para quienes creen en el valor de emprender con propósito, ofreciendo soluciones prácticas, modernas y cercanas a las personas.

El objetivo de este análisis es proporcionar un marco sólido que facilite la toma de decisiones estratégicas, optimice el desempeño del proyecto y contribuya a garantizar su éxito en un entorno competitivo.

CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

1. DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

Este capítulo se centra en evaluar el estado inicial del proyecto, identificando los factores que podrían influir en su éxito, los resultados proyectados, los riesgos asociados y las oportunidades de mejora. Esta evaluación permite establecer un marco de referencia para analizar el progreso y los posibles logros, facilitando la estimación de recursos, la revisión de estrategias y la proyección del impacto en relación con los objetivos definidos. Además, proporciona una base para ajustar el enfoque y verificar la coherencia del proyecto con su propósito general.

1.1. DIAGNÓSTICO

Consiste en identificar problemas, necesidades, y recursos actuales para entender el contexto y las condiciones en las que opera el proyecto.

1.1.1. Antecedentes generales y específicos del proyecto

El arte decorativo en el mobiliario es aplicado desde hace muchos años. Mucho antes de la fabricación de lo que hoy se conoce como un “mueble”, los primeros seres humanos utilizaban ciertos objetos de la naturaleza para satisfacer las necesidades que un mueble haría el día de hoy. Algunos registros indican que hace 30.000 años el hombre comenzó a tallar y construir objetos manipulando madera y huesos de animales para obtener los primeros muebles de la historia.

La evolución de los muebles es la consecuencia de la transformación de las costumbres y estilo de vida de las personas, las diversas civilizaciones del Antiguo Egipto, la Antigua Grecia y el Imperio Romano fueron desarrollando nuevos métodos de fabricación de mobiliario con el objetivo de brindar practicidad en la vida diaria, comodidad y estatus. El progreso que ha tenido el diseño y funcionamiento de los muebles se debe al desarrollo de las técnicas en la madera y las nuevas herramientas. El poder y el estatus que proyectaba la gente de la nobleza mostraba su posición social por medio de artefactos lujosos y con un mobiliario fabricado con especial atención a los detalles y materiales de alto valor.

En Chile el mobiliario y la decoración tiene una directa influencia de la ganadería, agricultura y la vida de campo en la colonia. Todos los muebles eran fabricados con materia prima de la zona como madera, cuero, lana y fierro forjado.

La industria Mueblera ha experimentado un crecimiento constante, integrando tecnologías avanzadas y renovándose con tendencias y estilos que tienen una presencia notable a nivel global.

Actualmente las personas buscan otro tipo de sentido en su entorno, sobre todo en su hogar. A esto se refiere a que ya no se busca proyectar un estatus superior, si no que se busca un lugar en donde se esté cómodo, tranquilo, un lugar espacioso y que requiera una interacción simple con el mobiliario. Los materiales, colores, herramientas y técnicas han avanzado de tal forma que, al construir un mueble, este puede ser totalmente personalizado, escoger más de un color, medida, material y a la vez muy rápido de movilizar, armar e instalar.

En la siguiente figura se comparan las nuevas preferencias de las personas en una simple mesa de centro en donde se concluye que en el presente se prefiere la sobriedad de colores y simplicidad del modelo, menos, es más.



Figura 1.1.1-1: Comparación de muebles

Fuente: mueblesnorte.cl

Fuente: artesaniademadera.blogspot.com

Ruido visual:

Existe algo que se denomina “ruido visual” o “ruido estético”. Este término se refiere a todo lo que a simple vista resulta desagradable o incómodo a la visión general de los espacios, es una reacción automática hacia todo lo que esté fuera de lugar o que dificulta la limpieza visual. El ruido visual suele ir de la mano con el desorden, pero no siempre es esto lo que lo ocasiona, ya que un espacio puede estar muy bien organizado, pero si está saturado de muebles u objetos de distintos colores y texturas, hacen que el lugar se vea desordenado.

Lo que se quiere destacar es que el ruido visual no solo afecta la imagen que transmite el espacio como el ejemplo anterior, si no que afecta también el bienestar de las personas que están constantemente en ese lugar. Los seres humanos son sensibles a ciertos estímulos visuales y si existe un desequilibrio en ella, puede generar incomodidad, nerviosismo, mal humor, ansiedad, estrés, etc.

1.1.2. Objetivos del proyecto

1.1.2.1. Objetivo general del proyecto

Crear una empresa dedicada a la fabricación y venta de muebles de cocina, dormitorio, oficina y baños que se fabrican según el pedido, ubicada en el sector de Concón, Región de Valparaíso.

1.1.2.2. Objetivos específicos

- Realizar un estudio de mercado con el que se pueda analizar y conocer la demanda y necesidades que surgen a partir de la oferta que existe.
- Conocer y cumplir con las condiciones legales, organizativas y societarias para realizar la instalación de la empresa de forma correcta.
- Crear una empresa que sea rentable para los inversionistas para asegurar una proyección efectiva a futuro.
- Comercializar muebles modernos resaltando la aplicación de nuevas tecnologías.

1.1.3. Antecedentes cualitativos

El mercado de la mueblería en Chile alcanzó un valor de USD 660,24 millones en el año 2023. Según estudios se estima que el mercado podría alcanzar un valor de USD 1,006.82 millones en el año 2032.

(EMR Informes. Web: <https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-de-muebles-en-chile>).

Con la presencia de impulsores como la rápida urbanización y la industrialización, se ha modificado las perspectivas del mercado en las empresas por el aumento de la demanda de muebles innovadores para mejorar el espacio de trabajo, el consumo de muebles mejorados y ecológicos en el país por parte de grandes empresas que buscan siempre la originalidad en mesas, sillas, etc. impulsa al mercado de estos.

A lo largo de la historia, en Chile el diseño de muebles ha estado relacionado con las tendencias globales y ha sabido adaptarse a los materiales, técnicas y entorno, desde la influencia colonial hasta los movimientos modernos actuales.

1.1.4. Contexto de desarrollo del proyecto

1.1.4.1. Contexto general

Ante la gran demanda que hay actualmente en el mercado, la popularidad que existe buscar la originalidad y multiuso de los muebles, surge la gran oportunidad y necesidad de crear una empresa que comprenda y entregue detalladamente lo que el cliente quiere para su hogar o lugar de trabajo.

La empresa tiene como objetivo principal la venta de muebles de cocina, dormitorios y baño ofreciendo opciones funcionales y atractivas. En caso de que el cliente requiera un diseño personalizado, se realizará una evaluación detallada de la fabricación, los tiempos y los costos, dando a conocer toda la información necesaria para consolidar la venta.

El propósito es garantizar la satisfacción del cliente al transformar su hogar u oficina en un espacio más acogedor y atractivo, gracias a muebles de diseño llamativo y práctico. La empresa busca captar la atención de diversos segmentos de mercado, incluyendo clientes individuales interesados en remodelar su hogar, empresas que requieran soluciones específicas de mobiliario y profesionales de oficina que deseen mejorar su entorno laboral.

Al crear esta empresa se aspira a cumplir el objetivo de que las personas se sientan cómodas, mejoren su calidad de vida, velar por su bienestar y superación y que a la vez esté dispuesta a invertir en ella con productos de calidad.

1.1.5. Tamaño del proyecto

Para dar inicio al proyecto, se establecerá el tamaño según criterios de Servicio de Impuesto Interno como microempresa en donde la conformará un equipo de seis personas, cada una con funciones específicas: Un Administrador General responsable de la gestión y supervisión de las actividades de la empresa, dos maestros carpinteros ebanistas dedicados a la fabricación de los muebles, en donde realizan cortes, ensamblaje y acabado de piezas asegurándose de que se cumpla con las especificaciones del diseño y calidad, una persona encargada de marketing y atención al cliente, y dos personas a cargo del transporte y carga de materiales.

Para dar inicio, el local físico no necesitará un espacio muy amplio para el armado de los muebles y la recepción de clientes.

El horario de atención es de 09:00 horas hasta la hora de cierre que es a las 19:00 horas tanto atención presencial como online. Teniendo en cuenta todos los

costos como la compra de terreno e instalación de la empresa, se estima una inversión inicial de 1.300 UF equivalente a \$49.689.328.- (Valor UF noviembre 28, 2024).

1.1.6. Impactos relacionados con el proyecto

En el proyecto estudiado se visualizan diversos impactos:

- Impacto cultural y social: Al instalar la empresa en este sector, impulsará y dará la oportunidad de empleo a las personas del entorno, promoverá también el satisfactorio descanso y comodidad tanto en el hogar como en un área de trabajo cuidando el anterior mencionado “ruido visual” mejorando así la calidad de vida del usuario.
- Impacto económico: La empresa de muebles generará ingresos a través de la venta de estos, aportando así al desarrollo económico local estimulando la actividad comercial. Así también existe la necesidad de cubrir la demanda de este mercado, por lo que ofrecerá beneficios económicos a largo plazo.

1.2. METODOLOGÍA

La metodología de evaluación establece los pasos, herramientas y criterios de medición que se emplearán para evaluar el impacto, eficacia, eficiencia y sostenibilidad del proyecto. Esta metodología incluye indicadores clave, métodos de recolección de datos y el análisis de resultados para emitir recomendaciones y decisiones futuras sobre el proyecto.

1.2.1. Definición de situación sin proyecto

En la actualidad, en el sector de Concón y alrededores existe un crecimiento en los proyectos dedicados a viviendas, edificios, oficinas, remodelaciones, etc. Ha aumentado considerablemente la población tanto de nuestro país como la integración de extranjeros. Las personas buscan estabilidad y tranquilidad en su entorno, por lo que deciden mejorar sus hogares haciendo cambios en habitaciones, cocina, pinturas, estructuras, reparaciones básicas, etc. También se integra a la juventud, que a corta edad toman la decisión de independizarse antes de lo habitual.

Las empresas velan por la comodidad y bienestar de sus trabajadores por lo que también realizan este mejoramiento del espacio, remodelando y actualizando

viejos escritorios por unos más eficientes, cómodos y llamativos tanto en su apariencia como en su funcionamiento

La compra de mueblería al exterior también se hace muy compleja por el alto valor monetario tanto del producto en sí como el envío, en donde se corre el riesgo de tener alguna dificultad en tiempos de entrega o mala manipulación del producto.

El mercado de la mueblería personalizada y/o de empresas pequeñas es reducido, ya que no es muy popular, pues habitualmente se prefieren los comercios grandes y el cliente está dispuesto a pagarlo; sin embargo, se trata de un mercado que está en crecimiento, impulsado por la preferencia de consumidores que valoran la personalización, el diseño exclusivo y la atención más cercana

1.2.2. Definición de situación con proyecto

La empresa por evaluar busca competir en el mercado a través de una estrategia que combina una amplia gama de precios con un alto nivel de calidad en sus productos, lo que le permite atender tanto a clientes que buscan opciones más accesibles como a aquellos que priorizan acabados de mayor valor. Este enfoque flexible no solo amplía su alcance, sino que también le da la capacidad de adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado y a la diversidad de presupuestos de los consumidores. A diferencia de otros competidores que suelen estandarizar su oferta, la empresa apuesta por equilibrar el costo con la excelencia en la fabricación, garantizando que el cliente perciba un valor justo por su inversión.

Sin embargo, su verdadera fortaleza y diferenciación radican en la originalidad y en el uso de tecnología aplicada a sus procesos y productos. Esto le permite desarrollar muebles personalizados, con diseños innovadores y soluciones funcionales que responden a las tendencias actuales del mercado. Al integrar creatividad con innovación tecnológica, la empresa no solo satisface necesidades prácticas, sino que también se adapta a los gustos y expectativas estéticas de los clientes modernos. En este sentido, su objetivo no es únicamente competir en precio o calidad, sino posicionarse como la opción preferida frente a las alternativas convencionales, construyendo una propuesta de valor sólida que favorezca la fidelización y el reconocimiento en la industria.

1.2.3. Análisis de separabilidad

Para el estudio de prefactibilidad de este proyecto, no se considera definir si es factible dividirlo en partes individuales, solo se plantea la instalación de sólo una

empresa física, por otro lado, si el proyecto es exitoso, se puede evaluar una apertura de nuevos sitios de venta usando como base la experiencia y el análisis realizado del presente proyecto.

1.2.4. Método para la definición de costos y beneficios

Se realizará una evaluación de los movimientos en donde se tienen costos y beneficios. Los costos se verán reflejados principalmente en la inversión inicial del proyecto, en donde se considera la compra del terreno, construcción física de la empresa, compra de equipos y herramientas, gastos puesta en marcha y capital de trabajo e imprevistos. Por otro lado, se tienen los costos operacionales en donde abarcan las remuneraciones, luz, agua, materia prima y otros gastos generales.

Los beneficios se verán reflejados en los ingresos, los cuales vendrán de la venta de los muebles.

1.2.5. Indicadores

En el ámbito económico, se refiere a la ciencia social que estudia los procesos de producción. También actúa como un indicador que facilita la representación cuantitativa y precisa de una realidad económica. Los indicadores económicos son los encargados de entregar la información adecuada y confiable para establecer la factibilidad del proyecto en curso.

Los indicadores económicos por utilizar serán los siguientes:

- Valor Actualizado Neto (VAN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Período de Recuperación de la Inversión (PRI)

1.2.5.1. Valor Actualizado Neto (VAN)

Entrega al inversionista la cantidad total de dinero adicional valorada en el tiempo presente que genera el proyecto, es decir, actualiza a través de una tasa los flujos de caja para conocer el valor monetario que será comparada con la inversión ya realizada. *“Ayuda a entender si un proyecto vale la pena de una vista económica, considerando el valor del dinero a lo largo del tiempo” (Velayos Morales, 2020)*

Para calcular el VAN, se utiliza la siguiente fórmula:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

En donde:

Ft: Son los flujos de dinero en cada periodo t.

Io: Es la Inversión realizada en el momento inicial (t=0)

n: Es el número de periodos de tiempo.

k: Es el tipo de descuento o tipo de interés exigido a la inversión

El criterio para utilizar y posteriormente concluir si vale la pena concretar el proyecto a evaluar son los siguientes:

- VAN > 0: El proyecto generará beneficios por lo que es recomendable su realización.
- VAN=0: El proyecto es neutro, se recupera la inversión y cubre el costo de capital, pero no genera beneficios adicionales.
- VAN < 0: El proyecto de inversión generará pérdidas, por lo que deberá ser rechazado.

1.2.5.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR es la tasa de descuento que iguala a cero el valor actual de un flujo de beneficios netos, por lo tanto *“mide la rentabilidad de una inversión”* (Sevillas Arias, 2024) obteniendo la pérdida o ganancia expresado en un porcentaje.

Para calcular la TIR, se utilizará la siguiente fórmula:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+TIR)} + \frac{F_2}{(1+TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+TIR)^n} = 0$$

En donde:

“Ft: Son los flujos de dinero en cada período t.

Io: Es la inversión realizada en el momento inicial (t=0).

n: Es el número de períodos de tiempo.

Se debe conocer la rentabilidad mínima que se está dispuesta a pagar o coste de financiación. El criterio por considerar para tomar la decisión es la tasa de descuento de flujos (k):

- $TIR = k$: El valor de la tasa es indiferente al proyecto, ya que es equivalente a $VAN=0$
- $TIR > k$: El proyecto de inversión será aceptado. La tasa de rendimiento interno que se obtiene es superior a la tasa mínima de rentabilidad exigida a la inversión.
- $TIR < k$: El proyecto debe rechazarse. No se alcanza la rentabilidad mínima que se pide a la inversión.

1.2.5.3. Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

Conocido como Payback o plazo de recuperación. Es el primer año en el que el flujo actualizado acumulado es positivo. El criterio para decidir se reduce a determinar si el periodo de recuperación del proyecto es menor o igual que el periodo de evaluación del proyecto considerando un horizonte de 5 años.

1.2.6. Criterios de evaluación

Para continuar con la evaluación del proyecto, se realizarán dos flujos de caja con diferentes financiamientos externos y uno puro, sin ningún financiamiento:

- Proyecto puro sin financiamiento externo
- Proyecto con financiamiento externo del 50%
- Proyecto con financiamiento externo del 75%

Posteriormente, se considerará el cumplimiento de los siguientes criterios:

- $VAN \geq 0$: El proyecto genera beneficios, es rentable y es recomendable invertir.
- $TIR \geq k$: El proyecto de inversión es conveniente.
- $PRI [1;5]$: El proyecto debe estar en el horizonte del período de evaluación considerado, es decir, entre 1 y 5 años.

Si llega a diferir uno de estos criterios incumpliendo los parámetros mencionados, se concluye que el proyecto no será rentable invertir en él.

1.2.7. Estructura de evaluación del proyecto

Para continuar con el desarrollo de una correcta evaluación del proyecto se deben considerar las siguientes etapas

1.2.7.1. Diagnóstico y Metodología

En esta etapa se da a conocer una idea macro a grandes rasgos y resumida del proyecto que se va a evaluar, en donde se presentan antecedentes generales, objetivos tanto específicos como generales del proyecto y de la evaluación en sí. Se muestra una visión de la situación sin el proyecto y otra con proyecto, se indican los beneficios y/o costos que se generarán, se explica con detalle los indicadores económicos que se considerarán y los criterios que se deben cumplir para tomar la decisión para realizar o no la inversión en el proyecto.

1.2.7.2. Análisis de Prefactibilidad de mercado

En esta segunda etapa se va a definir el producto, estudiando y analizando la demanda, oferta actual y futura, el comportamiento del mercado, los competidores, proveedores, se definirá las proyecciones de precio, se concretará la localización de la empresa física y el sistema de comercialización.

1.2.7.3. Análisis de prefactibilidad técnica

Se analizarán los aspectos técnicos que son fundamentales para realizar los cálculos financieros posteriores, identificando los equipos y herramientas necesarios, junto con sus características y especificaciones técnicas para verificar que cubran las necesidades del proyecto. Asimismo, se evaluarán los insumos y otras inversiones requeridas, como la puesta en marcha y el capital de trabajo.

1.2.7.4. Análisis de Prefactibilidad administrativa, legal, societaria, tributaria, financiera y ambiental.

Se investiga y evalúan factores sumamente importantes para la puesta en marcha del proyecto. Se define de donde se van a obtener los recursos financieros, el cumplimiento riguroso de la normativa legal ambiental, el tipo de sociedad se debe construir, el área administrativa de la empresa, entre otros.

1.2.7.5. Evaluación económica

En esta última etapa se analiza la información inferida del estudio de mercado y estudio técnico, para definir los valores de la inversión. En conclusión, de los capítulos anteriores, en donde a través de cálculos con diferentes porcentajes de financiamiento, para luego determinar si el proyecto es finalmente rentable o no.

CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO.

2. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO.

En el siguiente capítulo se realiza un estudio exhaustivo que busca determinar si el producto o servicio propuesto tiene posibilidades reales de éxito en el mercado. Este análisis explora en profundidad diversos aspectos que influyen en la viabilidad del proyecto, como la demanda potencial, identificando el tamaño del mercado, los segmentos de clientes, sus necesidades y preferencias, y proyectando el comportamiento de compra.

El análisis permite calcular el volumen de ventas esperado, proyectar ingresos y gastos iniciales, y estimar el rendimiento financiero, facilitando una primera visión de la rentabilidad y sostenibilidad del proyecto.

2.1. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

El producto que la empresa ofrece consiste en muebles para cocina, baño, dormitorios y oficina, diseñados bajo un enfoque de calidad, exclusividad y funcionalidad. Cada pieza es fabricada con melaminas de primera línea, cubiertas de gran resistencia y sistemas de cierre moderno que aseguran durabilidad y comodidad en el uso diario. La personalización es uno de los atributos más relevantes, ya que el cliente puede elegir diseños, colores, terminaciones y dimensiones ajustadas a sus necesidades y espacios, garantizando un resultado único y diferenciado. Además, todos los productos cuentan con una garantía, lo que respalda la confianza en los materiales y procesos de fabricación.

La empresa también se distingue por ofrecer tiempos de entrega competitivos y un servicio integral que incluye la instalación profesional, asegurando que cada mueble quede perfectamente adaptado al entorno del cliente. Estos atributos (calidad de los materiales, exclusividad, personalización, garantía, cumplimiento en los plazos y servicio postventa) constituyen la base de la propuesta de valor, y son elementos esenciales que buscan no solo satisfacer necesidades prácticas, sino también superar expectativas en diseño y experiencia de uso.



Figura 2.1-1: Referencia muebles de cocina

Fuente: <https://www.facebook.com/photo/?fbid=860392166204238&set=a.508575254719266>

El proyecto busca masificarse y ser conocido por la tecnología que se ocupa en las técnicas y materiales de los muebles como muebles con correderas telescópicas para evitar el uso de manillas en donde se tienen opciones de apertura normal, cierre suave y push up. Cubiertas de distintos materiales como cuarzo, laminado, granito y mármol.

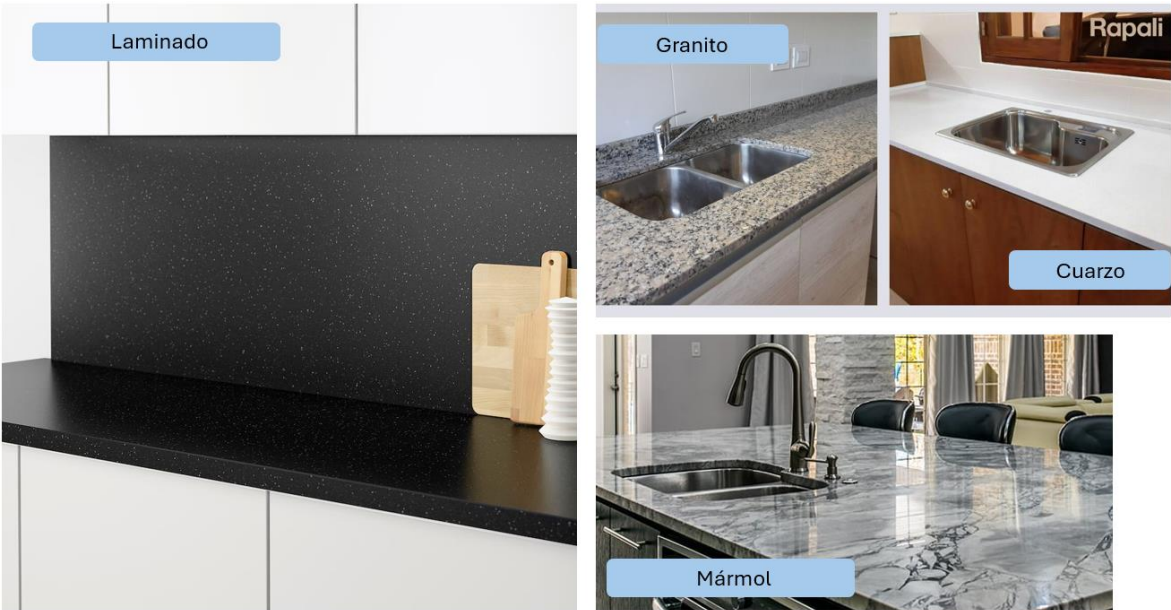


Figura 2.1-2: Tipos de materiales para cubiertas

Fuente: Elaboración propia con imágenes de la web.

Para la melamina se recomienda siempre un grosor de 17mm y para el diseño existe un abanico de opciones más extenso, se agrupan en sólidos, maderas, OPAK, real, metálicos, texturas y alto brillo. Al ofrecer estos productos se busca que los posibles clientes puedan incentivar a los demás a remodelar e incorporar estas tecnologías en muebles y velar por el bienestar psicológico y emocional del cliente.

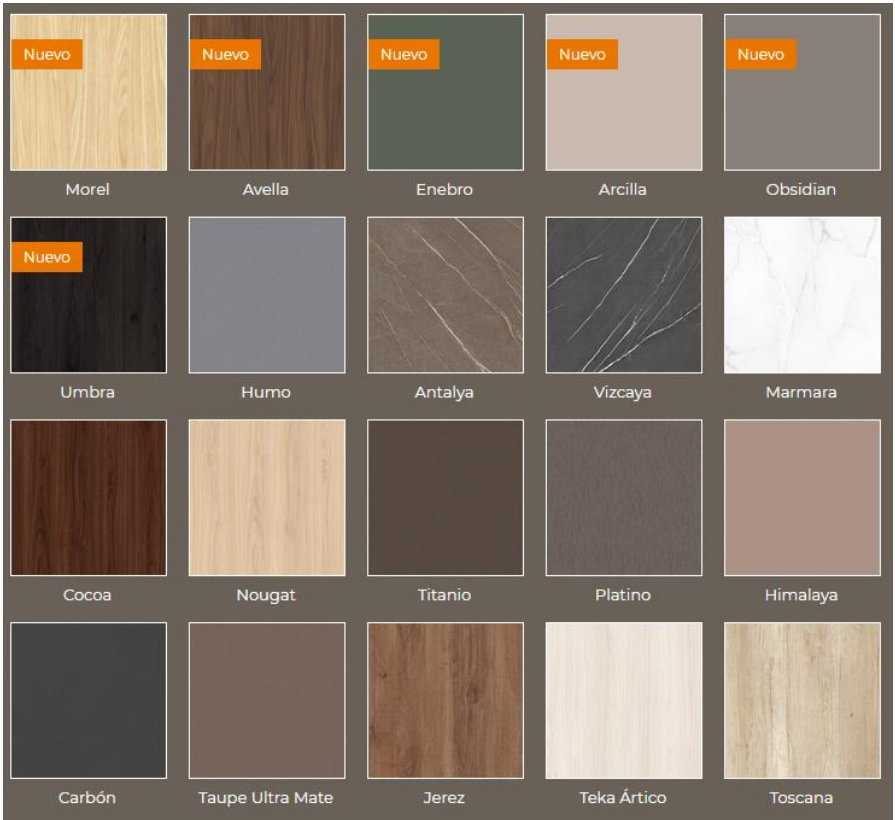


Figura 2.1-3: Ejemplo de algunos diseños de melamina
Fuente: arauco.esignserver3.com



Figura 2.1-4: Melamina con diseño alto brillo.
Fuente: <https://muebles-pro.com/cocinas-pro/materiales-para-muebles-de-cocina/alto-brillo>

El proyecto ofrece lo necesario para que el entorno pueda tener acceso a los productos con precios acorde al mercado manteniendo siempre la alta calidad y originalidad que es por lo que se quiere liderar.

2.1.1. Muebles de cocina.

Al entrar a una vivienda lo más llamativo y que se puede observar primero es la cocina y el cuarto de estar, por lo que una buena distribución de colores y materiales hará que el espacio se destaque. El proyecto ofrece muebles de cocina con diseños y colores sobrios (tonos café, negros, grises, etc.) con combinaciones de materiales como melamina de distinto color, vidrios, luces, etc.) con tecnología

de correderas telescópicas para dar un toque moderno y agradable a la visual. Como ejemplo se muestran las especificaciones de una cocina estándar.

- Madera en melamina 18mm color blanco.
- Tapacantos gruesos PVC para puertas, cajones y bordes externos.
- Puertas de melamina color Gris Grafito 18mm.
- Bisagras y correderas cierre suave.
- Cubierta de mármol color blanco.
- Durolac MDF color blanco para fondo.
- Medida total muebles aéreos 7,178m.
- Medida total muebles base piso 8,162m.

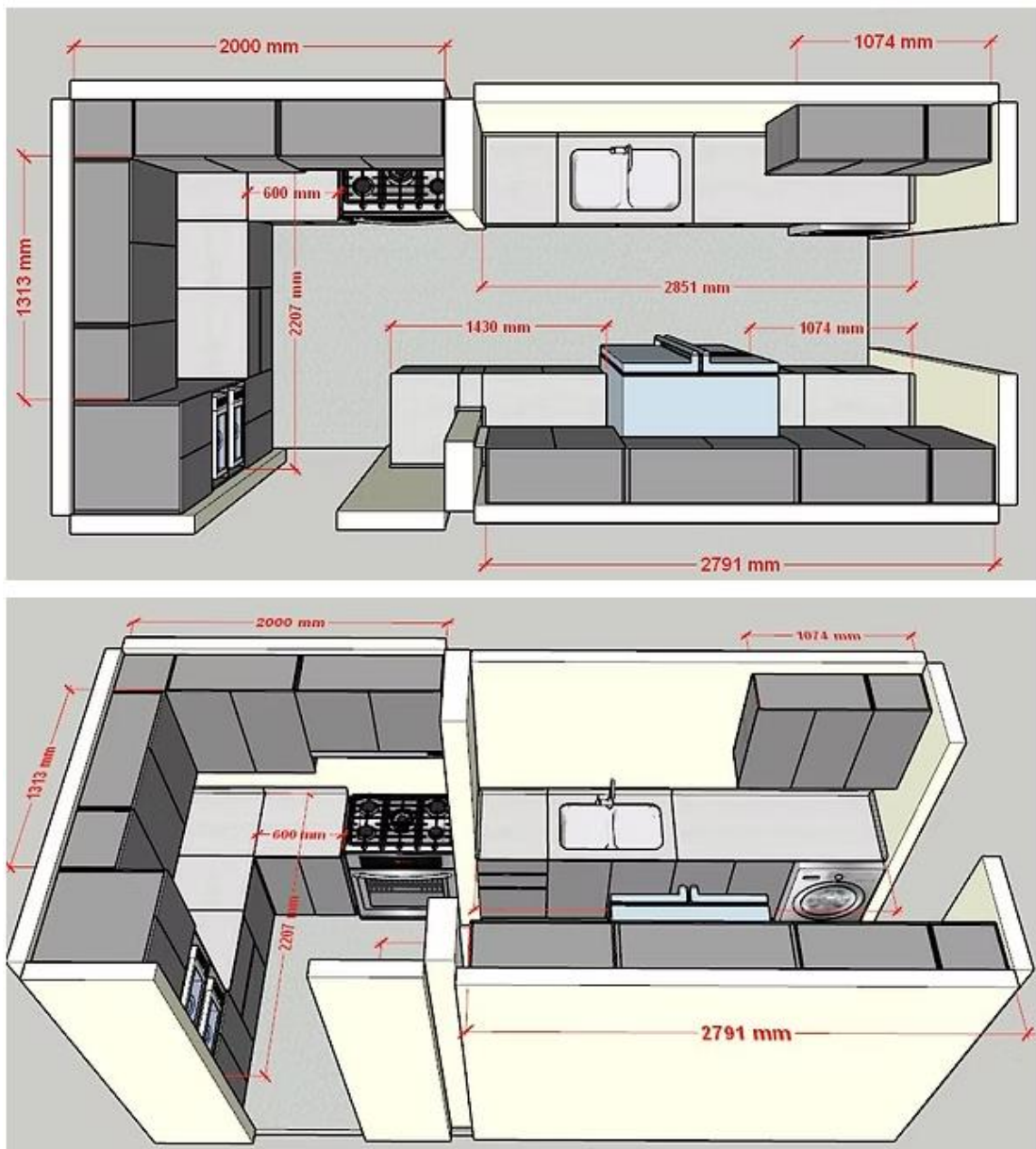


Figura 2.1.1-1: Imagen de referencia
Fuente: <https://muebleschic.cl>

2.1.2. Mueble de baño.

Se presentan muebles de baño, por ejemplo, un vanitorio en donde hay un espacio para instalar el dispensador de papel higiénico y otro espacio tipo cajón en donde se instala un basurero, ideal para espacios pequeños.

- Melamina roble 15mm
- Cubierta de laminado blanco
- Sistema cierre suave



Figura 2.1.2-1: Imagen de referencia de vanitorio
Fuente: <https://cl.pinterest.com>

2.1.3. Escritorio.

Se presentan escritorios tanto para oficinas como para habitaciones de diversas medidas con cajoneras y espacios para organizar y guardar materiales como cuadernos, laptops, etc. Se tienen escritorios con patas comunes, pero a la vez muy modernos y llamativos, y por otro lado se muestran los escritorios flotantes.



Figura 2.1.3-1: Imagen de referencia de escritorio común
Fuente: <https://cl.pinterest.com>



Figura 2.1.3-2: Imagen de referencia de escritorio flotante
Fuente: <https://cl.pinterest.com>

La evaluación se va a enfocar especialmente en la venta muebles de cocina, el proceso desde la medición hasta la instalación demora una semana por unidad.

Una vez terminado, el tiempo de entrega e instalación no sobrepasa los 3 días. Dentro del precio del producto se contempla el cobro de despacho e instalación y se asegura con una garantía para el cliente de dos años en este caso.

2.2. ANÁLISIS DE DEMANDA ACTUAL Y FUTURA

A partir de este análisis se podrá estimar la demanda actual y futura del proyecto estudiado. Con estos antecedentes se puede realizar un estudio para posteriormente proyectar esta variable. Para este análisis se basa en los resultados de las estimaciones y proyecciones de población de Chile a nivel regional por edad, sexo y áreas urbana y rural, elaboradas a partir del Censo de Población y Vivienda 2017.

Consiste en una estimación revisada de la población residente en Chile en el período 2002-2017 y, por otra parte, a una proyección de la población que residiría en cada región del país en los próximos años hasta 2035, basado en un conjunto de supuestos sobre la evolución de la fecundidad, la mortalidad y la migración interna e internacional. Los datos obtenidos de las proyecciones de población regionales y por áreas urbana y rural, dan continuidad a las proyecciones de población a nivel nacional 1992- 2050 publicadas en diciembre de 2018.

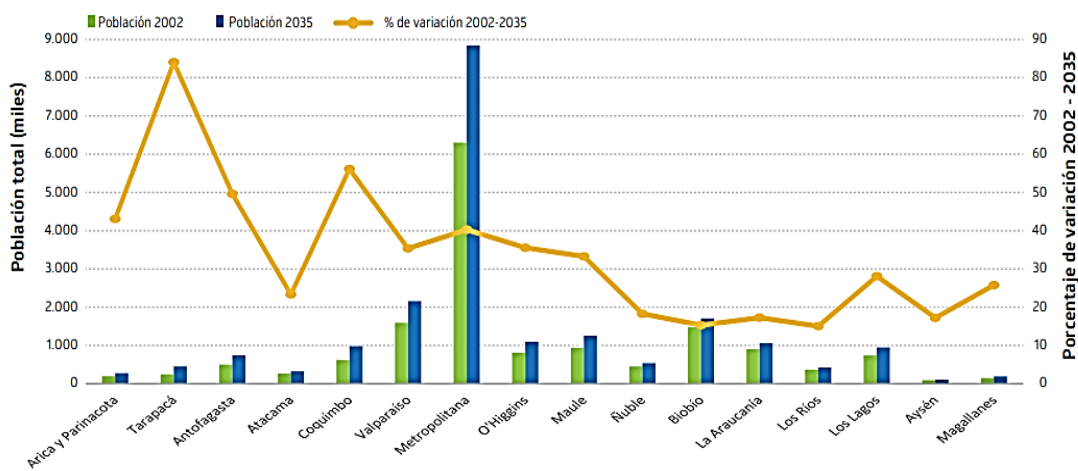


Figura 2.2-1: : Población regional estimada 2002 y proyectada 2035.
Fuente: ine.gob.cl

En el Área Metropolitana de Valparaíso el desarrollo urbano periférico de las últimas dos décadas está compuesto principalmente por el uso residencial. Alrededor del 50% se trata de nuevas viviendas, seguido del 26% con desarrollos asociados a la actividad industrial, un 9% para uso de equipamientos y, en porcentajes residuales, se pueden encontrar usos mixtos o asociados al uso vacacional.

En el período 2002 – 2019, la construcción de viviendas unifamiliares representa el 70% del total de viviendas registradas y, a su vez, corresponde al 81% de la superficie de este uso. En cuanto a las viviendas multifamiliares, estas representan el 29% del total de viviendas y el 18% de la superficie residencial y, en el caso de viviendas mixtas (unifamiliar y multifamiliar), representa apenas el 1% en ambos casos.

Por otra parte, las tipologías de viviendas también responden a distintos niveles socioeconómicos (NSE). Alrededor del 31% pertenecen a un nivel socioeconómico Muy Bajo, seguido del 16% de nivel socioeconómico Bajo, 18% y 14% a Medio y Medio Alto, respectivamente, y un 15% a un nivel socioeconómico Alto. Esta caracterización analizada en el territorio metropolitano arroja un patrón de localización fragmentado; mientras que la vivienda reciente en Curauma, Reñaca y Concón es de un nivel socioeconómico Medio Alto y Alto en su mayoría.

En los últimos quince años, Villa Alemana es la comuna que mayor crecimiento ha tenido (1,89%), seguida por Concón (1,80%), Quilpué (1,1%), Viña del Mar (1,02%), y muy por debajo, Valparaíso (0,48%). Comunas con tasas por sobre la tasa media nacional (1,0%) evidencian la gran actividad inmobiliaria de la última década, tanto por desarrollos de viviendas unifamiliares en lógicas de extensión, como viviendas en altura sobre el borde costero.

Concón, por su parte, registra tasas de crecimiento por encima del 1% en la mayor parte del territorio, con excepción del borde costero, el sector industrial sobre la ruta F32 y el sector centro, donde se presentan tasas por encima del 3%.

A partir de datos como fuente de ingresos, estudios de la población, tipología de vivienda, vulnerabilidad de hogares, materiales de construcción, tamaño de parcela, entre otros datos, es posible clasificar el área residencial en niveles socioeconómicos Alto, Medio Alto, Medio, Bajo y Muy Bajo.

Tanto en Viña del Mar como en Concón, las zonas urbanas que se encontraban con un grado de consolidación medio en el año 2002, actualmente se encuentran con desarrollos habitacionales con densidades medias y altas; ejemplo de ello es el sector habitacional ubicado entre la intersección Camino Internacional y Camino Troncal, en Viña del Mar, y el sector habitacional al norte de la Av. Blanca Estela en Concón. En Quilpué y Villa Alemana los principales procesos de densificación se han presentado en la ciudad interior, incrementando gradualmente sus densidades. Sin embargo, hacia el sur de la autopista Troncal Sur, en Quilpué, algunos de los nuevos desarrollos inmobiliarios han sido en formato vertical, generando densidades importantes en este sector por sobre los 240 habitantes.

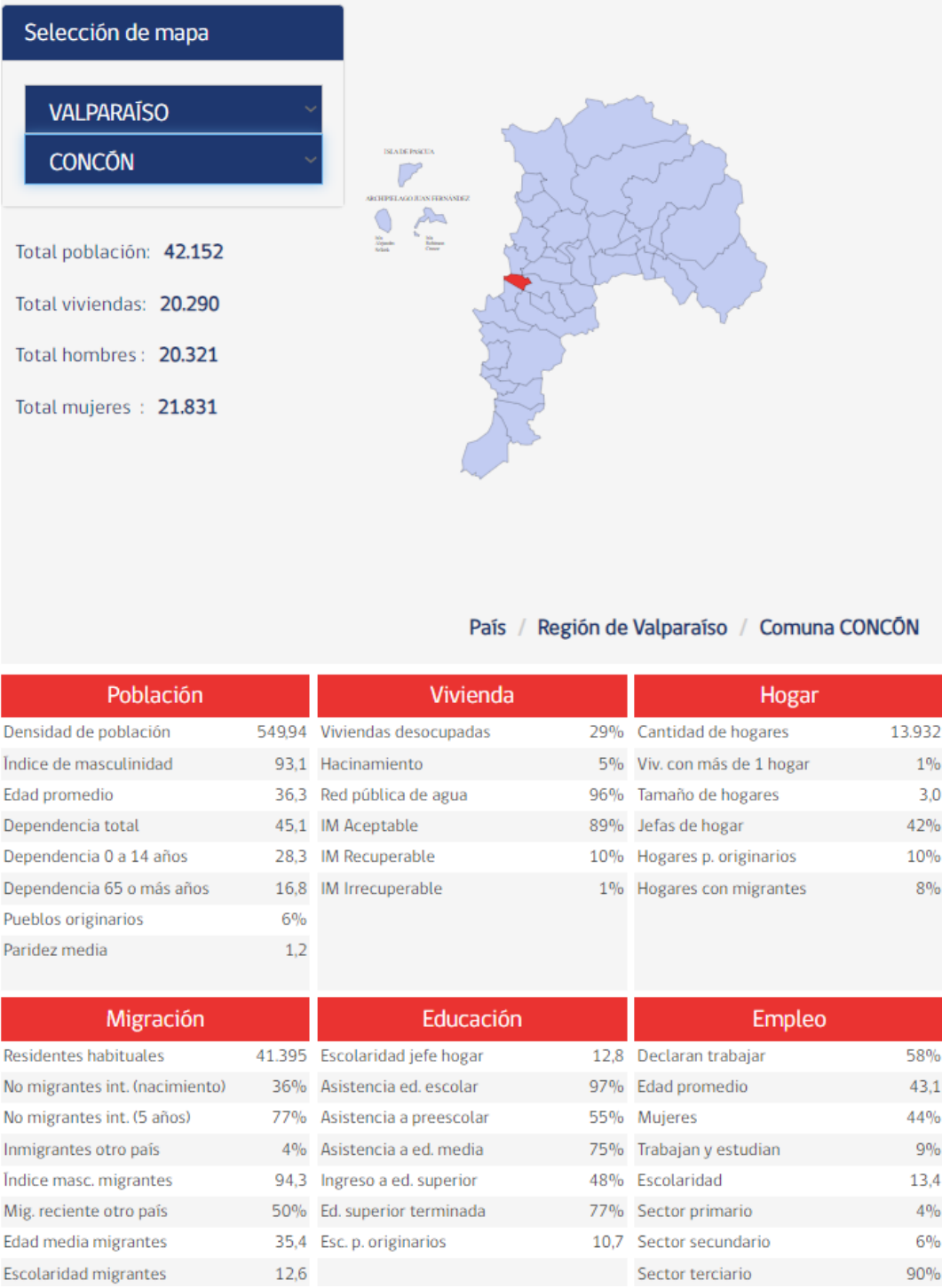


Figura 2.2-2: Resultados Censo 2017 por país, región, comuna.
Fuente <http://resultados.censo2017.cl>

2.2.1. Encuesta

Para obtener y analizar la información de los clientes en cuanto a gustos, estilos y preferencias se realizará una encuesta online y presencial a habitantes de la comuna de Concón según los datos obtenidos de la figura 2.2-3 para luego estimar la demanda actual, el tamaño de la muestra de personas que será necesario para ser encuestadas se obtiene en base al siguiente cálculo:

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{e^2 \cdot (N - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Donde:

n: Tamaño de la muestra buscada

Z: Parámetro estadístico que depende del Nivel de Confianza (NC).

p: Probabilidad de que ocurra el evento estudiado (éxito).

q: Probabilidad de que no ocurra el evento estudiado (1 – p).

N: Tamaño de la Población o Universo.

e: Error de estimación máximo aceptado". (*Cómo calcular el tamaño de muestra para una población finita, s.f.*)

Para realizar este cálculo del tamaño de muestra a encuestar se considerarán los siguientes datos:

Z = 1,96 (95% Nivel de confianza)

p = 0,5

q = 0,5

N = 42.152

e = 0,06

Según los datos de la figura 2.2-3, en los resultados obtenidos por el censo 2017, al realizar el cálculo nos arroja un valor de n = 265,10, es decir que se espera encuestar como mínimo a 265 personas de la comuna de Concón.

Se realizó la encuesta en la plataforma web www.e-encuesta.com la cual fue distribuida a través de redes sociales validando finalmente 184 encuestas respondidas. Los resultados obtenidos para ser analizados fueron los siguientes:

1. ¿En qué rango de edad se encuentra?

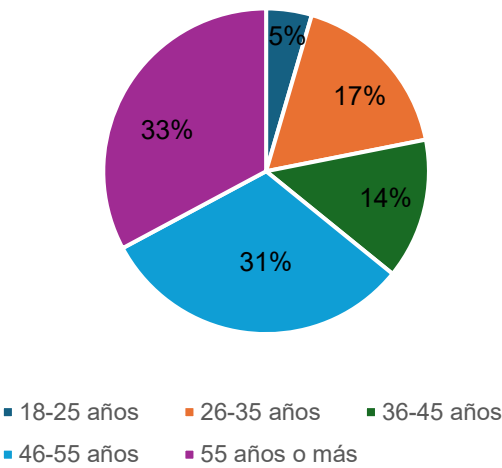


Gráfico 2.2.1-1: Rango de edad de los encuestados.
Fuente: elaboración propia

2. ¿Eres residente de la comuna de Concón o alrededores?

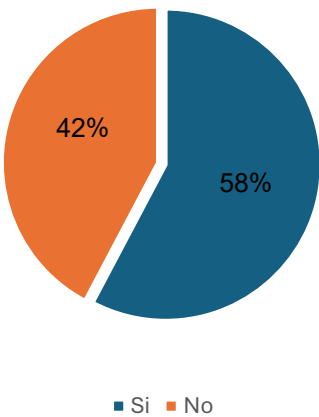


Gráfico 2.2.1-2: Residencia de Concón o alrededores
Fuente: elaboración propia

3. ¿Entre qué rangos corresponde su ingreso mensual?

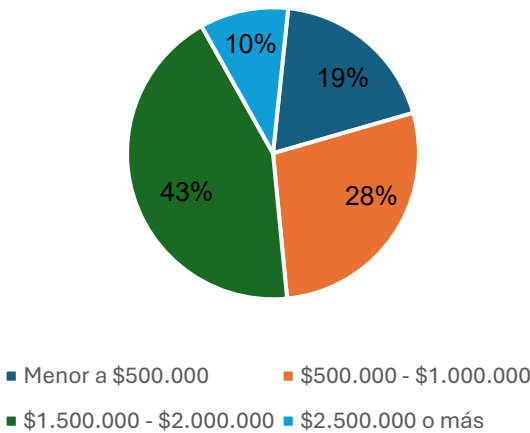


Gráfico 2.2.1-3: Rango de ingresos mensuales
Fuente: elaboración propia

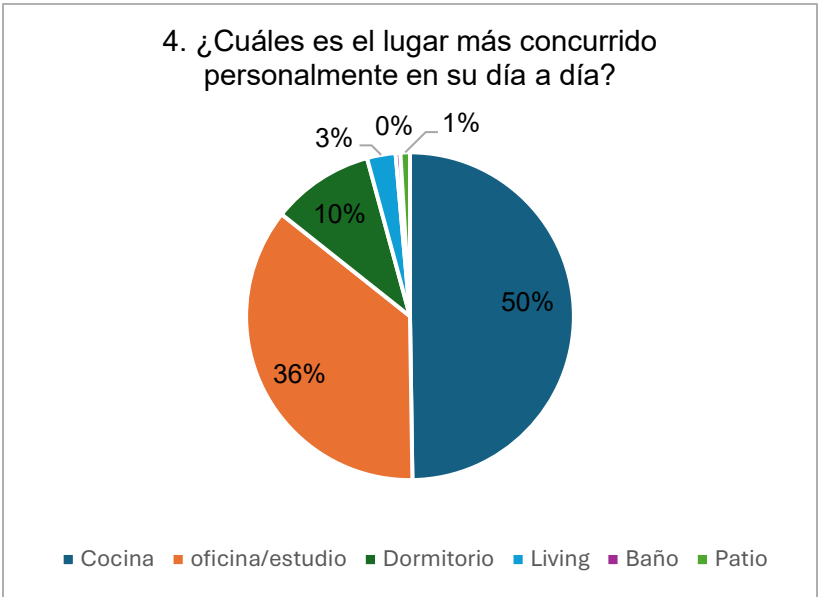


Gráfico 2.2.1-4: Lugar más concurrido
Fuente: elaboración propia

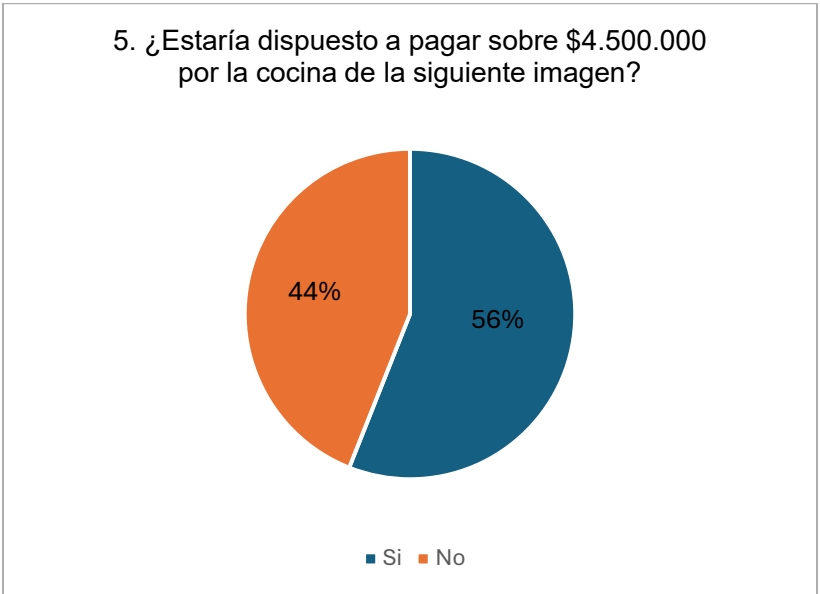


Gráfico 2.2.1-5: Disposición a pagar por una cocina
Fuente: elaboración propia



Figura 2.2.1-1: Imagen de cocina de referencia mostrada en encuesta
Fuente: <https://fotos.imghs.net/media/pisosblog/2020/01/cocina-negra-con-isla.jpg>

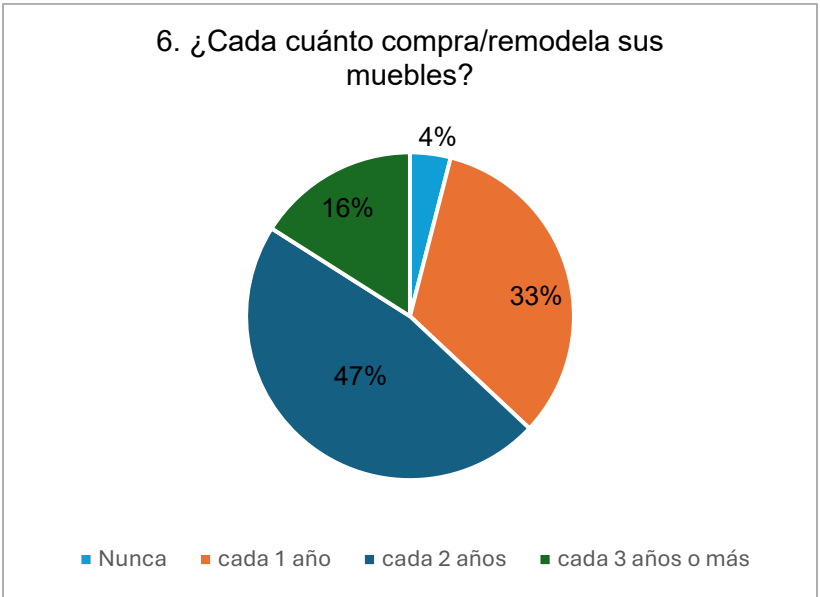


Gráfico 2.2.1-6: Frecuencia de remodelación de muebles
Fuente: elaboración propia

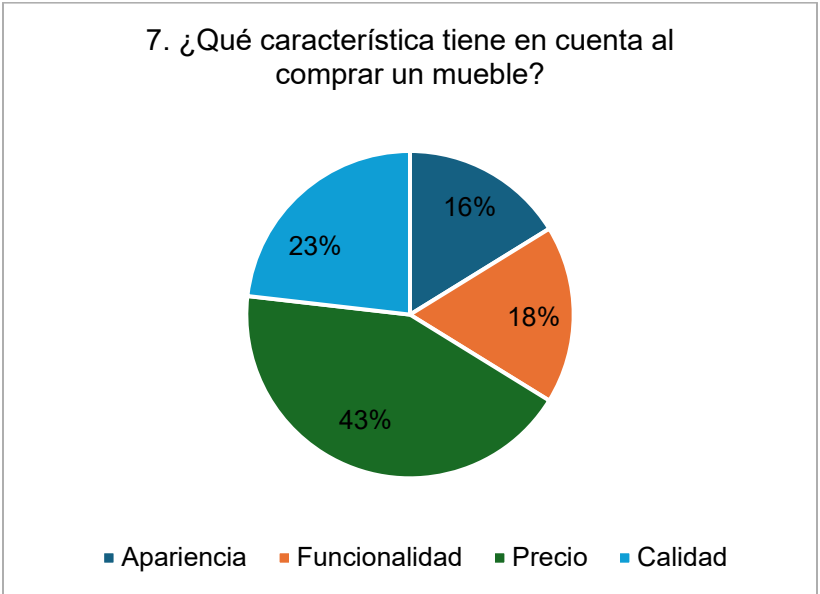


Gráfico 2.2.1-7: Preferencias en la compra de un mueble
Fuente: elaboración propia

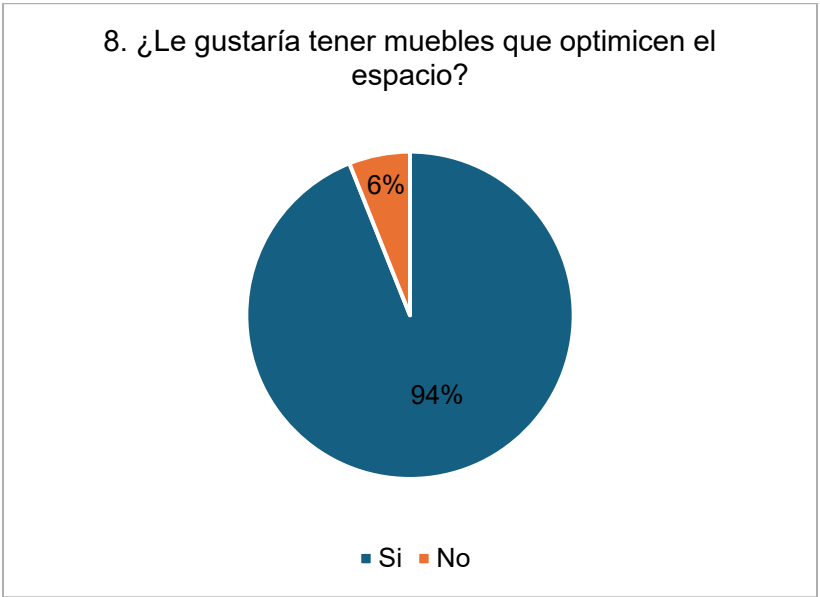


Gráfico 2.2.1-8: Preferencia de muebles que optimicen espacio
Fuente: elaboración propia

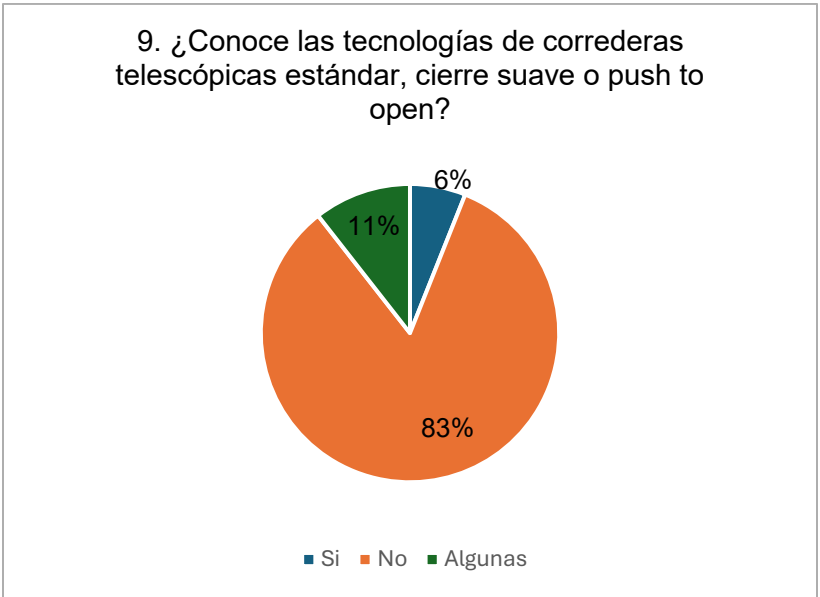


Gráfico 2.2.1-9: Conocimiento de nuevas tecnologías
Fuente: elaboración propia



Gráfico 2.2.1-10: Preferencias de tipo de muebles
Fuente: elaboración propia

Los resultados obtenidos de la encuesta se utilizarán para tener una estimación más exacta y confiable, se complementan y comparan con los datos de la proyección del mercado de la mueblería. Se proyecta que en 2025 el mercado de muebles en Chile generará ingresos por US\$5.140 millones. Se espera que experimente una tasa de crecimiento anual del 6,16% (CAGR 2024-2029), años en donde está gran parte del periodo de evaluación del proyecto con un horizonte de 5 años.

Viendo los resultados de la encuesta se concluye que los habitantes de Concón y alrededores mayormente prefieren la simplicidad y comodidad en su espacio estando dispuestos a pagar el valor de los muebles de catálogo ofrecidos.

Según la figura 2.2-2 se muestra en Concón una población de 42.152 personas y que solo el 58% trabaja, por lo que se considerará como público objetivo a 24.449 personas. Posteriormente se concluye a través de la encuesta un 10%

dispuestos a comprar el producto, por lo que finalmente se obtiene un total de 2.445 posibles consumidores dentro de los 5 años proyectados, esperando así obtener una venta de 35 muebles con un crecimiento mensual de un 15% de ventas solo en el primer año, asumiendo que solo se venderá el 20% de lo esperado y teniendo en cuenta que la capacidad máxima de fabricación es de cuatro muebles de cocina mensuales debido a los tiempos de entrega de materiales, fabricación e instalación.

Para proyectar la demanda de los siguientes años se utilizará la tasa de crecimiento anual de 6,16%.

Tabla 2.2.1-1: Proyección de demanda de muebles de cocina.

Demanda Futura Primer año	Demanda futura Segundo año	Demanda futura Tercer año	Demanda futura Cuarto año	Demanda futura Quinto año
27,56	29,26	31,06	32,98	35,01

Fuente: elaboración propia basada en datos de estudios de mercado.

2.3. VARIABLES QUE AFECTAN A LA DEMANDA

La demanda puede verse afectada por diversas variables que pueden incidir en paralelo al desempeño que se espera del proyecto.

2.3.1. Precio

El precio será siempre un factor fijo que afecte la demanda del proyecto. La empresa fija sus precios de venta siguiendo varios pasos clave.

Primero, calcular los costos totales de producción, considerando materiales, mano de obra, gastos indirectos y administrativos. Luego, establecer un margen de utilidad que asegure ganancias sin perder competitividad. Analizar los precios de la competencia y evaluar el valor percibido por el cliente, destacando aspectos como diseño, calidad y servicio. Los precios deben revisarse y ajustarse periódicamente según los costos, la demanda y la evolución del mercado.

La estimación de precios por los productos vendidos está acorde al mercado y a la calidad de los materiales utilizados en su fabricación, según los resultados de la encuesta, el público objetivo está dispuesto a pagar el precio del producto, sin embargo, hay otro porcentaje que no está dispuesto a hacerlo. Un aumento significativo en los precios puede llevar a una disminución notable en la demanda, especialmente en períodos de desaceleración económica. En mercados de lujo, donde el diseño y la exclusividad son factores principales, la elasticidad tiende a ser

menor, ya que los consumidores están dispuestos a pagar más por el valor percibido.

2.3.2. Tiempo de envío

Durante el tiempo de envío puede haber complicaciones imprevistas, ya que se pueden presentar accidentes, procesos externos a la empresa que demoren más de lo planificado, etc. Esto aumenta la elasticidad de la demanda frente a esta variable.

2.3.3. Gustos y preferencias

Los gustos de los clientes van cambiando con el tiempo, por lo que es un factor importante que influye en la demanda. Muchas personas no le toman importancia a la remodelación o innovación e investigar sobre otras empresas o pymes que se dediquen a la mueblería moderna y se conforman con los muebles tradicionales que ofrecen las grandes empresas de forma estándar ya que es lo más fácil y rápido, pero a la vez se paga incluso un precio mayor.

2.3.4. Inflación

La inflación eleva los precios de la materia prima y el costo de fabricación, lo que afecta al precio final de los muebles. Esto influye negativamente a la demanda, sobre todo si los precios aumentan más rápido que los ingresos de los consumidores.

2.3.5. Competencias y Sustitutos

La presencia de grandes marcas aumenta la elasticidad de la demanda del mercado de mueblerías medianas y pequeñas, ya que estas deben fijar un precio más alto por la calidad, diseño personalizado y materiales que ofrecen. Se tiene la presencia de productos sustitutos como el alquiler de muebles o muebles de segunda mano, lo que aumenta la elasticidad frente a precios más altos.

2.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL Y FUTURA

En la comuna de Concón y alrededores se ha ido incrementando el total de viviendas y habitantes los últimos años, por lo que se decide establecer este proyecto en un sector donde no se destaca mucho este tipo de rubro en comparación de otros sectores como Valparaíso, Viña del Mar, etc.

2.4.1. Oferta Actual

Se puede observar una oferta muy reducida en Concón a comparación de la demanda que existe en el sector, ya que hoy en día se están realizando constantes remodelaciones y construcciones en el entorno. La competencia indirecta que existe son las grandes empresas como Easy, La Polar, Sodimac, etc. los cuales están presentes en los sectores más cercas del centro de Reñaca y ofrecen productos similares.

La principal competencia identificada para la empresa está compuesta por pequeñas empresas que se especializan en la fabricación y venta de mobiliario de cocina personalizado en la V Región. Dentro de este grupo destacan establecimientos como Carpintero Del Bosque, SipoStore, Luiska Cocinas y MueblesSage, reconocidos en el mercado local por su experiencia y la calidad de sus productos.

En la siguiente tabla se muestran los diferentes precios que ofrecen estos establecimientos para el mueble de cocina visto anteriormente en la figura 2.1.1-1.

Tabla 2.4.1-1: Comparación de precios de muebles de cocina.

Tienda	Precio Venta
Carpintero del Bosque	\$ 5.700.000.-
SipoStore	\$ 5.850.000.-
Luiska Cocinas	\$ 6.180.000.-
Muebles Sage	\$ 5.750.000.-

Fuente: Elaboración propia basada en cotizaciones directas en tiendas.

Los precios base de estos competidores se encuentran sobre los \$5.000.000, lo que proporciona un punto de referencia clave para establecer estrategias competitivas. Este análisis de precios no solo permitirá identificar los rangos de valores predominantes en el mercado, sino también evaluar la viabilidad de las propias ofertas de la empresa en relación con la oferta existente en Chile. De este modo, se podrá diseñar una propuesta de valor que sea atractiva para los clientes, tanto en términos de precio como de calidad, y que potencie la competitividad de la marca en el sector.

2.4.2. Oferta Futura

La información sobre la competencia y los precios base del mercado local se cruza de manera significativa con los datos obtenidos de la encuesta y las

tendencias de crecimiento del mercado de mueblería en Chile. Este análisis permite proyectar una oferta futura más estratégica y alineada con las necesidades y expectativas del público objetivo.

La proyección del mercado en el que la empresa se quiere insertar muestra un escenario de crecimiento sostenido, impulsado por la tendencia creciente hacia la personalización, la optimización de espacios y la preferencia por productos de mayor calidad y durabilidad. La empresa podrá consolidar su oferta de muebles de cocina, baño, dormitorios y oficina con materiales de alto estándar, tales como melaminas resistentes, cubiertas de calidad y diversos sistemas de cierre. El aumento en la demanda de mobiliario personalizado y funcional se proyecta como una oportunidad clave, dado que los consumidores valoran cada vez más la exclusividad, el diseño adaptado a sus necesidades y la posibilidad de contar con un servicio que incluya entrega e instalación profesional.

El mercado proyecta una mayor orientación hacia el mobiliario sostenible y multifuncional, lo que representa un espacio estratégico para que la empresa se adapte a estas exigencias y capture segmentos en crecimiento. Así, la oferta futura se presenta como una respuesta completa a las nuevas tendencias, permitiendo a la empresa posicionarse como un competidor sólido y diferenciado, capaz de sostener su crecimiento y garantizar viabilidad económica en el largo plazo.

2.5. COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

El mercado de la mueblería ha ido en crecimiento a lo largo de los años, con la implementación de nuevas técnicas, tecnologías y herramientas, pero a la vez no logra ser muy reconocido por las pocas instalaciones que se especialicen en ello, por lo que se hace muy llamativo la implementación de este proyecto, generando así una necesidad al entorno de comprar ahí.

Realizar un análisis FODA es fundamental para analizar las oportunidades que se deben aprovechar y amenazas que existen en el exterior, como también internamente detectar las fortalezas a potenciar y las debilidades a superar.

2.5.1. Análisis Interno

2.5.1.1. Fortalezas

- **Personal capacitado y con conocimientos técnicos necesarios:**

Contar con un equipo capacitado asegura la calidad en la producción, el cumplimiento de estándares y la capacidad de adaptarse a los requerimientos personalizados de los clientes. Este nivel de especialización permite competir en diseño y fabricación contra empresas medianas que suelen ofrecer productos más estándar. Además, se traduce en una mayor confianza por parte de los clientes.

- Innovación, personalización y originalidad en diseño y fabricación.

Los clientes buscan soluciones únicas que se adapten a sus necesidades específicas. Ofrecer diseños originales y personalizados agrega valor y aumenta la percepción de exclusividad. La capacidad de crear productos a medida posiciona a la empresa en un segmento atractivo, especialmente para consumidores que priorizan la diferenciación sobre la producción en masa.

- Ubicación estratégica y público objetivo cercano:

Tener una ubicación estratégica permite estar cerca del público objetivo, reduciendo costos logísticos y asegurando un acceso más directo a los clientes potenciales. Esto facilita la comunicación con los clientes y mejora los tiempos de respuesta, creando una ventaja frente a empresas más alejadas o con menos interacción personal.

- Entregar productos nuevos en el sector:

Introducir productos que no están ampliamente disponibles en el mercado local puede generar interés y atraer a clientes que buscan algo diferente. La novedad en los diseños y materiales empleados puede posicionar a la empresa como líder en tendencias dentro del sector.

2.5.1.2. Debilidades

- Ser nuevo en el mercado implica tener poca experiencia y un bajo nivel de reconocimiento en el sector

La falta de historial genera desconfianza inicial y limita la capacidad de captar clientes rápidamente. Para contrarrestar esta debilidad, la empresa puede invertir en estrategias de marketing que resalten su calidad y diferenciación.

- Altos costos de entrada: inversiones iniciales, compra de terreno y gastos en publicidad.

Al iniciar la empresa, uno de los principales desafíos es el elevado nivel de inversión que se requiere antes de comenzar a generar ingresos estables. Estos costos se reflejan en distintos aspectos los cuales hacen que el periodo de recuperación de la inversión sea prolongado, aumentando la presión sobre la empresa en sus primeros meses de funcionamiento. Si no se logra un flujo constante de ventas, la empresa podría enfrentar problemas de liquidez.

- Dependencia de proveedores externos.

La relación con los proveedores es un factor crítico. La dependencia de terceros para obtener materiales de calidad y en plazos adecuados puede transformarse en una debilidad que afecte directamente la continuidad y rentabilidad del negocio. Si los proveedores no cumplen con los plazos de entrega de insumos como tableros de melamina, maderas, herrajes o cubiertas, la empresa puede sufrir retrasos en su producción, afectando los tiempos comprometidos con los clientes.

2.5.2. Análisis Externo

2.5.2.1. Oportunidades

- Poca competencia de tiendas físicas en el sector:

La falta de puntos de venta físicos especializados permite cubrir una necesidad latente en el mercado local. La apertura de una tienda física brinda una ventaja tangible frente a competidores que solo operan en línea o están en otras áreas.

- Crecimiento del mercado inmobiliario y de construcción en el sector:

Un aumento en los proyectos residenciales genera una mayor demanda de mobiliario personalizado para nuevas viviendas. Establecer alianzas con desarrolladores inmobiliarios puede posicionar a la empresa como el proveedor preferido para proyectos específicos.

- Crecimiento de la importancia de la estética y el diseño en el mobiliario:

Los consumidores valoran cada vez más el diseño como un reflejo de su estilo personal. Esto aumenta la demanda de productos que combinen funcionalidad y

estética. La capacidad de ofrecer diseños personalizados y de alta calidad convierte a la empresa en un aliado clave para este segmento de consumidores.

2.5.2.2. Amenazas

- Competidores existentes y ya reconocidos:

Las empresas consolidadas tienen una base de clientes leales, mayor alcance de mercado y economías de escala que las hacen más competitivas. La innovación y el enfoque en la experiencia del cliente pueden ayudar a superar esta barrera.

- Productos sustitutos a menor precio:

La presencia de muebles prefabricados o de menor costo puede desviar la atención del público objetivo hacia opciones más económicas. Al destacar la personalización, durabilidad y exclusividad del producto se puede justificar la diferencia de precio frente a los sustitutos.

- Incertidumbre económica del país:

Factores macroeconómicos, como inflación o recesión, reducen el poder adquisitivo y afectan la demanda de bienes no esenciales. La diversificación en opciones de financiamiento o promociones puede mantener la demanda activa en tiempos de crisis económica.

- Posible entrada de nuevos competidores en el sector:

La percepción de oportunidades en el mercado puede atraer a nuevas empresas, aumentando la competencia. Fortalecer la fidelidad del cliente mediante un excelente servicio y una propuesta de valor diferenciada puede proteger la participación en el mercado.

2.6. DETERMINACIÓN DE NIVELES DE PRECIO Y PROYECCIONES.

La empresa ingresará al mercado a competir de manera directa con las empresas pequeñas/medianas ya instaladas, por lo que los precios se regirán por el costo de materiales, mano de obra y los precios ya establecidos por la competencia. Para determinar la correcta fijación de precios a los productos ofrecidos se necesita considerar distintos factores como:

- **Costos:** Es importante calcular todos los costos asociados con los procesos y operaciones en la construcción del local físico como los productos que se venden, se debe incluir proveedores, compra del terreno, seguros, etc.
- **Competencia:** Como se menciona anteriormente, analizar los precios de la competencia directa e indirecta es fundamental para obtener una referencia concreta. Al ofrecer precios competitivos se debe tener en cuenta el mantener y no perjudicar la rentabilidad del negocio.
- **Demanda:** Según datos obtenidos por las encuestas se puede comprender la disposición que tienen los clientes objetivos al pagar por uno de los productos ofrecidos. Con estos resultados se puede fijar un rango de precios por los que se estaría dispuesto a pagar y no generar un gran gasto a su bolsillo.
- **Valor percibido:** Percibir cómo valora el cliente el proyecto con relación a los precios, servicios adicionales como envío, cercanía del lugar, son conceptos que influyen directamente en la disposición a pagar de los clientes.
- **Flexibilidad:** Es importante adaptarse a los cambios en la demanda, la competencia y otros factores del mercado a través de la flexibilidad en los precios.

Considerando los factores mencionados se puede determinar el valor del producto ofrecido en la siguiente tabla:

Tabla 2.6-1: Determinación del precio venta del producto.

Producto	Precio	Precio UF
Mueble de cocina (fabricado con materiales como melamina blanca y gris grafito 18mm, cubiertas y fijaciones de calidad respetando espacios para grifería, encimeras, hornos, etc.)	\$6.000.000.-	156,98

Fuente: Elaboración propia basada en datos recopilados anteriormente

Si se desea comprar el producto, se debe tener en cuenta que el precio está sujeto a modificaciones como: Medidas del mueble, lo que va a variar la cantidad de planchas a utilizar para su fabricación, el material del mueble, tipo de melamina, el tipo de cubiertas, tipo de sistema de cierre, etc. Esta es información entregada por el personal al cliente.

2.7. ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN.

Un factor importante que influye en los resultados de un proyecto es la localización, puede ser buena o mala, este factor tiene un impacto significativo en los efectos que guían un resultado deseado por los inversionistas.

Según el índice de Calidad de Vida, Concón se encuentra en la segunda mejor comuna para vivir. El estudio de la Cámara Chilena de la Construcción volvió a destacar a la ciudad costera por sus buenos índices en condiciones laborales, ambiente de negocios, condiciones socioculturales, salud y vivienda.

Las variantes más altas medidas por el Índice de Calidad de Vida Urbana (ICVU) 2023 fueron las condiciones laborales, el Ambiente de Negocios, las Condiciones Socioculturales, Salud y Medio Ambiente y por último Vivienda y Entorno. En estas categorías, la comuna turística sacó los resultados de 'Alto' y 'Medio Alto'.

Esta es una muy buena oportunidad para la instalación de la empresa ya que no solo se puede acudir para comprar una sola vez, la tecnología y la innovación siempre se irá actualizando, generando así la necesidad de remodelación.

Se tiene en cuenta que para realizar una buena elección de localización hay que tener en cuenta varios factores:

- Proximidad de los clientes: Al estar cerca de los clientes objetivo hace que el acceso y la entrega del producto sea más fácil y rápido, lo que le entrega una mejor experiencia y aumenta la satisfacción con la compra.
- Ambiente comercial: Al existir empresas en la industria que ofrecen productos similares se puede crear un ambiente favorable para ello.
- Costo y disponibilidad de terrenos: La disponibilidad de terrenos y su costo puede influir en la viabilidad financiera del proyecto. La adquisición de un terreno de bajo costo permite que la empresa invierta más en la remodelación del espacio o en un futuro realizar una ampliación de productos ofrecidos o la compra de maquinaria adicional.
- Disponibilidad de infraestructura: El fácil acceso y tránsito son cruciales y pueden perjudicar o favorecer al proyecto ya que garantiza que los clientes puedan acceder a él con facilidad y vivir una experiencia sin contratiempos ni problemas de orientación y ubicación.

- Proveedores: Estar relativamente cerca de los proveedores agiliza el proceso de entrega de materias primas lo que reduce también los costos logísticos y mejoran la eficiencia del producto que será entregado.

2.7.1. Macrolocalización

La empresa física estará ubicada en la región de Valparaíso, en la comuna de Concón como se observa en la siguiente figura:



Figura 2.7.1-1: Macrolocalización de la empresa
Fuente: Google Maps, Satélite.

2.7.2. Microlocalización

Dentro de la región de Valparaíso en la comuna de Concón se proyecta la instalación de la empresa en Av. Blanca Estela 1839, 2511398. Lugar donde se tiene gran espacio para la entrada de autos y camiones grandes.

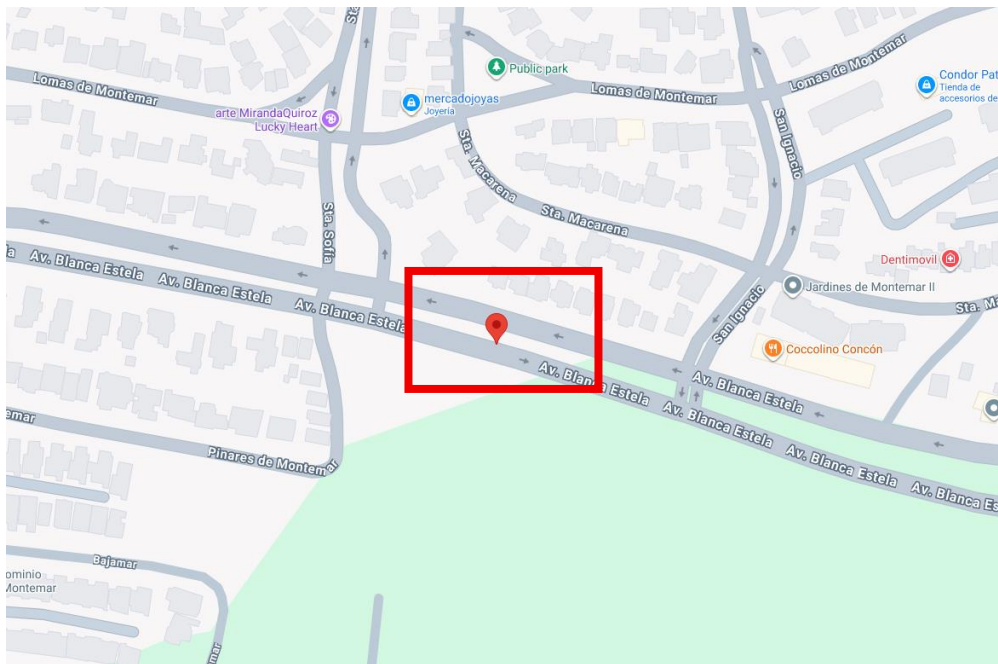


Figura 2.7.2-1: Microlocalización de la empresa
Fuente: Google Maps, Satélite.

Esta ubicación estratégica está posicionada en un sitio favorable y con gran potencial para atraer al público objetivo por el gran crecimiento de construcciones y lugares de trabajo. Ofrece la ventaja de ser accesible para residentes locales y visitantes de otras comunas, lo que aumentaría el potencial alcance y visibilidad en el entorno atrayendo a más público.

2.8. ANÁLISIS DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN.

El análisis de comercialización se basa en las acciones de marketing que se necesitan para poder llevar los productos de la empresa a los clientes. Estas variables de marketing pueden ser gestionadas por la organización y corresponden al método de las “4p”, que se refiere a producto, precio, plaza y promoción.

2.8.1. Producto

El producto que se ofrece consiste en muebles a medida para el hogar y la oficina, que incluye desde el diseño y la elección de materiales hasta la entrega e instalación final. Cada mueble se fabrica de manera personalizada, considerando el modelo, el tipo de melamina, los sistemas de apertura, colores y cubiertas de calidad como granito o cuarzo, incorporando herrajes modernos de cierre suave y terminaciones detalladas. Dentro de la definición del producto también se incluye el servicio de orientación y asesoría al cliente, la resolución de dudas y un acompañamiento profesional durante el proceso de compra, garantizando que el cliente reciba información clara y atención de calidad. El precio de venta contempla no solo el mueble fabricado, sino también la asesoría, la entrega e instalación, ofreciendo así un servicio completo. De esta forma, el producto no se limita al mueble físico, sino que abarca toda la experiencia, lo que permite cubrir

necesidades de mobiliario nuevo o remodelación y, al mismo tiempo, fomentar la satisfacción y fidelización del cliente, incentivando futuras compras y recomendaciones a través del boca a boca.

2.8.2. Precio

Los precios base de cada producto han sido estipulados en función de la información obtenida mediante encuestas, datos del mercado y el importante equilibrio con el costo de materiales y mano de obra. Cabe destacar que los precios son de referencia a un modelo en específico y van a variar según materiales y dimensiones.

Tabla 2.8.2-1: Precios estipulados a cada producto.

Producto	Precio Venta	Precio UF
Muebles de cocina	\$ 6.000.000.-	156,98
Escritorio	\$ 600.000.-	15,70
Vanitorio	\$ 500.000.-	13,08

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos por cotización de materiales.

2.8.3. Plaza

La estrategia de venta o forma de comercializar con los clientes es de forma directa, por lo que se deben movilizar hasta el local físico el cual se ubica en Av. Blanca Estela 1839, Valparaíso, Concón.

Se utilizará el espacio del interior para mostrar los diferentes tipos de materiales y funcionamiento de los sistemas de cierre donde los clientes podrán visualizar mejor los detalles de los productos permitiendo resolver todo tipo de dudas y así escoger a gusto personal el producto final.

2.8.4. Promoción

Es sabido que el mayor medio de difusión e información y más eficaz que existe hoy en día son las redes sociales, la información que comparte o publica una persona a su entorno, seguidores, amigos, familia, compañeros de trabajo, etc. Por este motivo es que la promoción se realizará a través de redes sociales como Facebook, Instagram y el popular TikTok pagando por este servicio por un tiempo estipulado por la empresa. Se comparten videos e imágenes de los productos que se ofrecen y su llamativo funcionamiento, dando a conocer al cliente la diversidad de colores y materiales que existen y están disponibles. Como no todos se manejan

del todo con estas aplicaciones se entregarán folletos en el centro de la ciudad y dejando pequeños letreros con la información necesaria en lugares estratégicos y de forma legal. Todos estos gastos de publicidad estarán considerados en el cálculo de costos.

CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA

3. ANÁLISIS DE PREFECTIBILIDAD TÉCNICA

En el siguiente capítulo se examina si es viable realizar el proyecto desde una perspectiva técnica. Este análisis incluye el estudio de los recursos tecnológicos, materiales y humanos necesarios para la ejecución, así como la infraestructura y la capacidad operativa disponible. También considera los requerimientos técnicos específicos, como el diseño, los procesos de producción, los equipos y la tecnología que se necesitarán para cumplir con los objetivos propuestos.

3.1. DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS

La selección de los procesos se lleva a cabo con el objetivo de identificar, organizar y presentar de manera gráfica las etapas clave del proyecto. Este enfoque permite desglosar cada fase en actividades específicas, ilustrando la secuencia y dependencia entre ellas para una mejor comprensión del flujo de trabajo. Además, facilita la visualización de los puntos críticos, los hitos importantes y los plazos de cada etapa, lo cual es fundamental para asegurar una planificación eficiente y un seguimiento adecuado del progreso del proyecto.

El proceso inicia cuando el cliente o mandante se comunica con la empresa a través de correo electrónico, teléfono, redes sociales o presencial en el local y explica lo que quiere, detallando el tipo de material (cuarzo, mármol, laminado, granito), colores y medidas. Puede tener el modelo decidido o puede tomar las sugerencias del personal que fabricará el producto. Para confirmar la compra del producto se debe abonar el 50% del costo total. Posteriormente se coordina una visita a terreno a tomar las medidas correspondientes.

Al concretarse la venta se comienza con el proceso de fabricación de los muebles, se realiza la cubicación para obtener la cantidad de planchas que se utilizarán junto con las ubicaciones de tapacantos, luego se envía esta información a los proveedores en donde se detallan los dimensionados que se necesitan. Al recibir las planchas en el local se verifica que todo esté correcto con lo que se pidió y se comienza con la fabricación del mueble, en donde cada plancha tiene sus dimensionados para armarlo. Se comienza a atornillar las planchas exteriores y luego se instalan los herrajes (tiradores, bisagras y correderas). Al terminar, se comunica con el cliente para coordinar la instalación del mueble en los sitios acordados. Ya instalado se debe cancelar el 50% restante.

3.2. DIAGRAMA DE FLUJO

Se desarrolló un diagrama de flujo para representar visualmente cada etapa del proceso de venta del producto, facilitando así la comprensión de su secuencia y lógica. El proceso inicia con la llegada del cliente presencial, contacto por redes sociales o vía telefónica.

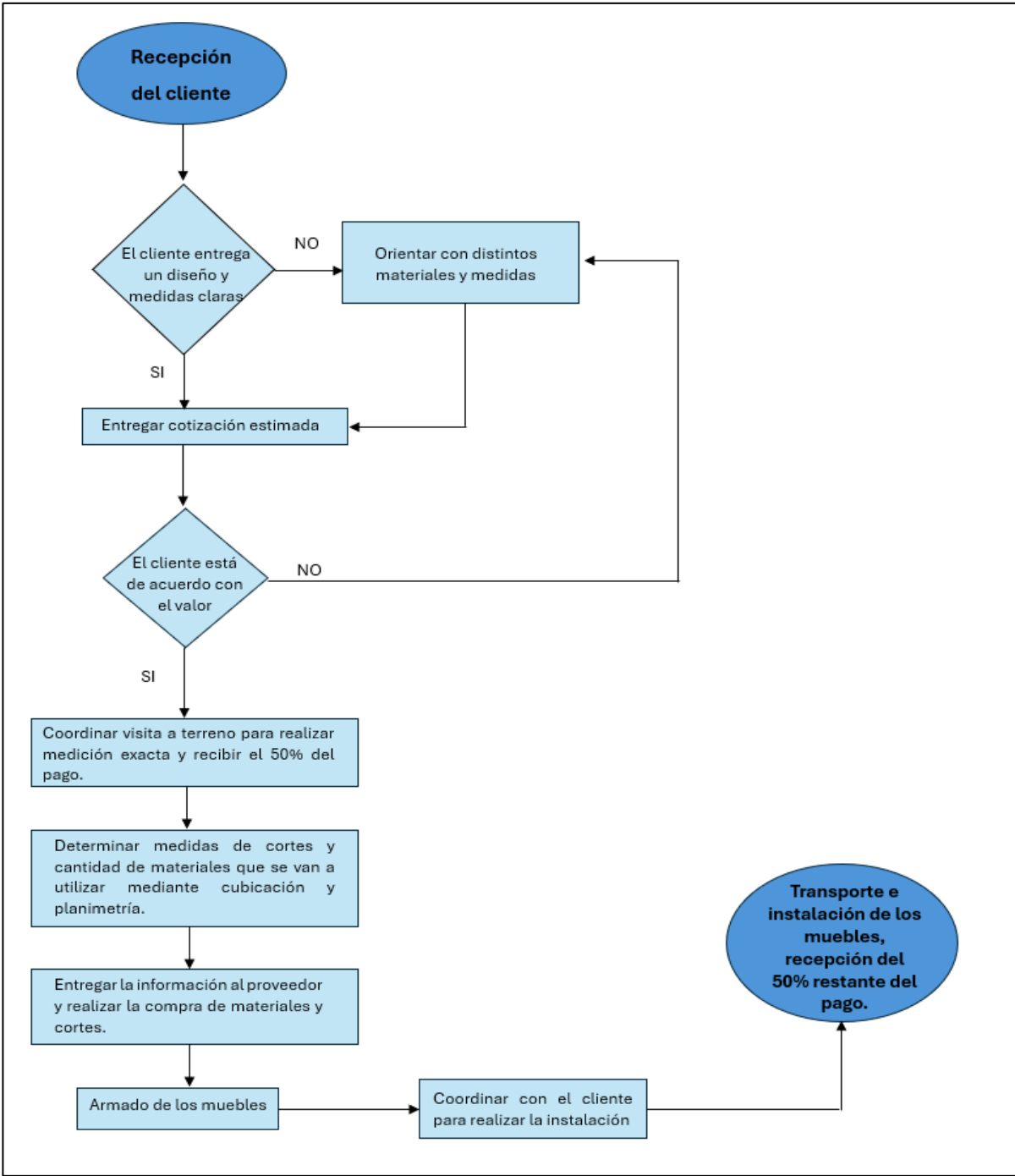


Figura 3.2-1: Diagrama de flujo
Fuente: Elaboración propia.

3.3. SELECCIÓN DE EQUIPOS

El equipo necesario para instalar y poner en funcionamiento la mueblería incluye una variedad de equipos esenciales para asegurar una operación eficiente y de calidad. Estos son los principales componentes requeridos:

3.3.1. Equipos Operacionales

Los equipos operacionales representan el pilar fundamental de una empresa dedicada a la fabricación. Estos no solo garantizan la calidad y funcionalidad de los productos, sino que también optimizan la eficiencia en los procesos, contribuyen a la reducción de costos y potencian la satisfacción del cliente. Todo esto resulta esencial para destacar y prosperar en un mercado altamente competitivo.

Tabla 3.3.1-1: Equipos Operacionales

Equipo	Precio (\$)	Cantidad (Unidad)	Precio Total	Precio Total (UF)
Taladro eléctrico	\$ 44.990	4	\$ 179.960	4,71
Vehículo	\$ 6.500.000	1	\$ 6.500.000	170,06
Escuadra	\$ 5.523	2	\$ 11.046	0,29
Nivel Torpedo	\$ 2.990	2	\$ 5.980	0,16
Banco de trabajo	\$ 219.990	2	\$ 439.980	11,51
Sierra circular eléctrica	\$ 128.990	1	\$ 128.990	3,37
Disco de cierra circular	\$ 28.990	4	\$ 115.960	3,03
Set puntas de broca	\$ 24.990	1	\$ 24.990	0,65
Huinchas de medir	\$ 9.717	2	\$ 19.434	0,51
Cuchillo cartonero	\$ 7.300	2	\$ 14.600	0,38
Total	\$ 6.973.480		\$ 7.440.940	194,67

Fuente: Elaboración propia basado en datos de la web

3.3.2. Equipo Administrativo

La elección de estos equipos se basará en las necesidades específicas de la mueblería. Debido a que su función está vinculada con la gestión de llamadas y mensajes de los clientes para ofrecer información o gestionar reservas, así como con otras operaciones comerciales, se dará prioridad a equipos básicos que cumplan con los requisitos esenciales sin aumentar significativamente los costos de inversión.

Tabla 3.3.2-1: Equipo Administrativo

Equipo	Precio unitario (\$)	Cantidad (Unidad)	Precio Total	Precio Total (UF)
Lenovo Thinkpad Ultrabook T430U	\$ 149.990	1	\$ 149.990	3,92
Celular Moto E14	\$ 67.890	1	\$ 67.890	1,78
Escritorio de oficina	\$ 39.990	1	\$ 39.990	1,05
Silla ejecutiva	\$ 24.990	2	\$ 49.980	1,31
Estante	\$ 99.990	1	\$ 99.990	2,62
Multifuncional	\$ 69.990	1	\$ 69.990	1,83
Total	\$ 452.840		\$ 477.830	12,50

Fuente: Elaboración propia basado en datos de la web

3.3.3. Equipo Sanitario

Los equipos sanitarios seleccionados son fundamentales para el personal administrativo. En la tabla se detallan los equipos elegidos, los cuales garantizan condiciones higiénicas óptimas y seguras para los usuarios. Asimismo, se ha priorizado la elección de equipos que cumplan con los requisitos mínimos necesarios para estas funciones, manteniendo un equilibrio en los costos de inversión.

Tabla 3.3.3-1: Equipo Sanitario

Equipo	Precio (\$)	Cantidad (Unidad)	Precio Total	Precio Total (UF)
Lavamanos	\$ 20.990	2	\$ 41.980	1,10
WC	\$ 59.990	2	\$ 119.980	3,14
Dispensador de jabón	\$ 7.990	2	\$ 15.980	0,42
Papelero	\$ 15.990	2	\$ 31.980	0,84
Escoba Clásica	\$ 2.990	1	\$ 2.990	0,08
Pala	\$ 1.990	1	\$ 1.990	0,05
Basurero 75 Lts.	\$ 24.990	2	\$ 49.980	1,31
Total	\$ 126.940		\$ 248.900	6,51

Fuente: Elaboración propia basado en datos de la web

3.3.4. Equipo Primeros Auxilios

Contar con elementos de primeros auxilios en una pequeña empresa es fundamental para garantizar la seguridad y el bienestar de trabajadores y clientes. Estos recursos permiten actuar de manera rápida y eficaz ante accidentes, lesiones o emergencias, reduciendo riesgos y posibles daños. Además, su presencia refleja un compromiso con la prevención, el cumplimiento de normativas y la creación de un entorno laboral más seguro.

Tabla 3.3.4-1: Equipo Primeros Auxilios

Equipo	Precio \$	Cantidad	Precio total	Precio UF
Botiquín profesional 105 piezas	\$ 21.990	1	\$ 21.990	0,58
Extintor de incendios ABC 2kg	\$ 23.990	1	\$ 23.990	0,63
Total	\$ 45.980		\$ 45.980	1,20

Fuente: Elaboración propia basado en datos de la web

3.4. PROYECTO COMPLEMENTARIO

Actualmente, la empresa no tiene definidos planes concretos para proyectos adicionales o complementarios. Sin embargo, a medida que el proyecto avance y se establezca, se llevará a cabo un análisis detallado para evaluar la posibilidad de integrar nuevos servicios o iniciativas que mejoren las operaciones actuales.

El análisis buscará identificar oportunidades que no solo amplíen la gama de servicios ofrecidos, sino que también fortalezcan la posición competitiva de la empresa en el mercado. La integración de estos proyectos adicionales será cuidadosamente planificada para que contribuyan al desarrollo sostenible de la empresa y refuercen su valor agregado frente a la competencia.

3.5. LAY-OUT

En la figura 3.5-1 se presenta el diseño planificado que se implementará para el proyecto, en el cual se ha considerado cuidadosamente las dimensiones y características específicas del espacio disponible para la construcción del local. Este diseño contempla aspectos clave como la distribución de áreas de trabajo, zonas de almacenamiento, áreas de atención al cliente y espacios de circulación, asegurando una disposición eficiente y funcional. Además, se ha optimizado el uso del área para facilitar la operatividad del local y mejorar la experiencia tanto para el personal como para los clientes.

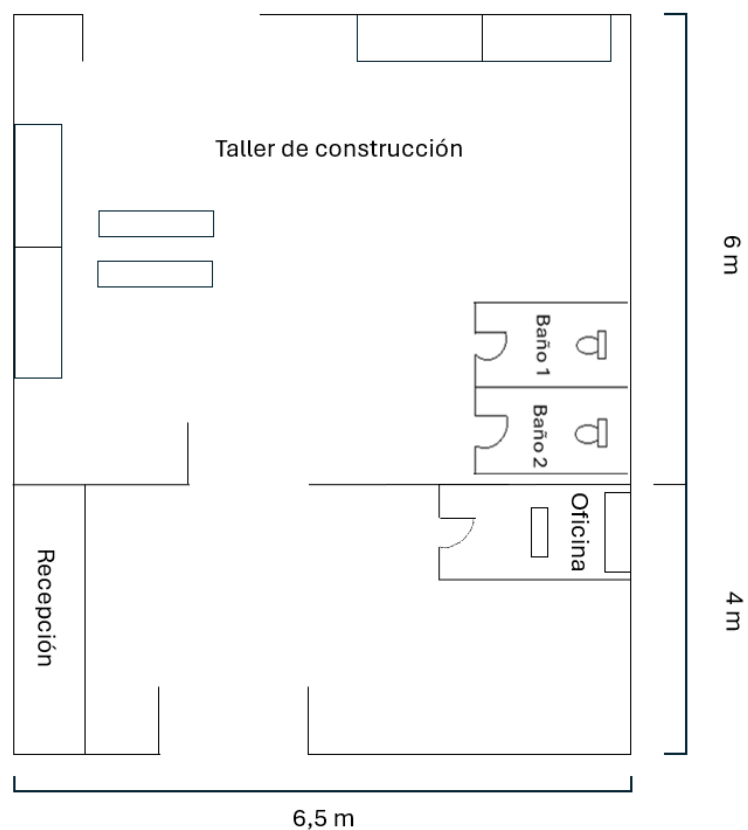


Figura 3.5-1: LAY-OUT
Fuente: Elaboración propia

Al ingresar al recinto se tendrá a la vista los tipos de materiales y quincallería que ofrece la empresa (tipos de melamina, cubiertas, sistemas de apretura y herrajes) con sus respectivos valores. A la izquierda se encontrará la caja y lugar donde estará el personal que atienda al cliente y que realizará toda la tramitación de coordinación y compra de productos.

Al fondo le sigue una puerta que da al área de fabricación en donde está el personal encargado del armado de los muebles, en donde se encuentran los dos bancos de trabajo y estantería para guardar las herramientas (taladros y herramientas de medición). Se tiene también la zona de recepción y almacenamiento de materiales.

Se instalará un baño de hombre y uno de mujer, cada uno cuenta con lavamanos, WC y papelerero.

3.6. FLEXIBILIDAD Y RENDIMIENTO

La capacidad productiva de la empresa está diseñada para fabricar hasta cuatro muebles de cocina personalizados al mes, contando con un equipo de dos personas encargadas del proceso de producción. Cada mueble se fabrica con un enfoque en la calidad y el detalle, con un tiempo estimado de entrega de aproximadamente una semana por unidad. Este esquema permite gestionar los recursos de manera

eficiente y asegurar un control riguroso sobre cada proyecto, garantizando la satisfacción del cliente. Además, la empresa cuenta con un alto grado de flexibilidad para adaptarse a incrementos en la demanda; por ejemplo, es posible implementar nuevos turnos de trabajo o aumentar el personal dedicado a la producción, lo que permite ampliar la capacidad productiva sin comprometer los estándares de calidad ni los tiempos de entrega, asegurando que la empresa pueda responder eficazmente a un crecimiento sostenido del mercado.

Para alcanzar un entorno flexible y de alto rendimiento, la empresa se basa en principios fundamentales como la legalidad, la seguridad y la calidad en el servicio. Se asegura de implementar todas las medidas de seguridad necesarias, tanto en infraestructura como en el personal calificado, para ofrecer un ambiente de trabajo confiable y seguro, protegiendo tanto a los empleados como a los clientes. Además, se garantiza el estricto cumplimiento de las normativas legales vigentes, asegurando que cada operación cumpla con los estándares y regulaciones aplicables. Esto permite mantener un entorno profesional, seguro y ético, priorizando el bienestar y la integridad de los colaboradores.

El sistema de compra se adapta a las necesidades de los clientes, quienes pueden realizar sus pedidos de manera presencial en las instalaciones o a través de redes sociales en horarios establecidos. Esta flexibilidad mejora la experiencia de compra y asegura que los clientes puedan acceder a los productos de la forma más conveniente para ellos, optimizando su comodidad y satisfacción.

3.7. DETERMINACIÓN DE INSUMOS, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS

Para llevar a cabo de manera eficiente las diversas actividades definidas en la empresa, es fundamental disponer de una serie de insumos y materiales que aseguren el correcto desarrollo de las operaciones diarias. Estos elementos son cruciales para garantizar no solo la calidad en los productos ofrecidos, sino también la continuidad y efectividad del negocio en general. Los insumos y materiales necesarios incluyen una variedad de recursos esenciales para cada área de la empresa, tales como:

3.7.1. Insumos Operacionales

En una empresa dedicada a la fabricación de muebles, los insumos operacionales son los recursos esenciales necesarios para llevar a cabo el proceso

de producción. A continuación, se muestran los insumos requeridos para la fabricación por mueble de cocina mencionado anteriormente como ejemplo.

Tabla 3.7.1-1: Insumos Operacionales

Insumo	Precio (\$)	Cantidad (Unidad)	Precio total	Precio Total (UF)
Melamina blanca 18mm 183x250	\$ 47.581	6,5	\$ 309.275	8,09
Col. Tapacantos ancho-grueso blanco	\$ 599	87	\$ 52.112	1,36
Tapacantos PVC 22x1,5 blanco	\$ 649	87	\$ 56.499	1,48
Melamina Gris Grafito 18mm 183x250	\$ 70.851	2	\$ 141.703	3,71
Col. Tapacantos ancho-grueso grafito	\$ 630	69	\$ 43.469	1,14
Tapacantos PVC 22x1,5 Grafito	\$ 965	69	\$ 66.605	1,74
MDF Blanco 1c.3mm.183x250	\$ 20.725	2	\$ 41.450	1,08
Corredera Telescópica 500ZN cierre suave PLC	\$ 9.544	6	\$ 57.265	1,50
Bisagra recta 35mm cierre suave granel	\$ 1.812	50	\$ 90.576	2,37
Tornillos Volc. 6x2 100 unidades	\$ 5.245	3	\$ 15.735	0,41
Cubierta c/ respaldo 90° 59x9,90	\$ 670.452	1	\$ 670.452	17,54
Cubierta c/ respaldo 90° 23x1,40	\$ 268.504	1	\$ 268.504	7,02
Cubierta c/ respaldo 90° 59x1,90	\$ 450.996	1	\$ 450.996	11,80
Cubierta c/ respaldo 90° 59x205	\$ 450.996	1	\$ 450.996	11,80
Total			\$ 2.715.636	71,05

Fuente: Elaboración propia con datos de cotización

3.7.2. Insumos Administrativos

Como toda empresa, se tiene el área administrativa en donde se necesitarán insumos de papelería, material de oficina, etc. Como también el uso de software y plataformas online. Cada insumo tendrá su periodo de compra según lo que se estime conveniente.

Tabla 3.7.2-1: Insumos Administrativos

Insumos	Precio \$	Cantidad	Precio Total	Precio Total (UF)
Resma de papel Oficio 500 hojas Equalit	\$ 4.200	1	\$ 4.200	0,11
Caja Lápiz pasta azul 50 unidades	\$ 3.990	1	\$ 3.990	0,10
Cartucho de tinta HP667 Negro	\$ 13.990	1	\$ 13.990	0,37
Archivador Oficio Auca	\$ 2.290	1	\$ 2.290	0,06
Licencia anual Microsoft 365 Personal	\$ 9.990	1	\$ 9.990	0,26
Total			\$ 34.460	0,90

Fuente: Elaboración propia basado en datos de la web

3.7.3. Insumos de Seguridad

La implementación de insumos de seguridad en la empresa es crucial para proteger la salud de los trabajadores y reducir riesgos en el uso de maquinaria. Además, asegura el cumplimiento de normativas legales, evita multas y mejora la productividad al crear un entorno laboral seguro. También permite prevenir gastos asociados a accidentes y proyecta una imagen responsable. En resumen, invertir en seguridad no solo protege al equipo, sino que también fortalece el negocio a largo plazo.

Tabla 3.7.3-1: Insumos de Seguridad

Equipo	Precio unitario (\$)	Cantidad (Unidad)	Precio Total	Precio Total (UF)
Casco de seguridad	\$ 2.580	2	\$ 5.160	0,13
Lentes de seguridad	\$ 2.990	2	\$ 5.980	0,16
Guantes	\$ 1.290	2	\$ 2.580	0,07
Protector auditivo	\$ 290	4	\$ 1.160	0,03
Total	\$ 7.150		\$ 14.880	0,39

Fuente: Elaboración propia basado en datos de la web

3.7.4. Insumos de Aseo

Los insumos de aseo son importantes para garantizar la mantención de la limpieza tanto en las áreas administrativas como en los espacios destinados al personal. La adquisición de estos insumos se efectuará en periodos previamente estipulados conforme a lo que se estime pertinente.

Tabla 3.7.4-1: Insumos de Aseo

Insumo	Precio \$	Cantidad	Precio total (\$)	Precio total (UF)
Papel Higiénico	\$ 1.450	2	\$ 2.900	0,08
Bolsas de basura	\$ 1.250	1	\$ 1.250	0,03
Cloro 2 Lts.	\$ 2.290	1	\$ 2.290	0,06
Total	\$ 4.990		\$ 6.440	0,17

Fuente: Elaboración propia basado en datos de la web

3.8. CONSUMO DE ENERGÍA

Además de los gastos previamente mencionados, es necesario incluir el consumo de energía eléctrica y agua potable, que forman parte tanto del uso del espacio de construcción como administración.

3.8.1. Consumo de energía eléctrica.

Se debe calcular el consumo total de electricidad, considerando todos los elementos que requieren energía eléctrica, como la iluminación interior, el funcionamiento de computadoras, herramientas de trabajo, equipos multifuncionales y cargadores. Este cálculo debe reflejar el uso de cada equipo durante una jornada laboral completa, proyectada a lo largo de 30 días. Esto permitirá obtener un estimado preciso del gasto energético mensual, considerando tanto el tiempo de uso de cada dispositivo como su potencia. El valor Kwh es de \$180.-

Tabla 3.8.1-1: Consumo de energía eléctrica

Dispositivo	Kwh por mes	Total mensual (\$)	Total (UF)
Iluminaria	40,0	\$ 7.200	0,19
Notebook	55,0	\$ 9.900	0,26
Multifuncional	30,0	\$ 5.400	0,14
Cargadores	34,3	\$ 6.174	0,16
Taladro eléctrico	32,4	\$ 5.832	0,15
Sierra Circular eléctrica	14,4	\$ 2.592	0,07
Total	206,1	\$ 37.098	0,97

Fuente: Elaboración propia de acuerdo con información técnica de los equipos.

3.8.2. Consumo de agua potable.

También se debe considerar el consumo de agua potable, que corresponde al uso en los baños del personal. Además, el gasto de agua incluye el mantenimiento y la limpieza de las instalaciones, lo cual representa un costo adicional. Al utilizar la calculadora publicada por la empresa Esval, se obtienen datos aproximados de un consumo mensual por persona de $0,74\text{m}^3$ con un total de \$11.645 a pagar mensualmente que corresponde a 0,30 UF.

Este cálculo incluye el consumo estimado diario de cada trabajador: dos usos del inodoro ($1,89\text{ m}^3$), un lavado de manos por día ($1,05\text{ m}^3$), y el aseo y mantención del local ($2,25\text{m}^3$).

3.9. PROGRAMA DE TRABAJO, TURNO Y GASTOS DE PERSONAL

La carga laboral es un aspecto clave para el correcto funcionamiento de la mueblería. Se ha considerado contar con un equipo de personal fijo adecuado para cubrir las áreas de administración, bodega, producción y atención al cliente. La jornada laboral comienza a las 09:00 horas y finaliza a las 19:00 horas de lunes a viernes, con un receso de colación de una hora, de 13:00 a 14:00 horas. Esta estructura horaria asegura que se cubran todas las funciones esenciales de manera eficiente y sin afectar la operatividad del negocio cumpliendo las 45 horas laborales semanales.

3.10. PERSONAL DE OPERACIONES, CARGOS, PERFILES Y SUELDOS.

En términos generales, el proyecto no requiere una gran cantidad de operadores, por lo que se ha optado por contratar únicamente el personal necesario que cumpla con el perfil requerido por la empresa. Los operadores seleccionados deben poseer las competencias técnicas y habilidades específicas que demanda cada puesto, alineándose con los valores y objetivos de la mueblería. Esta estrategia permite optimizar los recursos humanos y garantizar que el equipo esté compuesto por personas capacitadas y comprometidas con la eficiencia y calidad en cada etapa del proceso, desde la producción hasta la atención al cliente.

Tabla 3.10-1:Personal de la empresa

Cargo	Perfil	N° de personal	Sueldo Bruto por persona (\$)	Total Sueldo (\$)	Total Valor UF	Funciones
Administrador General	Ingeniero en Gestión y Administración de Empresas.	1	\$1.500.000	\$1.500.000	39,24	Encargado de supervisar operaciones, pago de sueldos, resolución de problemas empresariales. Conocimientos de finanzas, contabilidad, legislación laboral, administración, marketing, etc. Asegurar el cumplimiento de leyes tributarias y legislativas
Maestro Carpintero Ebanista	Conocimientos avanzados de la construcción y manejo de herramientas. Conocimiento de dimensionados y dibujo técnico.	2	\$1.200.000	\$2.400.000	62,79	Interpretación y diseño de planos. Cálculo de dimensionados. Fabricación de muebles.
Encargado de atención al cliente y Marketing	Técnico en Marketing/Marketing digital	1	\$750.000	\$750.000	19,62	Atención y resolución de consultas. Manejo de quejas y reclamos. Gestión de redes sociales y contenidos. Análisis de mercado y competencia. Promocionar los productos. Recoger y analizar feedback de los clientes.
Encargado de transporte y carga	Licencia de conducir vigente. Experiencia con el transporte de materiales de construcción.	2	\$700.000	\$1.400.000	36,63	Mantenimiento y cuidado del vehículo. Carga y descarga. Planificación de rutas. Transporte de trabajadores si es necesario.
Total		6	\$4.150.000	\$6.050.000	158,28	

Fuente: Elaboración propia basada en información de la web.

3.11. INVERSIONES EN EQUIPO Y EDIFICACIONES

3.11.1. Equipos e instrumentos de trabajo

Los equipos necesarios para la ejecución de los servicios del proyecto se han descrito detalladamente en la sección 3.3 de este documento, donde se clasifican en dos categorías: equipos operativos, administrativos, sanitarios, primeros auxilios y la edificación del local. Cada una de estas categorías cubre los recursos esenciales para llevar a cabo las actividades planificadas y asegurar un funcionamiento eficiente del proyecto.

Tabla 3.11.1-1: Inversión en equipos y edificación

	Precio (\$)	Precio UF
Equipo Operacional	\$ 7.440.940	194,67
Equipo Administrativo	\$ 477.830	12,50
Equipo Sanitario	\$ 248.900	6,51
Primeros auxilios	\$ 45.980	1,20
Terreno	\$ 37.266.996	975
Construcción del local	\$ 1.000.000	26,16
Total	\$ 46.480.646	1.216,05

Fuente: Elaboración propia

3.12. INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo es un componente esencial de la estructura de inversión total y se refiere a los fondos líquidos reservados para cubrir necesidades operativas diarias, permitiendo a la empresa solventar sus costos operacionales mientras aún no genera utilidades. Por esta razón, es crucial calcular con precisión el capital de trabajo que la empresa requiere. Para ello, se aplica en el primer año el método de déficit máximo acumulado.

Tabla 3.12-1: Inversiones en Capital de Trabajo

MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Precio Venta	156,98	156,98	156,98	156,98	156,98	156,98	156,98	156,98	156,98	156,98	156,98	156,98
Demanda	0,58	1,02	1,46	1,90	2,33	2,77	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92	2,92
Ingreso total venta	91,57	160,25	228,92	297,60	366,28	434,95	457,84	457,84	457,84	457,84	457,84	457,84
Remuneraciones	-158,28	-158,28	-158,28	-158,28	-158,28	-158,28	-158,28	-158,28	-158,28	-158,28	-158,28	-158,28
Insumos Administrativos	-0,90	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Insumos de Seguridad	-0,39	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Insumos de Aseo	-0,17	0,00	0,00	0,00	-0,17	0,00	0,00	0,00	-0,17	0,00	0,00	0,00
Servicio de Internet	-0,37	-0,37	-0,37	-0,37	-0,37	-0,37	-0,37	-0,37	-0,37	-0,37	-0,37	-0,37
Publicidad	-0,92	-0,92	-0,92	-0,92	-0,92	-0,92	-0,92	-0,92	-0,92	-0,92	-0,92	-0,92
Total Costos Fijos	-161,02	-159,57	-159,57	-159,57	-159,73	-159,57	-159,57	-159,57	-159,73	-159,57	-159,57	-159,57
Insumos Operacionales	-41,44	-72,53	-103,61	-134,70	-165,78	-196,86	-207,22	-207,22	-207,22	-207,22	-207,22	-207,22
Servicio Eléctrico y Agua potable	-0,74	-1,30	-1,86	-2,42	-2,98	-3,53	-3,72	-3,72	-3,72	-3,72	-3,72	-3,72
Total costos variables	-42,19	-73,83	-105,47	-137,11	-168,75	-200,40	-210,94	-210,94	-210,94	-210,94	-210,94	-210,94
Total Ingresos	91,57	160,25	228,92	297,60	366,28	434,95	457,84	457,84	457,84	457,84	457,84	457,84
Total Egresos	-203,21	-233,40	-265,04	-296,68	-328,49	-359,96	-370,51	-370,51	-370,68	-370,51	-370,51	-370,51
Saldo	-111,64	-73,15	-36,11	0,92	37,79	74,99	87,34	87,34	87,17	87,34	87,34	87,34
Saldo Acumulado	-111,64	-184,79	-220,91	-219,99	-182,20	-107,21	-19,87	67,47	154,64	241,97	329,31	416,65

Fuente: Elaboración Propia

El máximo déficit se encuentra en el tercer mes de funcionamiento con un valor de 220,91 UF equivalente a \$8.443.659,65.-

3.13. COSTO DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA

Los costos de instalación y puesta en marcha constituyen un desembolso inicial único en la vida del proyecto, fundamental para habilitar y operar el recinto. Estos costos abarcan una serie de actividades esenciales, como la instalación de infraestructura básica como equipos, conexión eléctrica y sanitaria y adecuación del espacio.

Además, se incluyen los costos asociados a los permisos y certificaciones necesarios para cumplir con la normativa vigente. Estos procedimientos permiten garantizar que el recinto esté completamente operativo y listo para su uso, cumpliendo con los estándares de calidad y seguridad requeridos.

Esta inversión inicial asegura que el proyecto esté preparado para recibir a los usuarios en condiciones óptimas, minimizando posibles contratiempos en el futuro y estableciendo una base sólida para su operación.

Tabla 3.13-1: Costo de Instalación

Servicio	Precio (\$)	Precio UF
Instalación sanitaria	\$ 3.000.000	78,49
Instalación eléctrica y luminaria	\$ 2.000.000	52,33
Habilitación de oficina y recepción	\$ 1.000.000	26,16
Conexión a servicios básicos	\$ 500.000	13,08
Total	\$ 6.500.000	170,06

Fuente: Elaboración propia

Seguidamente se muestran los costos totales para la puesta en marcha del proyecto:

Tabla 3.13-2: Costos de puesta en marcha

Servicio	Precio (\$)	Precio UF
Patente Municipal	\$ 150.000	3,92
Regularización del inmueble	\$ 100.000	2,62
Aprobación sanitaria (SEREMI de Salud)	\$ 150.000	3,92
Certificado de instalaciones (SEC, sanitaria, etc.)	\$ 100.000	2,62
Permiso de edificación (D.O.M.)	\$ 10.000	0,26
Total	\$ 510.000	13,34

Fuente: Elaboración propia

3.14. COSTOS DE IMPREVISTOS

Los costos de imprevistos se reconocen como gastos adicionales no contemplados en el presupuesto inicial, destinados a cubrir situaciones inesperadas que puedan surgir durante la implementación del proyecto. Estos fondos actúan como un respaldo financiero ante cualquier inconveniente o problema fortuito que surja en alguna etapa, permitiendo a la empresa responder rápidamente sin afectar significativamente la operación o los costos proyectados.

Para este proyecto, se ha decidido asignar un costo por imprevistos equivalente al 7% de la suma de activos fijos, los costos de instalación y puesta en marcha y el capital de trabajo, a fin de contar con una reserva suficiente para abordar posibles eventualidades sin desbalancear el presupuesto general. En la tabla siguiente se muestra el monto destinado a estos gastos imprevistos.

Tabla 3.14-1: Costo de Imprevisto

	Precio (\$)	Precio UF
Costo de Imprevisto	\$ 4.335.401	113,43

Fuente: Elaboración propia

3.15. RESUMEN DE LA INVERSIÓN INICIAL

A continuación, se muestra en la siguiente tabla el resumen de la inversión inicial para el desarrollo del proyecto tomando en cuenta el análisis de costos:

Tabla 3.15-1: Resumen Inversión Inicial

Ítems	Precio Total (\$)	Precio (UF)
Activos Fijos	\$ 46.480.646	1.216,05
Costo de Puesta en Marcha	\$ 7.010.000	183,40
Capital de Trabajo	\$ 8.443.660	220,91
Costo de Imprevistos	\$ 4.335.401	113,43
Total	\$ 66.269.707	1.733,79

Fuente: Elaboración propia

**CAPITULO 4: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL,
SOCIETARIA, TRIBUTARIA, FINANCIERA Y AMBIENTAL.**

4. **ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA, FINANCIERA Y AMBIENTAL.**

Los siguientes análisis son un estudio completo que permite evaluar la viabilidad del proyecto. Este análisis abarca múltiples áreas clave:

4.1. **ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA.**

En el aspecto administrativo, se evalúan la estructura organizativa, los recursos humanos y los procesos necesarios para operar de forma eficiente.

4.1.1. Personal

El personal que será necesario para la ejecución del proyecto consta de seis personas, las cuales tomarán los siguientes roles: Administrador General de la empresa, dos maestros carpinteros ebanistas, Encargado de Marketing y Atención al cliente y dos encargados del transporte y Carga.

4.1.2. Estructura organizacional

La estructura organizacional de la empresa se diseñará con el propósito de definir claramente el orden jerárquico y las responsabilidades de cada persona dentro de la organización. Esta estructura establecerá los niveles de autoridad asegurando así un flujo eficiente de comunicación y toma de decisiones en cada área de la empresa. La jerarquía establecida será la siguiente:

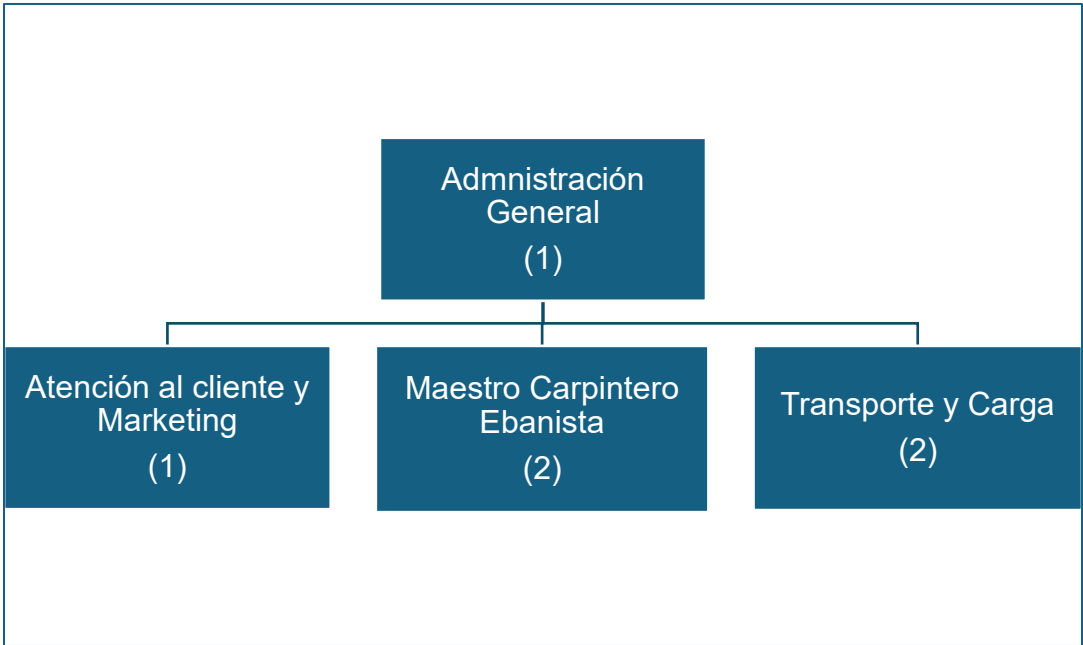


Figura 4.1.2-1: Estructura Organizacional

Fuente: Elaboración propia

4.1.3. Sistema de información administrativos

Se emplearán herramientas de Microsoft Office para la administración y el control de inventarios, proporcionando información clave para gestionar toda la operación logística. Este software facilitará el control de stock, la gestión de inventarios, la administración de pedidos, el registro de proveedores, la gestión de caja y el cierre diario. Además, permitirá la exportación de informes versátiles a Excel, fundamentales para la toma de decisiones estratégicas. El costo anual de esta licencia es considerado en los cálculos anteriores.

4.2. **ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD LEGAL**

El análisis legal revisa las normativas, permisos, licencias y regulaciones requeridas para operar, así como leyes de seguridad, calidad y protección al consumidor, con el fin de proteger a la empresa de posibles sanciones y evitar problemas jurídicos.

4.2.1. Marco legal vigente nacional

La empresa debe cumplir con la siguiente documentación legal:

4.2.1.1. Normativa Legal y Administrativa

- Inscripción de la empresa: Registro en Servicio de Impuestos Internos (SII) para obtener Rol único Tributario (RUT).
- Municipalidad: Obtención de patente comercial, se solicitará certificados de zonificación y autorización sanitaria cuando sea necesario.
- Registro en la Inspección de Trabajo: Se debe inscribir y registrar a los trabajadores cumpliendo las normativas laborales vigentes.

4.2.1.2. Normativas Laborales

- Código del Trabajo.
- Normativa de Seguridad y Salud Operacional.
- Capacitación de Trabajadores.

4.2.1.3. Normativas de Seguridad y Prevención de Riesgos

- Decreto Supremo N° 594.
- Norma Chilena (NCh) para Bodegas y Almacenes.
- Norma de Protección Contra Incendios.

4.2.1.4. Normativas de Transporte y Logística.

- Permisos de Transporte.
- Seguridad en el Transporte.
- Manipulación y Transporte Seguro.

4.2.1.5. Normativas Tributarias

- Impuesto a la Renta.
- Impuesto al Valor Agregado (IVA).
- Obligación de Llevar Libros Contables.

Se deben realizar los trámites en la I. Municipalidad de Valparaíso, Conservador de Bienes Raíces, Servicio de Impuestos Internos, Inspección del Trabajo, entre otras.

4.2.2. Política de desarrollo Industrial

En Chile, existen diversas instituciones gubernamentales y programas de apoyo al emprendimiento que ayudan a financiar y desarrollar nuevos proyectos, ofreciendo recursos y orientación para facilitar la implementación de negocios. Estas entidades otorgan aportes económicos que cubren una parte de la inversión requerida y ofrecen acompañamiento técnico y formativo. Entre las principales organizaciones e iniciativas que impulsan el emprendimiento en el país se encuentran:

- CORFO (Corporación de Fomento de la Producción)
- SERCOTEC (Servicio de Cooperación Técnica)
- FOSIS (Fondo de Solidaridad e Inversión Social).
- BancoEstado Microempresas.
- ProChile.
- Startup Chile

- InnovaChile de CORFO
- INAPI (Instituto Nacional de Propiedad Industrial)
- Municipalidades.

Estas corporaciones y programas son un pilar fundamental en el desarrollo de nuevos negocios en Chile, proporcionando recursos financieros, herramientas de gestión, asesoría y contactos que facilitan la concreción y crecimiento de los proyectos emprendedores.

4.2.3. Aspectos legales del giro del proyecto

Para la construcción y operación del proyecto, es fundamental cumplir con los aspectos legales que abarcan desde la constitución formal del negocio hasta la obtención de permisos específicos, así como el cumplimiento de normativas de seguridad, sanitarias y laborales.

- ✓ Constitución del Local (Forma Jurídica, Inscripción en el Registro de Comercio y Obtención del RUT).
- ✓ Patente Municipal (Solicitud de Patente Comercial)
- ✓ Permisos y Autorizaciones (Permisos de Construcción, Recepción Final de Obras, Permisos Sanitarios y Permisos de Seguridad).
- ✓ Regulaciones de Seguridad y Salud (Seguridad de Recintos Deportivos, Normativas de Prevención de Incendios y Normativas Sanitarias).
- ✓ Normativas Laborales (Contratación de Personal y Prevención de Riesgos Laborales).
- ✓ Propiedad Intelectual y Publicidad (Registro de Marca y Publicidad y Promoción).
- ✓ Regulaciones Ambientales (Evaluación de Impacto Ambiental).
- ✓ Accesibilidad (Ley de Accesibilidad Universal).
- ✓ Fiscalización y Cumplimiento (Inspecciones Municipales y Renovación de Permisos).

4.2.4. Incentivos

En el sector manufacturero, y particularmente en la industria del mueble, los incentivos juegan un rol clave para impulsar la modernización, la innovación y la competitividad de las empresas. En la Región de Valparaíso, existen beneficios tributarios, programas de fomento y subsidios que facilitan la adquisición de maquinaria, la capacitación de trabajadores, la implementación de medidas de

eficiencia energética y la apertura hacia nuevos mercados. Estos apoyos no solo reducen las barreras de entrada y los costos de inversión, sino que también promueven la incorporación de tecnologías más limpias y eficientes, fortaleciendo el posicionamiento de las pymes locales frente a la creciente demanda por productos personalizados y de calidad.

Incentivos importantes por considerar en la implementación del proyecto:

- Evaluar depreciación acelerada para rebajar antes la base imponible de las inversiones (*Ley de impuesto a la renta 2000*).
- Es importante la mano de obra calificada y segura, por lo que se va a considerar la implementación de capacitaciones con *Franquicia SENCE* (operación segura de maquinaria, mantenimiento, control de mermas, terminaciones, Lean/5S, ERP) para evitar accidentes y retrabajos.
- Una de las proyecciones del proyecto es trabajar con alianzas de hotelería, inmobiliarias etc., para ello se necesita un vínculo el cual es facilitado por *ProChile*, institución que busca aumentar la participación de pymes en el comercio internacional, impulsar la diversificación de productos, servicios y mercados de destino.

Los incentivos disponibles para la industria constituyen un apoyo determinante en la viabilidad y sostenibilidad de proyectos productivos como la fabricación de muebles. Al aprovechar los beneficios tributarios, los programas de fomento y los subsidios regionales, la empresa puede optimizar sus recursos, acceder a tecnologías de mayor eficiencia, capacitar a su personal y abrirse a nuevas oportunidades comerciales. De esta manera, los incentivos no solo facilitan la puesta en marcha del proyecto, sino que también contribuyen a su crecimiento a largo plazo y a su integración competitiva en el mercado regional y nacional.

4.2.5. Aspectos Laborales

El proyecto contemplará la normativa establecida en el DFL N° 1 del Código del Trabajo, que regula aspectos relacionados con el contrato laboral, la capacitación de los empleados y la protección de los trabajadores, así como los derechos y deberes tanto del empleador como del trabajador.

Los aspectos clave de esta Ley que deben ser considerados en el proyecto incluyen:

- **Contrato individual de trabajo y capacitación laboral:** Definir las condiciones esenciales del contrato laboral, tales como las remuneraciones, la jornada de trabajo, permisos y días feriados. Además, establece la obligación de capacitar a los empleados, promoviendo su desarrollo profesional y fortaleciendo sus habilidades para desempeñar sus funciones de manera eficiente.
- **Protección de los trabajadores:** Contempla medidas de seguridad y salud para el personal, incluyendo el seguro obligatorio contra accidentes laborales y enfermedades profesionales. Además, garantiza la protección a la maternidad, asegurando los derechos de las trabajadoras embarazadas y en período de lactancia, así como otras normativas de seguridad y bienestar en el ambiente laboral.

4.2.6. Costos asociados al cumplimiento de la legislación vigente.

Los costos asociados, serán los siguientes:

- ✓ Pago patente comercial o municipal (entre 0,25% y 0,5 % del capital inicial declarado por la empresa).
- ✓ Gastos notariales.
- ✓ Certificados.
- ✓ Asesoría y servicio de abogado.

4.3. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD SOCIETARIA

Con el siguiente análisis se determina la estructura jurídica más conveniente (como una sociedad anónima o limitada), estableciendo los derechos y obligaciones de los socios.

4.3.1. Relación entre inversionistas

La relación entre los inversionistas estará estructurada bajo el modelo de una Sociedad Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL). Este tipo de sociedad le da a la empresa una personalidad jurídica distinta e independiente de su propietario, lo que significa que la EIRL puede adquirir derechos y contraer obligaciones en su propio nombre, sin que estas afecten directamente al patrimonio personal del propietario.

La administración y toma de decisiones están exclusivamente en manos del propietario, quien mantiene un control total sobre la gestión y operación de la empresa, lo cual le permite dirigir el rumbo estratégico y operativo de esta sin la intervención de terceros.

4.3.2. Estructura societaria

Como se detalla en el punto 4.3.1, la estructura societaria de la empresa será una Sociedad Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL), que presenta las siguientes características:

- **Constitución por una persona natural:** La EIRL está formada y administrada por una sola persona natural, quien actúa como titular de la empresa.
- **Finalidad comercial:** Este tipo de sociedad se crea específicamente para el desarrollo de actividades de carácter comercial, permitiendo que el titular se dedique a distintas actividades económicas en nombre de la EIRL, como la compra de bienes, prestación de servicios o fabricación de productos.
- **Régimen jurídico:** Las EIRL están reguladas por el Código de Comercio chileno, que establece las disposiciones aplicables a su funcionamiento, derechos y obligaciones. Su principal objetivo es la realización de toda clase de actividades civiles y comerciales, excepto aquellas que, por ley, están reservadas exclusivamente para las Sociedades Anónimas (SA), como ciertas actividades financieras o de mercado de valores.

4.3.3. Estimación del gasto para dar forma a la estructura societaria

Para la estimación de gastos legales de la estructura societaria, se considerarán los siguientes trámites y valores aproximados:

Tabla 4.3.3-1: Costos societarios

Trámite	Precio (\$)	Precio (UF)
Redacción, firma ante notario y publicación en Diario Oficial	\$ 400.000	10,47
Registro de Comercio	\$ 40.000	1,05
Rut e Inicio de actividades (SII)	Gratuito	0
Total	\$ 440.000	11,51

Fuente: Elaboración propia.

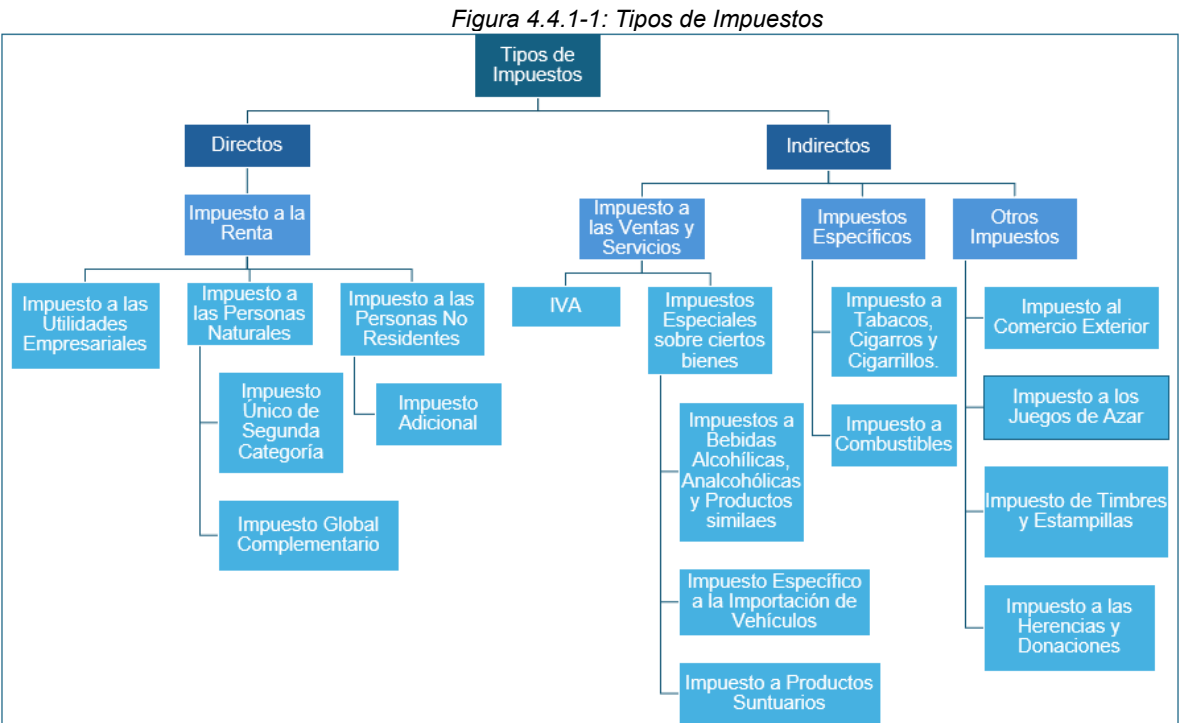
4.4. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TRIBUTARIA

Se estudian las obligaciones fiscales y posibles incentivos para optimizar la rentabilidad del negocio.

4.4.1. Sistema Tributario

El sistema tributario de nuestro país se compone de impuestos directos e indirectos. Los impuestos directos son aquellos que recaen sobre la renta o riqueza que posee una persona o entidad, gravando directamente los ingresos o el patrimonio del contribuyente.

Por otro lado, los impuestos indirectos son aquellos que afectan el uso o manifestación de la riqueza, aplicándose a actos, contratos o transacciones comerciales.



Fuente: Elaboración Propia basada en información de la Web

4.4.2. Mecanismo de determinación de gasto en impuesto

4.4.2.1. Impuesto a la Renta

La Ley sobre Impuesto a la Renta está contenida en el Decreto Ley N° 824 de 1974, el cual constituye el marco normativo que regula los impuestos aplicables sobre los ingresos y utilidades obtenidas tanto por personas naturales como por empresas en Chile. Esta ley establece las distintas obligaciones tributarias en función de la fuente y el tipo de ingreso, siendo fundamental para el financiamiento de las actividades del Estado.

Los impuestos son aportes monetarios que los ciudadanos están legalmente obligados a pagar, permitiendo al Estado contar con los recursos necesarios para cubrir el gasto público y satisfacer las necesidades colectivas, como educación, salud, infraestructura y seguridad.

Uno de los principales impuestos definidos por esta ley es el “impuesto de primera categoría”, que aplica sobre las rentas de empresas y sociedades. Durante el período del 2025, esta tasa de impuesto se fijó en un 25% sobre las utilidades generadas. Este porcentaje refleja la carga tributaria que las empresas deben contribuir al Estado en función de sus beneficios.

En la siguiente tabla se presenta un análisis histórico de las tasas de impuestos a la renta en Chile, abarcando el período desde 1977 hasta el año 2025, lo que permite observar la evolución de estos tributos y su impacto en la economía nacional.

Tabla 4.4.2.1-1: Impuestos a la Renta 1997-2025

Años comerciales en que se aplica la tasa de primera categoría	Tasa de primera categoría
1977 al 1990	10%
1991 al 2001	15%
2002	16%
2003	16,5%
2004 hasta 2010	17%
2011 hasta 2013	20%
2014	21%
2015	22,5%
2016	24%
2017 y siguientes, para contribuyentes del artículo 14, letra A) LIR (Régimen creado por la Ley 20.780 de 2014)	25%
2017 para contribuyentes sujetos al artículo 14, letra B) LIR (Régimen creado por la Ley 20.780 de 2014)	25,5%
2018 y 2019, para contribuyentes sujetos al artículo 14, letra B) LIR (Régimen creado por la Ley 20.780 de 2014)	27%
2020 y siguientes para contribuyentes sujetos al artículo 14, letra A) LIR (Régimen creado por la Ley 21.210 de 2020)	27%
2020, 2021 y 2022 para contribuyentes artículo 14, letra D) N°3 LIR (Régimen creado por la Ley 21.210 de 2020)	10%
2023 para contribuyentes artículo 14, letra D) N°3 LIR (Régimen creado por la Ley 21.578 de 2023)	10%
2024 para contribuyentes artículo 14, letra D) N°3 LIR (Régimen creado por la Ley 21.578 de 2023)	12,5%
2025 y siguientes para contribuyentes artículo 14, letra D) N°3 LIR (Régimen creado por la Ley 21.578 de 2023)	25%

Fuente: https://www.sii.cl/preguntas_frecuentes/declaracion_renta/001_140_4708.htm

Finalmente, para el presente proyecto se utilizará la tasa de 25% sobre las utilidades generadas.

4.4.2.2. Impuesto de Segunda Categoría

Se trata de las rentas generadas por el capital, es decir, los beneficios o ganancias obtenidos a partir de los bienes que una persona posee. Estas rentas provienen de actividades en las que el uso del capital es predominante, superando el aporte de esfuerzo físico o intelectual.

4.4.2.3. Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Este impuesto corresponde a un recargo del 19% sobre el precio final fijado por el vendedor de un bien o servicio. Su funcionamiento es en cadena: el impuesto se traslada del vendedor al comprador, quien resta el impuesto pagado y registrado en las facturas de sus compras (Crédito Fiscal) y añade el impuesto recaudado en sus ventas (Débito Fiscal). En última instancia, es el consumidor final del bien o servicio quien asume el costo del impuesto, el cual se transfiere a lo largo de la cadena desde el productor hasta el consumidor final.

4.5. **ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD FINANCIERA**

El análisis financiero proyecta costos, ingresos y flujos de caja, así como fuentes de financiamiento, para garantizar la sustentabilidad económica del proyecto.

4.5.1. Fuentes de financiamiento

Para la implementación del proyecto, se contemplarán diversas fuentes de financiamiento que combinarán tanto capital propio como recursos económicos externos. Se realizará una evaluación detallada para determinar la proporción óptima de capital que cada fuente deberá aportar, buscando un equilibrio que maximice la sostenibilidad financiera y minimice los riesgos asociados. Entre las alternativas de financiamiento externo se consideran opciones como préstamos bancarios, líneas de crédito, aportes de inversionistas y, en caso de ser aplicable, el acceso a subsidios o fondos de fomento. El objetivo es asegurar una estructura de capital adecuada que permita cubrir los costos iniciales, respaldar el crecimiento del proyecto y asegurar su viabilidad a largo plazo.

Este proyecto se evaluará con los distintos financiamientos:

- Proyecto sin financiamiento.
- Proyecto financiado en un 50% con recursos externos.
- Proyecto financiado en un 75% con recursos externos.

4.5.2. Inversionistas

Para este proyecto en específico, el único inversionista es el dueño del proyecto en curso.

4.5.3. Instituciones crediticias

En nuestro país, existen diversas instituciones crediticias que ofrecen financiamiento para proyectos empresariales, permitiendo a los emprendedores y empresas acceder a recursos económicos que faciliten su desarrollo y crecimiento. Estas entidades brindan opciones de crédito y financiamiento que se adaptan a las necesidades de cada proyecto, ofreciendo distintos plazos, montos y tasas de interés. Las principales instituciones de financiamiento son:

- Bancos comerciales: Proveen una variedad de productos financieros, tales como préstamos comerciales, líneas de crédito y financiamiento para capital de trabajo, generalmente bajo condiciones de garantía y tasas de interés acordes al riesgo del proyecto.
- Instituciones financieras públicas: Organismos como CORFO y BancoEstado, que apoyan a emprendedores y pymes a través de programas específicos de crédito con condiciones favorables, que suelen incluir tasas subsidiadas y períodos de gracia.
- Cooperativas de ahorro y crédito: Estas entidades funcionan bajo un modelo de asociación entre socios, ofreciendo productos financieros con condiciones accesibles para los miembros de la cooperativa y promoviendo el financiamiento colectivo.
- Plataformas de financiamiento alternativo: Plataformas digitales de financiamiento colaborativo y otras formas de financiamiento alternativo que se han convertido en opciones populares para obtener capital sin recurrir a la banca tradicional.

Para la puesta en marcha del proyecto, se solicitará un préstamo a una entidad bancaria. En este proceso se analizarán cuidadosamente factores como el monto requerido, el plazo para el pago del préstamo y la tasa de interés ofrecida, con el objetivo de seleccionar la opción que mejor se adapte a la proyección financiera y a la capacidad de pago del proyecto, asegurando así una estructura de financiamiento sostenible.

4.5.4. Leasing

El leasing es un tipo de arrendamiento financiero que permite a una empresa o persona utilizar activos, como equipos, vehículos o propiedades, sin necesidad de adquirirlos de forma directa. En lugar de una compra, se firma un contrato de llegada por un período específico, al término del cual el arrendatario tiene la opción de comprar el bien pagando un valor residual.

Para la implementación de este proyecto, no se contemplará el uso de este sistema de financiamiento.

4.5.5. Costos de financiamiento

El costo de financiamiento externo corresponde a los gastos relacionados con la obtención de recursos provenientes de fuentes externas al proyecto para cubrir sus operaciones, inversiones o desarrollos. Para este proyecto en particular, la tasa de interés ofrecida por Banco Estado es del 4,8% anual a largo y corto plazo.

CRÉDITOS PARA PEQUEÑAS EMPRESAS9

CRÉDITOS COMERCIALES TASA NOMINAL9.1

	Hasta 89 días				Desde 90 días hasta 24 meses				Desde 24 meses hasta 48 meses			
	Tasa de interés Mínima		Tasa de interés Máxima		Tasa de interés Mínima		Tasa de interés Máxima		Tasa de interés Mínima		Tasa de interés Máxima	
Monto del Préstamo	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual
Inferior \$15.000.000	17,4%	1,45%	17,4%	1,45%	11,88%	0,99%	6,48%	0,54%	0%	0%	3,51%	0,2925%
Desde \$15.000.000 inferior \$ 50.000.000	16,2%	1,35%	17,4%	1,45%	13,8%	1,15%	9,48%	0,79%	13,8%	1,15%	9,48%	0,79%
sobre \$50.000.000	16,2%	1,35%	17,4%	1,45%	13,98%	1,1650%	9,48%	0,79%	13,98%	1,1650%	9,48%	0,79%

CRÉDITOS COMERCIALES TASA REAJUSTABLE9.2

	Tasa de Interés Anual					
	Desde 49 a 96 meses		Desde 97 a 120 meses			
hasta UF 2.000	3,78%		3,7%			
sobre UF 2.000	5%		4,8%			

Para ciertos productos o servicios pueden existir gastos asociados (impuestos establecidos en la Ley de Timbre y gastos notariales), que también son de cargo del cliente y cuya cuantía varía en función de los montos.

Figura 4.5.5-1: Créditos comerciales y su tasa de interés Banco Estado.
Fuente: www.bancoestado.cl/bancoestado/inteditorformularios/genera.asp?datos=152

4.6. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD AMBIENTAL

El análisis ambiental examina el impacto del proyecto en el medio ambiente, implementando medidas para mitigar efectos negativos y cumplir con las normativas ecológicas.

De acuerdo con la investigación realizada, no se anticipa un impacto ambiental significativo asociado a la ejecución del proyecto, ya que no se generarán desechos tóxicos, residuos peligrosos de tipo químico, biológico o radioactivo, ni emisiones de dióxido de carbono a la atmósfera. Los residuos que se produzcan a lo largo de las distintas fases del proyecto serán de naturaleza no peligrosa, por lo que podrán ser eliminados y retirados mediante el servicio de recolección de basura doméstica proporcionado por la municipalidad correspondiente.

Además, se considera implementar prácticas responsables de gestión de residuos, asegurando que los materiales desechables sean manejados adecuadamente para minimizar cualquier efecto negativo sobre el entorno. En caso de generarse materiales reciclables, se evaluará la posibilidad de clasificarlos para su recolección y reciclaje, contribuyendo así a la reducción de desechos y promoviendo la sostenibilidad ambiental del proyecto.

En el caso de la implementación del local, los residuos generados en la construcción, la empresa constructora contratada debe hacerse cargo de la eliminación de todo residuo.

CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA

5. EVALUACIÓN ECONÓMICA

A continuación, en este capítulo se llevará a cabo la evaluación económica final del proyecto, mediante un análisis integral de todos los factores económicos relevantes que influyen en su desarrollo. Este análisis incluye la revisión de costos, ingresos proyectados, rentabilidad, riesgos financieros, y cualquier otro elemento clave que permita determinar de manera precisa la viabilidad económica y la factibilidad de su ejecución.

5.1. CONSIDERACIONES POR UTILIZAR

En el estudio se deben considerar aspectos clave que permitan determinar la viabilidad y rentabilidad del proyecto y así asegurar una visión clara de los beneficios y limitaciones para la toma de decisiones.

5.1.1. Horizonte del proyecto

Se recomienda que los proyectos tengan un horizonte de trabajo que no exceda los 10 años. Este plazo generalmente se define en función de la vida útil de los activos operativos. Sin embargo, en el caso del presente proyecto, el horizonte fue determinado principalmente por el tiempo necesario para alcanzar su etapa de maduración. Tras un análisis de este factor, se estableció que el horizonte de trabajo es de 5 años, considerando también la posible necesidad de renovación de las herramientas que serán utilizadas.

5.1.2. Tasa de descuento

Es un indicador clave en la evaluación del proyecto, ya que permite traer al valor presente los flujos de dinero esperados durante su horizonte temporal. Representa el costo de oportunidad del capital, es decir, el retorno mínimo que un inversionista estaría dispuesto a aceptar al asignar recursos a un proyecto con características y riesgos similares. La tasa de descuento refleja no solo las expectativas de rentabilidad del inversionista, sino también los riesgos asociados al proyecto y las condiciones del mercado financiero. Su correcta determinación es esencial para garantizar una evaluación precisa y realista de la viabilidad económica del proyecto.

El valor de la tasa de descuento se obtiene calculando la siguiente fórmula:

$$R = R_f + (R_m - R_f) \times \beta$$

En donde:

- R: Tasa de descuento.
- Rf: Tasa libre de riesgo.
- Rm: Tasa de rentabilidad del mercado.
- β : Constante según tipo de negocio (relación entre el riesgo del proyecto respecto al riesgo de mercado).

5.1.2.1. Tasa libre de riesgo (Rf)

El cálculo se realiza utilizando el promedio de las tasas de interés de los bonos emitidos en UF con un plazo de 5 años. Estos valores son obtenidos directamente a través de la información proporcionada por el Banco Central. Para garantizar una estimación representativa y consistente, se considera un horizonte temporal que abarca los últimos 10 años, lo cual permite reflejar una tendencia más estable y realista.

En la siguiente figura se visualizan las tasas de los últimos 10 años y el promedio obtenido.

Sel.	Serie	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
☐	Bonos en UF a 1 año (BCU, BTU)	2,61	2,39	1,24	0,60	0,96	0,63	0,52	-0,52	-1,20	-2,34	0,91		0,80
☐	Bonos en UF a 2 años (BCU, BTU)	2,45	2,35	1,26	0,75	0,98	0,74	0,81	0,15	-1,41	-1,19		3,47	
☒	Bonos en UF a 5 años (BCU, BTU)	2,36	2,34	1,54	1,12	1,14	1,04	1,17	0,39	-0,50	0,40	1,85	2,87	2,43
☐	Bonos en UF a 10 años (BCU, BTU)	2,45	2,36	1,75	1,46	1,42	1,43	1,68	0,77	0,03	1,21	2,06	2,22	2,58
☐	Bonos en UF a 20 años (BCU, BTU)	2,69	2,58	2,06	1,71	1,68	1,86	2,11	1,18	0,63	1,89	2,18	2,14	2,41
☐	Bonos en UF a 30 años (BCU, BTU)	2,81	2,68	2,14	1,83	1,79	2,02	2,26	1,20	0,81	2,08	2,18	2,13	2,37

Figura 5.1.2.1-1: Tasa libre de riesgo

Fuente:
https://si3.bcentral.cl/Siete/ES/Siete/Cuadro/CAP_TASA_INTERES/MN_TASA_INTERES_09/TMS_16/T312

Según los datos obtenidos de la tabla, entre los años 2014 y 2024 se calcula un promedio de 1,22.

5.1.2.2. Tasa de rentabilidad de mercado (Rm)

Se determina a partir de la variación del Índice de Precio Selectivo de Acciones (IPSA), cuyos datos son proporcionados por la Bolsa de Comercio de Santiago.

En la siguiente figura se presentan las tasas correspondientes a los últimos 13 años en los mercados de renta variable en donde se considerarán los últimos 3 años.

Sel.	Serie	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
☐	IPSA (índice enero 2003=1000)	3,0	-14,0	4,1	-4,4	12,8	34,0	-8,3	-8,5	-10,5	3,1	22,1	17,8	8,3

Figura 5.1.2.2-1: Tasa de rentabilidad de mercado

Fuente:
https://si3.bcentral.cl/siete/ES/Siete/Cuadro/CAP_ESTADIST_MACRO/MN_EST_MACRO_IV/PEM_INDBUR

Según los datos obtenidos de la figura se calcula un promedio de 16,07 el cual se utilizará para definir la tasa final.

5.1.2.3. Beta (β)

Es un coeficiente que varía según el tipo de negocio (β) y representa la sensibilidad del rendimiento de una empresa frente a los movimientos del mercado. Este dato es proporcionado por *Aswath Damodaran*, cuya información más reciente está actualizada a enero de 2025. En este caso, el valor utilizado corresponde a la beta asignada a la categoría de “Mobiliario/mobiliario para el hogar” cuya estimación se detalla en la siguiente tabla. Este enfoque permite utilizar una referencia representativa y adecuada dentro del contexto del análisis financiero.

Tabla 5.1.2.3-1: Constante según tipo de negocio

Nombre de la Industria	Mobiliario/mobiliario para el hogar
Número de empresas	28
Beta	0,87
Relación D/E	41,93%
Tasa impositiva efectiva	11,61%
Beta sin apalancamiento	0,66
Efectivo/valor firme	4,52%
Beta sin apalancamiento corregida por efectivo	0,69
Riesgo Hilo	0,4093
Desviación estándar del patrimonio	54,80%
Desviación estándar en el resultado operativo (últimos 10 años)	22,10%

Fuente: https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html

Al ser Beta:

- Beta > 1: El proyecto es más riesgoso respecto al riesgo del riesgo del mercado.
- Beta = 0: El proyecto es libre de riesgo del mercado.
- Beta < 1: El proyecto es menos riesgoso respecto del riesgo del mercado.

5.1.2.4. Cálculo de la tasa de descuento

Considerando los valores obtenidos y desatacados, de acuerdo con las Tablas anteriores, la tasa de descuento sería la siguiente:

$$R_f = 1,22$$

$$R_m = 16,07$$

$$\beta = 0,87$$

$$R = R_f + (R_m - R_f) \times \beta$$

$$R = 1,22 + (16,07 - 1,22) \times 0,87$$

$$R = 14,14\%$$

5.1.3. Moneda por utilizar

Los valores obtenidos en el análisis serán inicialmente expresados en pesos chilenos y luego convertidos a UF (Unidad de Fomento), siguiendo el reajuste diario que esta unidad recibe y actualizando su valor en función de la inflación. Este procedimiento asegura que las cifras reflejen adecuadamente el poder adquisitivo real y las condiciones económicas del momento. Para este proyecto, se ha tomado como referencia el valor de la UF correspondiente al 28 de noviembre de 2024, el cual asciende a \$38.222,56, tal como se indica en las fuentes oficiales.

5.1.4. Impuestos

Para este proyecto, se ha considerado la tasa vigente en el año 2025, basada en la información proporcionada por el Servicio de Impuestos Internos (SII). Durante este período, la tasa de impuesto a la renta aplicable fue del 25%, según lo especificado en la tabla 4.4.2.1-1. Este porcentaje se incorpora al análisis para garantizar un cálculo preciso de los flujos netos del proyecto, considerando las obligaciones fiscales correspondientes.

5.1.5. Valor residual

El valor de rescate o valor residual representa el monto estimado al que se podrán vender los activos del proyecto al finalizar su vida útil, considerando los precios de mercado en ese momento. Para este proyecto, se ha determinado el porcentaje de valor residual aplicado para cada activo al término de su uso. Este porcentaje refleja una estimación basada en la depreciación y las condiciones de mercado, permitiendo incorporar un cálculo razonable de recuperación de capital al finalizar el proyecto.

Tabla 5.1.5-1: Valor residual

Activos fijos	Valor Total (UF)	Vida Útil (años)	% Valor Residual	Valor Residual (UF)
Vehículo	170,06	7	30%	51,02
Sierra Circular	3,37	3	10%	0,34
Banco de trabajo	11,51	7	10%	1,15
Escritorio de oficina	1,05	7	20%	0,21
Silla ejecutiva	1,31	7	10%	0,13
Estante	2,62	7	10%	0,26
Lavamanos	1,10	10	20%	0,22
WC	3,14	10	20%	0,63
Construcción	26,16	20	80%	20,93
Terreno	975			975
Total	1.195,31			1.049,88

Fuente: Elaboración propia con datos de la web

5.1.6. Depreciaciones

La depreciación es la disminución del valor de un bien a lo largo del tiempo, causada por su desgaste, uso o factores externos que afectan su funcionalidad y valor económico. Este proceso permite reflejar en los estados financieros la pérdida gradual del valor del activo a medida que se utiliza.

Existen diferentes métodos para calcular la depreciación, entre los cuales destacan la depreciación lineal y la acelerada. La depreciación lineal distribuye el costo del bien de manera uniforme durante su vida útil, mientras que la depreciación acelerada permite asignar un mayor porcentaje de la pérdida de valor en los primeros años de uso, reflejando un desgaste más significativo al inicio de su vida útil. Consiste en depreciar el activo linealmente considerando una vida útil igual a 1/3 de la vida útil normal. Es un método aceptado por el Servicio de Impuestos Internos vigente a partir del 01-01-2003 para activos nuevos con vida útil normal igual o mayor a 5 años.

Para este proyecto, se empleará el método de depreciación acelerada, ya que este se considera más adecuado para reflejar el patrón real de uso y desgaste de los activos involucrados. El cálculo de la depreciación acelerada se realizará utilizando la siguiente fórmula:

$$D.A. = \frac{1}{\frac{N}{3}}$$

Donde:

D.A.: Depreciación Acelerada de cada año.

I: Valor compra del activo.

N: Número de años de vida útil del activo.

Tabla 5.1.6-1: Vida útil fijada por el SII.

Nómina de bienes según actividades	Nueva vida útil normal	Depreciación acelerada
A.- Activos Genéricos		
5) Galpones de madera o estructura metálica.	20	6
10) Camionetas y jeeps	7	2
11) Automóviles	7	2
16) Herramientas livianas.	3	1
21) Útiles de oficina (ejemplos: máquina de escribir, fotocopidora, etc.).	3	1
22) Muebles y enseres	7	2
23) Sistemas computacionales, computadores, periféricos y similares	6	2
25) Equipos médicos en general	8	2
F.- Empresas de Telecomunicaciones		
5) Equipos para suscriptores		
- Teléfonos automáticos	10	3

Fuentes: https://www.sii.cl/pagina/valores/bienes/tabla_vida_enero.htm

Todos los valores calculados mediante la depreciación lineal acelerada serán tomados en cuenta, aunque esto no implica que los activos serán retirados de uso o dados de baja. Este método se aplica principalmente como una estrategia fiscal para reducir la carga tributaria durante los primeros años de vida útil del activo. En la Tabla 5.1.6-2 se presenta el resumen anual de la depreciación lineal acelerada y el valor en libros de los activos.

Tabla 5.1.6-2: Depreciación de activos fijos

Activos fijos	Precio Total (UF)	Vida Útil en años (N)	Factor Dep. acelerada (N/3)	Depreciación acelerada anual (UF)	Valor Libro	Años				
						1	2	3	4	5
Taladro eléctrico	4,71	3	1	4,71		4,71				
Vehículo	170,06	7	2	72,88		72,88	72,88			
Escuadra	0,29	3	1	0,29		0,29				
Nivel Torpedo	0,16	3	1	0,16		0,16				
Banco de trabajo	11,51	7	2	4,93		4,93	4,93			
Sierra circular eléctrica	3,37	3	1	3,37		3,37				
Huinchas de medir	0,51	3	1	0,51		0,51				
Lenovo Thinkpad Ultrabook T430U	3,92	3	1	3,92		3,92				
Celular Moto E14	1,78	2	1	2,66		2,66				
Escritorio de oficina	1,05	7	2	0,45		0,45	0,45			
Silla ejecutiva	1,31	7	2	0,56		0,56	0,56			
Estante	2,62	7	2	1,12		1,12	1,12			
Multifuncional	1,83	3	1	1,83		1,83				
Lavamanos	1,10	10	3	0,33		0,33	0,33	0,33		
WC	3,14	10	3	0,94		0,94	0,94	0,94		
Papelero	0,84	3	1	0,84		0,84				
Basurero 75 Lts.	1,31	5	2	0,78		0,78	0,78			
Extintor de incendios ABC 2kg	0,63	5	2	0,38		0,38	0,38			
Construcción	26,16	20	7	3,92	3,92	3,92	3,92	3,92	3,92	3,92
Total	198,66			94,45	3,92	104,59	86,30	5,20	3,92	3,92

Fuente: Elaboración propia

5.1.7. Reinversiones

En cuanto a la reinversión de los activos fijos contemplados en el proyecto, no se establecerá un plan de reinversiones específico dentro del análisis. Esto se debe a que las reinversiones se realizarán según las necesidades operativas y estratégicas que surjan a lo largo del tiempo, en función de la dinámica de la empresa y las condiciones del mercado. Por lo tanto, cualquier reposición o actualización de estos activos se gestionará de manera flexible y conforme a los requerimientos de la organización.

5.1.8. Financiamiento del proyecto

Para el análisis financiero del proyecto, se elaborarán tres escenarios de flujo de caja que considerarán diferentes niveles de financiamiento bancario a largo plazo. En estos escenarios, se evaluará el impacto de financiar el proyecto con un porcentaje del 50% y otro del 75% del costo total mediante financiamiento externo, mientras que el tercer escenario corresponderá a una financiación completamente con recursos propios. Esto permitirá analizar cómo varían los resultados financieros del proyecto bajo diferentes estructuras de capital, considerando las implicaciones de los intereses y plazos asociados al financiamiento bancario.

El financiamiento se gestionará a través del Banco Estado, que ofrece una tasa de interés anual del 4,8%.

5.1.8.1. Amortización financiamiento 50%

En la tabla 5.1.8.1-1 se calcula en UF la amortización del crédito a largo plazo siendo financiado el proyecto con el 50%.

Tabla 5.1.8.1-1: Amortización con financiamiento de 50% en UF

Amortización con financiamiento 50%					
Nº cuotas	Capital original	Interés	Cuota	Amortización	Capital final
0	866,89	-	-	-	-
1	866,89	41,61	199,12	157,51	709,38
2	709,38	34,05	199,12	165,07	544,30
3	544,30	26,13	199,12	173,00	371,31
4	371,31	17,82	199,12	181,30	190,00
5	190,00	9,12	199,12	190,00	0,00

Fuente: Elaboración propia

5.1.8.2. Amortización financiamiento 75%

En la tabla 5.1.8.2-1 se calcula en UF la amortización del crédito a largo plazo siendo financiado el proyecto con el 75%.

Tabla 5.1.8.2-1: Amortización con financiamiento de 75% en UF

Amortización con financiamiento 75%					
Nº cuotas	Capital original	Interés	Cuota	Amortización	Capital final
0	1.300,34	-	-	-	-
1	1.300,34	62,42	298,69	236,27	1.064,07
2	1.064,07	51,08	298,69	247,61	816,46
3	816,46	39,19	298,69	259,50	556,96
4	556,96	26,73	298,69	271,95	285,01
5	285,01	13,68	298,69	285,01	0,00

Fuente: Elaboración propia

5.1.9. Ingresos del proyecto

Los ingresos generados por el proyecto provienen exclusivamente de la venta de muebles. Según los datos recopilados en la Tabla 3.12-1, se ha realizado un cálculo detallado de los ingresos anuales proyectados, los cuales se presentan de manera desglosada en la siguiente tabla.

Tabla 5.1.9-1: Proyección de Ingresos

Año	Demanda (q)	Ingreso Promedio por venta (p x q)	Ingreso Promedio UF
1	28	\$ 165.375.000	4.3267
2	29	\$ 175.562.100	4.593
3	31	\$ 186.376.725	4.876
4	33	\$ 197.857.532	5.176
5	35	\$ 210.045.556	5.495
Total		\$ 935.216.913	24.468

Fuente: Elaboración propia

5.1.10. Egresos del proyecto

Los egresos del proyecto comprenden la totalidad de los gastos incurridos anualmente, incluyendo tanto los costos fijos como los costos variables asociados a la operación. Basándose en la información detallada en la Tabla 3.12-1, se han calculado y estructurado los egresos del proyecto, los cuales se presentan en la siguiente tabla.

Tabla 5.1.10-1: Egresos del Proyecto

AÑOS					
Costos Fijos	1	2	3	4	5
Remuneraciones	\$ 72.600.000	\$ 72.600.000	\$ 72.600.000	\$ 72.600.000	\$ 72.600.000
Administrativo	\$ 34.460	\$ 24.470	\$ 24.470	\$ 24.470	\$ 24.470
Aseo	\$ 19.320	\$ 19.320	\$ 19.320	\$ 19.320	\$ 19.320
Servicio Internet	\$ 167.880	\$ 167.880	\$ 167.880	\$ 167.880	\$ 167.880
Publicidad	\$ 420.000	\$ 105.000	\$ 105.000	\$ 105.000	\$ 105.000
Seguridad	\$ 14.880	\$ 14.880	\$ 14.880	\$ 14.880	\$ 14.880
Total Costos Fijos	\$ 73.256.540	\$ 72.931.550	\$ 72.931.550	\$ 72.931.550	\$ 72.931.550
Costos Variables por unidad					
Operacionales	\$ 2.715.636	\$ 2.715.636	\$ 2.715.636	\$ 2.715.636	\$ 2.715.636
Servicio Eléctrico y Agua potable	\$ 12.186	\$ 12.186	\$ 12.186	\$ 12.186	\$ 12.186
SUMA	\$ 2.727.821	\$ 2.727.821	\$ 2.727.821	\$ 2.727.821	\$ 2.727.821
Total Costos Variables x demanda	\$ 75.185.578	\$ 79.817.009	\$ 84.733.737	\$ 89.953.335	\$ 95.494.461
Total Egresos	\$ 148.442.118	\$ 152.748.559	\$ 157.665.287	\$ 162.884.885	\$ 168.426.011
Total Egresos UF	3.883,63	3.996,29	4.124,93	4.261,49	4.406,46

Fuente: Elaboración Propia

5.2. PROYECTO PURO

5.2.1. Flujo de caja sin financiamiento externo

El análisis del proyecto sin financiamiento externo contempla un flujo de caja en el cual no se incluye la contratación de un crédito a largo plazo. En este caso, se asume que el inversionista aporta el 100% del capital necesario para la implementación y operación del proyecto. Este enfoque permite evaluar la rentabilidad y viabilidad del negocio bajo una estructura de financiamiento completamente propia. Para este análisis, se tomarán en cuenta los siguientes datos:

- Unidad de Fomento (UF): \$38.222,56 con fecha 28 de noviembre de 2024
- Impuesto: 25%
- Tasa de descuento: 14,14%

- Tasa de interés anual a largo y corto plazo Banco Estado: 4,8%

A continuación, se calcula el flujo de caja sin ningún tipo de financiamiento externo.

Tabla 5.2.1-1: Flujo de Caja Proyecto puro

Horizonte	0	1	2	3	4	5
(+) Ingresos		4.327	4.593	4.876	5.176	5.495
(-) Egresos		-3.884	-3.996	-4.125	-4.261	-4.406
(=) Margen		443	597	751	915	1.089
(-) Depreciación		-105	-86	-5	-4	-4
(-) Valor Libro						-4
(+) Valor Residual						1.050
(-) Pérdida Ejercicio Anterior			0	0	0	0
(-) Interés LP						
(-) Interés CP			0	0	0	0
(=) Utilidad Antes del Impuesto		338	511	746	911	2.131
(-) Impuesto		-85	-128	-186	-228	-533
(=) Utilidad Después del Impuesto		254	383	559	683	1.598
(+) Depreciación		105	86	5	4	4
(+) Pérdida Ejercicio Anterior			0	0	0	0
(+) Valor Libro						4
(-) Amortización LP						
(-) Amortización CP			0	0	0	0
(-) Inversión Activos	-1.216					
(-) Puesta en Marcha	-183					
(-) Imprevistos	-113					
(-/+) Capital de Trabajo	-221					221
(+) Crédito LP						
(+) Crédito CP		0	0	0	0	
(=) Flujo de Caja	-1.734	358	469	565	687	1.827
(=) Flujo de Caja Actualizado	-1.734	314	360	380	405	943
(=) Flujo de Caja Acumulado	-1.734	-1.420	-1.060	-680	-275	668

Fuente: Elaboración propia

Se obtienen los siguientes resultados:

- VAN = 668,06 UF
- TIR = 25,48%
- PRI = 5 años.

5.3. PROYECTO CON FINANCIAMIENTO EXTERNO

A continuación, se realizará el cálculo de los escenarios del proyecto considerando distintos niveles de financiamiento externo. En estos análisis, se evaluará el impacto de que el inversionista aporte un porcentaje de la inversión inicial en dos posibles proporciones: 50% y 75%. Las condiciones que se tomarán en cuenta para este análisis son:

- Unidad de Fomento (UF): \$38.222,56 con fecha 28 de noviembre de 2024
- Impuesto: 25%
- Tasa de descuento: 14,14%
- Tasa de interés anual a largo y corto plazo Banco Estado: 4,8%

5.3.1. Flujo de caja con 50% de financiamiento externo

Tabla 5.3.1-1: Flujo de caja con un 50% financiamiento

Horizonte	0	1	2	3	4	5
(+) Ingresos		4.327	4.593	4.876	5.176	5.495
(-) Egresos		-3.884	-3.996	-4.125	-4.261	-4.406
(=) Margen		443	597	751	915	1.089
(-) Depreciación		-105	-86	-5	-4	-4
(-) Valor Libro						-4
(+) Valor Residual						1.050
(-) Pérdida Ejercicio Anterior			0	0	0	0
(-) Interés LP		-42	-34	-26	-18	-9
(-) Interés CP			0	0	0	0
(=) Utilidad Antes del Impuesto		297	477	720	893	2.122
(-) Impuesto		-74	-119	-180	-223	-530
(=) Utilidad Después del Impuesto		223	357	540	670	1.591
(+) Depreciación		105	86	5	4	4
(+) Pérdida Ejercicio Anterior			0	0	0	0
(+) Valor Libro						4
(-) Amortización LP		-158	-165	-173	-181	-190
(-) Amortización CP			0	0	0	0
(-) Inversión Activos	-1.216					
(-) Puesta en Marcha	-183					
(-) Imprevistos	-113					
(-/+) Capital de Trabajo	-221					221
(+) Crédito LP	867					
(+) Crédito CP		0	0	0	0	
(=) Flujo de Caja	-867	170	279	372	493	1.630
(=) Flujo de Caja Actualizado	-867	149	214	250	290	841
(=) Flujo de Caja Acumulado	-867	-718	-504	-254	36	877

Fuente: Elaboración propia

Se obtienen los siguientes resultados:

- VAN = 877,48 UF
- TIR = 38,25%

- PRI = 4 años.

5.3.2. Flujo de caja con 75% de financiamiento.

Tabla 5.3.2-1: Flujo de Caja con 75% de financiamiento

Horizonte	0	1	2	3	4	5
(+) Ingresos		4.327	4.593	4.876	5.176	5.495
(-) Egresos		-3.884	-3.996	-4.125	-4.261	-4.406
(=) Margen		443	597	751	915	1.089
(-) Depreciación		-105	-86	-5	-4	-4
(-) Valor Libro						-4
(+) Valor Residual						1.050
(-) Pérdida Ejercicio Anterior			0	0	0	0
(-) Interés LP		-62	-51	-39	-27	-14
(-) Interés CP			0	0	0	0
(=) Utilidad Antes del Impuesto		276	459	707	884	2.117
(-) Impuesto		-69	-115	-177	-221	-529
(=) Utilidad Después del Impuesto		207	345	530	663	1.588
(+) Depreciación		105	86	5	4	4
(+) Pérdida Ejercicio Anterior			0	0	0	0
(+) Valor Libro						4
(-) Amortización LP		-236	-248	-259	-272	-285
(-) Amortización CP			0	0	0	0
(-) Inversión Activos	-1.216					
(-) Puesta en Marcha	-183					
(-) Imprevistos	-113					
(-/+) Capital de Trabajo	-221					221
(+) Crédito LP	1.300					
(+) Crédito CP		0	0	0	0	
(=) Flujo de Caja	-433	75	183	276	395	1.532
(=) Flujo de Caja Actualizado	-433	66	141	185	233	791
(=) Flujo de Caja Acumulado	-433	-367	-227	-41	192	982

Fuente: Elaboración propia

Se obtienen los siguientes resultados:

- VAN = 982,19 UF
- TIR: 55,52%
- PRI = 4 años.

5.4. RESUMEN INDICADORES ECONÓMICOS

Finalmente, tras calcular los flujos de caja generados sin financiamiento externo y con financiamiento externo, los resultados obtenidos se presentan en la tabla 5.4-1. Se proporciona una comparación clara de los efectos del financiamiento

sobre los indicadores financieros del proyecto, permitiendo identificar las diferencias clave entre ambos enfoques.

Tabla 5.4-1: Resumen de Indicadores Económicos

Porcentaje financiamiento externo	VAN (UF)	TIR (%)	PRI (Años)
0%	668,06	25,48%	5
50%	877,48	38,25%	4
75%	982,19	55,52%	4

Fuente: Elaboración propia

El análisis de la tabla 5.4-1 revela que, al llevar a cabo el proyecto con un financiamiento externo del 75%, los indicadores económicos cumplen con los criterios establecidos. Este escenario resulta ser el más favorable, ya que ofrece la mayor rentabilidad y garantiza una recuperación financiera antes, en comparación con las otras opciones evaluadas.

5.5. **SENSIBILIDAD**

El análisis de sensibilidad es una herramienta fundamental que nos permite evaluar cómo y en qué medida pueden ser modificadas las variables del proyecto para entender su impacto en los resultados finales. En este caso, las variables principales a considerar son el precio de venta de los muebles, que influye directamente en los ingresos, y las remuneraciones de los trabajadores. Analizar estas variables nos proporciona una visión más detallada sobre el rango de tolerancia del proyecto frente a posibles cambios en el mercado y en los costos internos, lo que facilita una mejor toma de decisiones estratégicas.

5.5.1. **Sensibilización al precio de venta.**

En la siguiente tabla se muestran los diferentes valores del VAN, TIR y otros indicadores, de acuerdo con la variación de los ingresos. Para el análisis, se utilizará el proyecto con un 75% de financiamiento.

Tabla 5.5.1-1: Sensibilización al precio venta

Precio	Variación Precio	VAN
\$ 7.200.000	20%	3.454,47
\$ 6.900.000	15%	2.836,40
\$ 6.600.000	10%	2.218,33
\$ 6.300.000	5%	1.600,26
\$ 6.000.000	0%	982,19
\$ 5.700.000	-5%	376,75
\$ 5.462.850	-8,59%	0
\$ 5.400.000	-10%	-143,99
\$ 5.100.000	-15%	-660,57
\$ 4.800.000	-20%	-1.277,53

Fuente: Elaboración propia

Al graficar los datos obtenidos de la tabla 5.5.1-1, se obtiene lo siguiente:

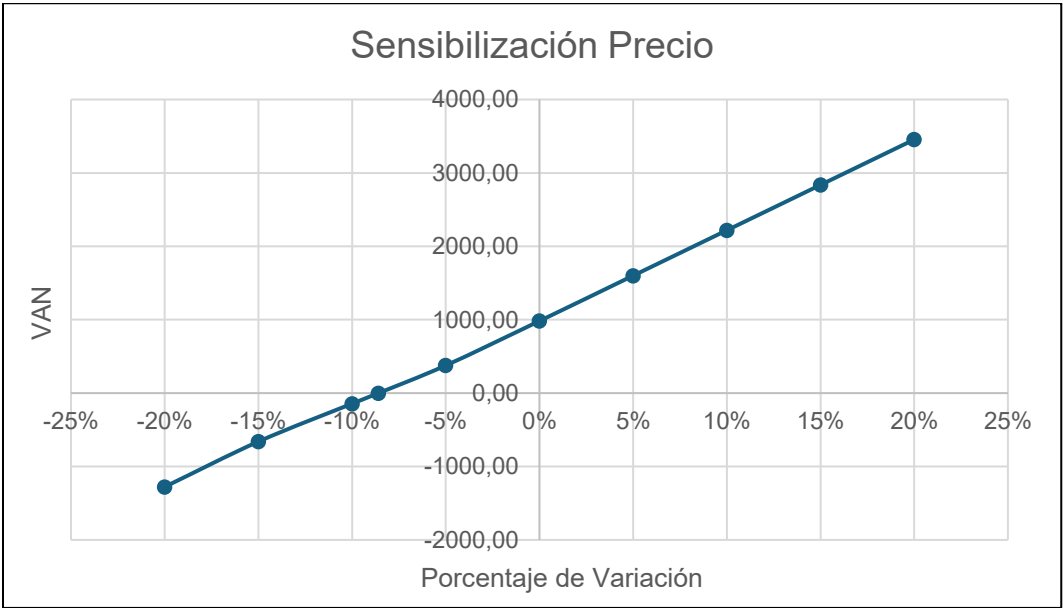


Figura 5.5.1-1: Sensibilización precio
Fuente: Elaboración propia

El análisis de la tabla y gráficos entregados, indica que el proyecto podría tener una disminución máxima en sus precios en un 8,59%, equivalente a \$5.462.850 como precio venta, ya que con esa disminución el proyecto aún sigue siendo rentable.

5.5.2. Sensibilización a la cantidad vendida

De la misma manera se presenta la variación de la cantidad producida con su VAN correspondiente

Tabla 5.5.2-1: Sensibilización en la variación de cantidad producida.

Cantidad	Variación cantidad	VAN
55	57,14%	4.834,45
50	42,86%	3.871,39
45	28,57%	2.908,32
40	14,29%	1.945,26
35	0%	982,19
30	-14,29%	81,279
29,49	-15,75%	0
25	-28,57%	-720,892
20	-42,86%	-1.743,790
15	-57,14%	-2.820,838

Fuente: Elaboración propia

Al graficar estos datos se obtiene lo siguiente:

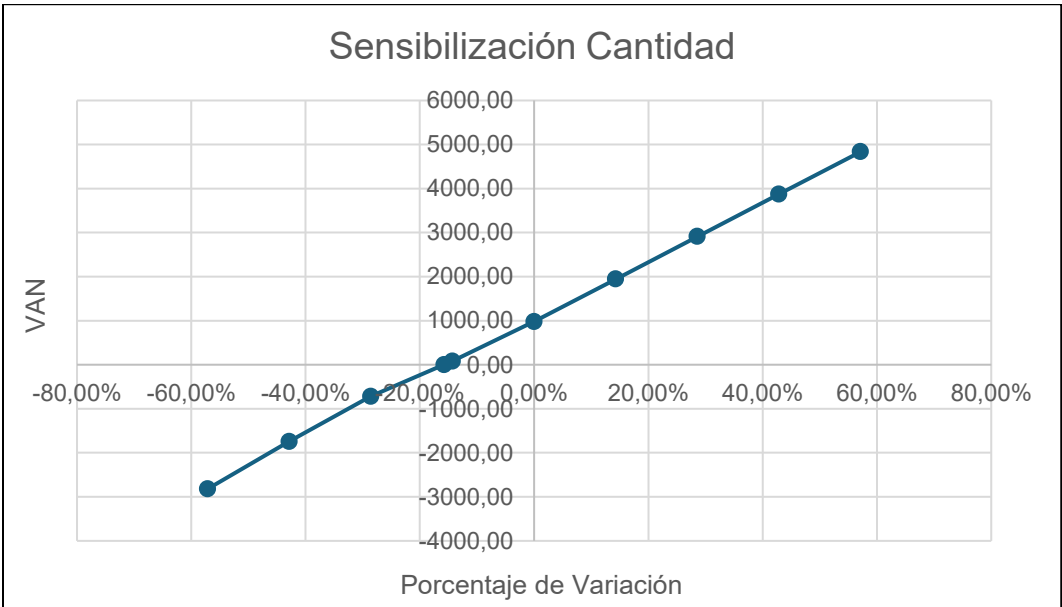


Figura 5.5.2-1: Sensibilización de cantidad producida

Fuente: Elaboración propia

Se puede concluir que la producción puede disminuir estrictamente en un 15,75% reflejado en una cantidad de 29,49 unidades en donde no se generan pérdidas y el proyecto sigue siendo rentable.

5.5.3. Sensibilización al costo.

A continuación, se entregarán los datos donde se detallará la variación de costos y su respectivo VAN para la evaluación del proyecto.

Tabla 5.5.3-1: Sensibilización Costos

Variación Costos	VAN
20%	-861,98
15%	-422,81
10,14%	0
10%	12,28
5%	464,57
0%	982,19
-5%	1.508,29
-10%	2.034,39
-15%	2.560,49

Fuente: Elaboración propia

Al graficar la tabla 5.5.3-1 se obtiene lo siguiente:

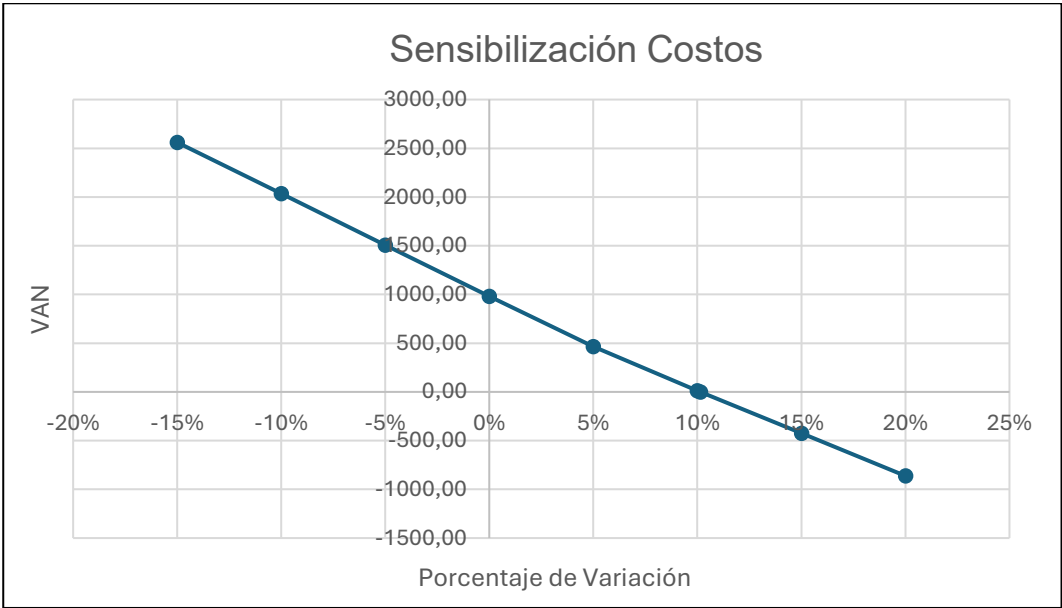


Figura 5.5.3-1: Sensibilización costos

Fuente: Elaboración propia

El análisis de los datos obtenidos, indican que el proyecto puede aumentar como máximo en 10,14% de sus costos, siendo rentable el proyecto, con un VAN igual a cero.

5.5.4. Determinación de puntos de corte

En conclusión, los análisis de sensibilidad realizados indican que precio de venta ponderado puede reducirse hasta un 8,59% del precio inicial sin que se genere pérdidas para el proyecto, asimismo la cantidad de venta puede reducirse

en un 15,75%. Por otro lado, los costos anuales podrían incrementarse hasta un 10,14% y el proyecto aún mantendría su rentabilidad.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

De acuerdo con el estudio de prefactibilidad realizado, el proyecto, que propone la instalación de una empresa enfocada en la fabricación y comercialización de muebles de alta calidad en la comuna de Concón, demanda una inversión inicial de 1.733,79 UF. Este monto contempla la adquisición de activos, los costos asociados a la puesta en marcha, una provisión para imprevistos y el capital de trabajo necesario.

La elaboración de los flujos de caja permite determinar la estructura financiera óptima, optando finalmente por un financiamiento externo del 75%. Con esta estructura, se obtiene un Valor Actual Neto (VAN) de 982,19 UF y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 55,52%, superior a la tasa de descuento aplicada, que es del 14,14%. Asimismo, el período de retorno de la inversión (PRI) se proyecta dentro del cuarto año de evaluación del proyecto.

Al analizar los resultados obtenidos tanto en el escenario sin financiamiento externo como con financiamiento externo del 50% y 75%, se observa que el VAN es positivo en los tres casos, cumpliendo con la tasa de descuento calculada para el proyecto. Durante la evaluación de los flujos de caja, se identificó que, a medida que aumenta el nivel de financiamiento, también se incrementan de forma proporcional el VAN, la TIR y el PRI, lo que acelera la recuperación de la inversión. Estos indicadores reflejan que el proyecto presenta un buen rendimiento después del tercer año.

El análisis de sensibilidad realizado sobre los ingresos y egresos, considerando el escenario con financiamiento externo del 75%, revela que el proyecto puede disminuir hasta un 8,59% en los ingresos y un 15,75% la cantidad de venta, mientras que los egresos podrían incrementarse hasta un 10,14% antes de alcanzar un VAN menor a cero y un margen mínimo de rentabilidad, comparable a la tasa de descuento. Esto indica que el proyecto es más sensible a las disminuciones en los ingresos que a los incrementos en los egresos. Por lo tanto, es crucial evitar cualquier escenario desfavorable que afecte los ingresos para garantizar la viabilidad del proyecto.

Finalmente, considerando todos los aspectos analizados en el estudio y los criterios de evaluación obtenidos, se puede concluir que el proyecto es técnica y financieramente viable para su implementación siempre y cuando se considere un financiamiento externo del 75%. Los indicadores económicos, como el VAN positivo, la TIR y el período de recuperación de la inversión (PRI), lo posicionan como una opción atractiva para los inversionistas. Además, el análisis de sensibilidad demuestra que el proyecto posee una capacidad de adaptación razonable frente a

variaciones en los egresos y cantidad de producción, lo que añade un nivel adicional de confianza en su rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- <https://mueblesmaderaviva.com/blog/tendencias/el-origen-de-los-muebles-modernos#:~:text=Algunos%20registros%20indican%20que%20hace,primeros%20muebles%20de%20la%20historia>
- <https://laantiquaria.cl/blogs/noticias/historia-de-los-muebles-chilenos>
- <https://www.uv.es/dep230/revista/PDF481.pdf>
- <https://www.gruposdm.com/es/noticias/que-es-el-ruido-visual-y-como-evitarlo#:~:text=Este%20término%20hace%20referencia%20a,visual%20de%20una%20determinada%20estancia>
- <https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-de-muebles-en-chile>
- https://www.portalinmobiliario.com/MLC-2950293296-vendo-terreno-bosque-de-montemar-concon-_JM#polycard_client=search-nordic&position=1&search_layout=grid&type=item&tracking_id=f630976b-937e-4b68-ada6-cf563d871aae
- <https://www.ine.gob.cl>
- http://www.gorevalparaiso.cl/archivos/archivoDocumento/2021/otros/Publicacion_Estudio_Areas_Metropolitanas_liviano.pdf
- <http://resultados.censo2017.cl/Region?R=R05>
- <https://www.ikea.com/cl/es/p/knoxhult-combinacion-muebles-de-cocina-blancos29478402/>
- <https://www.easy.cl/kit-cocina-9-puertas-1-cajon-emilly-light-1391098/p?skuld=141570>
- https://www.sodimac.cl/sodimac-cl/articulo/110281647/Kit-mueble-cocina-new-quartz-nogal-white-220x201x36-cm/110281652?exp=so_com
- <https://www.falabella.com/falabella-cl/product/prod101202963/Kit-Cocina-Emilly-Vekkahome/16854656>
- <https://www.lapolar.cl/mueble-de-cocina-lavaplatos-tuhome-hasselt-5-puertas-2-cajones-gris-rovere/25646940.html>
- <https://g5noticias.cl/2024/09/10/indice-de-calidad-de-vida-concon-es-la-segunda-mejor-comuna-para-vivir/#:~:text=comuna%20para%20vivir-,Índice%20de%20Calidad%20de%20Vida%3A%20Concón%20es,segunda%20mejor%20comuna%20para%20vivir&text=Estudio%20de%20la%20Cámara%20Chilena,condiciones%20socioculturales%2C%20salud%20y%20vivienda.>
- *“Ayuda a entender si un proyecto vale la pena de una vista económica, considerando el valor del dinero a lo largo del tiempo” (Velayos Morales, 2020).*
- *“mide la rentabilidad de una inversión” (Sevillas Arias, 2024).*
- https://www.sodimac.cl/sodimac-cl/articulo/110059260/Sierra-circular-electrica-7-1-4-1800W/110059267?exp=so_com
- https://www.sodimac.cl/sodimac-cl/articulo/110024035/Disco-de-sierra-circular-7-1-4-60-dientes/110024037?exp=so_com&exp=so_com&rid=Recs%21PDP%21Sodimac%21XSell_Prod_ab2304v4%21Default_and_DY_Ambos_A%21A%21110059267%21110024037%211%2114
- https://www.sodimac.cl/sodimac-cl/articulo/110523203/Set-puntas-y-brocas-109-piezas/110523204?exp=so_com

- <https://sodimac.falabella.com/sodimac-cl/product/125409503/Huinchade-medir-5-metros/125409504?exp=sodimac>
- https://www.sodimac.cl/sodimac-cl/articulo/117723768/Cuchillo-Cartonero-Retractil-Ingco+-6-Repuestos-Sk5/117723769?exp=so_com
- https://sidemarket.cl/673-lenovo-thinkpad-ultrabook-t430u-8gb-ram-128gb-ssd.html?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=PMax-Todos&device=c&gad_source=4&gad_campaignid=20804634696&gclid=Cj0KCQjw5JXFBhCrARIsAL1ckPt5ZaDfLMYpxn8FZFAdx5Zk3iJq-MMR9UQnnJltp_Mz4O6HyxG1saAphCEALw_wcB
- <https://www.pcfactory.cl/producto/52245-motorola-smartphone-moto-e14-64gb-2gb-gris-liberado?origin=PCF>
- https://wompromociones.cl/p/planes-wom/wom-internet-empresas.html?utm_source=DLR&utm_medium=DLR&utm_campaign=COV06&utm_term=Post&utm_content=Offer&gad_source=1&gclid=CjwKCAiAxKy5BhBbEiwAYiW--8OHKqm6JojLqa7WCuUvSRInyUkRAuk2agUqQNEdhDTbHMOV-RhQhBoClyUQAvD_BwE
- https://www.paris.cl/escritorio-3-cajones-tabaco-m-design.-MKIY4PZYZT.html?gad_source=4&gclid=CjwKCAiAxKy5BhBbEiwAYiW--4DEjeqC4Qly6RMlxxdZ0wXKcjH4C40eutcd1mYhyKDZjW4-KEhNDRoCW_UQAvD_BwE&gclsrc=aw.ds
- https://www.sodimac.cl/sodimac-cl/articulo/123493181/Silla-Escritorio-Avignon-Negro/123493182?kid=goosho_373417&shop=googleShopping&gclsrc=aw.ds&gad_source=4&gad_campaignid=21449453498&gclid=Cj0KCQjw5JXFBhCrARIsAL1ckPuKoS4kvAiyC9FMhDPivzTFiksBYY_DMsa0ulGmvw1imf-pjRYzgQ8aAkX_EALw_wcB
- <https://www.paris.cl/estante-e3-home-5-repistas-555615.html>
- https://www.paris.cl/impresora-multifuncional-deskjet-ink-advantage-2874-wifi--725215999.html?gad_source=4&gclid=CjwKCAiAxKy5BhBbEiwAYiW--6-Rct9wlKld05k7osknpEShBsGT3i7ObwyacJBibgFi27DyYiny3xoCep8QAvD_BwE&gclsrc=aw.ds
- https://www.sodimac.cl/sodimac-cl/articulo/110183854/Lavamanos-Milano-blanco/110183882?exp=so_com
- https://www.sodimac.cl/sodimac-cl/articulo/110162673/Sanitario-One-piece-a-Piso-30,5-cm-6-Litros-Vinciny-Blanco/110162675?exp=so_com
- https://www.sodimac.cl/sodimac-cl/articulo/118063530/Dispensador-de-Papel-Higienico-Jumbo/118063531?exp=so_com
- https://www.sodimac.cl/sodimac-cl/articulo/121634626/Papelera-8-Litros-Elegante-Con-Pedal-Basurero-Oficina-Bano/121634629?exp=so_com
- https://www.sodimac.cl/sodimac-cl/articulo/110063911/Taladro-inalambrico-percutor-10-mm-12V+-1-bateria+-29-accesorios/110063938?kid=goosho_373424&shop=googleShopping&gad_source=1&gclid=CjwKCAiAxKy5BhBbEiwAYiW--zxaq0T-KRiZe-DzrAYmhadP07zyAf1VN3VL50H7LMO-6FiSWhyLYRoCOecQAvD_BwE
- https://www.sodimac.cl/sodimac-cl/articulo/110305860/Adhesivo-de-contacto-Agorex-1-l/110305865?kid=goosho_373422&shop=googleShopping&gad_source=1&gclid=CjwKCAiAxKy5BhBbEiwAYiW--xiEWfWeGAUYWDwjmHsbpcgsmWMwl4aUyjQ85wthHUxkZO4epW264RoC6PsQAvD_BwE
- https://www.sodimac.cl/sodimac-cl/articulo/110297098/Tornillo-Volcanita-CRS-ZRB-6-x-2-200-unidades/110297130?kid=goosho_373415&shop=googleShopping&gad_source=1&gclid=CjwKCAiAxKy5BhBbEiwAYiW--xiEWfWeGAUYWDwjmHsbpcgsmWMwl4aUyjQ85wthHUxkZO4epW264RoC6PsQAvD_BwE

- https://www.sodimac.cl/sodimac-cl/articulo/110284515/Casco-de-seguridad-blanco/110284516?kid=goosho_373417&shop=googleShopping&gclsrc=aw.ds&gad_source=1&gad_campaignid=21449453498&gclid=CjwKCAjw7_DEBhAeEiwAWKiCCzpo wCJk6CotlU3w9YAmw_kB6gvwm2jmvK7vyQw3f4WowGlt1u4h5BoCwkcQAvD_BwE
- https://www.sodimac.cl/sodimac-cl/articulo/110291523/Lente-de-seguridad-modelo-spy-flex-plus-visor-claro/110291524?exp=so_com&exp=so_com&rid=Recs%21PDP%21Sodimac%21XSe ll_Prod_ab2304v4%21Default_and_DY_Ambos_A%21A%21110317696%2111029152 4%211%2112
- https://www.sodimac.cl/sodimac-cl/articulo/110306323/Guante-multiflex-multiuso-algodon-palma-latex-amarillo-negro/110306326?exp=so_com
- https://auto.mercadolibre.cl/MLC-1674748715-nissan-navara-25-le-4x4-_JM#polycard_client=search-nordic&position=3&search_layout=grid&type=item&tracking_id=57926ce3-a188-4267-8917-b619d5a9d5e6
- https://vstore.cl/products/resma-de-papel-tamano-oficio-500-hojas-equalit?variant=44477179134188&utm_source=Google&utm_medium=Googleshop&utm_campaign=Shopping¤cy=CLP&country=CL&gad_source=4&gclid=Cj0KCQiA57G5BhDUARIsACgCYny6DAK_c-m6blhj5k1XQRxi0J4VvZDmVCsxm_zOenj2kbQgCLPStz0aAmCiEALw_wcB
- <https://www.mercadolibre.cl/lapiz-pasta-caja-50-unidades-boligrafos-oficina-colegio-trazo-azul/p/MLC47185416>
- <https://www.hp.com/cl-es/shop/cartucho-de-tinta-hp-667-negro-original-3ym79al.html>
- https://www.jumbo.cl/archivador-oficio-auca/p?idsku=4928&www.jumbo.cl&gad_source=1&gclid=Cj0KCQiA57G5BhDUARIsACgCYnx3a9rkA6yWosSbB-EQiV7Uq0dp75vPXJ1lozbm8HSb0l127O3u9oAaAg0KEALw_wcB&gclsrc=aw.ds
- <https://softpro.cl/producto/office-2024-professional-plus>
- https://www.sodimac.cl/sodimac-cl/articulo/110280119/Botiquin-profesional-para-faenas-105-piezas/110280121?kid=goosho_373415&shop=googleShopping&gad_source=1&gclid=Cj0KCQiA57G5BhDUARIsACgCYnzRRZ2V__hLAoNsqq2IEVwn81NVjAPHC_PpGQR-uxIU1lQYdpTdBGqEaAtsFEALw_wcB
- https://www.sodimac.cl/sodimac-cl/articulo/110279982/Extintor-de-incendios-ABC-2-kg/110279983?exp=sodimac?exp=so_com&rid=Comparador%21test%21Tratamiento%21110279983%211%211
- <https://www.esval.cl/empresas/calcula-tu-consumo/>
- <https://www.chileatiende.gob.cl/fichas/29574-publicacion-de-un-extracto-de-constitucion-modificacion-o-disolucion-de-una-sociedad-en-el-diario-oficial>
- https://www.sii.cl/valores_y_fechas/utm/utm2024.htm
- https://si3.bcentral.cl/Siete/ES/Siete/Cuadro/CAP_TASA_INTERES/MN_TASA_INTERES_09/TMS_16/T312?cbFechaInicio=2012&cbFechaTermino=2024&cbFrecuencia=ANNUAL&cbCalculo=NONE&cbFechaBase=
- https://si3.bcentral.cl/siete/ES/Siete/Cuadro/CAP_ESTADIST_MACRO/MN_EST_MACRO_IV/PEM_INDBUR?cbFechaInicio=2010&cbFechaTermino=2024&cbFrecuencia=ANNUAL&cbCalculo=YTYPCT&cbFechaBase=
- https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html

- https://www.sii.cl/preguntas_frecuentes/renta/001_002_4708.htm
- <https://muebles-pro.com/cocinas-pro/materiales-para-muebles-de-cocina/alto-brillo>
- <https://arauco.esignserver3.com/gallery.do;jsessionid=230272B3043E4AD66E0CB5A4ED1510C1>
- <https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/adminis/2000/renta/mayo11.htm>
- <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=6368&idParte=8656061&idVersion=2024-01-01>
- <https://www2.sence.cl/empresas.htm>
- <https://www.ccc.cl/uso-de-franquicia-tributaria>
- <https://www.prochile.gob.cl/noticias/detalle-noticia/2024/12/17/prochile-prepara-más-de-470-actividades-en-55-países-para-2025-con-foco-en-diversificar-exportaciones-y-mercados-de-destino>

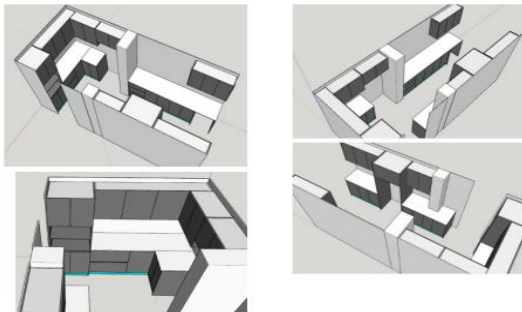
ANEXO

- Cotización de cocina a “Carpinteros del Bosque”

Cotización 180 Cocina completa – Top de línea.

- Interior de módulos base y módulos aéreos en melanina blanca. 15mm.
- Exterior de módulos base en melanina de color grafito 15mm.
- Tipo de herraje en puertas: Reten cierre suave.
- Tipo de herraje en cajones: Ocultos cierre suave.
- Zócalos de PVC color aluminio
- Tipo de cubierta: Mármol

Valor total del proyecto (materiales y mano de obra) \$5.700.000.- Imágenes referenciales:



Con relación al pago, estos pueden ser transferencia o efectivo. Al momento de ser confirmada alguna de las opciones, el cliente deberá reservar el trabajo con el 30% del total, mientras que el 70% restante será cancelado una vez el proyecto sea instalado y probado. También, posterior a la reserva se entregará al cliente los diseños digitales para que pueda revisar todos los detalles en escala real. La mano de obra en gasfitería y electricidad también está considerada para lavaplatos y electrodomésticos. (Conexiones directas) Respecto a la fecha de entrega, esto dependerá de los pedidos que ya estén confirmados previamente, para el mes de agosto hay 2 proyectos confirmados y 3 en espera de respuesta, en lo personal trabajo con 4 pedidos máximo por mes. (Para cumplir con los tiempos de entrega de cada cliente) por lo cual, si desea tener el proyecto instalado en el mes de agosto y está conforme con alguno de los presupuestos, le sugiero confirmar a la brevedad para reservar cupo e iniciar con el proceso de diseño digital. En caso de que el valor no sea de su comodidad y desee opciones más económicas, favor informar para buscar alternativas. Esperando poder llegar a un acuerdo con ustedes, me despido atento a sus comentarios.

- Cotización de cocina a “LuiskaCocinas”

FECHA	COTIZACION N°	1
	RUT CLIENTE	
	NOMBRES Y APELLIDOS	?
	DIRECCION DE INSTALACION	VALPARAISO
	TELEFONO	
	CORREO	
	PROYECTO COCINA	
RUT 77487571-9 MUEBLES CALIXTRO SPA		
CANTIDAD	DESCRIPCION DE MATERIALES	MONTO
*	MELAMINA BLANCA DE 15MM PARA MUEBLE INTERNO	
*	MELAMINA DE 18MM COLOR A SELECCIÓN PARA PUERTAS Y FACHADA	
*	SISTEMA DE HERRAJE CIERRE SUAVE (CORREDERAS Y BISAGRAS)	
*	CUBIERTA CUARZO (regresada)	
*	DUROLAC DE 3MM PARA FONDOS BASES	
*	CANTEO DE PUERTA DE 1,5MM Y MUEBLES EN O,4	
*	DISEÑO 3D CON DISTRIBUCION DE MUEBLES REQUERIDA	
		TOTAL 6.180.000
DATOS BANCARIOS		
MUEBLES CALIXTRO SPA	OBSERVACIONES	
RUT 77.487.571-9	16,5 METROS DE MUEBLES	
BANCO SANTANDER	8,3 METROS CUBIERTA	
CUENTA CORRIENTE		
N° 90729861		
CORREO: calixtroluis748@gmail.com		
LAPSO DE FABRICACION ESTIMADO	25 DIAS PARA INSTALAR	
FORMA DE PAGO TRANSFERENCIA O EFECTIVO		

**Muebles Sage**
@mueblesage

- Madera en melamina de color gris con interiores
- Tapacantos gruesos para puertas, cajones
- Zócalos con terminación de aluminio
- Diseño sin tiradores
- Bisagras y correderas cierre suave

Gracias por la información, para cuál ciudad te gustaría cotizar?

11 ago. 2025, 11:21

Buenos días.
Mis disculpas por la demora, calculé valor según todas esas especificaciones:
\$5.750.000
Valor neto.

A screenshot of a WhatsApp chat conversation. At the top, the contact's name is 'Sipostore' with a profile picture of a black circle containing the text 'PRUEBA SIPOSTORE' and 'SIPOSTORE'. The status bar at the top shows 'SIPOSTORE' and 'SIPOSTORE'. The chat history shows a message from Sipostore: 'Hola si amiga apenas la tenga se la envío' (11 ago. 2025, 15:33). A response from the user is partially visible: 'hola si amiga apenas la tenga se la envío'. Another message from Sipostore follows: 'La verdad es que el fin de semana me enfermé muy fuerte ya estoy volviendo desde ayer así por eso puse en pausa un poco la página pero volvimos 🤞 coménteme un poco dónde está ubicado el proyecto' (12 ago. 2025, 7:56). The user responds: 'Amiga Scarlet consulta dónde está ubicado este proyecto' (12 ago. 2025, 9:01). A final message from Sipostore is shown: 'Ya dama mira con el precio no puedo competir 5.850.000 agregando una solución de esquina tipo riñón como está y 5.700.000 sin la solución de esquina amiga lo que sí que nuestros trabajos son 💎' (12 ago. 2025, 14:32). The user's response is partially visible at the bottom: 'Ya dama mira con el precio no puedo competir 5.850.000 agregando una solución de esquina tipo riñón como está y 5.700.000 sin la solución de esquina amiga lo que sí que nuestros trabajos son 💎'.



