

**UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA**

**SEDE VIÑA DEL MAR – JOSÉ MIGUEL CARRERA**

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA LIBRERÍA  
“FREIEBUKCHER”, EN LA CIUDAD DE QUILLOTA**

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

Alumno:

Christofer Gabriel Núñez Castro

Profesor Guía:

Gabriel Jara Bulnes

2019



## **RESUMEN**

**Keywords:** LIBROS, LIBRERÍA FREIEBUKCHER, PREFACTIBILIDAD, VIABILIDAD.

El presente informe contiene como objetivo determinar la viabilidad de instalar la librería FreieBukcher en la ciudad de Quillota V región, ofreciendo un amplio catálogo de libros a los residentes y visitantes de la ciudad, satisfacer la necesidad de ocio o búsqueda de conocimiento y, como foco principal, fomentar el hábito de la lectura en la comunidad local.

Se busca instalar la librería FreieBukcher en pleno centro de la ciudad de Quillota, escogiendo un lugar estratégico de alto tránsito y tomando la oportunidad de negocio que ofrece la ciudad al existir una demanda insatisfecha, lugares poco confiables para la adquisición de libros, apoyo del Estado mediante la disminución de impuestos y sin competencia directa de grandes comercializadoras.

Para fundamentar lo anteriormente mencionado, se analizarán las diversas aristas que presenta un estudio de prefactibilidad:

- Diagnóstico y metodología: Describe el contexto del proyecto y los antecedentes cualitativos y cuantitativos en los que se sustenta.
- Prefactibilidad de mercado: Se determinan aspectos de los productos a ofertar, análisis de la demanda, oferta actual y futura, niveles de precios y sistemas de comercialización entre otros
- Prefactibilidad técnica: Se establecen los procesos que se ejecutaran en la idea de negocio, se cuantifican las necesidades de activos, RRHH, capital de trabajo e inversiones en general.
- Prefactibilidad administrativa, legal, societaria, tributaria, financiera y ambiental: Establece los aspectos legales en cuales se incurrirá Librería FreieBukcher.
- Y prefactibilidad económica: Considerando los puntos anteriores, se realiza la evaluación económica mediante la realización de flujos de cajas con distintos tipos de financiamientos. Estos flujos determinan los indicadores económicos (VAN, TIR y PRI) y, con base en ellos, entregar una visión clara de la viabilidad de la instalación de FreieBukcher a los inversionistas.

El presente informe arrojó como resultado una idea de negocio factible pero con una alta cuota de riesgo basado en los distintos análisis realizados, requiriendo una inversión de 643,75 UF para obtener un VAN de 202,07 UF en un horizonte de 10 años y, como sugerencia general, solo recomendado a un inversionista que invierta en proyectos a largo plazo.



## ÍNDICES DE CONTENIDO

### INTRODUCCIÓN 1

### CAPÍTULO 1 DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN 3

#### 1. DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN.....5

##### 1.1 DIAGNÓSTICO.....5

###### 1.1.1 ANTECEDENTES GENERALES Y ESPECÍFICOS DEL PROYECTO \_\_\_\_\_ 5

###### 1.1.1.1 Objetivos del proyecto \_\_\_\_\_ 6

###### 1.1.1.2 Objetivo general del proyecto \_\_\_\_\_ 6

###### 1.1.2. Objetivos específicos del proyecto \_\_\_\_\_ 6

###### 1.1.3 ANTECEDENTES CUALITATIVOS \_\_\_\_\_ 6

###### 1.1.4 CONTEXTO DE DESARROLLO DEL PROYECTO \_\_\_\_\_ 7

###### 1.1.5 TAMAÑO DEL PROYECTO \_\_\_\_\_ 10

###### 1.1.6 IMPACTOS RELACIONADOS CON EL PROYECTO \_\_\_\_\_ 10

##### 1.2. METODOLOGÍA ..... 11

###### 1.2.1. DEFINICIÓN DE SITUACIÓN SIN PROYECTO \_\_\_\_\_ 12

###### 1.2.2. SITUACIÓN BASE CON PROYECTO \_\_\_\_\_ 12

###### 1.2.3. ANÁLISIS DE SEPARABILIDAD \_\_\_\_\_ 12

###### 1.2.4. MÉTODO PARA LA EVALUACIÓN DE BENEFICIOS Y COSTOS \_\_\_\_\_ 12

###### 1.2.5. INDICADORES DE GESTIÓN \_\_\_\_\_ 13

###### 1.2.6. CRITERIOS DE EVALUACIÓN ECONÓMICA \_\_\_\_\_ 14

###### 1.2.7. ESTRUCTURA DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO \_\_\_\_\_ 14

###### 1.2.7.1. Capítulo 1: Diagnóstico y metodología de trabajo \_\_\_\_\_ 14

###### 1.2.7.2. Capítulo 2: Análisis de prefactibilidad de mercado \_\_\_\_\_ 15

###### 1.2.7.3. Capítulo 3: Análisis de prefactibilidad técnica \_\_\_\_\_ 15

###### 1.2.7.4. Capítulo 4: Análisis de prefactibilidad administrativa, legal, societaria, tributaria, financiera y ambiental \_\_\_\_\_ 15

###### 1.2.7.5. Capítulo 5: Evaluación económica \_\_\_\_\_ 15

###### 1.2.7.6. Conclusiones y recomendaciones \_\_\_\_\_ 15

### CAPÍTULO 2 ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO 17

#### 2. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO ..... 18

##### 2.1. DEFINICIÓN DE PRODUCTO..... 18

##### 2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA ACTUAL Y FUTURA ..... 21

###### 2.2.1. DEMANDA ACTUAL \_\_\_\_\_ 21

###### 2.2.1.1. Investigación de mercado \_\_\_\_\_ 21

###### 2.2.2. ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA FUTURA \_\_\_\_\_ 29

##### 2.3. VARIABLES QUE AFECTAN LA DEMANDA..... 32

##### 2.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL Y FUTURA..... 33

##### 2.5. COMPORTAMIENTO DEL MERCADO ..... 35

###### 2.5.1. FODA: ANÁLISIS DEL MEDIO EXTERNO - INTERNO \_\_\_\_\_ 35

###### 2.5.1.1. Oportunidades \_\_\_\_\_ 35

###### 2.5.1.2. Amenazas \_\_\_\_\_ 35

###### 2.5.1.3. Fortalezas \_\_\_\_\_ 35

###### 2.5.1.4. Debilidades \_\_\_\_\_ 36

##### 2.6. DETERMINACIÓN DE NIVELES DE PRECIO ..... 36

##### 2.7. ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN ..... 36

##### 2.8. ANÁLISIS DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN ..... 38

2.8.1. MARKETING ESTRATÉGICO	38
2.8.1.1. MARKETING OPERACIONAL (4P)	38

**CAPÍTULO 3 ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA 41**

<b>3. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA</b>	<b>43</b>
<b>3.1. DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS</b>	<b>43</b>
3.1.1 BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE PROVEEDOR	45
3.1.2 REVISIÓN DE PROVEEDOR	46
3.1.3 GENERAR DOCUMENTO DE COMPRA	46
3.1.4 ENVIAR DOCUMENTO Y REQUERIMIENTO A PROVEEDOR	46
3.1.5 RECEPCIÓN E INVENTARIAR PRODUCTOS	46
3.1.6 ACTUALIZACIÓN DE LA BASE DE DATOS, PORTAL WEB E INVENTARIO	46
3.1.7 DIFUSIÓN DE PRODUCTOS	47
3.1.8 NEGOCIACIÓN Y MANTENCIÓN DE PROVEEDOR	47
3.1.9 SELECCIÓN DE PRODUCTO EN PORTAL WEB	47
3.1.10 DISPONIBILIDAD EN INVENTARIO	47
3.1.11 DETERMINAR COSTOS DE ENVÍO	47
3.1.12 CONFIRMACIÓN DE COMPRA	47
3.1.13 GENERAR DOCUMENTO DE VENTA	48
3.1.14 ENVIAR O RESERVAR PRODUCTO Y DOCUMENTACIÓN ASOCIADA AL CLIENTE	48
3.1.15 AJUSTE Y REVISIÓN DE BASE DE DATOS	48
3.1.16 INDICAR TIEMPOS DE ESPERA AL CLIENTE	48
3.1.17 OFRECER PRODUCTO ALTERNATIVO	48
3.1.18 SOLICITUD DE PRODUCTO ESPECIAL	48
3.1.19 REVISIÓN DE PRODUCTO	49
3.1.20 INFORMAR AL CLIENTE EL ESTADO POSITIVO DEL PRODUCTO	49
3.1.21 DETERMINAR COSTOS ASOCIADOS	49
3.1.22 GESTIONAR ADQUISICIÓN POR NUEVO/ACTUAL PROVEEDOR	49
3.1.23 INFORMAR AL CLIENTE EL ESTADO NEGATIVO DEL PRODUCTO	49
3.1.24 BUSCAR PRODUCTOS ALTERNATIVOS Y SIMILARES	50
3.1.25 OFRECER PRODUCTO ALTERNATIVO	50
3.1.26 OFRECER PRODUCTO SIMILAR	50
3.1.27 SELECCIÓN DEL PRODUCTO POR EL CLIENTE	50
<b>3.3 DESIGNACIÓN DE VALORES</b>	<b>51</b>
<b>3.4 REQUERIMIENTOS DE INFRAESTRUCTURA Y EQUIPOS</b>	<b>51</b>
<b>3.5 PROYECTOS COMPLEMENTARIOS</b>	<b>59</b>
<b>3.6 LAY-OUT</b>	<b>59</b>
<b>3.7 DETERMINACIÓN DE INSUMOS, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS</b>	<b>60</b>
<b>3.8 PROGRAMAS DE TRABAJO, TURNOS Y GASTO EN PERSONAL</b>	<b>60</b>
3.8.1 PROGRAMA DE TRABAJO	60
3.8.2 TURNOS DE TRABAJO	61
3.8.3 GASTOS EN PERSONAL	62
<b>3.9 PERSONAL DE OPERACIONES, CARGOS, PERFILES Y SUELDOS</b>	<b>63</b>
3.9.1 CARGOS	63
3.9.2 PERFIL	63
3.9.3 REMUNERACIONES PERSONAL OPERACIONAL	64
<b>3.10 INVERSIONES DE EQUIPO Y EDIFICACIONES</b>	<b>66</b>
<b>3.11 INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>67</b>
<b>3.12 COSTOS DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA</b>	<b>70</b>
<b>3.13 COSTOS DE IMPREVISTOS</b>	<b>71</b>
<b>3.14 RESUMEN DE LA INVERSIÓN</b>	<b>71</b>

**CAPÍTULO 4 ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA, FINANCIERA Y AMBIENTAL** **73**

<b><u>4. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA, FINANCIERA Y AMBIENTAL.....</u></b>	<b><u>75</u></b>
<b><u>4.1 ADMINISTRATIVA.....</u></b>	<b><u>75</u></b>
4.1.1 PERSONAL _____	75
4.1.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL _____	75
<b><u>4.2 SISTEMAS DE INFORMACIÓN ADMINISTRATIVOS.....</u></b>	<b><u>76</u></b>
<b><u>4.3 PERSONAL ADMINISTRATIVO, CARGOS, PERFILES Y SUELDOS.....</u></b>	<b><u>76</u></b>
4.3.1 CARGOS _____	76
4.3.2 PERFIL _____	77
4.3.3 REMUNERACIONES PERSONAL ADMINISTRATIVO _____	79
<b><u>4.4 LEGAL.....</u></b>	<b><u>80</u></b>
4.4.1. MARCO LEGAL VIGENTE NACIONAL E INTERNACIONAL _____	80
4.4.2. MARCO LEGAL NACIONAL _____	80
4.4.3. MARCO LEGAL INTERNACIONAL _____	81
4.4.4. ASPECTOS LEGALES DEL GIRO DEL PROYECTO _____	82
4.4.5. ASPECTOS LABORALES _____	82
<b><u>4.5. SOCIETARIA.....</u></b>	<b><u>83</u></b>
4.5.1. ESTRUCTURA SOCIETARIA _____	83
<b><u>4.6. TRIBUTARIA.....</u></b>	<b><u>84</u></b>
4.6.1. SISTEMA TRIBUTARIO _____	84
4.6.2. DETERMINACIÓN DE IMPUESTO MENSUAL (IVA F-29) Y REFORMA TRIBUTARIA. _____	85
4.6.2.1. Impuesto de primera categoría _____	85
4.6.2.2. Impuesto al valor agregado _____	86
4.6.2.3. Régimen Simplificado de Tributación 14 Ter _____	87
<b><u>4.7. FINANCIERA.....</u></b>	<b><u>88</u></b>
4.7.1. FUENTES DE FINANCIAMIENTO _____	88
4.7.2. INVERSIONISTAS _____	88
4.7.3. INSTITUCIONES CREDITICIAS _____	89
4.7.4. LEASING _____	89
4.7.5. COSTOS DE FINANCIAMIENTO _____	89
<b><u>4.8. AMBIENTAL.....</u></b>	<b><u>90</u></b>
4.8.1. IMPACTO MEDIO AMBIENTE _____	90

**CAPÍTULO 5 EVALUACIÓN ECONÓMICA** **91**

<b><u>5. EVALUACIÓN ECONÓMICA.....</u></b>	<b><u>93</u></b>
<b><u>5.1 CONSIDERACIONES.....</u></b>	<b><u>93</u></b>
5.1.1 HORIZONTE DEL PROYECTO _____	93
5.1.2 TASA DE DESCUENTO _____	93
5.1.3 MONEDA A UTILIZAR _____	95
5.1.4 IMPUESTOS _____	95
5.1.5 INVERSIÓN INICIAL _____	95
5.1.6 INGRESOS Y EGRESOS _____	96
5.1.7 DEPRECIACIONES _____	97
5.1.8 VALOR LIBRO _____	99
5.1.9 REINVERSIONES _____	99
5.1.10 VALOR RESIDUAL _____	99
<b><u>5.2 PROYECTO PURO.....</u></b>	<b><u>100</u></b>
5.2.1 FLUJO DE CAJA PROYECTO PURO _____	100

5.2.2 INDICADORES ECONÓMICOS FLUJO DE CAJA PURO .....	102
<b>5.3 PROYECTO CON FINANCIAMIENTO EXTERNO.....</b>	<b>102</b>
5.3.1 PROYECTO FINANCIADO 25%.....	102
5.3.1.1 Indicadores económicos flujo de caja financiado 25% .....	105
5.3.2 PROYECTO FINANCIADO 50%.....	105
5.3.2.1 Indicadores económicos flujo de caja financiado 50% .....	107
5.3.3 PROYECTO FINANCIADO 75%.....	107
5.3.3.1 Indicadores económicos flujo de caja financiado 75% .....	109
<b>5.4 RESUMEN DE INDICADORES ECONÓMICOS Y RENTABILIDAD .....</b>	<b>109</b>
<b>5.5 SENSIBILIZACIÓN .....</b>	<b>110</b>
5.5.1 SENSIBILIZACIÓN DE ÍNGRESOS.....	110
5.5.2 SENSIBILIZACIÓN DE EGRESOS .....	111
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>113</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>115</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>117</b>
<b>ANEXO 1: COTIZACIONES DE MUEBLES Y EQUIPOS .....</b>	<b>117</b>
<b>ANEXO 2: CAPITAL DE TRABAJO .....</b>	<b>125</b>

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1-1 Frecuencia de Lectura de libros en Chile	7
Figura 1-2 Frecuencia de lectura por ingresos Chile	8
Figura 1-3 Tipos de librería por región	8
Figura 1-4 Cantidad de Librerías Destacadas por ciudad	9
Figura 1-5 Fórmula del valor actual neto	13
Figura 1-6 Fórmula de la tasa interna de retorno	13
Figura 2-1 Fórmula de Distribución Gaussiana para cálculo tamaño de muestra	21
Figura 2-2 Calculo tamaño de muestra representativa	22
Figura 2-3 Mapa de sector de estudio general	33
Figura 2-4 Fotografía Local 21, Paseo "Dibora"	37
Figura 2-5 Mapa localización específica del proyecto	37
Figura 3-1 Diagrama de flujo de adquisición y venta de productos en tienda	43
Figura 3-2 Diagrama de flujo Venta por Portal Web	44
Figura 3-3 Diagrama de flujo servicio búsqueda personalizada de libros	45
Figura 3-4 Mueble Librero (Biblioteca)	54
Figura 3-5 Estante Central Arrimos	55
Figura 3-6 Mesón de atención	56
Figura 3-7 Impresora Multifuncional	56
Figura 3-8 Computar All in one	57
Figura 3-9 Silla Mesón de atención	58
Figura 3-10 Silla para 2º piso	58
Figura 3-11 Lay-out general del local	59
Figura 3-12 Lay-out con implementos	60
Figura 4-1 Organigrama FreieBukcher	76
Figura 4-2 Mapa cambio sistema Tributario SII	86
Figura 5-1 Formula tasa de Descuento	93
Figura 5-2 Fórmula Valor Cuota	102

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2-1 Tabla definición de productos	20
Tabla 2-2 Población estimada de la ciudad de Quillota	30
Tabla 2-3 Estimación de Demanda futura	31
Tabla 2-4 Estimación venta por clientes	32
Tabla 2-5 Tabla comparativa entre oferentes	34
Tabla 2-6 Lista productos (precio venta)	36
Tabla 3-1 Asignación de notas para criterios a evaluar	51
Tabla 3-2 Tabla Características de Computadores All in one	52
Tabla 3-3 Tabla de evaluación Computadores All in one	52
Tabla 3-4 Tabla de Equipos y muebles	53
Tabla 3-5 Turnos de trabajo personal FreieBukcher	62
Tabla 3-6 Vestimenta para personal	62
Tabla 3-7 Perfil Vendedores	64
Tabla 3-8 Remuneraciones netas vendedores	65
Tabla 3-9 Tabla Costo empleador por trabajador	65
Tabla 3-10 Resumen costo vendedores anual	66
Tabla 3-11 Resumen Inversión de Activos	66

Tabla 3-12	Tabla resumen Gastos Generales	67
Tabla 3-13	Consignación de Ediciones B	68
Tabla 3-14	Consignación FreieBukcher	68
Tabla 3-15	Relación cantidad de productos categorizados esperados	68
Tabla 3-16	Títulos y stock esperados	69
Tabla 3-17	Expectativa de inventario inicial	69
Tabla 3-18	Capital de trabajo requerido	70
Tabla 3-19	Tabla gastos puesta en marcha	70
Tabla 3-20	Tabla de Imprevistos	71
Tabla 3-21	Resumen de la inversión	71
Tabla 4-1	Perfil Administrador	78
Tabla 4-2	Remuneración Neta personal Administrativo	79
Tabla 4-3	Costo total por administrador y contador externo	79
Tabla 4-4	Costo total Administrativos anual	80
Tabla 4-5	Valores para financiamiento BancoEstado	89
Tabla 5-1	Tasa de interés BCU,BTU años UF 10 años	94
Tabla 5-2	Índice de precios selectivos de acciones IPSA	94
Tabla 5-3	Beta de riesgo	94
Tabla 5-4	Resumen de Inversión Evaluación Económica	96
Tabla 5-5	Proyección de Ingresos y egresos	96
Tabla 5-6	Tabla de años de vida útil y depreciación de activos	97
Tabla 5-7	Depreciación de activos, valor libro y residual	98
Tabla 5-8	Tabla valor residual de activos	99
Tabla 5-9	Flujo de Caja Puro	101
Tabla 5-10	Indicadores FC Puro	102
Tabla 5-11	Interés y amortización de crédito financiamiento de 25% en UF.	103
Tabla 5-12	Flujo de Caja Financiado en un 25%	104
Tabla 5-13	Indicadores económicos FC financiado 25%	105
Tabla 5-14	Interés y amortización de crédito financiamiento de 50% en UF.	105
Tabla 5-15	Flujo de Caja Financiado en un 50%	106
Tabla 5-16	Indicadores económicos FC financiado 50%	107
Tabla 5-17	Interés y amortización de crédito financiamiento de 50% en UF.	107
Tabla 5-18	Flujo de Caja Financiado en un 75%	108
Tabla 5-19	Indicadores económicos FC financiado 75%	109
Tabla 5-20	Resumen de Indicadores Económicos	109
Tabla 5-21	Sensibilización de Ingresos	110
Tabla 5-22	Sensibilización de Egresos	111

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 2-1	Resultado 1° pregunta estudio de mercado	23
Gráfico 2-2	Resultado 2° pregunta estudio de mercado	23
Gráfico 2-3	Resultado 3° pregunta estudio de mercado	24
Gráfico 2-4	Resultado 4° pregunta estudio de mercado	24
Gráfico 2-5	Resultado 5° pregunta estudio de mercado	25
Gráfico 2-6	Resultado 6° pregunta estudio de mercado	25
Gráfico 2-7	Resultado 7° pregunta estudio de mercado	26
Gráfico 2-8	Resultado 8° pregunta estudio de mercado	26
Gráfico 2-9	Resultado 9° pregunta estudio de mercado	27
Gráfico 2-10	Resultado 10° pregunta estudio de mercado	27

Gráfico 2-11 Resultado 11° pregunta estudio de mercado \_\_\_\_\_ 28  
Gráfico 2-12 Resultado 12° pregunta estudio de mercado \_\_\_\_\_ 29  
Gráfico 2-13 Evolución de la población y tasa de crecimiento \_\_\_\_\_ 30  
Gráfico 5-1 Variación de Ingresos \_\_\_\_\_ 111  
Gráfico 5-2 Variación de Egresos \_\_\_\_\_ 112



## **INTRODUCCIÓN**

Desde sus inicios en la historia, los libros eran objetos de gran valor que solo podían ser adquiridos por las clases sociales altas, mientras que hoy en día, los avances tecnológicos han logrado poder masificar la literatura y llevarla a cada rincón del mundo. Los impactos provocados pueden ser positivos o negativos desde el punto de vista que se tome, la creación de libros digitales y audiolibros disminuyeron la venta de libros físicos pero permitiendo atraer un público significativamente mayor, el internet ha logrado una mayor difusión de material bibliográfico pero añadiendo el riesgo de la piratería, líneas de producción permiten abaratar costos en su elaboración pero utilizando recursos ecológicos importantes, se han sustituido bibliotecas públicas por portales webs y blogs, entre otras cosas, pero, a pesar de ello, la fabricación, venta y distribución de libros es algo que siempre existirá, ya que es por este medio que la humanidad ha logrado preservar su cultura y heredarlo hacia las futuras generaciones.

Con lo anteriormente mencionado, se ha presentado la idea de realizar el presente estudio para crear la empresa "Librería FreieBukcher" en la ciudad de Quillota, región de Valparaíso. Quillota es una ciudad donde en los últimos años hay un aumento de la población, además, de la instalación de grandes centros comerciales, pero no librerías de renombre que satisfagan la necesidad de las personas de adquirir libros en una tienda y con servicios de calidad que logren una fidelidad del cliente. "Librería FreieBukcher" busca aprovechar dicha ventaja de un mercado sin competencia, sin sobreexplotar y crear alianzas estratégicas que permitan subsistir en el tiempo.



**CAPÍTULO 1**

**DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN**



## **1. DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN**

En este capítulo se analizará, en primera instancia lo correspondiente al diagnóstico, donde se estudiará la situación en la que se encuentra inmerso el proyecto, además de la metodología con la que se procederá para su evaluación.

### **1.1 DIAGNÓSTICO**

En este punto se analizará el contexto del proyecto en estudio, dando a conocer los antecedentes generales, específicos, objetivos del proyecto, manifestando las características a desarrollar y las condiciones en que debe llevarse a cabo para alcanzar los resultados deseados.

#### **1.1.1 Antecedentes generales y específicos del proyecto**

En la actualidad la forma de leer y disfrutar libros, novelas, comics, revistas, entre otros ha cambiado radicalmente en los últimos años con el avance tecnológico, libros impresos en papel se han transformado en libros electrónicos, creación y masificación de audiolibros y bibliotecas públicas han sido sustituidas por portales web. Sin embargo, pese a la virtualización de los libros y similares, la producción y venta de libros y similares crece significativamente día a día, la traducción de libros extranjeros son una cotidianidad, se genera una mayor oferta por parte de editoriales generando precios asequibles para todo público, presentación en multitud formatos tanto en tamaño como en ediciones de lujo. Se ha impulsado la creación de lectores electrónicos, como "Kindle" de Amazon, y el surgimiento de portales web de comercialización de libros masivos, entre ellos, Linio o Busca libré en Chile.

En Chile particularmente el gobierno implementa el Plan Nacional de la lectura 2015-2020, el cual busca hacer que a nivel país se asegure la lectura como un derecho social para todos sus habitantes, y esto lo logra a través de una articulación interinstitucional de entidades tanto públicas como privadas.

FreieBukcher se creó el año 2013 por Francisco Vargas como una propuesta a la demanda creciente de libros y a las oportunidades que genera el país, inicia como una página de la red social Facebook para la venta de libros y productos similares por internet, ofreciendo al público un catálogo muy diferente a la establecida localmente, importaciones de libros de autores extranjeros y búsqueda de libros a petición del cliente.

El contexto anteriormente descrito es la base en la que se sustenta la presentación del presente proyecto que consiste en crear la empresa "Librería FreieBukcher", tener una tienda física, crear un portal web oficial y generar alianzas estratégicas para la venta de libros y prestación de servicios.

Se desea satisfacer la necesidad de ocio o educación de las personas proporcionando un lugar físico con un ambiente adecuado, precios asequibles, una amplia oferta de productos y servicios, generar un portal web y fomentar la lectura como un hábito que impacta cultural, social y educacionalmente.

#### 1.1.1.1 Objetivos del proyecto

En esta sección se establece la dirección del proyecto que se evalúa. Éste permitirá eventualmente un desarrollo del estudio técnico y financiero en la forma más acotada posible. Para ello se establecen un objetivo general y otros específicos.

#### 1.1.1.2 Objetivo general del proyecto

- Crear una empresa basada en la comercialización de libros y prestación de servicios, en la ciudad de Quillota.

#### 1.1.2. Objetivos específicos del proyecto

El presente proyecto verá su objetivo general reflejado en los siguientes objetivos específicos:

- Determinar la mejor distribución y forma de presentación de una tienda física de libros.
- Determinar la mejor ubicación para la implementación del proyecto.
- Determinar qué servicios deben establecerse en conjunto a la tienda.

#### 1.1.3 Antecedentes cualitativos

FreieBukcher, como página de venta en Facebook, trabaja en afiliación con Bookdepository permitiendo precios competitivos, ganancias por volumen de ventas, realiza entrega de servicios a domicilio, y como característica principal, servicio de búsqueda y adquisición de libros a pedido, es decir, la venta de libros de difícil acceso en Chile o en una determinada versión diferente a la tradicional, como podría ser cierta editorial o edición.

Como antecedente general, hoy en día las personas compran la mayoría de sus productos por internet, los libros no son la excepción a la regla, pero no por ello han dejado de existir las tiendas físicas. Es en las tiendas de libros donde se logra adquirir una mayor fidelidad de los clientes tanto por calidad de los productos como de los servicios que se ofrecen, son en éstas donde se dan a conocer los nuevos estrenos, bestsellers, se realizan firmas de autores, charlas, talleres de escritura, entre otros.

FreieBukcher desea poder presentar una tienda con diversidad de productos, un ambiente clásico de librería, puestos de lectura y discusión, prestar diversos servicios como

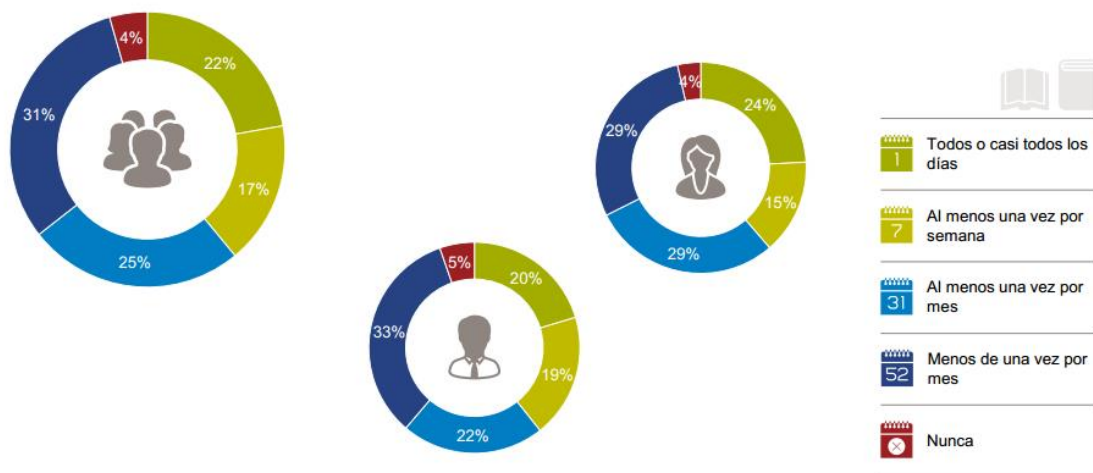
envío a domicilio o de retiro en tienda, talleres de escritura, firma de libros, con precios acordados para todo público y fomentar la lectura en la comunidad local de Quillota.

#### 1.1.4 Contexto de desarrollo del proyecto

La zona de estudio, específicamente la ciudad de Quillota presenta una población de 90.517 habitantes como clientes objetivos, además, se incluye a la comuna de La Cruz y Limache con 22.098 y 46.121 personas respectivamente, como comunas aledañas, aportando clientes potenciales para el negocio (Datos obtenidos de población según Censo realizado el año 2017).

Un estudio de la GfK Adimark, una de las empresas de investigación de mercado del mundo, presentó en Abril del 2017 la frecuencia de lectura de libros de varios países del mundo, entre ellos Chile. Tal como se muestra en la figura 1-1, en Chile un 22% de la población encuestada responde que lee casi todos los días, mientras que, un 17% y un 25%, leen una vez por semana y por mes respectivamente, por lo que se concluye que sí hay una demanda de libros a nivel país.

Frecuencia de lectura de libros  
Chile – Total y por género



Fuente: Encuesta GfK entre 22.000 usuarios de Internet (mayores a 15) en 17 países - redondeado  
© GfK 2017 | Frecuencia de lectura de libros

13

Figura 1-1 Frecuencia de Lectura de libros en Chile

Fuente: Encuesta GfK 2017, sobre frecuencia de lectura de libros

Además, en el mismo informe se informa que los habitantes con mayor ingreso son aquellos que más consumen libros diaria y semanalmente, aunque no es una cifra, que se aleje de aquellos con menor poder adquisitivo, existe una diferencia de un 11% entre ambos grupos, véase figura 1-2.

## Frecuencia de lectura de libros Chile por ingresos

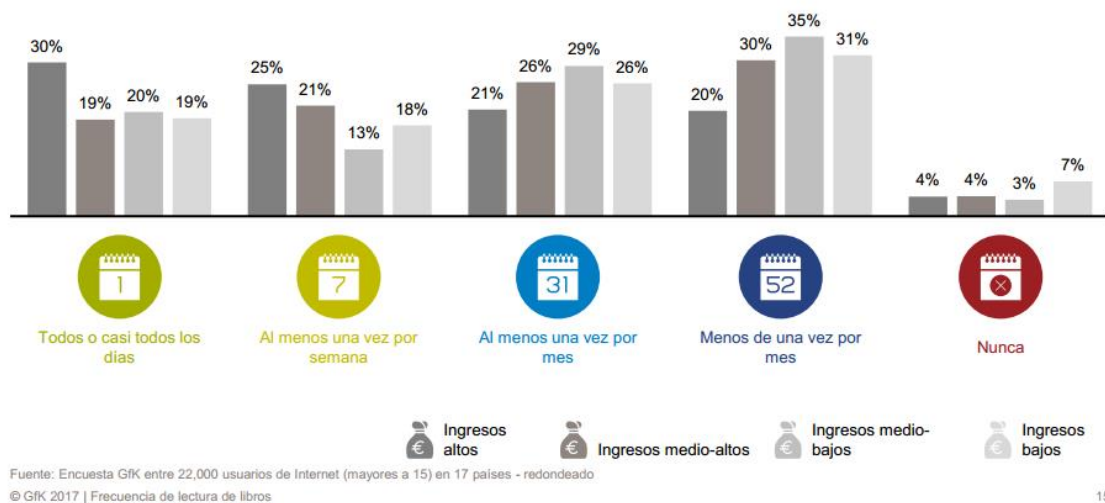


Figura 1-2 Frecuencia de lectura por ingresos Chile

Fuente: Encuesta GfK 2017, sobre frecuencia de lectura de libros

De los gráficos anteriores se puede concluir que si FreieBukcher presenta precios competitivos no solo venderá localmente como tienda, sino que podrá vender a nivel nacional.

Según informe "Circulación y difusión del libro en Chile, "Catastro de Librerías 2017", el cual presenta un informe de la circulación, ecosistema y situación de librerías independientes, entre otros, indica que, de las 355 librerías reportadas a nivel nacional, solo 31 se encuentran en la V región de Valparaíso, véase figura 1-3.

Región	Cadena Presencia Nacional	Cadena Presencia Local	Franquicia	Librería Independiente	Total general
Arica y Parinacota	-	-	1	5	6
Tarapacá	2	-	-	3	5
Antofagasta	3	-	1	5	9
Atacama	1	-	1	2	4
Coquimbo	4	2	-	9	15
Valparaíso	5	-	3	23	31
Metropolitana	43	14	17	110	184
O'Higgins	2	-	1	3	6
Maule	2	-	1	12	15
Ñuble	1	-	1	1	3
Biobío	9	1	1	14	25
Araucanía	3	-	2	7	12
Los Ríos	2	-	2	3	7
Los Lagos	3	4	1	7	15
Aysén	1	-	-	2	3
Magallanes	-	-	1	14	15
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>19</b>	<b>33</b>	<b>222</b>	<b>355</b>

Figura 1-3 Tipos de librería por región

Fuente: Informe de Circulación y difusión del libro en Chile. Catastro de librerías 2018.

De las 31 librerías mencionadas anteriormente detectadas en la Quinta Región, estas se concentran en la ciudad de Viña del Mar y Valparaíso, véase figura 1-4.

Ciudades	Cantidad de Librerías Detectadas
Antofagasta	6
Calama	2
San Pedro de Atacama	1
Copiapó	4
Coquimbo	4
La Serena	10
Ovalle	1
Valparaíso	11
Viña del Mar	18
Los Andes	1
Limache	1
Santiago	184
Rancagua	6
Curicó	3
Talca	7
Constitución	3
Linares	2
Chillán	3
Concepción	16
Talcahuano	4
Los Ángeles	5
Temuco	8
La Unión	1
Villarrica	2
Pucón	2
Valdivia	6
Osorno	3
Puerto Montt	8
Puerto Varas	2
Castro	2
Coyhaique	3
Puerto Williams	3
Puerto Natales	2
Punta Arenas	10
<b>TOTAL</b>	<b>355</b>

Figura 1-4 Cantidad de Librerías Destacadas por ciudad

Fuente: Informe de Circulación y difusión del libro en Chile. Catastro de librerías 2018.

De lo anterior se deduce la baja cantidad de librerías establecidas en la Quinta Región, y que no hay librerías independientes establecidas en Quillota (Según los criterios establecidos en el informe de circulación y difusión del libro en Chile), lo que deriva en obligar a las personas a adquirir libros y similares en otras comunas o ciudades, perdiendo una oportunidad el negocio importante.

A nivel país, el 10 de Julio de 1993 se promulgó la Ley N° 19.227 que, además, de impulsar hábitos de lectura y buscar establecer un cambio cultural, permite a los distribuidores

de libros la posibilidad de disminuir impuestos sobre la venta de libros gradualmente con los años, específicamente el artículo 10° que se cita a continuación:

*"Artículo 10°.- Los editores, distribuidores, libreros y otros vendedores por cuenta propia, del giro referido podrán rebajar para los efectos del Impuesto de Primera Categoría de la Ley sobre Impuesto a la Renta, en un 25% el valor de los libros en sus inventarios al término del segundo año, contado desde la fecha del primer registro contable de los correspondientes a una misma tirada; en un 50% al término del tercer año y en un 75% al término del cuarto. Al término del quinto año, podrá castigarse completamente su valor. Este castigo se aplicará con sujeción a las normas que sobre inventarios establece la Ley sobre Impuesto a la Renta y a las instrucciones que imparta el Servicio de Impuestos Internos."*

Plan Nacional de la lectura 2015-2020 busca asegurar la lectura como un derecho social para todos sus habitantes, en términos prácticos para las librerías independientes surge principalmente el beneficio de asistencia preferencial en ferias o eventos de lecturas, a como FILSA (Feria Internacional del Libro en Santiago) y apoyar iniciativas sociales referente al ámbito que puedan ser generadas por las empresas.

Con lo anteriormente mencionado, añadiendo que en la ciudad de Quillota no hay a la fecha en su mercado ninguna tienda de libros de renombre llámese "Feria Chilena Del Libro", "Antártica Libros", "Que Leo" o planes de instalación de alguna de estas, genera una oportunidad para la instalación de FreieBukcher y afianzarse en el mercado.

#### 1.1.5 Tamaño del proyecto

El negocio aspira a ser una tienda física de venta de libros con un ambiente clásico de biblioteca que incluirá también, un lugar propicio para la realización de eventos, tales como la firma de libros, talleres de escrituras y talleres de discusión principalmente.

Se incluye, en el mismo negocio, la adquisición de estanterías y mesas para la muestra de libros, un mesón de atención, sillas, entre otros. En lo referente a RRHH la contratación de 3 personas, entre ellas el dueño que realizará trabajos de administración y de venta, cumplirán turnos rotativos, tendrán derecho a uniforme, entre otros derechos y deberes, que se mencionarán en detalle en los capítulos 3-4.

La inversión que considerar aproximadamente es menor o igual a 650 UF, este punto de información será evaluada en detalle en el capítulo 3.

#### 1.1.6 Impactos relacionados con el proyecto

Los impactos relacionados al proyecto se desglosan en:

- Impacto Urbano: No considera la construcción del local sino la búsqueda de un espacio comercial de arriendo, por lo cual el impacto urbano es mínimo. El local debe contar con:

- Un amplio espacio para la instalación de libreros y un mesón Central.
- Una Bodega pequeña o un espacio dedicado para inventario.
- Espacio para eventos.
- Opcional baño.

Junto a lo anterior, se debe considerar los gastos de puesta en marcha, instalación, compra de activos, productos a comercializar, acondicionamiento si fuera necesario y permisos legales.

- Impacto Comercial: Difusión de la tienda, productos y servicios ofertados a todo el sector con el objetivo principal de atraer a la mayor cantidad de clientes posibles. FreieBukcher como tienda comercializadora, el impacto inicial y la opinión de los servicios y productos ofrecidos son de vital importancia para la subsistencia de esta, por lo que, estrategias adecuadas obtendrán la fidelidad de clientes y, una retroalimentación activa, obtendrá la permanencia en el sector y futuras expansiones del negocio. Inicialmente se trabajará con la misma página de Facebook que existe y se añadirán el resto de las redes sociales como Instagram o Twitter, promocionando la tienda y el portal web.
- Impacto laboral: Se iniciarán 3 puestos de trabajo que impactaran directamente a la tasa de desempleo de la Zona (V región), según encuesta realizada por el INE, esta tasa es del 8% en el trimestre Noviembre – Enero 2019.
- Impacto en la Industria: Afectará negativamente a las tiendas pormenores de venta de libros al ingresar FreieBukcher como una competencia directa; aumentará la oferta que se entrega al mercado objetivo.
- Impacto Ambiental: FreieBukcher no es una empresa manufacturera o imprenta de libros, por lo cual no generará impactos dañinos al medio ambiente. FreieBukcher dentro del catálogo que ofertará también considera la venta de libros con materiales reciclados y aprobados por Greenpeace, tal como la editorial: DEBOLSILLO, Los desechos y residuos que puedan ser producidos por las operaciones diarias de la tienda (Plásticos protectores y cajas de cartón principalmente) será tratado en base a las normas medioambientales vigentes.

## **1.2. METODOLOGÍA**

En la presente sección se indicará la situación sin proyecto y luego la situación con proyecto, en referencia al mercado objetivo que involucra.

También se mencionarán los métodos de beneficios, costos, indicadores, criterios de evaluación y estructura de evaluación del proyecto.

### 1.2.1. Definición de situación sin proyecto

En la situación actual, FreieBukcher tiene un alcance a casi 900 personas mediante su página de Facebook, obtiene una venta promedio de 25 libros por mes, realiza la entrega de los productos mediante servicios de correo, proporciona servicios de búsqueda de libros y similares de difícil obtención en el país y oferta con precios competitivos. Gracias a su afiliación con Bookdepository logra importar libros, desde el Reino Unido, de editoriales sin presencia en Chile.

En la zona de estudio no existe negocios similares, la competencia directa serán pequeñas tiendas dedicadas a papelería que tienen adicionalmente la venta de libros que principalmente son de carácter escolar, con una baja oferta hacia el mercado.

Considerando la situación actual, es factible la idea de ingresar al mercado con una tienda física que presente literatura, tanto clásica como nueva, comics, libros científicos, novelas, mangas, entre otros y con nuevos servicios.

### 1.2.2. Situación base con proyecto

Con la implementación del negocio genera una nueva opción de compra para los clientes locales, una mayor oferta de productos y servicios. El cliente podrá realizar las compras de sus productos por internet optando entre retirar en tienda o envío a su domicilio, la oportunidad de participar en talleres y en eventos literarios.

Con la instalación de FreieBukcher los habitantes de Quillota que deseen adquirir este tipo de productos no deberán movilizarse a otras ciudades alejadas de la V región.

### 1.2.3. Análisis de separabilidad

El análisis de separabilidad consta de analizar si el proyecto principal o global, se puede diversificar en otros proyectos de menores tamaños.

Para este proyecto no se ha considerado en separar el proyecto principal en otros de menores alcances, por lo tanto, este punto no aplica para el presente estudio.

### 1.2.4. Método para la evaluación de beneficios y costos

FreieBukcher como tienda de libros los beneficios procedentes del proyecto estarán determinados por el concepto de venta de los diferentes productos. Todos los productos serán concesionados a las distintas editoriales con las cuales se trabajarán, por lo cual, no se incurrirá en gastos por compra de stock.

En lo que respecta a los costos del negocio, estos se generan debido a la inversión inicial, puesta en marcha de la empresa, además de costos operacionales como, pago servicios, pago proveedores, sueldos, costos fijos, entre otros.

Para la evaluación de los beneficios y costos se utilizarán flujos de cajas anuales por un horizonte de diez años, además se utilizarán criterios económicos para evaluar la viabilidad del proyecto.

### 1.2.5. Indicadores de gestión

Los indicadores utilizados para evaluar la rentabilidad del proyecto son:

#### 1.2.5.1. Valor Actual Neto

VAN – Valor Actual Neto, que es un indicador de riqueza, el valor obtenido representa los beneficios o pérdidas por sobre la inversión. La Fórmula se ve representada en la figura 1-5.

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+i)^t} - I_0$$

Figura 1-5 Fórmula del valor actual neto

Fuente: es.wikipedia.org, Valor Actual Neto.

Dónde:

- VAN = Valor Actual Neto
- I<sub>0</sub>= Inversión inicial
- F<sub>t</sub>= (Beneficio del período – Costo del período)
- I = Tasa de descuento
- T= Período
- n= Horizonte

#### 1.2.5.2. Tasa Interna de Retorno

TIR – Tasa Interna de Retorno, entrega una medida de viabilidad del proyecto, la fórmula para el cálculo del TIR se expresa en la figura 1-6.

$$TIR = VAN = 0 = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+i)^t} - I_0$$

Figura 1-6 Fórmula de la tasa interna de retorno

Fuente: es.wikipedia.org, Tasa interna de retorno

Dónde:

- Ft= Flujo de caja del período n
- i = Tasa de descuento
- n= Horizonte
- Io= Inversión inicial

#### 1.2.5.3. Período de Recuperación de la Inversión

PRI – Período de Recuperación de la Inversión, que indica el tiempo mínimo para recuperar el capital invertido. Este se obtiene observando el año en el cual el Valor Actual Acumulado cambia de un valor negativo a positivo.

#### 1.2.6. Criterios de evaluación económica

El horizonte de proyecto contempla un período de 10 años, dentro de los cuales existen inversiones, ingresos y costos, que serán analizados y evaluados con distintas herramientas financieras para determinar si es rentable ejecutar el proyecto.

El criterio para los indicadores que se utilizarán son:

- VAN: Sí el valor actual neto es mayor o igual que cero el proyecto se aceptará, por el contrario, si este es menor a cero el proyecto se rechazará.
- TIR: Sí la tasa interna de retorno es mayor o igual que la tasa de descuento que se le exige al proyecto, indicará que éste es rentable y se aceptará, en cambio si el TIR es menor que la tasa de descuento, se rechaza el proyecto.
- PRI: Entre menor sea el Período de Recuperación de la Inversión será un mejor indicador para la aceptación del proyecto.

La moneda utilizada para realizar la evaluación del proyecto y el flujo de caja será unidades de fomento (UF).

#### 1.2.7. Estructura de evaluación del proyecto

A continuación, se presentarán las etapas que formarán parte del desarrollo de este proyecto, inserto en:

##### 1.2.7.1. Capítulo 1: Diagnóstico y metodología de trabajo

En el primer capítulo se dará a conocer una idea general del proyecto y el mercado donde se quiere tener participación, se analiza la situación con y sin proyecto, se indican los beneficios, los costos y los métodos de evaluación que se utilizarán.

#### 1.2.7.2. Capítulo 2: Análisis de prefactibilidad de mercado

En el segundo capítulo se definirá el producto, analizando la demanda, oferta actual y futura, el comportamiento del mercado, los competidores, determina las proyecciones de demanda, localización y sistema de comercialización.

#### 1.2.7.3. Capítulo 3: Análisis de prefactibilidad técnica

En el tercer capítulo se presentarán los principales aspectos técnicos, tales como los requerimientos de equipos necesarios para el proyecto, sus características y especificaciones técnicas, además, el lay out adecuado para la optimización de los recursos y el monto de inversión.

#### 1.2.7.4. Capítulo 4: Análisis de prefactibilidad administrativa, legal, societaria, tributaria, financiera y ambiental

En el cuarto capítulo se determinará los aspectos administrativos, estructura de la organización, cargos, perfiles, ente otros. Se incluye los requerimientos legales, societarios, tributarios y fuentes de financiamiento principalmente.

#### 1.2.7.5. Capítulo 5: Evaluación económica

En el quinto capítulo se analiza en totalidad la información recopilada por el estudio de mercado y el estudio técnico para poder definir los valores de las inversiones y los flujos. Se realizará un análisis de la rentabilidad y sensibilidad, para informar a los evaluadores la decisión de invertir o no en el proyecto.

#### 1.2.7.6. Conclusiones y recomendaciones

Esta es la última etapa donde se compilan los resultados obtenidos, generando conclusiones positivas o negativas sobre el proyecto en sí, además si se lograron alcanzar los objetivos planteados, como también las recomendaciones necesarias para la ejecución de este.



**CAPÍTULO 2**

**ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO**

## **2. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO**

Este es uno de los factores más importantes del proyecto, ya que en él se cuantifica la demanda del proyecto.

### **2.1. DEFINICIÓN DE PRODUCTO**

La definición clásica de libros es que son obras impresas, manuscritas o pintadas que se encuentran plasmadas en hojas de papel u otro material que, encuadernadas forman un volumen. Según la UNESCO<sup>1</sup>, un libro debe poseer 25 hojas como mínimo (49 páginas), pues un número menor es catalogado como folleto. Esto define al libro como un objeto material con tamaño, forma y peso, por lo tanto, un libro electrónico estaría fuera de dicha definición en conjunto con libros en formato de audio, entre otras más.

Para el presente análisis se considerará un libro con la definición establecida en la Ley N° 19.277 de Chile, la cual indica:

- a) Libro: Toda publicación unitaria impresa, no periódica, que se edite en su totalidad de una sola vez, o a intervalos en uno o varios volúmenes o fascículos, incluidas las publicaciones científicas, académicas o profesionales con periodicidad no inferior a bimestral, que cumplan con alguna de las finalidades establecidas en el inciso primero del artículo anterior. Comprenderá también a los materiales complementarios o accesorios de carácter electrónico, computacional, visual y sonoro, producidos simultáneamente como unidades que no puedan comercializarse separadamente.
- b) Libro chileno: El libro editado e impreso en Chile, de autor nacional o extranjero.
- c) Autor: La persona o personas que crean una obra que se publica como libro.
- d) Autor o escritor chileno: Cualquier autor de nacionalidad chilena o radicado en Chile.
- e) Editor: La persona natural o jurídica responsable de la publicación y edición de un libro y que realiza, directamente o por encargo de terceros, los procesos necesarios para su producción.

Con fin de simplificar los análisis posteriores en el presente estudio, se definió crear la siguiente agrupación:

---

<sup>1</sup> Abreviatura Internacional de Organización de las Naciones Unidas para la educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO).

## 1. Ficción:

- a. Literatura
- b. Romántica
- c. Fantasía
- d. Infantil & juvenil

## 2. No-Ficción:

- a. Tiempo libre
- b. Bienestar
- c. Pensamiento
- d. Religión y creencias
- e. Actualidad

Esta clasificación se realizó en base a las mismas categorías y separaciones por temas realizadas por las editoriales presentes en Chile como internacionales, por ejemplo: Penguin Random House, Planeta libros, Universitaria, Zig-Zag, entre otras. A continuación se presenta la tabla 2-1 con la categorización realizada, definición y ejemplos de libros.

Tabla 2-1 Tabla definición de productos

Tipo de Libro	Temática	Definición	Ejemplo
Ficción	Literatura	Aquel libro que usa el lenguaje literario y que persigue un cierto fin estético. El autor de literatura busca las palabras adecuadas para expresar sus ideas de manera depurada y según un cierto criterio de estilo.	Novela contemporánea, histórica, literaria, negra, poesía y teatro.
Ficción	Romántica	El argumento de la novela romántica normalmente suele ser el amor, ya sean amores imposibles o amantes que se enfrentan a todas las dificultades que se interponen entre ellos.	En femenino, erótica, novela romántica
Ficción	Fantasía	Se conoce como literatura fantástica a cualquier relato en que participan fenómenos sobrenaturales y extraordinarios.	Ciencia ficción, fantasía, cómic y manga
Ficción	Infantil & juvenil	Conjunto de libros que la sociedad ha considerado aptos para los más pequeños, al igual que todos los textos adoptados por los lectores más jóvenes como propios.	Infantil y juvenil
No-Ficción	Tiempo libre	Libros que compilan diferentes temas de interés del autor o fórmulas, prácticas, recetas de algún tipo, entre otros.	Arte, cocina y humor
No-Ficción	Bienestar	Libros con consejos de felicidad cotidiana, claves de pensamiento positivo, trucos para tomar las riendas de la vida, secretos para mejorar la relación de pareja y para elevar la autoestima.	Autoayuda, estilo de vida, para padres
No-Ficción	Pensamiento	Aquellos que pertenecen a las ciencias experimentales puras, las cuales estudian las realidades físicas del mundo y se caracterizan por la búsqueda de principios y leyes generales que posean validez universal.	Ciencia, ciencias humanas y sociales, diccionarios, filosofía, historia y psicología.
No-Ficción	Religión y creencias	Bibliografía de base sobre la cual se sustenta una religión.	Esoterismo y religión
No-Ficción	Actualidad	Libros que presentan temas de actualidad del mundo.	Actualidad, economía y empresa

Fuente: Elaboración propia

## 2.2. **ANÁLISIS DE LA DEMANDA ACTUAL Y FUTURA**

Para analizar específicamente la demanda de los productos que se comercializarán en la ciudad de Quillota, se analizará el entorno demográfico, además, de la adquisición de este tipo de productos en el sector en base a un estudio de mercado.

### 2.2.1. Demanda actual

En la zona de estudio, centro de la ciudad de Quillota, hay actualmente en funcionamiento 3 tiendas de papelería con venta de libros en la zona de estudio, 2 de ellas dedicadas a la venta de libros escolares con una baja oferta de otras temáticas, y la última, que además ofrece libros falsificados. Se detallará lo anteriormente mencionado en la sección análisis de la oferta en el presente capítulo, sección 2.4 Análisis de la oferta actual y futura.

La ciudad de Quillota presenta una población de 90.517 habitantes como clientes objetivos (Información obtenida de la población según Censo realizado el año 2017). Del total de habitantes, se considerará como mercado objetivo a aquellas personas mayores a los 15 años. Esta segmentación del mercado se basa en que es a partir de los 15 años que, según la legislación de Chile, pueden optar a un trabajo con permiso de sus tutores legales y, por consiguiente, obtener un poder adquisitivo real.

#### 2.2.1.1. Investigación de mercado

Para fundamentar la demanda del proyecto se realizó una encuesta cuantitativa en base a un muestreo no probabilístico. Para que la encuesta tenga validez estadística, es necesario que un número mínimo de personas del segmento objetivo la respondan. Dicho número se obtiene utilizando la siguiente fórmula matemática obtenida a partir de las fórmulas de distribución Gaussiana. La expresión para calcular el tamaño de la muestra  $n$  es representada por la figura 2-1.

$$n = \frac{N \cdot Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot q}{d^2 \cdot (N - 1) + Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot q}$$

Figura 2-1 Fórmula de Distribución Gaussiana para cálculo tamaño de muestra

Fuente: es.wikipedia.org, tamaño de muestra estadística

Donde:

- **Z** = Este es el nivel de confianza, es la probabilidad de que los resultados entregados por la encuesta tengan la suficiente certeza o precisión como para ser admitidos como válidos. Para el cálculo se utilizó el valor de 1.96 (para un nivel de confiabilidad del 95%).
- **N** = Tamaño de la población objetivo (personas que serían validas a encuestar, personas en el sector de estudio). Para el cálculo se usó de base la totalidad de habitantes de Quillota como clientes potenciales, 90.517 personas, y adicionalmente un 10% de los habitantes de las comunas de La Cruz y Limache, 6.622 personas. Tamaño de población objetivo: 97.139 personas.
- **p** = Probabilidad de éxito, es la proporción de los agentes que son válidos para el estudio y por convención cuando este parámetro es desconocido se utiliza 0.5 por ser la opción más prudente (los agentes tienen la misma probabilidad de ser validos como inválidos). Para efectos de cálculos se utilizó el valor de 0.5.
- **q** = Probabilidad de fracaso ( $q = 1 - p$ ). Por lo tanto, para el cálculo el valor es de 0.5.
- **d** = Precisión o error admisible, también denominado error muestral. Es el valor que indica el error a causa de encuestar una muestra de la población objetivo y no a su totalidad. Para el cálculo se consideró el 5% de nivel de error admitido, por lo tanto 0,05.

$$n = \frac{97.139 * 1.96^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (97.139 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5} = 382,650$$

Figura 2-2 Calculo tamaño de muestra representativa

Fuente: Elaboración propia

Como se aprecia en la figura 2-2, la expresión matemática indica que son necesarios al menos 382,650 personas, redondeado a 383 encuestados, para tener resultados con una confiabilidad del 95% y un margen de error del 5%. Debido a que este es un estudio académico solo se realizaron 101 encuestas del total indicadas.

Esta encuesta se conformó de doce preguntas, realizada entre el 4 y 14 de Octubre en el sector centro de la ciudad de Quillota. Se aclaró antes de realizar la encuesta que la referencia a "libros" también englobaba comics, mangas, revistas, libros de carácter científicos principalmente, entre otros.

A continuación, se presentan los resultados entregados por la encuesta en conjunto a su respectivo análisis de cada pregunta y el objetivo de esta:



Gráfico 2-1 Resultado 1º pregunta estudio de mercado

Fuente: Elaboración propia

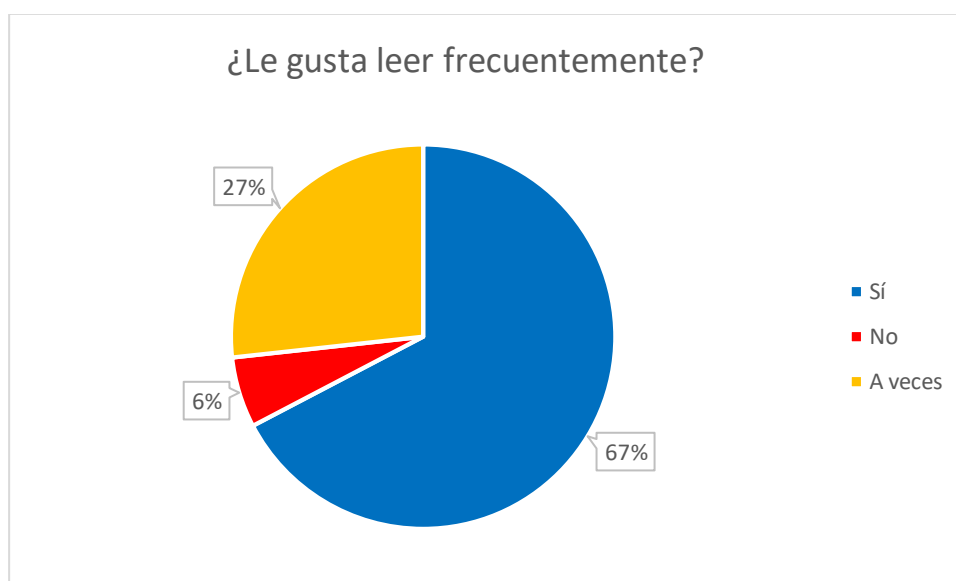


Gráfico 2-2 Resultado 2º pregunta estudio de mercado

Fuente: Elaboración propia

Tal como se muestra en el gráfico 2-1, la primera pregunta realizada busca determinar el origen de las personas que realizan compras en los locales centrales de la ciudad de Quillota, 59% de las personas son de la misma ciudad de Quillota, un 27% y un 6% son personas residentes de comuna de La Cruz y Limache respectivamente.

Tal como se muestra en el gráfico 2-2, la segunda pregunta busca aclarar si el cliente objetivo le atrae la lectura, lo cual concretamente un 67% de las personas le agrada y otro 27% lee casualmente, ambas respuestas representan potenciales clientes para el negocio.

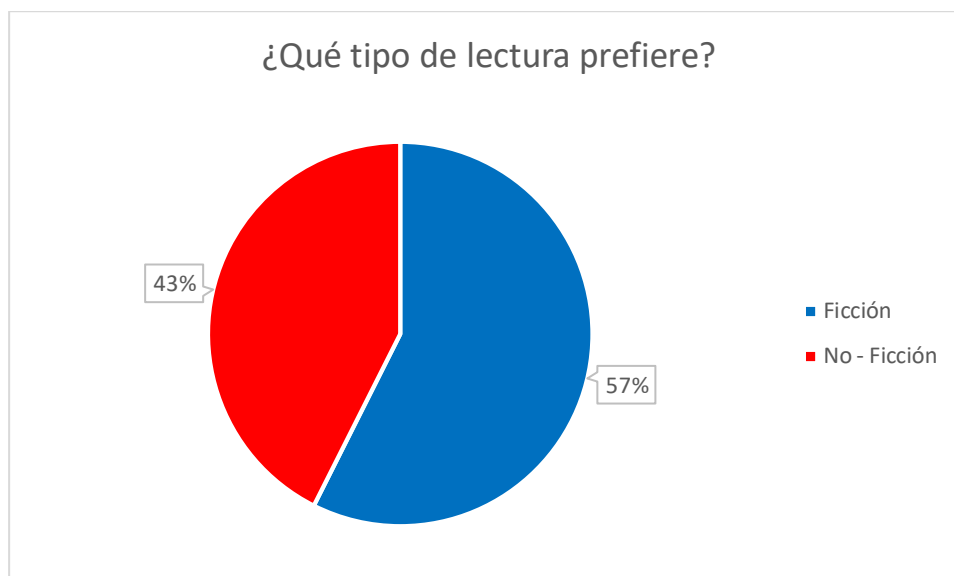


Gráfico 2-3 Resultado 3º pregunta estudio de mercado

Fuente: Elaboración propia

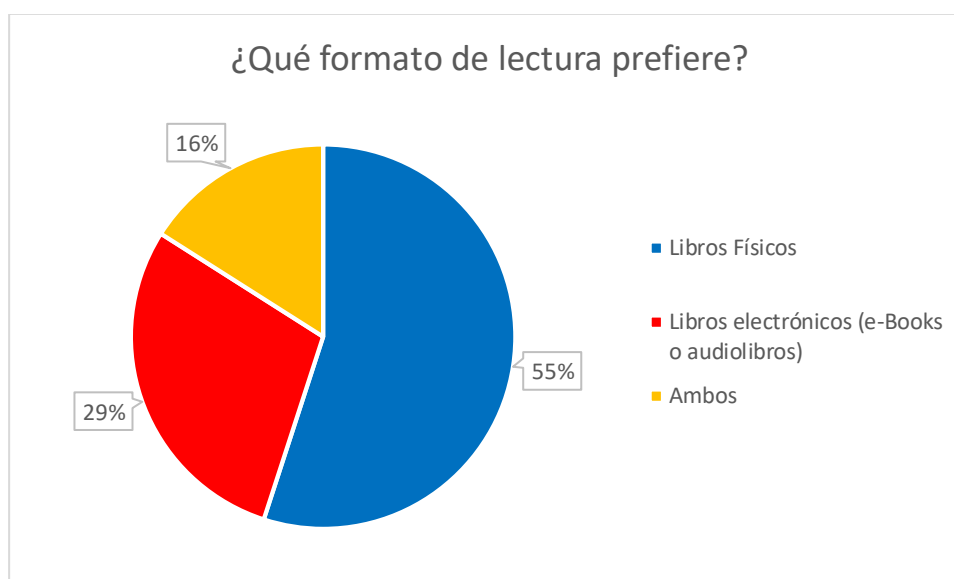


Gráfico 2-4 Resultado 4º pregunta estudio de mercado

Fuente: Elaboración propia

Tal como se muestra en el gráfico 2-3, la tercera pregunta busca medir el interés hacia ciertas temáticas de libros que le agrada leer a las personas, aunque se separó en 2 grandes categorías (Ficción y No-Ficción), se realizó la aclaración de que cada categoría englobaba lo siguiente:

- Ficción: Literatura, romántica, fantasía, infantil y juvenil.
- No-Ficción: Tiempo libre, bienestar, pensamiento, religión y actualidad.

De lo cual se extrajo que un 57% prefiere libros de ficción y el restante 43% los libros con temáticas reales o creencias.

Tal como se muestra en el gráfico 2-4, la cuarta pregunta afecta directamente al negocio buscando determinar el formato de lectura predilecto por los clientes, los resultados arrojan

que un total mayoritario del 55% sigue prefiriendo los libros físicos mientras, que un 29% está optando por los formatos digitales y un 16% lee en ambos formatos.

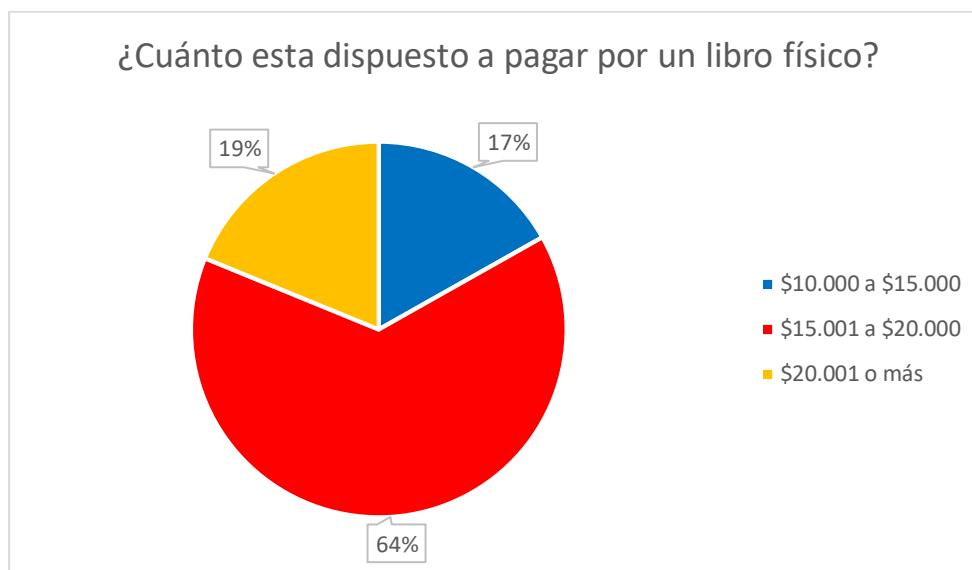


Gráfico 2-5 Resultado 5º pregunta estudio de mercado

Fuente: Elaboración propia

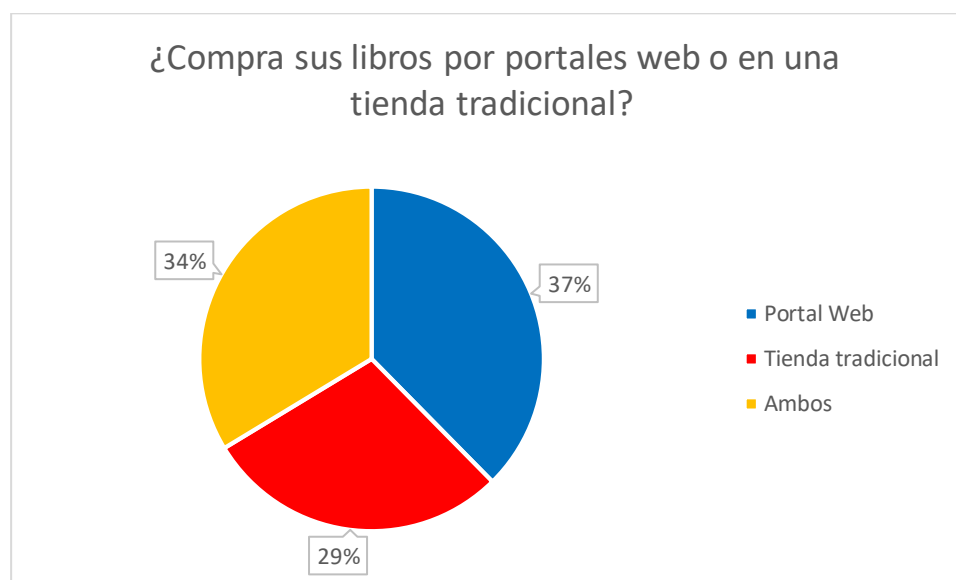


Gráfico 2-6 Resultado 6º pregunta estudio de mercado

Fuente: Elaboración propia

Tal como se muestra en el gráfico 2-5, la quinta pregunta busca determinar el rango de precios de los libros a ofrecer en la tienda, un 64% está dispuesta a adquirir un libro entre \$15.001 a \$20.000 y otro 19% pagaría \$20.001 o más por un libro. Las personas están dispuestas a pagar un precio mayor, siempre y cuando, sean libros de su gusto personal y mientras el producto este en buenas condiciones.

Tal como se muestra en el gráfico 2-6, la sexta pregunta determina dónde adquieren libros o similares las personas, ya sea una tienda tradicional o un portal web (mediante

internet), un 37% sigue prefiriendo tiendas tradicionales de libros mientras que otro 29% ya solo compra por portales web, esto último nos presenta el argumento necesario para fortalecer las redes sociales y crear un portal web en conjunto a la tienda física.

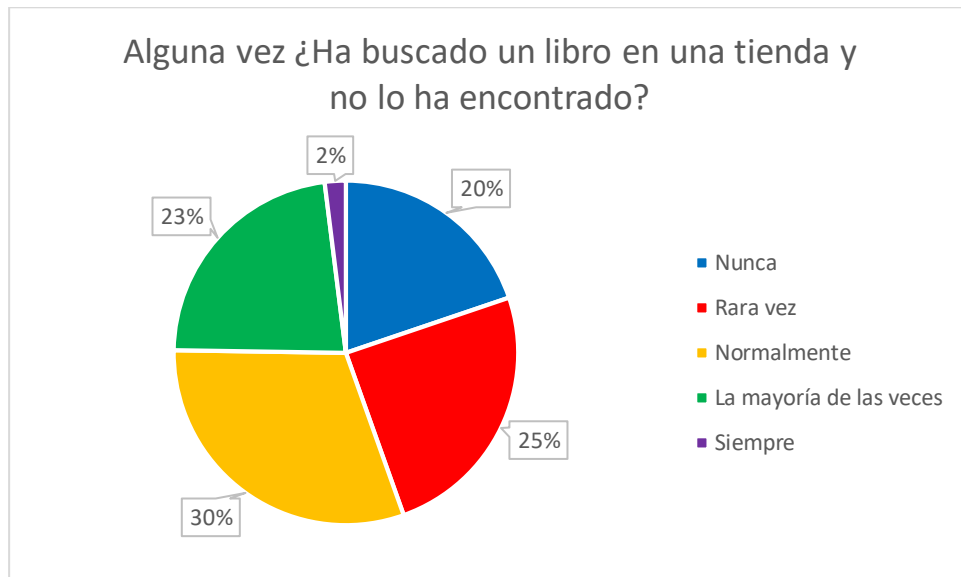


Gráfico 2-7 Resultado 7º pregunta estudio de mercado

Fuente: Elaboración propia

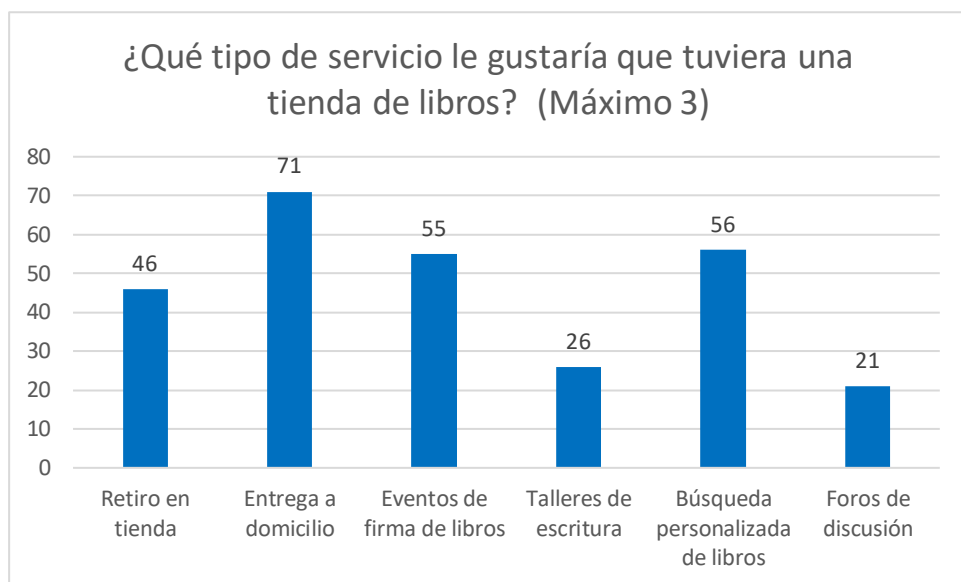


Gráfico 2-8 Resultado 8º pregunta estudio de mercado

Fuente: Elaboración propia

Tal como se muestra en el gráfico 2-7, de la séptima pregunta se desprende que, si se agrupan las respuestas de normalmente, la mayoría de las veces y siempre, el 75% de las personas ha tenido dificultades para encontrar un libro. Esto fundamenta que la importancia de un buen catálogo de libros en la implementación inicial de la librería.

Tal como se muestra en el gráfico 2-8, de la octava pregunta se obtiene cuáles son los servicios que deben estar al momento de crear la tienda, dentro de lo más destacado están:

- Entrega a domicilio.
- Búsqueda personalizada de libros
- Realizar evento de firmas de libros.

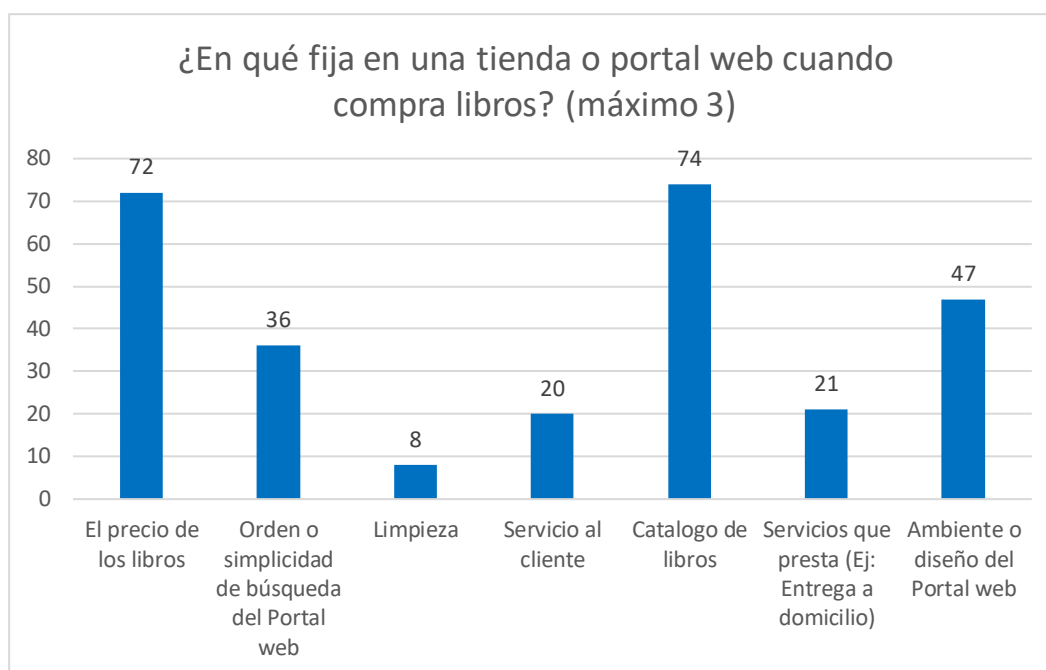


Gráfico 2-9 Resultado 9º pregunta estudio de mercado

Fuente: Elaboración propia

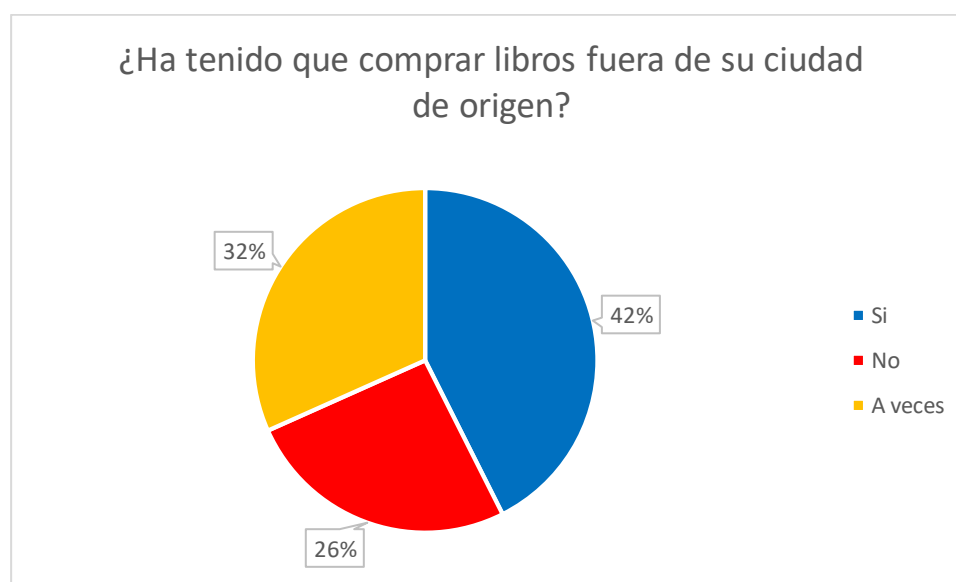


Gráfico 2-10 Resultado 10º pregunta estudio de mercado

Fuente: Elaboración propia

Tal como se muestra en el gráfico 2-9, la novena pregunta determina los aspectos relevantes para el ambiente de la tienda según aquello que la gente considera importante, entre ellos principalmente se destaca:

- El precio de los libros.
- El catálogo de libros.
- y el ambiente o simplicidad del portal web.

Tal como se muestra en el gráfico 2-10, la décima primera pregunta arroja como resultado que, el 42% de las personas ha tenido que comprar libros fuera de su ciudad de origen y un 32% de ellas algunas veces ha tenido que hacerlo. Lo mencionado anteriormente fundamenta que la implementación de la tienda ganaría, con las características adecuadas, una cuota de mercado no cubierta.

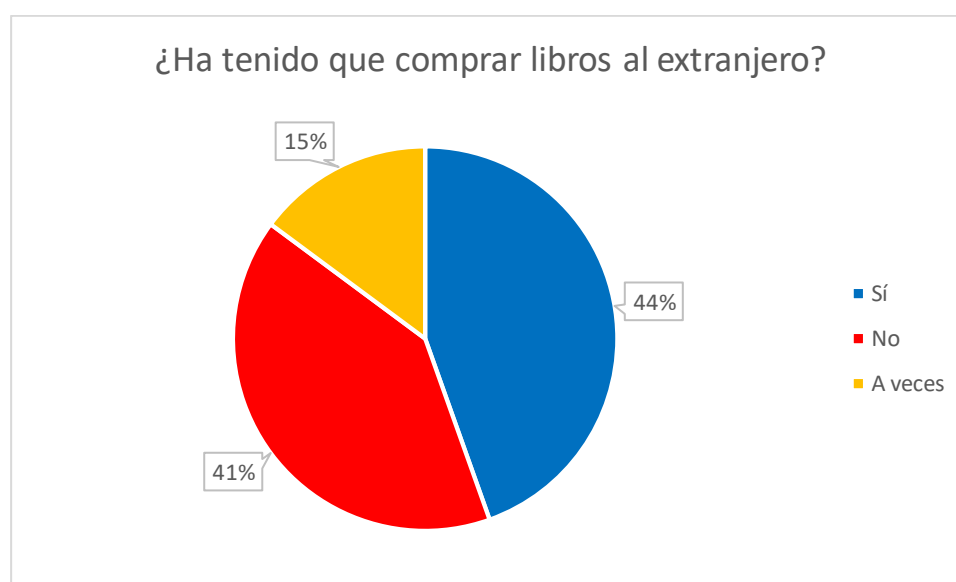


Gráfico 2-11 Resultado 11º pregunta estudio de mercado

Fuente: Elaboración propia



Gráfico 2-12 Resultado 12° pregunta estudio de mercado

Fuente: Elaboración propia

Tal como se muestra en el gráfico 2-11, la undécima pregunta se dirige principalmente a aquellas personas que no han encontrado su libro en su ciudad, ni fuera de ella, y que ha optado por la compra internacional. Un 44% ha comprado libros en el extranjero normalmente y otro 15% en alguna ocasión, principalmente en portales web masivos como Amazon.

Tal como se muestra en el gráfico 2-12, la décimo segunda pregunta, mide el nivel de demanda de las personas por libros, los niveles más relevantes son de entre 2 a 5 libros en determinado mes con un 40% y un 18% entre 6 a 9 libros.

### 2.2.2. Estimación de la demanda futura

Para cuantificar y determinar la proyección de la demanda potencial en el tiempo, se recopiló información referente al aumento de crecimiento de Chile. La tasa de crecimiento de la población en Chile es de un 1%. Se adjunta gráfico 2-13 de evolución de la población basado en los datos obtenidos en censo 2017 proporcionado por el INE.

**Gráfico:** Evolución de la población y tasa de crecimiento intercensal Censos 1960 - 2017

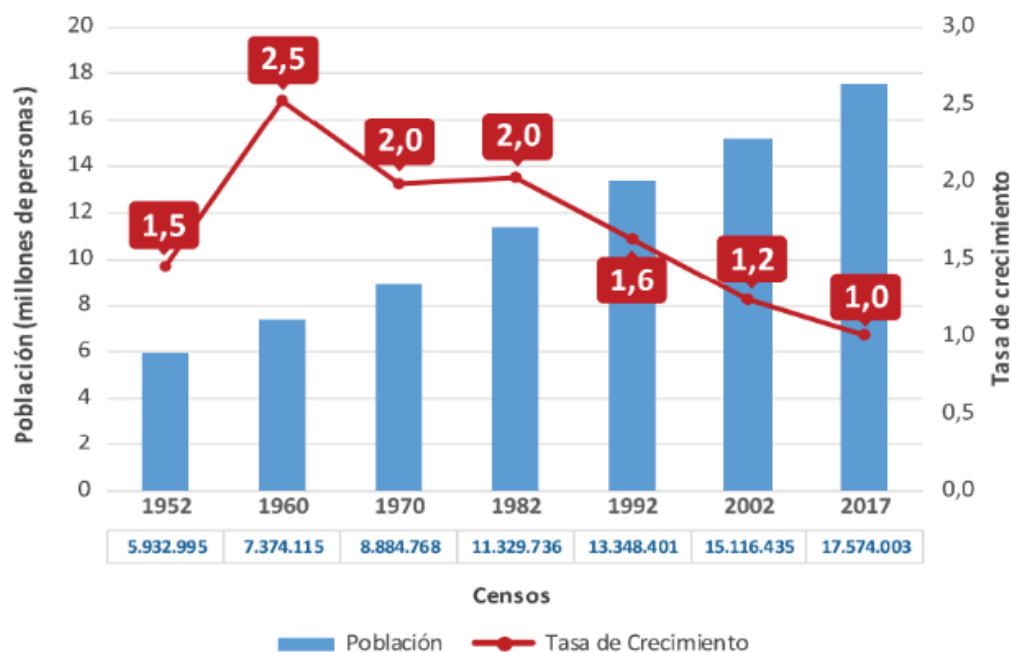


Gráfico 2-13 Evolución de la población y tasa de crecimiento

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, tasa de crecimiento de población Chile.

Una tasa muy similar de crecimiento afecta a la ciudad de Quillota, específicamente un 1,1%. Como información adicional se adjunta tabla 2-2, estimación de crecimiento 2002-2020 proporcionada por el INE.

Tabla 2-2 Población estimada de la ciudad de Quillota

POBLACIÓN ESTIMADA AL 30 DE JUNIO POR AÑOS CALENDARIO, SEGÚN COMUNAS EVOLUCIÓN DE ALGUNOS INDICADORES DEMOGRÁFICOS 2002-2020 SUBDEPARTAMENTO DE DEMOGRAFÍA Y VITALES								
Nombre de la Comuna	Código de la Comuna	Indicadores	Años					
			2015	2016	2017	2018	2019	2020
Quillota	5501	Total	93.633	94.749	95.852	96.948	98.022	99.063
		Hombres	45.741	46.262	46.778	47.289	47.787	48.276
		Mujeres	47.892	48.487	49.074	49.659	50.235	50.787
		Total	93.633	94.749	95.852	96.948	98.022	99.063
		Menores de 15	18.199	18.257	18.329	18.421	18.534	18.645
		15-59	59.665	60.106	60.487	60.805	61.049	61.241
		60 años o más	15.769	16.386	17.036	17.722	18.439	19.177

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, estimación de población por comunas, Chile.

Tal como se muestra en la tabla 2-3, considerando los datos de crecimientos poblacional en Quillota (1,1% anualmente) y la cantidad de habitantes, restando los menores a 15 años, los potenciales clientes iniciales para el 2018 es de 78.940 personas.

Se utilizaron las siguientes ponderaciones, en base a estimaciones y la encuesta realizada, para disminuir los potenciales clientes y estimar los consumidores finales del negocio a futuro:

- 25% del total de clientes que vive en Quillota, considerando que toda la población viaja al centro de la ciudad, ya sea por necesidad u ocio, pero no todos al mismo tiempo.
- 94% del valor total de potenciales clientes anterior que le gusta leer frecuentemente según encuesta.
- 66% del valor total de potenciales clientes anteriores que prefieren comprar en tiendas tradicionales añadiendo aquellos que compran tanto en tienda como en portales web según encuesta.
- 20% del valor total de potenciales clientes anteriores, que corresponderían a la cuota de mercado deseada.
- Se estima que el negocio crecerá 5% anualmente en los primeros 4 años, 10% en los siguientes 4 años y un 15% en los últimos 2 años. Para efectos prácticos al término del primer año habrá una venta de 7 libros diarios hasta el 8° año, y 15 libros vendidos al 10° año. Estos valores son bajo una mirada de una demanda constante ya que el mercado de libros se segmenta por temporadas, los meses de Noviembre, Diciembre, Enero, Febrero y Marzo son de temporadas altas, los meses de Abril y Mayo temporada Media, Julio Agosto, Septiembre y Octubre temporada baja.

Tabla 2-3 Estimación de Demanda futura

Año	Total Potenciales Clientes	Total Consumo promedio Anual	Vta. Libros Diarios
2018	78940	2449	7
2019	79808	2571	7
2020	80686	2700	7
2021	81574	2835	8
2022	82471	3118	9
2023	83378	3430	10
2024	84295	3773	10
2025	85223	4150	12
2026	86160	4773	13
2027	87108	5489	15

Fuente: Elaboración propia

En base a los datos obtenidos en la encuesta, con un 64% de las personas que están dispuestas a pagar entre \$15.001 a \$20.000 por un libro, el precio promedio por venta será de \$17.500, que equivale a 0,64 UF (UF al 1 de Diciembre 2018 por \$27.536,46). Con estos datos se puede plantear una proyección de clientes futuros de FreieBukcher, ver tabla 2-4.

Tabla 2-4 Estimación venta por clientes

Año	Total Potenciales Clientes	Total Consumo promedio Anual	UF Anual
2018	78940	2449	1556,21
2019	79808	2571	1634,02
2020	80686	2700	1715,72
2021	81574	2835	1801,51
2022	82471	3118	1981,66
2023	83378	3430	2179,83
2024	84295	3773	2397,81
2025	85223	4150	2637,59
2026	86160	4773	3033,23
2027	87108	5489	3488,21

Fuente: Elaboración propia

### 2.3. **VARIABLES QUE AFECTAN LA DEMANDA**

En la actualidad existen diferentes factores que pueden afectar a un proyecto determinado y en especialmente a su demanda, ya sea de forma positiva o manera negativa.

A continuación, se darán a conocer los aspectos más significativos que afectan el proyecto en estudio:

- El aumento comercialización de libros electrónicos (e-books) y audiolibros: El aumento de libros electrónicos afectara de grave forma a la venta de libros físicos.
- El aumento de venta de libros usados: Un libro usado se vende por menor precio que uno nuevo, el incremento de este tipo de tiendas o intercambio informal en internet afecta la demanda esperada.
- Impuesto al libro: En Chile todavía aplica 19% de IVA para los libros, mientras, que otros países, este tiene un impuesto menor. Por lo tanto, es un factor influyente en el precio del producto.
- Lugar donde se instalará el negocio: Una zona de implementación céntrica atraerá más público y una publicidad adecuada en el lugar atraerá más demanda.

- Reconocimiento y confiabilidad: Si la tienda presenta nuevos productos, un buen servicio y un establecimiento adecuado, la difusión indirecta (por medio de recomendaciones de los clientes) sobre el local afectara la demanda.
- Precios de los productos: Los libros tienen distintos rangos de precios debido a: edición, formato, editorial, encuadernación, entre otros.
- Preferencias de los potenciales clientes: Los clientes generalmente tienen un tema preferencial, por lo que la demanda de ciertas temáticas (Romance, científico, fantasía u otro) afectará a un grupo de libros y no a otros.

#### 2.4. **ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL Y FUTURA**

Se presenta a continuación los principales oferentes existentes en la zona donde se implementará el proyecto, en conjunto a un mapa indicando su ubicación específica.

En Quillota existen, alrededor del centro de la ciudad y zona de implementación de FreieBukcher, 3 negocios dedicados al rubro de librería y papelería. En la figura 2-3, dichos negocios se encuentran marcados con cruces de distintos colores, los cuales se describen a continuación:

- Librería Maya (librería): Instalada dentro del supermercado Unimarc, señalada en el mapa por la cruz roja.
- Librería Cecilia (Papelería y librería): Ubicada en calle Prat, señalada con una cruz amarilla.
- Eurolibro: Instalada en una galería comercial, señalada en el mapa por una cruz verde.



Figura 2-3 Mapa de sector de estudio general

Fuente: Google Maps, Mapa sector Centro de Quillota

Tabla 2-5 Tabla comparativa entre oferentes

Nombre del Local	Librería Maya	Eurolibro	Librería Cecilia
Horario de Atención	Lunes a Domingo	Lunes a Domingo	Lunes a Domingo
AM	10:00	10:00	9:45
Cierre por almuerzo	13:00 - 14:30	13:00 - 14:00	14:00 - 15:00
PM	20:00	20:00	20:00
Mayor cantidad de venta de libros realizada	70 app	25 app	40 app
Periodo de mayor venta	Noviembre - Enero	Diciembre - Febrero	Diciembre
	Marzo - Abril	Marzo	Marzo - Mayo
Tipo de libro que más vende	Libros y textos escolares	Libros románticos y cuentos	Cuentos de listas escolares
Publicidad	Página de Facebook	No tiene	no tiene

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta.

Aunque, en la tabla 2-5 anterior, se menciona los horarios de las tiendas cabe destacar que en una de las visitas para realizar la encuesta (sábado entre 14:00 y 15:30) Eurolibros y Librería Maya estas no estaban abiertas para el público, fue en otra oportunidad que se pudo realizar el contacto con el trabajador de turno, la situación descrita sugiere una mala administración y visión de negocio. La sustentabilidad de los negocios se debe a la venta principal de textos escolares, particularmente para la tienda de "Librería Maya", mayormente artículos de librería y cuentos escolares de los colegios y liceos cercanos para "Librería Cecilia", y por último "Eurolibros", principalmente agendas, y unos pocos libros de cuentos en listas escolares. Cabe destacar también que, "Librería Cecilia" también presenta libros falsificados en su inventario que, pese a su ilegalidad, son a un menor costo que los mismos títulos originales lo cual permite también sostener el negocio.

Como conclusión general del resultado de la encuesta realizada se determina que:

- El ingreso principal de librerías ocurre por la venta de textos escolares de los colegios centrales de Quillota, tales como el Colegio Marista y Terranova.
- El catálogo observado era reducido y centrado en textos de colegios.
- Los precios por libro se encontraban desde los \$9.000 hasta los \$40.000 aproximadamente, este último valor corresponde a diccionarios y enciclopedias.
- No existe una diferencia entre un libro nacional y otro extranjero, ni en precio ni en disposición en el local.
- Personal con bajo conocimiento en venta de libros (Sin recomendaciones, conocimiento de autores conocidos chilenos o extranjeros)
- Mala administración del negocio.
- Baja o nula publicidad de la tienda. La tienda "librería Maya" mediante su página de Facebook, entrega al público la opción de realizar la reserva de textos escolares, mientras que "Eurolibro" y "librería Cecilia" no tiene publicidad.

- Sin aplicación de técnicas de marketing.
- No presentan un catálogo amplio de libros de diferentes temas a los clientes.

Se confirma con la información presentada la información recopilada en la encuesta, no se satisface la demanda y que un 74% de potenciales clientes compran libros en otros lugares y ciudades de la V región.

## **2.5. COMPORTAMIENTO DEL MERCADO**

En la sección siguiente se realizará un estudio del comportamiento del mercado, este se verá reflejado por un análisis FODA.

### 2.5.1. FODA: Análisis del medio externo - interno

Se recurrirá al análisis FODA, herramienta que permite analizar la situación competitiva del proyecto. Como la empresa se está creando oficialmente, se centra principalmente el análisis del medio externo, por lo tanto, las fortalezas y debilidades a mencionar son especulativas y basadas en la página de Facebook existente.

#### 2.5.1.1. Oportunidades

- Baja competencia local en la zona de análisis.
- Gran cantidad de personas que viven y frecuentan el sector.
- Demanda insatisfecha.
- Diversificación del rubro.

#### 2.5.1.2. Amenazas

- No existen grandes barreras de entrada para posibles inversionistas existiendo facilidad para entrar en el mercado, esto puede generar mayor competencia en el futuro.
- Alto riesgo del rubro del negocio debido a la digitalización de libros físicos a E-books o libros electrónicos.

#### 2.5.1.3. Fortalezas

- Contar con servicios indispensables (Entrega a domicilio, retiro en tienda, página web, entre otros).
- Mayor catálogo de libros a ofertar al público.
- Tener conocimiento del entorno en donde se va a emplazar el negocio.
- Clientes ya fidelizados por la página web.

#### 2.5.1.4. Debilidades

- No hay una difusión de la marca en el sector.

### 2.6. **DETERMINACIÓN DE NIVELES DE PRECIO**

Los precios están determinados por la encuesta realizada, ya que no todos los libros tienen un precio similar, ya sea por editorial, formato, encuadernación, procedencia, entre otros, los niveles de precios serán un promedio dependiendo del tipo de libro. Aunque es el mercado quien define los precios de los productos, se estima que los libros de carácter nacional tienen un valor menor que los precios de libros extranjeros, debido a los costos del producto mismo y los gastos de importación. Ver tabla 2-6 a continuación:

Tabla 2-6 Lista productos (precio venta)

Tipo de libro	Procedencia	Rango de precio		Promedio	UF
		Mínimo	Máximo		
Libro Físico (Ficción y No-Ficción)	Nacional	\$ 8.000	\$ 18.000	\$ 13.000	0,47
	Extranjero	\$12.000	\$ 32.000	\$ 22.000	0,80
Promedio				\$ 17.500	0,64

Fuente: Elaboración propia en base a estimaciones.

### 2.7. **ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN**

Para determinar la localización ideal para el proyecto, es necesario considerar para este análisis los siguientes puntos:

- Concentración de la Demanda.
- Competencia Existente.
- Arriendo del establecimiento donde funcionará el negocio.

Para la realización del proyecto, se ha tomado como mercado objetivo la ciudad de Quillota, V Región de Valparaíso de Chile, y la ubicación seleccionada es el local 21 en paseo "Dibora", calle Maipú intersección con calle Ramon Freire. Ver figura 2-4 y figura 2-5 presentadas a continuación.



Figura 2-4 Fotografía Local 21, Paseo "Dibora"

Fuente: Elaboración propia

La ubicación seleccionada es estratégica por las siguientes razones:

- Se encuentra a una cuadra de la plaza de Armas de Quillota, es decir, ubicada en pleno centro de la ciudad.
- El local presenta 2 pisos y una bodega pequeña.
- Según demanda podrá habilitarse 1 o ambos pisos.
- Los locales circundantes dentro del paseo "Dibora" son cafeterías y teterías lo cual complementa un ambiente propicio para la lectura.
- Se podrán realizar eventos de firmas en pleno paseo "Dibora".



Figura 2-5 Mapa localización específica del proyecto

Fuente: Google Maps. Calle Maipú intersección con calle Ramón Freire

## 2.8. ANÁLISIS DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

El análisis de comercialización es en base a cuatro aspectos fundamentales; producto, precio, plaza y promoción, son los medios por los cuales los consumidores podrán conocerán FreieBukcher.

### 2.8.1. Marketing estratégico

Considerando las estrategias competitivas, se puede enfocar en estrategia del especialista, ya que presentará nuevos productos en el sector (variedad de libros tanto de nacionalidad como por temas), servicios y atención personalizada.

Para la diferenciación del negocio, se consideran los siguientes puntos:

- Variedad en el catálogo de libros a ofertar.
- Servicios (Entrega a domicilio, retiro en tienda, búsqueda personalizada de libros, eventos de firmas, entre otros)
- Precios acordes al mercado y para todo público.

#### 2.8.1.1. Marketing operacional (4P)

- **Producto – Servicio:** Los libros físicos deben estar en óptimas condiciones y presentar una amplia gama de temas distintos. Los servicios deben ser expeditos en su funcionamiento. Debe existir un inventario adecuado y variado de libros con fin de sobre pasar a la competencia.
- **Precio:** El precio promedio es acorde al mercado y diferenciado según el tipo de libro que se adquiera, es decir, entre las distintas procedencias y el formato o editorial de este. Es necesario considerar el nivel socio económico de los clientes del sector. Otros factores que se deben considerar son los costos directos por la compra de los productos, los costos fijos y los precios de los competidores.
- **Plaza (distribución):** Principalmente el proyecto contempla la comercialización en el mismo lugar, disponiendo para ello una sala de ventas. Además, la venta por medio de un portal web con entrega a domicilio.
- **Promoción:** Para lograr niveles de venta adecuados para el negocio se debe superar las expectativas del cliente, ahora bien, dadas las características del negocio, se debe refinar la utilización y sus canales de distribución que para el negocio prospere. Principalmente se realizará promoción de productos vía internet (portal web, fan Page en Facebook, Instagram y Twitter) y descuentos o promociones durante todo el año, pero enfocado en los periodos de vacaciones. Además, se plantea como alianza estratégica, la asociación a distribuidores internacionales y editoriales para obtener libros a un menor precio y la vinculación con servicio de pago mediante tarjetas de crédito.

También en la ubicación del proyecto en estudio, se contempla instalar un letrero llamativo, iluminado y visible desde distintos puntos del sector.

Se ha considerado un gasto en marketing de 7,26 UF para la puesta en marcha del presente proyecto de estudio.



**CAPÍTULO 3**

**ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA**



### 3. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA

En el presente capítulo se analizará el proceso de servicios y logística de FreieBukcher, el layout de la tienda, equipamiento necesario, cuantificación de costos y montos de inversión principalmente.

#### 3.1. DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS

FreieBukcher presentará principalmente 3 procesos, los cuales se muestran en diagramas de flujos en las figuras 3-1, 3-2 y 3-3:

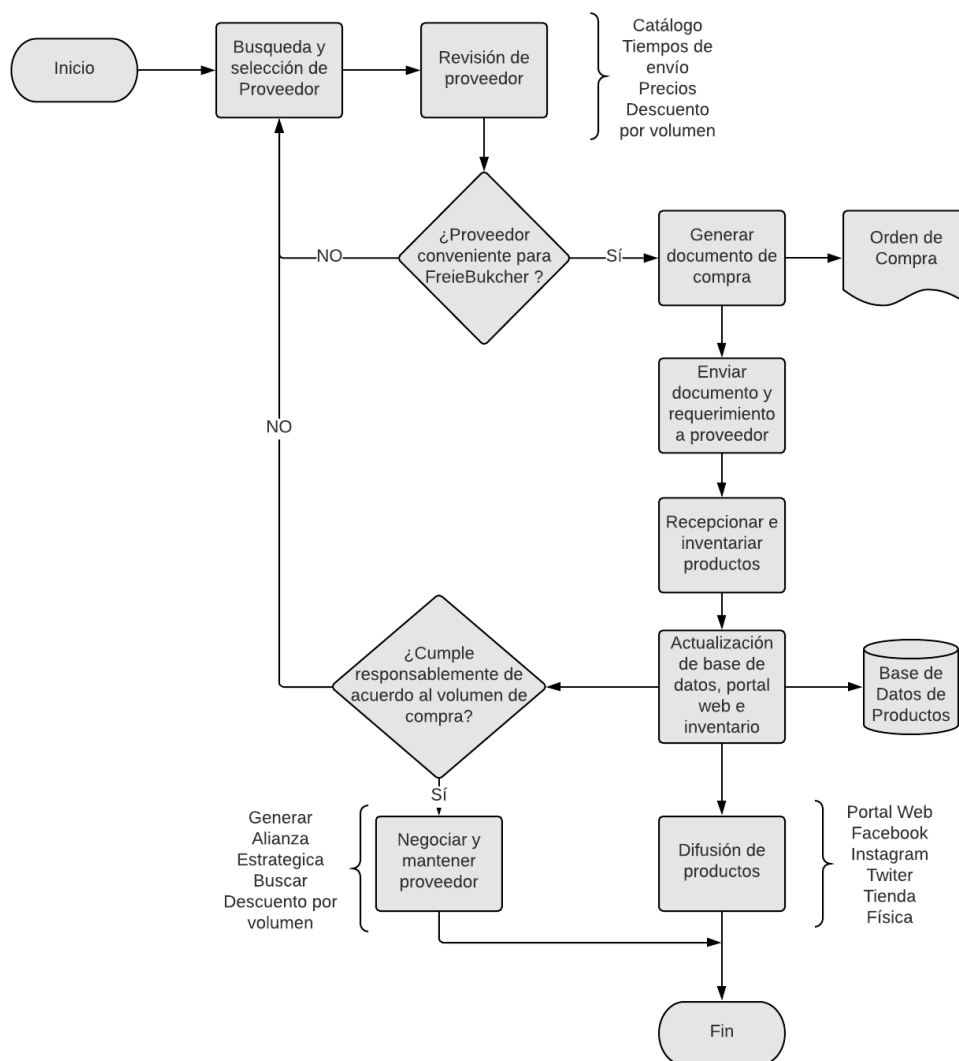


Figura 3-1 Diagrama de flujo de adquisición y venta de productos en tienda

Fuente: Elaboración propia

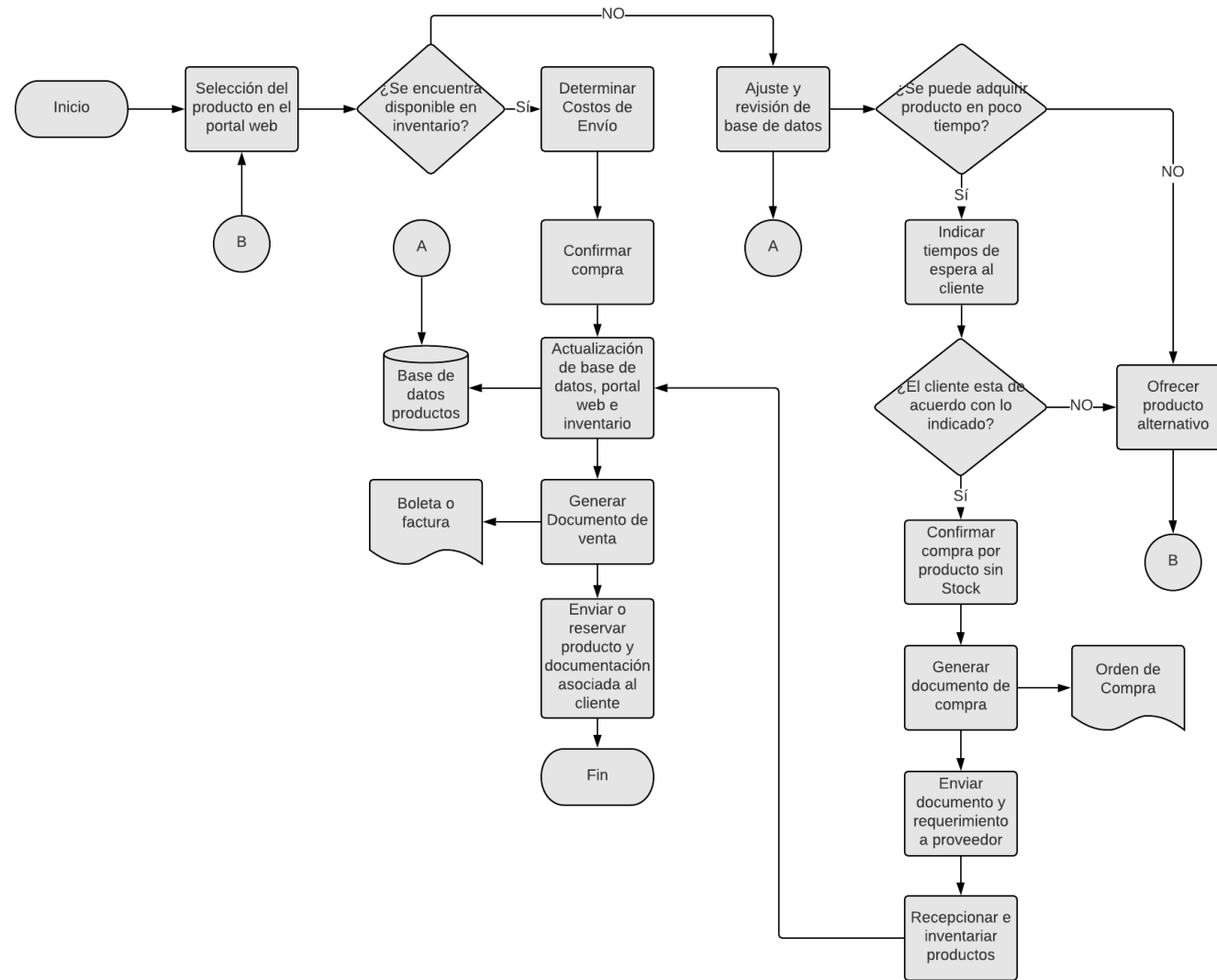


Figura 3-2 Diagrama de flujo Venta por Portal Web

Fuente: Elaboración propia

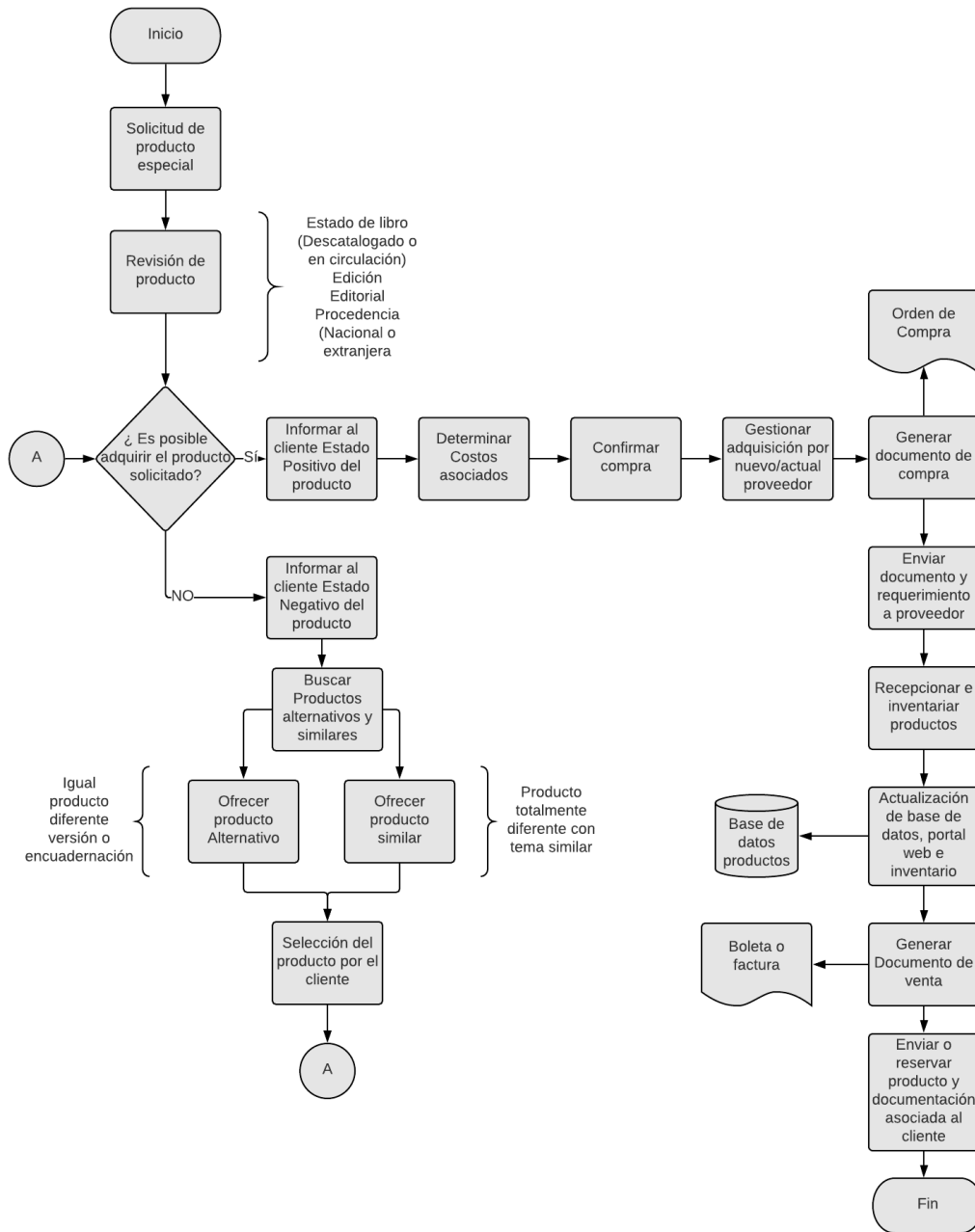


Figura 3-3 Diagrama de flujo servicio búsqueda personalizada de libros

Fuente: Elaboración propia

### 3.1.1 Búsqueda y selección de Proveedor

Se buscará y seleccionará un proveedor que pueda satisfacer las necesidades de FreieBukcher de adquirir los productos a ofertar ya sean libros, comics, mangas, libros de carácter científico, entre otros.

### 3.1.2 Revisión de proveedor

Se deben comprobar que los productos cumplan con los requisitos de FreieBukcher, los cuales principalmente son:

- Libros dentro de la clasificación que FreieBukcher tendrá (Literatura, Romántica, Fantasía, entre otras).
- Convenio con empresas (Consignación de libros).
- Precio acorde al mercado.
- Tiempos de envíos acordes al mercado.
- Métodos de pago (Facturas 30, 60 y 90 días).

### 3.1.3 Generar documento de compra

El proceso contempla la generación de la Orden de compra de los diversos productos que FreieBukcher venderá y promocionará tanto en la tienda física como por su portal web y redes sociales.

### 3.1.4 Enviar documento y requerimiento a proveedor

El proceso se base en comunicarse con el proveedor, indicarle el requerimiento solicitado y entregarle la documentación relacionada.

### 3.1.5 Recepción e inventariar productos

El proceso considera la recepción, revisión, inventariar productos y ubicarlos en la tienda.

### 3.1.6 Actualización de la base de datos, portal web e inventario

El proceso es actualizar la base de datos central de inventario de FreieBukcher y crear o actualizar secciones en el portal web con fin de enseñar los nuevos productos.

### 3.1.7 Difusión de productos

El proceso contempla en crear publicidad y publicaciones de los nuevos productos a ofertar, tanto en, tienda física, portal web, Facebook, Instagram y redes sociales asociadas a FreieBukcher.

### 3.1.8 Negociación y mantención de proveedor

Si existe un contrato de por medio o condiciones para la venta, FreieBukcher debe velar por el cumplimiento de estas tales como (tiempos de entrega, descuento por volumen de compra, entre otros) y, si no es un proveedor crítico, buscar un nuevo proveedor que si cumpla con lo acordado por ambas partes.

### 3.1.9 Selección de producto en portal web

Proceso en el cual el cliente, el cual ha accedido al portal web FreieBukcher y selecciona uno de los productos allí ofertados.

### 3.1.10 Disponibilidad en inventario

Una vez seleccionado el libro por el cliente, se debe revisar si el libro se encuentra en el inventario de la tienda, es decir, se debe revisar la base de datos de la cual se alimenta el portal web FreieBukcher.

### 3.1.11 Determinar Costos de envío

Se deben determinar los costos de envío por productos con fin de informar al cliente mediante el portal web de FreieBukcher.

### 3.1.12 Confirmación de compra

Si el cliente está de acuerdo con los valores indicados, procederá a confirmar la compra de su o sus productos mediante el portal web antes de adquirir el libro y, a su vez, FreieBukcher realizará el mismo proceso.

### 3.1.13 Generar documento de venta

Una vez confirmada la compra, se procederá a generar el documento tributario correspondiente, ya sea boleta o factura según corresponda.

### 3.1.14 Enviar o reservar producto y documentación asociada al cliente

Si el cliente adquirió el producto mediante el portal web se procederá a enviar el producto a la dirección ingresada o reservarlo en la tienda hasta su retiro por el cliente, en conjunto al documento tributario correspondiente.

### 3.1.15 Ajuste y revisión de base de datos

Si el cliente selecciona un producto en el portal web y no hay stock, puede que no se haya realizado la correcta disminución en la base de datos del inventario o los productos ya fueron solicitados y no han arribado a la tienda, en ambos, casos se debe realizar los ajustes a la base de datos para evitar problemas.

### 3.1.16 Indicar tiempos de espera al cliente

En caso de que un producto seleccionado, el cual no se tenga stock, se informara al cliente los tiempos de espera asociados.

### 3.1.17 Ofrecer producto alternativo

Si un libro no se encuentra ya sea por falta de stock o por estar fuera de circulación, se le recomendará al cliente un libro similar al que fue escogido.

### 3.1.18 Solicitud de producto especial

Solicitud de producto especial proviene de la necesidad del cliente de adquirir un producto escaso, es decir, este busca una edición, editorial, versión u año de publicación en específico la cual no se encuentra en el inventario de FreieBukcher. El cliente realiza el envío de su solicitud a FreieBukcher.

### 3.1.19 Revisión de producto

Un producto pedido en la solicitud de producto especial generará que se revisen los datos enviados y se analice la situación con fin de determinar la razón de por qué no se encuentra en FreieBukcher, estas razones pueden ser:

- Libro no considerado por FreieBukcher.
- Libro descatalogado.
- Libro editorial especial.
- Libro edición especial.
- Libro de procedencia nacional o extranjera sin circulación actual.

### 3.1.20 Informar al cliente el estado positivo del producto

Se informa al cliente mediante un correo el estado del libro e indicando que es posible su adquisición.

### 3.1.21 Determinar costos asociados

Al ser un producto especial surgirán costos asociados distintos a un producto ya en stock, por lo cual, se deben determinar con exactitud para informar al cliente de ellos.

### 3.1.22 Gestionar adquisición por nuevo/actual proveedor

Dependiendo del estado actual del producto solicitado, se procederá a gestionar su compra mediante el proveedor actual o comunicarse con el nuevo proveedor con fin de entregar a la brevedad el producto al cliente.

### 3.1.23 Informar al cliente el estado negativo del producto

Se informa al cliente mediante un correo el estado del libro e indicando que no es posible su adquisición y las razones correspondientes.

#### 3.1.24 Buscar productos alternativos y similares

Si el producto solicitado no puede ser adquirido se investigará si existen productos alternativos o similares que se puedan ofrecer al cliente.

#### 3.1.25 Ofrecer producto alternativo

Se informará al cliente los productos alternativos que existen en el mercado, es decir, aquellos productos que contienen el mismo contenido, pero el formato es distinto al requerido.

#### 3.1.26 Ofrecer producto similar

Se informará al cliente los productos similares que existen en el mercado, es decir, aquellos productos que comparten un tema en común con producto solicitado las cuales pueden ser tema, autor o recomendaciones.

#### 3.1.27 Selección del producto por el cliente

Al no encontrarse el producto solicitado y realizar las correspondientes recomendaciones, el cliente podrá escoger una alternativa y continuar con su compra o búsqueda.

### **3.2 BALANCE DE MATERIA Y ENERGÍA**

Dada de que el presente proyecto es una empresa de comercialización de venta de libros y similares, no una empresa manufacturera, el balance de materia y energía no aplica.

### 3.3 **DESIGNACIÓN DE VALORES**

Para los efectos de cálculos y valorización, en la presente sección, se utilizará el indicador económico la Unidad de Fomento (UF) al día 1 de Diciembre del presente año 2018, este valor corresponde a \$27.536,46 pesos chilenos. Información obtenida de datos estadísticos del Banco central de Chile.

### 3.4 **REQUERIMIENTOS DE INFRAESTRUCTURA Y EQUIPOS**

En la presente sección se indicarán los equipos y muebles que se necesitarán. Los muebles y principales equipos/productos a considerar son:

- Libreros.
- Estante central (Arrimo).
- Mesón de venta.
- Sitiales y silla.
- Computador All in one.
- Pistola lectora de códigos de barra.
- Impresora Multifuncional.
- Kits de oficina.
- Kits de aseo.

Se presenta a continuación la tabla 3-1 con los criterios de evaluación, y la tabla 3-2 con las alternativas de selección y ponderación para la selección de un computador para FreieBukcher.

Tabla 3-1 Asignación de notas para criterios a evaluar

Nota	Resultado
1	Malo
2	Deficiente
3	Regular
4	Bueno
5	Excelente

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3-2 Tabla Características de Computadores All in one

Comparativa de Computadores All in one			
Marca	Dell	Asus	HP
Modelo	Inspiron 24 AIO 3477	V241ICUK-BA220T	24-f024la
Procesador	Intel Core i3-71230 U	Intel Core i5-7200U	Intel Core i5-8250U
Almacenamiento	1 TB 5400 RPM SATA	1 TB 5400 RPM SATA	1 TB 7200 RPM SATA
RAM	4 GB DDR4	8 GB DDR4	4GB DDR4 + 16 GB Memoria Optane
Pantalla	23.8" FHD (1920 x 1080) IPS	23.8" FHD (1920 x 1080)	23.8" FHD (1920 x 1080)
Sistema operativo	Windows 10 home (64 bits)	Windows 10 (64 bits)	Windows 10 home (64 bits)
Tarjeta grafica	Intel HD Graphics 620	Intel HD Graphics 620	Intel UHD 620
Precio total	\$ 479.990	\$ 629.990	\$ 569.990

Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de www.pcfactory.cl

Tabla 3-3 Tabla de evaluación Computadores All in one

Tabla de evaluación				
Criterio	Asignación porcentual	Equipo	Equipo	Equipo
		DELL	Asus	HP
		Nota	nota	Nota
Procesador	15%	3	4	5
Almacenamiento	25%	4	4	4
RAM	25%	3	5	4
Pantalla	10%	4	4	4
Precio	25%	5	3	4
<b>Promedio ponderado</b>		<b>3,85</b>	<b>4</b>	<b>4,15</b>

Fuente: Elaboración Propia

Basados en los resultados indicados en la tabla 3-3, se selecciona la alternativa del computador All in one HP 24-f024la, por presentar el mayor promedio ponderado dentro de la evaluación realizada.


A continuación, se presenta en la tabla 3-4 los diferentes equipos junto a sus respectivos precios en UF. Se han considerado los valores referenciales de los productos considerando que al momento de implementación del negocio los precios rebajados no existan.

Tabla 3-4 Tabla de Equipos y muebles

Equipos y muebles				
Nombre	Valor \$ Unidad	Cantidad	Valor \$ Total	Valor UF
Librero	\$ 149.990	12	\$ 1.799.880	65,36
Estante central (Arrimo)	\$ 99.990	2	\$ 199.980	7,26
Mesón de venta	\$ 202.300	1	\$ 202.300	7,35
Sillas	\$ 106.898	1	\$ 106.898	3,88
Sitial	\$ 54.899	3	\$ 164.697	5,98
Computador all in one	\$ 569.990	1	\$ 569.990	20,70
pistola lectora de Códigos de barra	\$ 18.325	1	\$ 18.325	0,67
Impresora Multifuncional	\$ 30.590	1	\$ 30.590	1,11
Kits de Oficina	\$ 49.990	1	\$ 49.990	1,82
Kits de Aseo	\$ 28.990	1	\$ 28.990	1,05
<b>Total</b>			<b>\$ 3.171.640</b>	<b>115,18</b>

Fuente: Elaboración propia

Desde la figura 3-4 hasta la figura 3-10, se muestran los principales equipos y muebles a adquirir para el proyecto.



TUHOME Código del producto: 6299929

## Biblioteca Office 7 Habano

★★★★★ [Crear comentario](#)

**\$ 69.990 (Oferta)**  
\$ 149.990

Acumula 466 CMR Puntos

Servicios adicionales ⓘ

No, gracias

Armado \$ 19.990

[Términos y condiciones](#)

### CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

- Marca: Tuhome
- Material: MDP melamina
- Acabado: Textura
- Repisas: 12
- Espacio entre repisas: 27,3 cm
- Requiere armado: Sí

**Medidas**


- Alto: 175 cm
- Largo: "97,7 cm"
- Profundidad: "30,6 cm"
- Profundidad diagonal: "102,3 cm"

**Garantía**

- 3 meses

Figura 3-4 Mueble Librero (Biblioteca)

Fuente: <https://www.falabella.com>




FAVATEX Código del producto: 6595374

## Arrimo Fornax

★★★★★ [Crear comentario](#)

**\$ 49.990 (Oferta)**  
\$ 99.990

 **Calcula tu cuota CMR**  
10 cuotas de \$ 5.854. CAE 37.32%.

Acumula 333 CMR Puntos

---

### CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

- Marca: Favatex
- Modelo: Fornax
- Tipo: Arrimos
- Forma: Irregular
- Alto: 80,5 cm
- Ancho: 36 cm
- Largo: 90 cm
- Material de la base: Aglomerado MDF
- Material de la cubierta: Aglomerado MDF
- Acabado: Pintado
- Número de cajones: Sin cajones
- Número de puertas: 6
- Hecho en: Brasil

**Garantía del proveedor**

- 3 meses

Figura 3-5 Estante Central Arrimos

Fuente: <https://www.falabella.com>



Nuevo - 18 vendidos

### Mesones De Recepción - Se Fabrica A Pedido

**\$ 1.000**

12 cuotas de \$ 83 sin interés

VISA MasterCard

Más información

Entrega a acordar con el vendedor  
Cerrillos, RM (Metropolitana)  
[Consultar costos](#)

Cantidad: 1 unidad (2 disponibles)

[Comprar](#)

Compra Protegida, recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.

Sumas 2 Mercado Puntos.

#### Descripción

En LyA Muebles Somos profesionales especializados en el diseño y fabricación de mobiliario comercial y particular. Nuestro compromiso es proponer soluciones eficientes para hacer único su proyecto, entregando el mejor servicio y nuestros productos adaptados a sus necesidades.

Solicite su visita, presupuesto y diseño 3D sin costo.

\$202.300.- Es el valor para mesón de 130cm de largo x 60cm de ancho x 110cm de alto, diseño primera foto, sin logo, considera un cajón con cerradura.

Figura 3-6 Mesón de atención

Fuente: <https://articulo.mercadolibre.cl>



**RENUEVA**  
#YoMeSumoHP

**HP® Multifuncional Tinta WiFi Deskjet IA 2675**  
Código de Producto : ID 29765

---

Precio Oferta Efectivo  
**\$ 19.990**

---

Precio Oferta  
**\$ 20.590**

(\*) Otros Medios de Pago

---

Precio Referencial  
**\$ 30.590**

Cantidad :

[Agregar al Carro](#)


[Cotización](#)

#### Características Básicas

- **Marca:** HP
- **Modelo:** Deskjet IA 2675
- **Interfaz y conectividad:** 1 Hi-Speed USB 2.0
- **Compatibilidad**  
Windows®:  
Mac OS®:
- **Requisitos para Windows® y Mac®**  
Windows® 10, 8.1, 8 y 7: Procesador de 1 GHz de 32 bits (x86) o 64 bits (x64), 2 GB libres en el disco duro, unidad de CD-ROM/DVD o conexión a Internet, puerto USB, Microsoft® Internet Explorer. Windows Vista (solo de 32 bits): Procesador de 800 MHz y 32 bits (x86), 2 GB libres en el disco duro, unidad de CD-ROM/DVD o conexión a Internet, puerto USB, Microsoft® Internet Explorer 8.Windows® XP SP3 o posterior (solo de 32 bits): cualquier procesador Intel® Pentium® II, Celeron® o compatible de 233 MHz, 850 MB libres en el disco duro, unidad de CD-ROM/DVD o conexión a Internet, puerto USB, Internet Explorer 8

Figura 3-7 Impresora Multifuncional

Fuente: <https://www.pcfactory.cl>




**HP® AIO 24-f0241a Intel Core i5-8250U 4GB + 16GB Optane 1TB 23.8" FHD Windows 10 Blanco**

<p>Precio Efectivo</p> <p><b>\$ 552.890</b></p>
<p>Precio Normal</p> <p><b>\$ 569.990</b></p> <p><small>(*) Otros Medios de Pago</small></p>

Cantidad :

🛒
Agregar al Carro

\$
Cotización



Características

- **Marca:** HP
- **Modelo:** 24-f0241a
- **Color:** Blanco
- **Sistema operativo:** Windows 10 home
- **Procesador:** Intel® Core™ i5-8250U, 1.60GHz
- **Número de núcleos:** Quad Core
- **Memoria:** 4 GB DDR4-2400Mhz SDRAM + 16 GB de memoria Intel® Optane™
- **Almacenamiento:** 1 TB 7200RPM SATA
- **Pantalla:** 23,8" Full HD IPS con luz de fondo WLED y microborde (1920 x 1080)
- **Webcam:** Cámara HP Privacy HD
- **Gráficos:** Intel® UHD 620
- **Audio:** Altavoces estéreo afinados
- **Unidad Óptica:** No incluye
- **Lector de tarjetas:** 3 en 1 (SD, SDHC, SDXC)
- **Teclado:** USB con cable con control de volumen
- **Mouse:** USB con cable
- **Dispositivos de Comunicaciones**
  - LAN: 10/100/1000 Base-T
  - Wi-Fi: 802.11a/b/g/n/ac
  - Bluetooth: 4.2
- **Puertos de Entrada/Salida**
  - 2 x USB 3.1 Gen 1
  - 2 x USB 2.0
  - 1 x HDMI
  - 1 x RJ-45
  - 1 x Jack Audífonos/Micrófono
- **Dimensiones:** 54,09 x 20,41 x 41,95 cm
- **Peso:** 5,92 kg

Figura 3-8 Computar All in one

Fuente: <https://www.pcfactory.cl>



## Silla Taylor

[Evaluar producto](#)

Renueva tus espacios de trabajo, con esta silla de líneas rectas y modernas que entregan una excelente posición de trabajo. Estructura de polipropileno color negro, asiento en tela y respaldo en malla negra.

**Medidas:** Alto 95 - 104 cm. Ancho: 64 cm. Profundidad: 59 cm.

Disponibilidad: **EN STOCK**

**\$89.831+ Iva**

**Mecanismo de reclinación \***

Simple

Sincrónico + \$10.000

**Cabecero \***

Sin Cabecero


Con Cabecero + \$10.000






Figura 3-9 Silla Mesón de atención

Fuente: <https://www.econosillas.cl>



## Silla Gaudí Tapizada (Réplica)

[Evaluar producto](#)

Inspirada en la colección de Hee Welling y HAY: "About a chair". La silla Gaudí reúne simpleza, función, comodidad, detalle y estética. En su versión Trineo, su base de aluminio la vuelve ligera y de aspecto urbano.

**Profundidad Asiento:** 42 cm

**Ancho Asiento:** 62 cm

**Alto asiento:** 46 cm

**Alto total :** 81 cm

**Ancho máximo base:** 49,5cm

**Profundidad máxima base:** 53 cm

**Materiales:** Aluminio cromado / Tela / Espuma alta densidad

**Color:** Petróleo

**Uso:** Interiores modernos, oficinas

Disponibilidad: **EN STOCK**

**\$46.134+ Iva**

**Color**

1

^  
v

Agregar

♥
📌
✉








Figura 3-10 Silla para 2º piso

Fuente: <https://www.econosillas.cl>

### 3.5 PROYECTOS COMPLEMENTARIOS

El proyecto no presenta un proyecto de separabilidad, y tampoco presenta proyectos complementarios.

### 3.6 LAY-OUT

El local 21 ubicado en "Paseo Dibora", considera una superficie total de  $24 m^2$ , separado en 2 plantas de  $12 m^2$  cada una. El primer piso contempla el sector principal para la venta de libros donde estará instalado el mesón, libreros, 2 arrimos centrales que formaran una mesa de exhibición, además, cuenta con una pequeña bodega. Mientras que en el segundo piso contemplará principalmente libreros y 3 sitaliaes. Ver figura 3-11 y figura 3-12 presentadas a continuación.

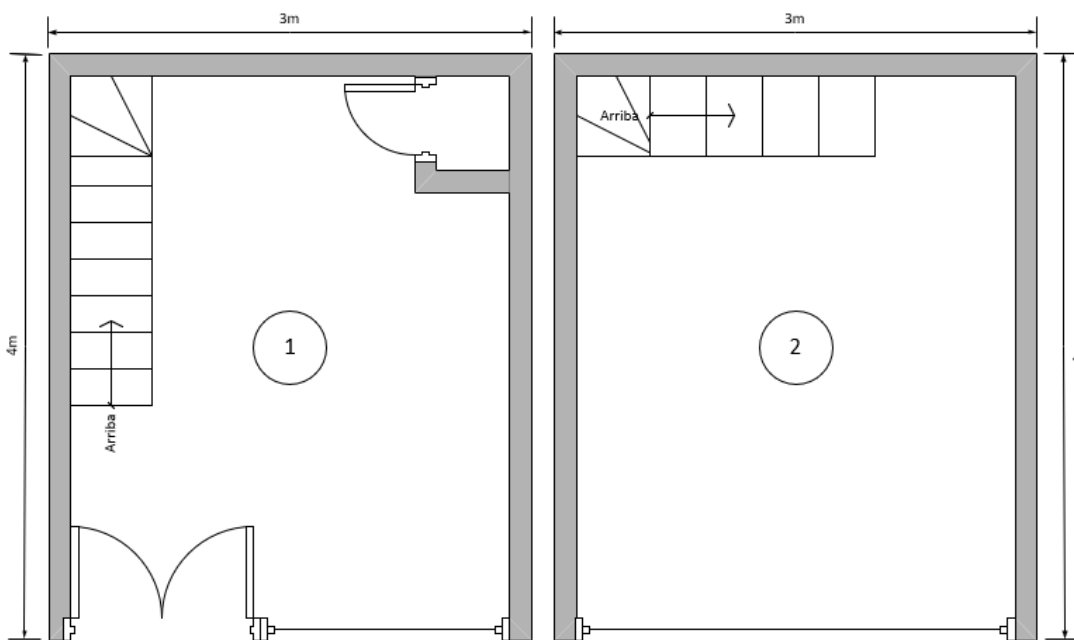


Figura 3-11 Lay-out general del local

Fuente: Elaboración propia

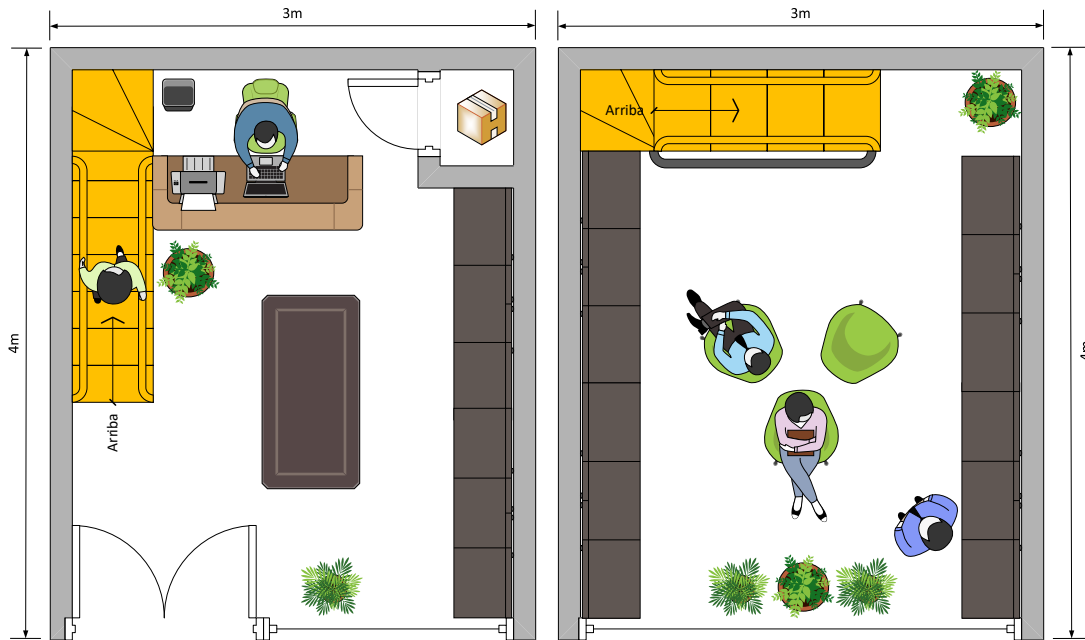


Figura 3-12 Lay-out con implementos

Fuente: Elaboración propia

### 3.7 **DETERMINACIÓN DE INSUMOS, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS**

Dentro de esta sección se destacan los insumos necesarios para hacer posible el desarrollo de procesos de una empresa.

Dado la naturaleza del proyecto siendo una empresa comercializadora de libros y similares, el producto (libros) no requiere la intervención o adición de ningún elemento.

### 3.8 **PROGRAMAS DE TRABAJO, TURNOS Y GASTO EN PERSONAL**

#### 3.8.1 Programa de trabajo

Se presentan los programas de trabajo para la tienda FreieBukcher, junto con los turnos de trabajo y gastos a considerar.

Se han fijado horarios y programa de trabajo de acuerdo con las horas de tránsito del mercado objetivo.

Horario de general de personal FreieBukcher:

- Lunes a Domingo: 10:00 AM a 21:00 PM

Horario de apertura público FreieBukcher:

- Lunes a Domingo: 10:30 AM a 20:30 PM

El proyecto no contempla personal de aseo, por lo cual, el personal estará a cargo de mantener el orden y ayudar en el aseo diario.

### 3.8.2 Turnos de trabajo

Para el sistema de turnos de trabajo, según código del trabajo, las jornadas laborales no deben superar las 45 horas semanales, con un máximo de 2 horas extras diarias y con un mínimo de 30 minutos para colación.

Con fin de cumplir la regulación actual del código del trabajo, 2 domingos libres al mes, se implementarán 3 turnos en FreieBukcher para los trabajadores Full-time, estos trabajarán 7 horas diarias y con una hora de colación durante los días hábiles de la semana y 5 horas los días Sábado y domingo, realizando un total de 45 horas semanales. Dado que el horario de FreieBukcher contempla un total de 10 horas de trabajo diario, además, se han creado horarios para apertura y cierre de la tienda:

- Horario Apertura: 10:00 AM a 18:00 PM
- Horario Cierre: 13:00 PM a 21:00 PM

La tabla 3-5 muestra los 3 turnos a cumplir en FreieBukcher (A, B y C) y los horarios correspondientes en colores:

- Color Verde horario apertura.
- Color Rojo horario cierre.
- Color morado horario trabajo libre Administrador.
- Color Blanco día libre.

El administrador no tendrá un horario fijo establecido durante la semana dado su cargo y responsabilidades, aunque se le obligará a cumplir con los horarios correspondientes los días sábado y domingos.

Tabla 3-5 Turnos de trabajo personal FreieBukcher

Turnos de trabajo								
Trabajador	Días de la semana							Total Horas laborales
	lunes	martes	miércoles	jueves	viernes	sábado	domingo	
<b>Turno A</b>								
Full Time 1	8	8	8	8	8	5		45
Full Time 2	8	8	8	8	8		5	45
Administrador						8	8	16
<b>Turno B</b>								
Full Time 1	8	8	8	8	5		8	45
Full Time 2	8	8	8	8		5	8	45
Administrador					8	8		16
<b>Turno C</b>								
Full Time 1	8	8	8	8	8		5	45
Full Time 2	8	8	8	8	8	5		45
Administrador						8	8	16

Fuente: Elaboración propia

### 3.8.3 Gastos en personal

En lo referido a gastos de personal se considerará vestimenta tanto para verano como para invierno. Se distribuirá 2 poleras y 1 chaqueta. Ver tabla 3-6.

Tabla 3-6 Vestimenta para personal

Vestimenta para Personal				
Ítem	Valor \$ Unidad	Cantidad	Valor \$ Total	Valor UF
Polera Verano	\$ 7.000	6	\$ 42.000	1,53
Chaqueta	\$ 10.000	3	\$ 30.000	1,09
<b>Total</b>			<b>\$ 72.000</b>	<b>2,61</b>

Fuente: Elaboración propia

### **3.9 PERSONAL DE OPERACIONES, CARGOS, PERFILES Y SUELDOS**

A continuación, se describirá un detalle del cargo, perfil y sueldo que recibirá cada trabajador que se contratará para la normal operación de FreieBukcher.

#### **3.9.1 Cargos**

El cargo que va a componer el equipo de personas que colaborará en las laborales asociadas a la operación del giro de esta empresa, corresponden a:

- 2 vendedores: Jornada laboral completa distribuida por turnos semanales.

Como se adelantó en la sección anterior, el personal estará compuesto por dos vendedores, que trabajarán en turnos complementarios de una duración de 8 horas diarias.

Este personal será el encargado de cubrir las labores de organización y venta. Todo esto con el fin de brindar el mejor producto a los clientes que se acerquen a adquirir un libro o similar.

#### **3.9.2 Perfil**

El perfil del cargo anteriormente mencionado está ligado principalmente a la labor que va a desempeñar. Los requisitos y responsabilidades se detallan en la tabla 3-7 Perfil de vendedores

Tabla 3-7 Perfil Vendedores

Identificación de Cargo	
Cargo:	Vendedor
Reportar a:	Administrador
Descripción general del Cargo	
Ámbito de acción:	Ser el primer contacto con los clientes, debe velar por preservar el buen trato, respeto y cordialidad con quienes se acerquen a comprar los productos. Deberá además recomendar o guiar al cliente si este lo necesita.
Requisitos	
Nivel de estudios:	Educación media completa
Título de estudios:	No requiere
Idioma:	No requiere
Formación complementaria:	Deseable con cursos de vendedor
	Amplio conocimiento en literatura
Experiencia previa:	Deseable 1 año de experiencia como vendedor
Funciones específicas del cargo	
Funciones:	Mantener un buen trato con cada cliente
	Ayudar/recomendar/guiar al cliente en la tienda/ portal web
	Mantener aseado su espacio de trabajo y sala en general
	Mantener una buena relación con sus pares y superior

Fuente: Elaboración propia

### 3.9.3 Remuneraciones Personal Operacional

Las remuneraciones consideradas para los vendedores son a precio de mercado. Para determinar los montos netos que obtendrán los vendedores se consideraron todos los aportes obligatorios según lo establece las normativas en Chile, porcentajes de aportes obligatorios:

- AFP 10% (Varía de acuerdo con la AFP suscrita por el empleado)
- Salud 7% (Isapre/Fonasa)
- Seguro de Cesantía 0,6%

Las remuneraciones mensuales del personal de ventas se desglosan en la tabla 3-8:

Tabla 3-8 Remuneraciones netas vendedores

Trabajador	Sueldo Imponible	AFP	Salud	Seguro de Cesantía	Renta Liquida	Total UF
Vendedor Full Time 1	\$ 370.000	\$ 37.000	\$ 25.900	\$ 2.220	\$ 304.880	11,07
Vendedor Full Time 2	\$ 370.000	\$ 37.000	\$ 25.900	\$ 2.220	\$ 304.880	11,07
<b>Total</b>					<b>\$ 609.760</b>	<b>22,14</b>

Fuente: Elaboración propia

También, tal como se muestra en la tabla 3-9, se ha de considerar los costos totales hacia el empleador. Para determinar dicho costo ellos se ha utilizaron los siguientes porcentajes de aportes patronales indicados por la normativa chilena:

- Seguro de invalidez 1,41%
- Mutua de Seguridad 0,93%
- Seguro de cesantía 2,4%

Tabla 3-9 Tabla Costo empleador por trabajador

Trabajador	Sueldo Imponible	Seguro de Invalidez	Mutua de Seguridad	Seguro de Cesantía	Costo para Empleador	Total UF
Vendedor Full Time 1	\$ 370.000	\$ 5.217	\$ 3.441	\$ 8.880	\$ 387.538	14,07
Vendedor Full Time 2	\$ 370.000	\$ 5.217	\$ 3.441	\$ 8.880	\$ 387.538	14,07
<b>Total</b>					<b>\$ 775.076</b>	<b>28,15</b>

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 3-10 Resumen costo vendedores anual

Sueldo Costo total Anual	Valor UF
Vendedor Full Time 1	168,88
Vendedor Full Time 2	168,88
<b>total</b>	<b>337,77</b>

Fuente: Elaboración propia

Los porcentajes utilizados para el cálculo de los diversos ítems presentados en las tablas 3-8 y 3-9, fueron obtenidos del servicio de Impuestos interno ([www.sii.cl](http://www.sii.cl)) y dirección del trabajo ([www.dt.gob.cl](http://www.dt.gob.cl)).

### **3.10 INVERSIONES DE EQUIPO Y EDIFICACIONES**

Los costos de los activos fijos corresponden a las inversiones en equipos y muebles principalmente. La tabla 3-11 muestra un resumen de las inversiones en activos:

Tabla 3-11 Resumen Inversión de Activos

Resumen Inversión Activos		
Detalle	Valor \$	Valor UF
Muebles	\$ 2.473.755	89,84
Equipos	\$ 697.885	25,34
<b>Total</b>	<b>\$ 3.171.640</b>	<b>115,18</b>

Fuentes: Elaboración propias

### 3.11 INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO

Para realizar el cálculo del capital de trabajo del negocio, se consideran los ingresos por venta de los productos. Además, en la tabla 3-12, se desglosan los gastos generales en los que incurrirá la tienda y las siguientes consideraciones:

- Solo durante el primer mes se considerará la garantía de Arriendo del local.
- La patente municipal es un costo fijo que se cancela 2 veces al año, en la tabla 3-12 se indica solo un monto anual de \$120.000 que considera ambos pagos semestrales por \$60.000.
- La tabla 3-18 muestra el capital de trabajo requerido. Debido al horizonte del proyecto, el detalle mensual se adjunta en Anexo 2 capital de trabajo.
- Se estima que durante los primeros meses FreieBukcher tendrá una venta menor a la esperada debido a que será una tienda nueva en el mercado, esta variación se refleja porcentualmente para el cálculo del capital de trabajo, ver Anexo 2 capital de trabajo. También, esta variación porcentual se aplicará al primer mes de cada año (mes 13, 25, 37, 49, 61, 73, 85, 97 y 109) con fin de realizar una transición de la proyección de demanda entre un año y otro.

Tabla 3-12 Tabla resumen Gastos Generales

Gastos Generales		
Gastos	Monto Anual	UF
Arriendo	\$ 4.800.000	174,31
Garantía Arriendo	\$ 400.000	14,53
Gastos Comunes	\$ 600.000	21,79
Internet	\$ 360.000	13,07
Patente	\$ 120.000	4,36
<b>total</b>	<b>\$ 5.880.000</b>	<b>213,54</b>

Fuente: Elaboración Propia

No existe la compra de productos como tal para el negocio, todos los libros serán concesionados por las editoriales, se espera tener las siguientes relaciones y se estiman otras con respecto a los productos que se desean vender dentro de FreieBukcher, con fin de obtener una diversificación de la oferta actual y maximizar las utilidades esperadas.

En las consignaciones de libros, las utilidades se dividen porcentualmente entre la librería y la editorial, a modo de ejemplo la tabla 3-13 detalla la consignación de editorial Ediciones B. Debido a la multitud de editoriales presentes en Chile y que cada una, en función de la negociación entre las partes, dictan distintos porcentajes reparto de utilidades (60/40, 50/50, 40/60), para FreieBukcher se estimó una relación de mitad y mitad, según detalla la tabla 3-14.

Tabla 3-13 Consignación de Ediciones B

Consignación General Ediciones B	
Costo de un libro	
Derecho de autor	10%
Librería y logística	55%
costo de impresión	25%
Margen editorial	10%
Total	100%

Fuente: Marilén Wood, Vicepresidenta de la Cámara Chilena del Libro y gerente general de Ediciones B, <https://www.elmostrador.cl/cultura/2014/05/08/ya-lo-sabemos-cierto-pero-por-que-los-libros-son-tan-caros-en-chile/>

Tabla 3-14 Consignación FreieBukcher

Consignación FreieBukcher	
Librería	50%
Editorial	50%

Fuente: Elaboración propia

Con respecto a los títulos a presentar mediante las consignaciones, se estima obtener las siguientes relaciones entre los distintos productos y stock correspondiente. Ver tabla 3-15, tabla 3-16 y tabla 3-17.

Tabla 3-15 Relación cantidad de productos categorizados esperados

Relación	
Best Seller	60%
Tradicional	40%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3-16 Títulos y stock esperados

Títulos y Stock	
Ítem	Cantidad
títulos de producto Best seller	387
títulos de producto Tradicional	258
<b>Total títulos Inicial</b>	<b>645</b>
Stock inicial por producto Best Seller	10
Stock inicial por producto tradicional	5
Stock mínimo por producto	10%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3-17 Expectativa de inventario inicial

Expectativa de Inventario inicial				
Tipo de libro	Cantidad de Títulos		Cantidad de Productos	
	Nacional	Extranjero	Nacional	Extranjero
Literatura	80	80	560	560
Romántico	15	50	105	350
Fantasía	15	60	105	420
Novela grafica	10	100	70	700
Infantil & juvenil	15	100	105	700
Tiempo libre	10	10	70	70
Bienestar	10	10	70	70
Pensamiento	15	15	105	105
Religión y creencias	10	10	70	70
Actualidad	10	20	70	140
<b>Subtotal</b>	<b>190</b>	<b>455</b>	<b>1330</b>	<b>3185</b>
<b>Total</b>		<b>645</b>		<b>4515</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3-18 Capital de trabajo requerido

Capital de Trabajo	\$ -7.423.490
UF	269,59
Mes	37

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 3-18, se indica el capital de trabajo necesario para el desarrollo del proyecto, este es igual a \$ 7.423.490 o 269,59 UF.

### 3.12 **COSTOS DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA**

Dentro de los costos de instalación, se destaca el acondicionamiento del local, dentro del cual incluye la mano de obra y materiales de trabajo, pintura, habilitación de ambos pisos para la instalación de los libreros y mesón de venta principalmente. Además, se considera los gastos municipales (patente municipal y gastos notariales) y marketing para la difusión de la marca FreieBukcher. Se detalla los gastos en la tabla 3-19 siguiente.

Tabla 3-19 Tabla gastos puesta en marcha

Gastos puesta en marcha		
Gastos	Monto	UF
Publicidad	\$ 200.000	7,26
Acondicionamiento	\$ 5.000.000	181,58
Constitución de la sociedad	\$ 320.000	11,62
<b>Total</b>	<b>\$ 5.520.000</b>	<b>200,46</b>

Fuente: Elaboración propia

Los gastos de puesta en marcha de FreieBukcher ascienden a \$5.520.000 que equivalen a 200,46 UF

### 3.13 COSTOS DE IMPREVISTOS

Corresponden a los costos no considerados dentro del negocio y que podrían ser necesarios para llevar a cabo el proyecto. El criterio para definir el costo de imprevisto será un del 10% de la inversión total. Ver tabla 3-20.

Tabla 3-20 Tabla de Imprevistos

Imprevistos			
Ítem	%	Monto	UF
Imprevistos	10%	\$ 1.611.513	58,52

Fuente: Elaboración propia

### 3.14 RESUMEN DE LA INVERSIÓN

La tabla 3-21 resume el total de las inversiones, incluyendo los costos de imprevistos.

Tabla 3-21 Resumen de la inversión

Resumen de la Inversión		
Ítem	Monto	UF
Inversión Equipos y muebles	\$ 3.171.640	115,18
Capital de trabajo	\$ 7.423.490	269,59
Gastos puesta en Marcha	\$ 5.520.000	200,46
Imprevistos	\$ 1.611.513	58,52
<b>Total</b>	<b>\$17.726.643</b>	<b>643,75</b>

Fuente: Elaboración propia

El monto total que considerar para la inversión corresponde a 643,75 UF.



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



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

En el presente capítulo se desarrollarán los temas administrativos del proyecto, como personal, estructura organizacional, aspectos legales para la implementación del negocio, tributarios, restricciones nacionales e internacionales si existiesen.

##### **4.1 ADMINISTRATIVA**

Prefactibilidad que considera la división, programación, dirección y coordinación de las tareas laborales, con fin de realizar los objetivos, tanto generales como específicos, planteados de FreieBukcher.

###### **4.1.1 Personal**

El personal administrativo estará compuesto por el administrador que hará a su vez de vendedor. Además, se considera un contador externo debido al nivel de trabajo.

El administrador no estará sujeto a horario, por ser el mismo dueño del negocio, pero deberá estar tanto a la apertura del negocio como cierre de este todos los días que se le requiera durante los fines de semana.

No se considera personal exclusivo para el aseo, por lo tanto, todos los integrantes estarán a cargo de mantener el orden y aseo en la tienda.

###### **4.1.2 Estructura organizacional**

La estructura estará dirigida por el administrador quien tendrá a cargo a los vendedores y de asesoría externa el contador. Ver figura 4-1.

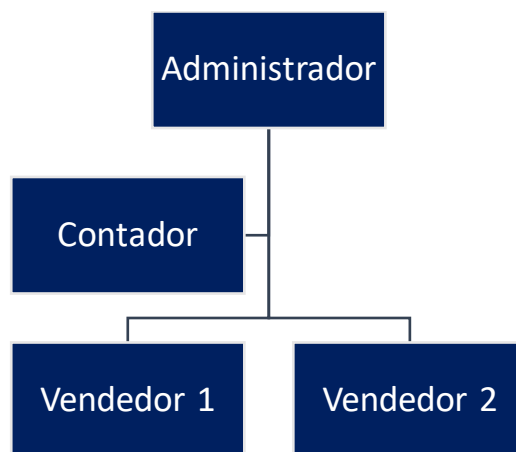


Figura 4-1 Organigrama FreieBukcher

Fuente: Elaboración propia

## 4.2 **SISTEMAS DE INFORMACIÓN ADMINISTRATIVOS**

Se trabajará con el software Libreoffice, el cual se encuentra de forma gratuita por internet, el cual, a través de procesadores de texto y hojas de cálculo, permitirá llevar el control y gestión interna.

El presente proyecto contempla la adquisición de una pistola de códigos de barra para la lectura de los códigos de ISBN asignado a cada libro y a los productos similares, no será necesario la adquisición de un software especializado ya que Libreoffice cuenta con una librería que permite la lectura directa de estos y enviarla a una hoja de cálculo para su control.

## 4.3 **PERSONAL ADMINISTRATIVO, CARGOS, PERFILES Y SUELDOS**

En la presente sección se indicarán las descripciones de los cargos administrativos del personal, perfiles y sueldos para cada uno de ellos:

### 4.3.1 Cargos

El personal para FreieBukcher, estará formado por:

- 1 administrador - Vendedor
- 1 contador externo

El administrador también hará de vendedor durante su turno y, si la situación lo requiera deberá suplir aun un vendedor fijo encuentre de turno. Con fin de cumplir la normativa de al menos 2 Domingos libres al mes, el Administrador deberá cumplir con turnos de 8 horas los sábados y domingos tal como se indicó en el capítulo anterior, en la sección de turnos de personal.

#### 4.3.2 Perfil

El perfil del cargo anteriormente mencionado está ligado principalmente a la labor que va a desempeñar, los requisitos y responsabilidades se detallan en la tabla 4-1 Perfil Administrador.

Tabla 4-1 Perfil Administrador

Identificación de Cargo	
Cargo:	Administrador
Reportar a:	Dueño de la empresa
Descripción general del Cargo	
Ámbito de acción:	Debe asistir administrativamente de manera eficiente y oportuna a las áreas internas que lo requieran, específicamente, apoyar en la compra de productos, revisión y generación de documentos administrativo, manteniendo adecuado registro.
Requisitos	
Nivel de estudios:	Técnico de nivel medio o superior, Profesional con experiencia en cargos similares.
Título de estudios:	Administrador de Empresas, o similares.
Idioma:	No requiere.
Formación complementaria:	Especialización en gestión de Administrativa.
	Manejo de Office avanzado.
	Manejo de e-mail y de herramientas tecnológicas para uso administrativo.
	Atención de público presencial y virtual.
	Manejo de Protocolo.
Manejo en técnicas de archivo y correspondencia.	
Experiencia previa:	Mínimo 3 años de experiencia en cargos similares.
Funciones específicas del cargo	
Funciones:	Mantener registro de compras y ventas diarias realizadas en la tienda.
	Elaborar y entregar informes de las ventas mensuales.
	Hacer control diario de cuadratura de caja.
	Gestionar las compras de productos a proveedores
	Mantener control de inventario.
	Controlar y organizar los turnos del personal.
	Mantener carpetas con documentación de cada trabajador.
	Registro y control de permisos administrativos, descansos complementarios y feriados legales
	Mantener contacto directo con el Contador externo y atender solicitudes de éste.
	Mantener pago de servicios básicos para el funcionamiento de la tienda.
Velar por el oportuno pago a proveedores	

Fuente: Elaboración propia

#### 4.3.3 Remuneraciones Personal Administrativo

La remuneración considerada para el Administrador incluye todos los aportes obligatorios según lo establece las normativas en Chile, porcentajes de aportes obligatorios:

- AFP 10% (Varía de acuerdo con la AFP suscrita por el empleado)
- Salud 7% (Isapre/Fonasa)
- Seguro de Cesantía 0,6%

Para el contador externo el servicio considera un valor mensual de 1,56 UF, se ha convertido el valor en pesos chilenos para obtener un valor netamente referencial detallado en la tabla 4-2. Valor de contador obtenido de sitio web [emprende.cl](http://emprende.cl) servicios de contabilidad.

Tabla 4-2 Remuneración Neta personal Administrativo

Trabajador	Sueldo Imponible	AFP	Salud	Seguro de Cesantía	Renta Liquida	Total UF
Administrador	\$ 600.000	\$ 60.000	\$ 42.000	\$ 3.600	\$ 494.400	17,95
Contador	\$ 43.000				\$ 43.000	1,56
<b>Total</b>					<b>\$ 537.400</b>	<b>19,52</b>

Fuente: Elaboración propia

También, se ha de considerar los costos totales hacia el empleador por el cargo de Administrador y Contador externo, ver tabla 4-3 y tabla 4-4. Para determinar dicho costo ellos se ha utilizaron los siguientes porcentajes de aportes patronales indicados por la normativa chilena:

- Seguro de invalidez 1,41%
- Mutua de Seguridad 0,93%
- Seguro de cesantía 2,4%

Tabla 4-3 Costo total por administrador y contador externo

Trabajador	Sueldo Imponible	Seguro de Invalidez	Mutua de Seguridad	Seguro de Cesantía	Costo para Empleador	Total UF
Administrador	\$ 600.000	\$ 8.460	\$ 5.580	\$ 14.400	\$ 628.440	22,82
Contador	\$ 43.000				\$ 43.000	1,56
<b>Total</b>					<b>\$ 671.440</b>	<b>24,38</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4-4 Costo total Administrativos anual

Sueldo Costo total Anual	Valor UF
Administrador	273,87
Contador	18,74
<b>total</b>	<b>292,60</b>

Fuente: Administrador

#### 4.4 **LEGAL**

La viabilidad legal busca esencialmente determinar la existencia de alguna restricción legal a la realización de una inversión en un proyecto a evaluar.

##### 4.4.1. Marco legal vigente nacional e internacional

Corresponde a los aspectos legales que involucran al proyecto. El objetivo es analizar normas que pudiesen afectarlo tanto a nivel nacional como internacional.

##### 4.4.2. Marco legal nacional

Como es sabido ningún proyecto podrá llevarse a cabo si no se encuentra en el marco legal en el que se desarrollará. Esto significa que debe estar aceptado por la sociedad, la legislación nacional exige:

- Constitución de la empresa: la figura legal bajo la cual se constituirá el proyecto será un Sociedad de Responsabilidad Limitada a través del Registro Electrónico de Empresas y Sociedades.

El Registro de Empresas y Sociedades es un registro electrónico creado por la ley 20.659, a través del cual se instaura un Régimen Simplificado que permite, con mayor simplicidad y sin costo, constituir, modificar, transformar, dividir, fusionar, y disolver personas jurídicas (empresas).

El Registro es único, rige en todo el territorio de la República, es público, gratuito, reside en el sitio electrónico [www.tuempresaenundia.cl](http://www.tuempresaenundia.cl). En este Régimen Simplificado es posible constituir formalmente una empresa conectándose al sitio web anterior e ingresando los datos de la Sociedad y de los Socios, en un

formulario electrónico dispuesto para ello. Luego de ingresado los datos, se debe firmar este formulario. Existen 2 formas de firmarlo:

- Si todos los socios poseen Firma Electrónica Avanzada (FEA), podrán firmar directamente el formulario y la empresa quedará inmediatamente constituida y con Rut asignado en ese mismo acto.
- Si los socios no cuentan con FEA, pueden ir a una notaría con un Número de Atención que les asignará el sitio web y podrán suscribir con sus firmas manuscritas ante el notario, luego de lo cual éste procederá a firmar electrónicamente con su FEA el formulario electrónico. En este último caso la sociedad también quedará constituida y con Rut asignado.

El Régimen Simplificado coexiste con el Régimen Tradicional (que se basa en Escrituras en Notaria, Registro de Comercio, Diario Oficial y solicitud de Rut en el SII), pudiendo además las empresas migrar de un sistema al otro.

- **Iniciación de actividades:** De acuerdo con el decreto Ley 830 sobre código tributario se debe formalizar la actividad comercial ante el Servicio de Impuestos Internos. Hoy las personas jurídicas deben realizar este trámite en forma presencial, a través del representante legal y/o mandatario, completando el Formulario 4415, acreditando la constitución de la sociedad y domicilio comercial.
- **Patente comercial municipal:** Entregada por la Municipalidad respectiva, una vez se haya conformado la Sociedad y habiendo entregado los documentos solicitados originales y legalizados según corresponda.

#### 4.4.3. Marco legal internacional

No se examina el marco legal vigente a nivel internacional por tratarse de un proyecto a desarrollarse al interior del país.

#### 4.4.4. Aspectos legales del giro del proyecto

Antes de iniciar una actividad, y para evitar futuros contratiempos, es necesario que todo contribuyente, considere los aspectos legales relacionados al giro del proyecto y que están contemplados en las siguientes resoluciones y bajo las cuales deberá hacer funcionar el negocio:

- Ley N° 3.918, que autoriza el establecimiento de Sociedades de Responsabilidad Limitada.
- Decreto Ley N° 830 sobre Código de Tributario.
- Decreto Ley N° 824 sobre Impuesto a la Renta.
- Decreto Ley N° 825 sobre impuesto a las Ventas y Servicios.
- D.F.L. N°1 Código del Trabajo
- Decreto Ley N° 16.744 sobre accidentes del trabajo y enfermedades profesionales.
- Ley N° 19.227 sobre la rebaja de impuesto por renta de primera categoría de libros

#### 4.4.5. Aspectos laborales

Los trabajadores que se contratarán para llevar a cabo el proyecto se regirán bajo el Código del Trabajo (D.F.L. N° 1). Algunos puntos que destacar:

- Contrato de trabajo: todos los trabajadores deberán tener un contrato individual de trabajo, excepto el contador, que será externo a honorarios. La jornada ordinaria de trabajo será de 7 horas, con una hora de colación, a cargo del empleador.
- Remuneraciones: Todos los empleados tendrán remuneración mensual fija.
- Descanso semanal: Según se ha mencionado en los puntos anteriores, esta empresa funcionará de lunes a Domingo, sientos este último día suplido por los diferentes turnos de trabajo. En relación con los días festivos trabajados, estos serán cancelados con el respectivo reajuste y compensados con un día de descanso en la semana siguiente a la trabajada.
- Feriado anual y permisos: Se deberá otorgar un feriado anual por 15 días hábiles con remuneración íntegra. Además, se respetará los feriados irrenunciables establecidos formalmente, por lo que esos días todo el personal, sin excepción, será beneficiado con este privilegio.
- Prevención de Riesgos: El proyecto no presenta una serie de riesgos y posibles enfermedades por trabajo laboral, debido al rubro de la empresa, pero toda

situación que pudiese darse será controlada mediante la definición de un plan de seguridad Pyme, por medio de algunas de las asociaciones de seguridad, por ejemplo, la Asociación Chilena de Seguridad (ACHS). A través de esta institución se coordinarán revisiones permanentes, capacitaciones y otorgar de esta responsabilidad al Administrador para que motive y supervise el cumplimiento de las normas de seguridad. Algunos documentos importantes que considerar en este tema se pueden obtener desde ACHS.

#### **4.5. SOCIETARIA**

En esta etapa del estudio, se debe establecer el tipo de sociedad más adecuada para los inversionistas, la cual comenzará el negocio y los trámites a seguir para así cumplir con la legalidad que exige el proyecto.

##### **4.5.1. Estructura societaria**

Según lo estipulado en el punto anterior, la constitución de la sociedad será de carácter limitado, compuesta por 5 integrantes.

Para constituir una Sociedad de Responsabilidad Limitada es necesario seguir los siguientes pasos:

- Redacción de Escritura Social.
- Inscripción en el conservador de bienes raíces.
- Inscripción en el registro de comercio.
- Publicación en el diario oficial.
- Gastos notariales e inscripciones.
- Protocolización de la sociedad.
- Inicio de actividades y obtención del Rut

Hoy en día, existe la opción de hacerlo vía internet, gratis, a través de la modalidad "tu empresa en un día", mediante Registro Electrónico.

El Registro de Empresas y Sociedades es un registro electrónico creado por la Ley 20.659, a través del cual se instaura un Régimen Simplificado que permite, con mayor simplicidad y sin costo, constituir, modificar, transformar, dividir, fusionar, y disolver personas jurídicas (empresas). El Registro es único, rige en todo el territorio de la República, es público,

gratuito, reside en el sitio electrónico [www.registroempresas.cl](http://www.registroempresas.cl) y es administrado por el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.

#### **4.6. TRIBUTARIA**

En esta sección, se especificará el sistema tributario afecto al negocio y la forma en que se pagan los tributos por la actividad comercial.

##### **4.6.1. Sistema tributario**

La empresa se acogerá a los sistemas tributarios simplificados, en este caso, **14 TER**. El régimen de tributación simplificada (14 TER) es un régimen optativo de tributación, del Artículo 14 Ter de la LIR (Ley Impuesto a la Renta), orientado a las pequeñas y microempresas, que busca facilitar la tributación para los contribuyentes de dicho segmento.

Como su nombre lo indica, este régimen permite simplificar el aspecto tributario/contable de la empresa, ya que las obligaciones tributarias mensuales y anuales, se cumplen basados en la información que proporcionan los respectivos libros de compraventas y el libro de caja, donde se registran las compras y ventas e ingresos y egresos respectivamente.

La normativa vigente para este régimen de tributación simplificada obedece a:

- Texto de Ley 20.170 que establece un Régimen de Tributación Simplificada.
- Texto de la Ley 20.291 la cual mediante el N° 2 de su artículo 2°, modificó el artículo 14 ter, con vigencia a contar del día 1° de enero de 2009.
- Circular N°17 de 14 de marzo de 2007.
- Ley 20.780 del 29 de Septiembre de 2014 que modifica el actual régimen simplificado de tributación 14 Ter en su letra A, orientado a apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas.

#### 4.6.2. Determinación de impuesto mensual (IVA F-29) y Reforma Tributaria.

Para el cálculo del impuesto mensual, se realizará a través del cálculo basado en los registros que se generen en el libro de compra y ventas diarias. Esta información será entregada al contador para que complete los formularios respectivos y efectúe los pagos de IVA y provisional mensual.

##### 4.6.2.1. Impuesto de primera categoría

La nueva Reforma Tributaria, considera como impuesto de primera categoría para las empresas un 27%, pagadero en el año 2018, para el sistema semi-integrado.

En palabras simples, en el período 2017 se podía optar por uno de los 2 sistemas tributarios, que tienen como objetivo ser un incentivo al ahorro en las empresas, en donde las utilidades generadas por la empresa afectarían directamente el pago de impuestos de sus socios.

- a) Semi-Integrado, donde en resumen los socios de la empresa deben pagar impuestos personales sobre las distribuciones que efectivamente realicen de la empresa en que participa y no sobre las utilidades que se les atribuyan, esto es, sólo tributan sobre aquellas utilidades retiradas y podrán utilizar el crédito contra el impuesto global complementario determinado en la declaración de la renta (F22), con un tope del 65%. Si bien esta opción tiene una tasa de impuestos mayor (27%), sólo se pagaría por las utilidades que se retiren de la Empresa.
- b) Totalmente integrado, los socios pagarán impuestos personales por todas las utilidades generadas por la empresa, determinadas de acuerdo con la renta líquida imponible, y no sobre las utilidades que retiren y podrán utilizar este impuesto como crédito contra el impuesto global complementario determinado en la declaración de la renta (F22) sin tope. En este caso la tasa de impuestos es menor (25%) para el año comercial 2017. Para el caso de este proyecto ya no podrá ser aplicado por estar en año tributario 2018.

De acuerdo con el mapa de reforma tributaria podemos ver que, para el año en curso (ver figura 4-2), se comenzará a aplicar un alza de impuesto, llegando al 27% para las empresas en el sistema semi-integrado. Respecto, al sistema integrado se mantiene en 25% el impuesto

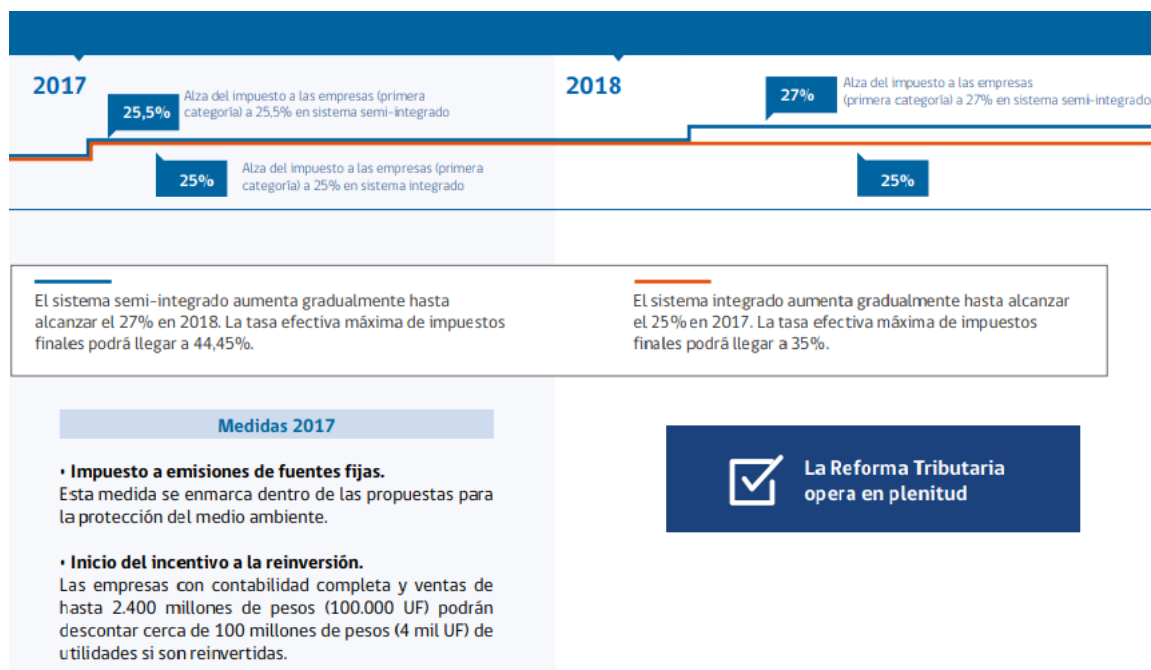


Figura 4-2 Mapa cambio sistema Tributario SII

Fuente: <http://www.sii.cl>

Considerando, que a contar de este año tributario comienza a regir el 27% de impuesto a pagar para primera categoría, se verificará el impacto en la rentabilidad de éste.

#### 4.6.2.2. Impuesto al valor agregado

En cuanto al impuesto al valor agregado (I.V.A.), la reforma tributaria permite a las micros, pequeñas y medianas empresas postergar el pago de este impuesto hasta dos meses después de la fecha de pago correspondiente. Esta postergación no tiene un máximo de veces a realizar, es decir, puede realizarse en cualquier mes del año o en cada uno de los meses si la empresa así lo necesita. En cuanto al monto, este beneficio es sobre el total del I.V.A. determinado por lo que no puede postergarse una parte y pagar la otra, sino que debe ser por el monto total y así mismo debe ser el pago dentro de los dos meses siguientes.

Para poder optar por este beneficio, las empresas deben cumplir con los siguientes requisitos:

- Estar acogido al régimen simplificado de tributación 14 Ter, régimen de contabilidad completa o régimen de contabilidad simplificada.
- Los ingresos correspondientes al giro del negocio de la empresa deben ser:
  - Hasta 25.000 UF durante el año 2014 para poder postergar durante el período de 2015.

- Hasta 100.000 UF durante el año 2015 para poder postergar durante el período de 2016.
- Tener un promedio anual no mayor a 100.000 UF durante los últimos 3 años comerciales para poder postergar a partir del año 2017.

Este beneficio de postergar el pago del I.V.A. no significa que no deba declararse dentro de los plazos legales, esto es; hasta el día 12 de cada mes para las empresas que no son facturadoras electrónicas, y hasta el día 20 de cada mes para aquellas empresas que facturan electrónicamente. Es necesario aclarar que este beneficio de postergación es sólo para el I.V.A., por lo que los P.P.M., las retenciones de los honorarios y el impuesto único a los trabajadores deben pagarse en la fecha de declaración del F29 correspondiente.

Para hacer efectivo este beneficio se debe ingresar a la página web del Servicio de Impuestos Internos para declarar el formulario 29 y seleccionar el casillero que dice "postergación pago de I.V.A." que aparece en el código 756 que traspasará el valor total del I.V.A. determinado en el código 89 al código 755 de postergación pago de I.V.A. Luego, al confirmar el envío de la declaración, aparecerá un mensaje con la emisión de un giro por postergación de pago de I.V.A. con vencimiento a dos meses más a partir de la fecha de declaración, el que puede consultar en el mismo sitio web y pagarlo en línea o imprimirlo para pagarlo en alguna institución bancaria hasta la fecha de vencimiento correspondiente.

Como se trata de un beneficio establecido por la nueva reforma tributaria, no genera intereses ni multas por la postergación mientras se pague dentro del nuevo plazo de dos meses, sin embargo, si una vez cumplida la fecha de vencimiento de los dos meses a partir de la fecha de declaración no se ha pagado el impuesto postergado, el monto comenzará a generar reajustes, intereses y multas establecidas por el no pago de este impuesto.

#### 4.6.2.3. Régimen Simplificado de Tributación 14 Ter

Se incorpora un nuevo régimen simplificado de tributación que beneficia la inversión, capital de trabajo y liquidez de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (SII, 2015).

La nueva reforma tributaria establece para las empresas acogidas al régimen del 14 Ter cuyos dueños sean contribuyentes afectos exclusivamente a impuesto global complementario que a partir del 1º de Enero del 2017 dichos propietarios podrán optar por quedar exentos del impuesto de primera categoría, por lo que sólo pagarán el impuesto global complementario que les corresponda por su proporción en la utilidad determinada de la empresa, rebajando en la misma proporción los pagos provisionales mensuales (P.P.M.) pagados por la empresa.

En cuanto a los P.P.M., la nueva reforma tributaria establece que las empresas inscritas en el régimen 14 Ter podrán pagar los pagos provisionales obligatorios (P.P.M.O.) con una tasa rebajada de 0.20% en lugar de 0.25%, por lo ingresos brutos obtenidos desde

el mes de octubre de 2014 hasta el mes de septiembre de 2015. Posteriormente la tasa a considerar es de 0.25%.

Las empresas no estarán obligadas a llevar contabilidad completa, confeccionar balances ni efectuar inventarios, como así tampoco se obligan a llevar detalle de las utilidades tributables (F.U.T.). Sin embargo, pueden voluntariamente llevar contabilidad completa, pero deben determinar su base imponible de acuerdo con el régimen simplificado de tributación.

Si deben llevar un libro de caja que muestre cronológicamente sus movimientos, además de un libro de compras y ventas (contribuyentes afectos a I.V.A.) o un libro de ingresos y egresos (contribuyentes no afectos a I.V.A.).

#### **4.7. FINANCIERA**

En esta sección se entregarán detalles de las fuentes de financiamiento, inversiones e instituciones crediticias.

Existen varias opciones de financiamiento, entre ellas se puede optar por el aporte del capital propio de cada uno de los inversionistas que conforman la sociedad o también el apoyo monetario de instituciones financieras como bancos.

##### 4.7.1. Fuentes de financiamiento

Este proyecto se financiará según el análisis económico y dependiendo de la forma más conveniente para los inversionistas, para esto se ha considerado el proyecto puro, es decir, sin financiamiento externo, en donde el inversionista proveerá de todos los recursos necesarios para la realización del proyecto. Por otro lado, también se analizará el proyecto de forma financiada donde se considerará el financiamiento con un 25%, 50% y 75%.

##### 4.7.2. Inversionistas

La empresa estará formada por 5 socios bajo la estructura de Sociedad de Responsabilidad Limitada, que en primera instancia serán los inversionistas.

#### 4.7.3. Instituciones crediticias

Existen variadas fuentes de financiamiento, tanto públicas como privadas. Las principales instituciones privadas que otorgan servicios financieros son los bancos, las cooperativas de ahorro y crédito y las fundaciones. Existen, además, instituciones que proveen servicios financieros especializados, como las instituciones de garantías recíprocas y empresas que ofrecen leasing y factoring. Las principales instituciones públicas que otorgan servicios financieros a microempresas son BancoEstado, CORFO, FOSIS, INDAP y SERCOTEC.

El financiamiento se puede obtener mediante diferentes instrumentos o servicios. A saber: créditos, subsidios, garantías, leasing, factoring, entre otros. Para toda empresa es importante conocer estos instrumentos y aprender a elegirlos según sus ventajas en cada situación.

#### 4.7.4. Leasing

No aplica en este proyecto.

#### 4.7.5. Costos de financiamiento

Los costos de financiamiento de cada institución crediticia están dados por la tasa de interés del préstamo o tasa de descuento del inversionista. Se deben incluir además los costos asociados a trámites legales, impuestos, etc. Dependerá del horizonte (plazo fijo) del préstamo. Se cotiza el financiamiento en el Banco Estado según se detalla en Figura 4-5:

Tabla 4-5 Valores para financiamiento BancoEstado

Tasa de Interés Nominal (%)		
	Menor a 12 meses	Mayor a 12 meses hasta 240 meses
Rango de montos por operación	Tasa mensual	Tasa Mensual
Menor o igual a UF 5.000	1,15%	1,20%
Mayor UF 5.000	0,86%	0,90%
Tasas de interés reajustables (%)		
	Menor a 12 meses	Mayor a 12 meses hasta 240 meses
Rango de montos de operación	Tasa Anual	Tasa Anual
Menor o igual UF 2.000	5,04%	6,30%
Mayor UF 2.000	5,04%	6,30%

Fuente: [www.bancoestado.cl](http://www.bancoestado.cl)

#### **4.8. AMBIENTAL**

Esta sección se refiere al estudio de la normativa vigente en lo que respecta a prevención de contaminación ambiental y a las posibles restricciones que pudiesen incorporarse durante la duración del proyecto. Sin embargo, para el presente proyecto no existen limitaciones medio ambientales, tanto de emisiones de partículas y desechos, como RIL.

##### **4.8.1. Impacto medio ambiente**

El sistema productivo proyectado no genera impacto al medio ambiente, ya que no se generan desechos, Riles o emanaciones considerables al ambiente.

**CAPÍTULO 5**

**EVALUACIÓN ECONÓMICA**



## 5. **EVALUACIÓN ECONÓMICA**

La evaluación económica tiene como fin determinar si el proyecto puede generar utilidades y ser sustentable en el tiempo, y en conjunto a los capítulos anteriores, recomendar o no realizar la inversión.

### 5.1 **CONSIDERACIONES**

Para realizar la evaluación económica se considerará los siguientes puntos:

#### 5.1.1 Horizonte del proyecto

Para el presente proyecto se ha considerado un horizonte de 10 años de trabajo, por tratarse de un negocio pequeño, pero de alto riesgo.

#### 5.1.2 Tasa de descuento

La tasa de descuento representa el retorno mínimo exigido por el inversionista al proyecto, debido al costo de oportunidad que presenta invertir en el proyecto

Para la determinación de la tasa de descuento se utilizará el modelo de fijación de precios de activos de capital o CAPM. Tal como se muestra en la figura 5-1, el costo del capital propio por este método está dado por:

$$R = Rf + (Rm - Rf) * \beta$$

Figura 5-1 Formula tasa de Descuento

Fuente: <https://economipedia.com/definiciones/modelo-valoracion-activos-financieros-capm.html>

Donde:

- $R_f$  = Tasa libre de riesgo (Ver tabla 5-1).
- $R_m$  = Tasa de rentabilidad observada en el mercado bursátil (Ver tabla 5-2).
- $\beta$  = Beta, relación que existe entre el riesgo del proyecto respecto al riesgo de mercado (Ver tabla 5-3).

Para el presente proyecto se utilizaron los siguientes datos:

Tabla 5-1 Tasa de interés BCU,BTU años UF 10 años

Periodo	Tasa de interés mercado secundario, bonos en UF a 10 años (BCU, BTU)
2018	1,76

Fuente: [https://si3.bcentral.cl/siete/secure/search/ViewBasket\\_NEW.aspx](https://si3.bcentral.cl/siete/secure/search/ViewBasket_NEW.aspx)

Tabla 5-2 Índice de precios selectivos de acciones IPSA

Periodo	Índice de precios selectivo de acciones IPSA (var. %)
2009	50,71
2010	37,59
2011	-15,22
2012	2,96
2013	-14
2014	4,1
2015	-4,43
2016	12,8
2017	34,04
2018	-8,25
Promedio	10,03

Fuente: <https://es.investing.com/indices/ipsa-historical-data>

Tabla 5-3 Beta de riesgo

Beta	
Retail Distribuidor	1,15

Fuente: [http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New\\_Home\\_Page/datafile/Betas.html](http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html)

Datos resumidos:

- $R_f = 1,76\%$
- $R_m = 10,03\%$
- $\beta = 1,15$

Tasa de descuento total

- $R = 11,27\%$

### 5.1.3 Moneda a utilizar

La moneda que se ha utilizado durante todo el proyecto y para la presente evaluación económica será la Unidad de Fomento UF. Dicha elección se debe a que la UF considera la inflación correspondiente y se actualiza día a día. Por dicho motivo, el presente proyecto considera la siguiente UF.

- 1 de Diciembre 2018UF = \$ 27.536,46

### 5.1.4 Impuestos

Según la clasificación del proyecto, el impuesto a considerar en el análisis corresponde al 27%.

### 5.1.5 Inversión inicial

Como inversión inicial, según los capítulos anteriores, se considera:

- Costos activos fijos.
- Capital de trabajo.
- Gastos instalación y puesta en marcha.
- Gastos de imprevistos, los cuales corresponden a un 10% de la suma de los costos anteriores.

La tabla 5-4 presentada a continuación indica de forma resumida la evaluación económica del proyecto.

Tabla 5-4 Resumen de Inversión Evaluación Económica

Resumen de la Inversión		
Ítem	Monto	UF
Inversión Equipos y muebles	\$ 3.171.640	115,18
Capital de trabajo	\$ 7.423.490	269,59
Gastos puesta en Marcha	\$ 5.520.000	200,46
Imprevistos	\$ 1.611.513	58,52
<b>Total</b>	<b>\$17.726.643</b>	<b>643,75</b>

Fuente: Elaboración propia

### 5.1.6 Ingresos y Egresos

Para determinar los ingresos, se consideró un precio promedio por venta de libros y productos similares de autores nacionales e internacional, con una consignación de un 50% con respecto a las editoriales. Además, se considera la proyección de la demanda estimada en el horizonte del proyecto.

Por los egresos se considera para el cálculo los costos directos e indirectos del proyecto (Ver tabla 5-5). La principal fuente de egresos radica en la remuneración del personal de FreieBukcher.

Tabla 5-5 Proyección de Ingresos y egresos

Proyección de Ingresos y Egresos		
Años	Ingresos UF	Egresos UF
1	648,42	858,43
2	814,29	856,51
3	855,00	869,12
4	897,75	881,73
5	987,53	894,34
6	1086,28	906,94
7	1194,91	919,55
8	1314,40	932,16
9	1511,56	944,77
10	1738,29	957,37

Fuente: Elaboración propia

### 5.1.7 Depreciaciones

Para la depreciación de activos de FreieBukcher, será considerada la depreciación acelerada, ver tabla 5-6, en concordancia con la vida útil de bienes físicos del activo inmovilizado entregado por el Servicio de Impuestos Internos SII.

Se ha considerado una reinversión al sexto año por obsolescencia de equipos, por ende, una depreciación al 7° y 8° año. Ver tabla 5-7.

Tabla 5-6 Tabla de años de vida útil y depreciación de activos

Depreciaciones Años		
Equipo	Vida Útil	Depreciación Acelerada
Libreros	7	2
Estante central (Arrimo)	7	2
Mesón	7	2
Silla	7	2
Sitial	7	2
Computador all in one	6	2
Impresora Multifuncional	6	2

Fuente: Servicio de impuestos internos, [www.sii.cl](http://www.sii.cl)

Tabla 5-7 Depreciación de activos, valor libro y residual

Depreciación Valores					Años										Valor Libro	Valor Residual
Equipo	cantidad	Valor Unitario	Valor Total	UF	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Libreros	12	\$ 149.990	\$1.799.880	65,36	32,68	32,68									0,00	13,07
Estante central (Arrimo)	2	\$ 99.990	\$ 199.980	7,26	3,63	3,63									0,00	1,45
Mesón de venta	1	\$ 202.300	\$ 202.300	7,35	3,67	3,68									0,00	1,47
Sillas	1	\$ 106.898	\$ 106.898	3,88	1,94	1,94									0,00	0,00
Sitial	3	\$ 54.899	\$ 164.697	5,98	2,99	2,99									0,00	0,00
Computador all in one	1	\$ 569.990	\$ 569.990	20,70	10,35	10,35					10,35	10,35			0,00	0,00
Impresora Multifuncional	1	\$ 30.590	\$ 30.590	1,11	0,56	0,55					0,56	0,55			0,00	0,00
<b>Total</b>					<b>55,82</b>	<b>55,82</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>10,91</b>	<b>10,90</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>15,99</b>

Fuente: Elaboración propia

### 5.1.8 Valor libro

Considerando el punto anteriormente descrito, Depreciaciones, donde se utiliza la depreciación acelerada y que el concepto de Valor libro se define como el monto aún no depreciado del activo de acuerdo con su vida útil, para el presente proyecto el valor libro es cero.

### 5.1.9 Reinversiones

El presente proyecto ha considerado una reinversión de 21,81 UF al sexto año, debido a la obsolescencia del computador All in one y la multifuncional adquiridas inicialmente.

### 5.1.10 Valor residual

Dado el horizonte del proyecto de 10 años, ciertos activos no podrán venderse y obtener una ganancia a considerar por la obsolescencia de estos, solo los muebles podrán ser vendidos y serán considerados para el cálculo del valor residual con los siguientes porcentajes del valor original indicados en la tabla 5-8.

Tabla 5-8 Tabla valor residual de activos

Valor Residual	
Equipo	%
Libreros	20%
Estante central (Arrimo)	20%
Mesón	20%
Silla	0%
Sitial	0%
Computador all in one	0%
Impresora Multifuncional	0%

Fuente: Elaboración propia

## 5.2 **PROYECTO PURO**

Corresponde a un proyecto financiado íntegramente con capital propio. El costo de utilizar los fondos propios corresponde a su costo de oportunidad, o lo que se deja de ganar por no haberlos invertido en un proyecto alternativo, con similar nivel de riesgo.

### 5.2.1 Flujo de caja proyecto puro

El flujo de caja puro (sin financiamiento externo) se aprecia en la tabla 5-9, para cuya confección se utilizó la siguiente información:

- Horizonte de vida del proyecto: diez años.
- Proyecto sin financiamiento externo.
- UF = 27.536,46 CLP al 01 de Diciembre de 2018.
- Impuesto de primera categoría para el año 2018 = 27%.
- Tasa de descuento  $R = 11,27\%$
- Modo de depreciación = acelerada

Tabla 5-9 Flujo de Caja Puro

Flujo de Caja Puro												
Años		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos			648,42	814,29	855,00	897,75	987,53	1.086,28	1.194,91	1.314,40	1.511,56	1.738,29
Egresos			858,43	856,51	869,12	881,73	894,34	906,94	919,55	932,16	944,77	957,37
Margen			-210,01	-42,23	-14,12	16,02	93,19	179,34	275,36	382,24	566,79	780,92
Depreciación			-55,82	-55,82					-10,91	-10,91		
Valor Libro												
Valor Residual												15,99
Interés CP				-11,34	-14,23	-15,76	-15,75	-11,57	-3,69			
Interés LP												
Perdida del ejercicio anterior				-265,83	-375,22	-403,57	-403,31	-325,87	-158,10			
Utilidades antes de impto			-265,83	-375,22	-403,57	-403,31	-325,87	-158,10	102,66	371,34	566,79	796,91
Impuesto	27%								-27,72	-100,26	-153,03	-215,17
Utilidad Despues de impto			-265,83	-375,22	-403,57	-403,31	-325,87	-158,10	74,94	271,08	413,76	581,75
Perdida del ejercicio anterior				265,83	375,22	403,57	403,31	325,87	158,10			
Depreciación			55,82	55,82					10,91	10,91		
Crédito CP			210,01	263,58	291,93	291,67	214,23	68,27				
Crédito LP												
Amortización CP				-210,01	-263,58	-291,93	-291,67	-214,23	-68,27			
Amortización LP												
Inversión		-374,16						-21,81				
Capital de trabajo		-269,59										269,59
Flujo de caja		-643,75	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	175,68	281,98	413,76	851,34
Flujo de caja Actualizado		-643,75	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	83,19	120,00	158,24	292,62
Flujo de caja Acumulado		-643,75	-643,75	-643,75	-643,75	-643,75	-643,75	-643,75	-560,56	-440,56	-282,32	10,30

Fuente: Elaboración propia

### 5.2.2 Indicadores económicos flujo de caja puro

Los resultados obtenidos del FC puro se pueden apreciar en la tabla 5-10.

Tabla 5-10 Indicadores FC Puro

TIR (%)	11%
VAN (UF)	10,30
PRI (Años)	10

Fuente: Elaboración propia

## 5.3 PROYECTO CON FINANCIAMIENTO EXTERNO

### 5.3.1 PROYECTO FINANCIADO 25%

Para el financiamiento del 25% de la inversión inicial del proyecto, se hace una simulación de crédito otorgado por el Banco Estado a diez años, con una tasa de interés del 6,3% anual, un valor del crédito solicitado de 643,75 UF.

El valor cuota  $R$ , se calcula mediante la siguiente fórmula presentada por la figura 5-2:

$$R = C \times \frac{i}{[1 - (1 + i)^{-n}]}$$

Figura 5-2 Fórmula Valor Cuota

Fuente: <https://www.finanzas9y6.com/como-calculiar-el-valor-de-la-cuota-de-un-prestamo/>

En donde:

- $C$  = Capital
- $i$  = Tasa de interés
- $n$  = Período

Obteniendo este valor, se procede a confeccionar la Tabla de interés y amortización, que se muestra en la tabla 5-11.

Tabla 5-11 Interés y amortización de crédito financiamiento de 25% en UF.

Inversión	643,75
Financiamiento	25%
Préstamo banco	160,94
Interés Anual	6,3%

N° cuotas	Cap original	interés	valor cuota	amortización	Capital
1	160,94	10,14	22,18	12,04	148,90
2	148,90	9,38	22,18	12,80	136,10
3	136,10	8,57	22,18	13,60	122,50
4	122,50	7,72	22,18	14,46	108,04
5	108,04	6,81	22,18	15,37	92,66
6	92,66	5,84	22,18	16,34	76,32
7	76,32	4,81	22,18	17,37	58,95
8	58,95	3,71	22,18	18,46	40,49
9	40,49	2,55	22,18	19,63	20,86
10	20,86	1,31	22,17	20,86	0,00

Fuente: Elaboración propia

Con la información obtenida del interés y amortización, se procede a confeccionar el FC correspondiente a un financiamiento del 25%, como se indica en la tabla 5-12.

Tabla 5-12 Flujo de Caja Financiado en un 25%

Flujo de Caja 25%												
Años		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos			648,42	814,29	855,00	897,75	987,53	1.086,28	1.194,91	1.314,40	1.511,56	1.738,29
Egresos			858,43	856,51	869,12	881,73	894,34	906,94	919,55	932,16	944,77	957,37
Margen			-210,01	-42,23	-14,12	16,02	93,19	179,34	275,36	382,24	566,79	780,92
Depreciación			-55,82	-55,82					-10,91	-10,91		
Valor Libro												
Valor Residual												15,99
Interés CP				-12,54	-16,69	-19,55	-20,94	-18,24	-11,92			
Interés LP			-10,14	-9,38	-8,57	-7,72	-6,81	-5,84	-4,81	-3,71	-2,55	-1,31
Perdida del ejercicio anterior				-275,97	-395,94	-435,33	-446,57	-381,13	-225,87			
Utilidades antes de impto			-275,97	-395,94	-435,33	-446,57	-381,13	-225,87	21,86	367,62	564,24	795,60
Impuesto	27%								-5,90	-99,26	-152,35	-214,81
Utilidad Despues de impto			-275,97	-395,94	-435,33	-446,57	-381,13	-225,87	15,96	268,36	411,90	580,79
Perdida del ejercicio anterior				275,97	395,94	435,33	446,57	381,13	225,87			
Depreciación			55,82	55,82					10,91	10,91		
Crédito CP			232,19	309,13	362,12	387,83	337,76	220,65				
Crédito LP		160,94										
Amortización CP				-232,19	-309,13	-362,12	-387,83	-337,76	-220,65			
Amortización LP			-12,04	-12,80	-13,60	-14,46	-15,37	-16,34	-17,37	-18,46	-19,63	-20,86
Inversión		-374,16						-21,81				
Capital de trabajo		-269,59										269,59
Flujo de caja		-482,81	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	14,71	260,81	392,27	829,51
Flujo de caja Actualizado		-482,81	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6,97	110,99	150,03	285,12
Flujo de caja Acumulado		-482,81	-482,81	-482,81	-482,81	-482,81	-482,81	-482,81	-475,85	-364,86	-214,83	70,28

Fuente: Elaboración propia

### 5.3.1.1 Indicadores económicos flujo de caja financiado 25%

Los resultados obtenidos del FC financiado en un 25% se pueden apreciar en la tabla 5-13

Tabla 5-13 Indicadores económicos FC financiado 25%

TIR (%)	13%
VAN (UF)	70,28
PRI (Años)	10

Fuente: Elaboración propia

### 5.3.2 PROYECTO FINANCIADO 50%

Para el financiamiento del 50% del proyecto, al igual como ocurrió con el financiamiento de 25%, se hace una simulación de crédito otorgado por el Banco Estado a diez años, con una tasa de interés del 6,3% anual, un valor del crédito solicitado de 321,88 UF y se determina el valor cuota y amortización correspondiente. Ver tabla 5-14.

Tabla 5-14 Interés y amortización de crédito financiamiento de 50% en UF.

Inversión	643,75
Financiamiento	50%
Préstamo banco	321,88
Interés Anual	6,3%

N° cuotas	Cap original	interés	valor cuota	amortización	Capital
1	321,88	20,28	44,36	24,08	297,80
2	297,80	18,76	44,36	25,60	272,20
3	272,20	17,15	44,36	27,21	245,00
4	245,00	15,43	44,36	28,92	216,07
5	216,07	13,61	44,36	30,74	185,33
6	185,33	11,68	44,36	32,68	152,65
7	152,65	9,62	44,36	34,74	117,91
8	117,91	7,43	44,36	36,93	80,98
9	80,98	5,10	44,36	39,25	41,73
10	41,73	2,63	44,36	41,73	0,00

Fuente: Elaboración propia

Con la información obtenida del interés y amortización, se procede a confeccionar el FC correspondiente a un financiamiento del 50%, como se indica en la tabla 5-15.

Tabla 5-15 Flujo de Caja Financiado en un 50%

Flujo de Caja 50%												
Años		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos			648,42	814,29	855,00	897,75	987,53	1.086,28	1.194,91	1.314,40	1.511,56	1.738,29
Egresos			858,43	856,51	869,12	881,73	894,34	906,94	919,55	932,16	944,77	957,37
Margen			-210,01	-42,23	-14,12	16,02	93,19	179,34	275,36	382,24	566,79	780,92
Depreciación			-55,82	-55,82					-10,91	-10,91		
Valor Libro												
Valor Residual												15,99
Interés CP				-13,74	-19,15	-23,34	-26,14	-24,91	-20,14	-8,76		
Interés LP			-20,28	-18,76	-17,15	-15,43	-13,61	-11,68	-9,62	-7,43	-5,10	-2,63
Perdida del ejercicio anterior				-286,11	-416,66	-467,08	-489,83	-436,39	-293,64	-58,95		
Utilidades antes de impto			-286,11	-416,66	-467,08	-489,83	-436,39	-293,64	-58,95	296,20	561,69	794,29
Impuesto	27%									-79,98	-151,66	-214,46
Utilidad Despues de impto			-286,11	-416,66	-467,08	-489,83	-436,39	-293,64	-58,95	216,23	410,04	579,83
Perdida del ejercicio anterior				286,11	416,66	467,08	489,83	436,39	293,64	58,95		
Depreciación			55,82	55,82					10,91	10,91		
Crédito CP			254,37	354,69	432,31	483,99	461,29	373,03	162,17			
Crédito LP		321,88										
Amortización CP				-254,37	-354,69	-432,31	-483,99	-461,29	-373,03	-162,17		
Amortización LP			-24,08	-25,60	-27,21	-28,92	-30,74	-32,68	-34,74	-36,93	-39,25	-41,73
Inversión		-374,16						-21,81				
Capital de trabajo		-269,59										269,59
Flujo de caja		-321,88	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	86,98	370,78	807,69
Flujo de caja Actualizado		-321,88	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	37,02	141,81	277,62
Flujo de caja Acumulado		-321,88	-321,88	-321,88	-321,88	-321,88	-321,87	-321,87	-321,87	-284,86	-143,05	134,56

Fuente: Elaboración propia

### 5.3.2.1 Indicadores económicos flujo de caja financiado 50%

Los resultados obtenidos del FC financiado en un 50% se pueden apreciar en la tabla 5-16.

Tabla 5-16 Indicadores económicos FC financiado 50%

TIR (%)	15%
VAN (UF)	134,56
PRI (Años)	10

Fuente: Elaboración propia

### 5.3.3 PROYECTO FINANCIADO 75%

Para el financiamiento del 75% del proyecto, al igual como ocurrió con el financiamiento de 25% y 50%, se hace una simulación de crédito otorgado por el Banco Estado a diez años, con una tasa de interés del 6,3% anual, un valor del crédito solicitado de 482,81 UF y se determina el valor cuota y amortización correspondiente. Ver tabla 5-17.

Tabla 5-17 Interés y amortización de crédito financiamiento de 50% en UF.

Inversión	643,75
Financiamiento	75%
Préstamo banco	482,81
Interés Anual	6,3%

N° cuotas	Cap original	interés	valor cuota	amortización	Capital
1	482,81	30,42	66,53	36,12	446,70
2	446,70	28,14	66,53	38,39	408,30
3	408,30	25,72	66,53	40,81	367,49
4	367,49	23,15	66,53	43,38	324,11
5	324,11	20,42	66,53	46,12	277,99
6	277,99	17,51	66,53	49,02	228,97
7	228,97	14,43	66,53	52,11	176,86
8	176,86	11,14	66,53	55,39	121,47
9	121,47	7,65	66,53	58,88	62,59
10	62,59	3,94	66,53	62,59	0,00

Fuente: Elaboración propia

Con la información obtenida del interés y amortización, se procede a confeccionar el FC correspondiente a un financiamiento del 75%, como se indica en la tabla 5-18

Tabla 5-18 Flujo de Caja Financiado en un 75%

Flujo de Caja 75%												
Años		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos			648,42	814,29	855,00	897,75	987,53	1.086,28	1.194,91	1.314,40	1.511,56	1.738,29
Egresos			858,43	856,51	869,12	881,73	894,34	906,94	919,55	932,16	944,77	957,37
Margen			-210,01	-42,23	-14,12	16,02	93,19	179,34	275,36	382,24	566,79	780,92
Depreciación			-55,82	-55,82					-10,91	-10,90		
Valor Libro												
Valor Residual												15,99
Interés CP				-14,93	-21,61	-27,14	-31,33	-31,58	-28,37	-18,63	-5,53	
Interés LP			-30,42	-28,14	-25,72	-23,15	-20,42	-17,51	-14,43	-11,14	-7,65	-3,94
Perdida del ejercicio anterior				-296,25	-437,37	-498,83	-533,09	-491,65	-361,40	-139,75		
Utilidades antes de impto			-296,25	-437,37	-498,83	-533,09	-491,65	-361,40	-139,75	201,82	553,61	792,97
Impuesto	27%									-54,49	-149,48	-214,10
Utilidad Despues de impto			-296,25	-437,37	-498,83	-533,09	-491,65	-361,40	-139,75	147,33	404,14	578,87
Perdida del ejercicio anterior				296,25	437,37	498,83	533,09	491,65	361,40	139,75		
Depreciación			55,82	55,82					10,91	10,91		
Crédito CP			276,55	400,24	502,50	580,15	584,82	525,41	344,96	102,37		
Crédito LP		482,81		-276,55	-400,24	-502,50	-580,15	-584,82	-525,41	-344,96	-102,37	
Amortización CP												
Amortización LP			-36,12	-38,39	-40,81	-43,38	-46,12	-49,02	-52,11	-55,39	-58,88	-62,59
Inversión		-374,16						-21,81				
Capital de trabajo		-269,59										269,59
Flujo de caja		-160,94	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	242,89	785,87
Flujo de caja Actualizado		-160,94	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	92,89	270,11
Flujo de caja Acumulado		-160,94	-160,94	-160,94	-160,94	-160,94	-160,94	-160,94	-160,94	-160,94	-68,04	202,07

Fuente: Elaboración propia

### 5.3.3.1 Indicadores económicos flujo de caja financiado 75%

Los resultados obtenidos del FC financiado en un 75% se pueden apreciar en la tabla 5-19.

Tabla 5-19 Indicadores económicos FC financiado 75%

TIR (%)	21%
VAN (UF)	202,07
PRI (Años)	10

Fuente: Elaboración propia

## 5.4 **RESUMEN DE INDICADORES ECONÓMICOS Y RENTABILIDAD**

La tabla 5-20 resume los indicadores económicos de acuerdo con el financiamiento del proyecto FreieBukcher

Tabla 5-20 Resumen de Indicadores Económicos

Resumen Indicadores Económicos			
Financiamiento	VAN	TIR	PRI
Puro	10,30	11%	10
25%	70,28	13%	10
50%	134,56	15%	10
75%	202,07	21%	10

Fuente: Elaboración Propia

Los resultados indican un proyecto viable económicamente. El mejor VAN, rentabilidad máxima y payback se obtiene en el proyecto financiado al 75%.

## 5.5 SENSIBILIZACIÓN

El análisis de sensibilidad permite tomar decisiones de inversión, y consiste en calcular los nuevos flujos de caja y el VAN del proyecto, al cambiar porcentualmente los ingresos o los costos.

Al comparar de los nuevos flujos de caja, y tras calcular un nuevo VAN se puede determinar o mejorar las estimaciones sobre el proyecto en el caso que dichas variables cambiasen por fluctuaciones en el mercado o existiesen errores iniciales de apreciación. Las variables para considerar, por ser las más significativas, son los Ingresos y Egresos anuales, las cuales se variarán en porcentaje hasta lograr ubicar el límite en que el inversionista puede alcanzar la tasa de descuento preestablecida.

El proyecto financiado al 75% es el elegido para el presente análisis, debido a que presenta los mejores índices económicos.

Se utilizará una variación porcentual de las variables en pasos de +/- 1 %

### 5.5.1 Sensibilización de Ingresos

La tabla 5-21 indica la variación porcentual de los ingresos hasta que el VAN del proyecto sea igual a cero.

Tabla 5-21 Sensibilización de Ingresos

Variación de Ingresos	
%	VAN
5	415,92
4	373,15
3	330,38
2	287,61
1	244,84
0	202,07
-1	159,30
-2	116,53
-3	73,76
-4	30,99
-4,73	0,00
-5	-11,78
-6	-54,55

Fuente: Elaboración propia

Como indica la tabla 5-21 y en el gráfico 5-1, los ingresos pueden disminuir hasta en un 4,73% para obtener un VAN igual a cero, rentabilidad mínima exigida por el inversionista.

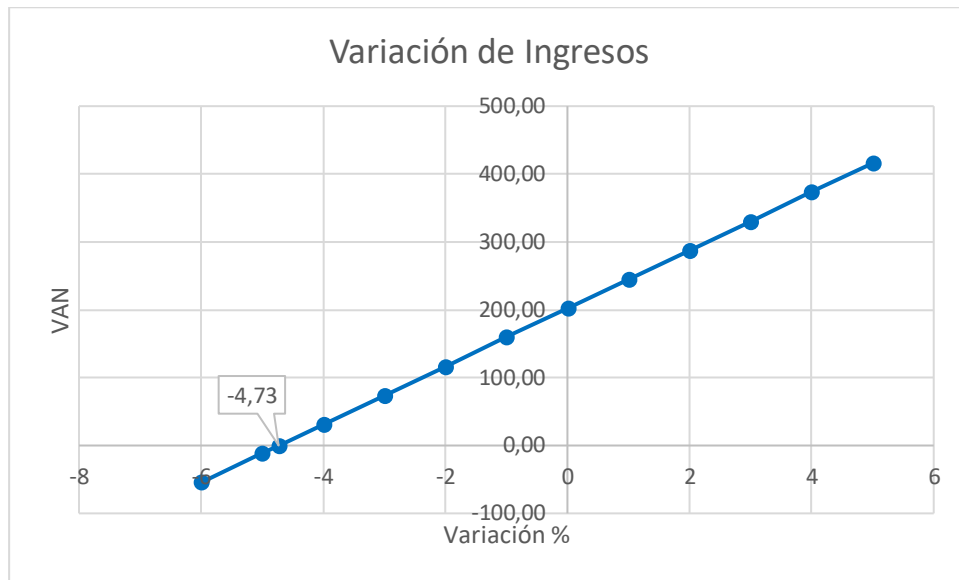


Gráfico 5-1 Variación de Ingresos

Fuente: Elaboración propia

### 5.5.2 Sensibilización de Egresos

La tabla 5-22 indica la variación porcentual de los egresos hasta que el VAN del proyecto sea igual a cero.

Tabla 5-22 Sensibilización de Egresos

Variación de Egresos	
%	VAN
6	-49,31
5	-7,41
4,82	0,00
4	34,48
3	76,38
2	118,28
1	160,17
0	202,07
-1	243,97
-2	285,86
-3	327,76
-4	369,66
-5	411,55

Fuente: Elaboración propia

Como indica la tabla 5-22 y en el gráfico 5-2, los egresos pueden aumentar hasta en un 4,82 % para obtener un VAN igual a cero.

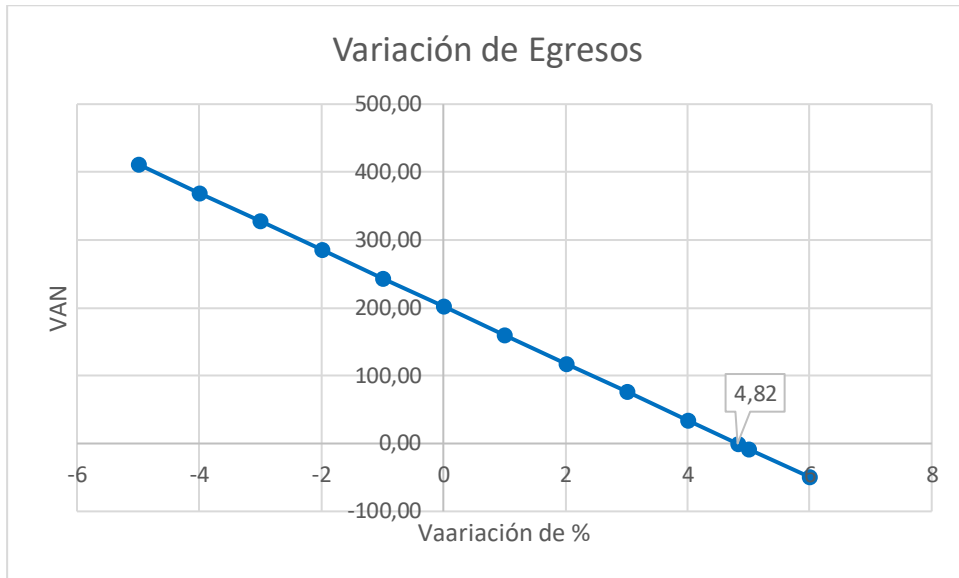


Gráfico 5-2 Variación de Egresos

Fuente: Elaboración propia

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

El presente proyecto busca determinar la viabilidad de una idea de negocio de la instalación de una empresa comercializador de libros y productos similares, en un sector en específico, que para el presente proyecto es en la ciudad de Quillota, Local 21 paseo "Dibora", ofreciendo productos de autores nacionales e internacionales. FreieBukcher busca fomentar la lectura y satisfacer las necesidades de ocio, educación, interés o cualquiera sea su motivación.

Este proyecto es evaluado desde distintos puntos y factores a considerar como lo son, análisis de diagnóstico, demanda, oferta, estudio de mercado, diversas prefactibilidades (técnica, legal, financiera, entre otras), evaluación económica, entre otras, y por ello se concluye en:

- Demanda insatisfecha que puede ser obtenida: En la localidad de Quillota las opciones de compra de estos productos son escasas y sus habitantes recaen en la necesidad de adquirir estos productos en otras ciudades de la V región.
- Demanda irregular: La demanda de libros y sus productos similares no es constante como se estima en este proyecto, existen temporadas altas, medias y bajas, según encuestas realizadas a tiendas de libros ubicadas en Viña del Mar y Valparaíso, durante la temporada alta se logra una venta sobre los 100 ejemplares en un solo día.
- Beneficio por consignaciones: Las tiendas de libros funcionan a base de consignaciones, por lo tanto, no existe una inversión directa de stock o reinversión en inventario como punto positivo, el aspecto negativo es que los porcentajes de ganancias acordados entre la editorial y la empresa inicialmente son en base a negociaciones entre las partes mientras no se consolide y afiance en el mercado.
- Impacto Social: FreieBukcher busca fomentar la cultura y hábitos de lectura a través de la generación de talleres y eventos sociales, por lo cual son un aporte para la comunidad de Quillota.
- Nivel de Riesgo: El presente proyecto demostró que la implementación de la librería FreieBukcher no es un negocio que genere una ganancia al corto plazo, sino que, a los 10 años, mediante un financiamiento externo del 75%, presentaría un indicador VAN favorable de 202,07 UF, aun así, es un proyecto que genera un retorno de utilidades al inversionista.
- Proyección realizada: El proyecto analizado es medianamente optimista en función a la demanda estimada, ya que FreieBukcher ya tiene una clientela constante pero no a los niveles que se estiman en la evaluación, siendo un aspecto negativo, pero no es lo suficientemente optimista a la realidad de librerías más pequeñas de otras ciudades, que alcanzan una venta que duplica a la presentada en este proyecto.
- Sociedad de responsabilidad limitada: Al escoger una sociedad de responsabilidad limitada, permite que en posibilidad que el negocio quiebre, no afecte el patrimonio de

los inversionistas. Por contraparte es difícil obtener un financiamiento de un banco basado en el bajo capital inicial requerido.

- Niveles de Sensibilización: Tanto como para la sensibilidad de los ingresos (una caída sustancial importante de ventas) o la sensibilidad de los egresos (un aumento en los costos), son críticos, ya que presentan una variación máxima posible de 4,73% en los ingresos (los niveles de ventas no deben disminuir de los estimados) y 4,82% en los egresos (No deben aumentar o incurrir en gastos extras).
  
- Realizar un análisis en profundidad de:
  - Catálogo de productos necesario de productos a ofertar: Al optar por productos con consignación depende del dueño de la tienda los productos que desea presentar a la venta, por lo cual, aunque se estimó los temas y títulos que se desean ofertar en FreieBukcher, se deben entrar a buscar las tendencias actuales de lecturas para tomar decisiones correctas.
  
  - Stock Críticos: En base al punto anterior, también es necesario establecer un stock crítico (De ser posible en la negociación con la editorial) de ciertos títulos o productos que son de alta demanda.

Para terminar y con base en lo anteriormente mencionado, se puede establecer que el presente proyecto cumple con las condiciones necesarias para ser implementado aunque con una cuota no menor de riesgo. Solo es recomendable a una persona que desee invertir en un proyecto con utilidades al largo plazo.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- NASSIR Sapag Chain, REINALDO Sapag Chain. Preparación y Evaluación De Proyectos. Quinta Edición McGraw-Hill Interamericana, 2008.
- SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS. Tabla de Vida Útil de los Bienes Físicos del Activo Inmovilizado. [en línea]. [Consulta diciembre 2018]. Disponible en: <<http://www.sii.cl/>>.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. Proyecciones de Indicadores por Comunas 2002-2020. [en línea]. [Consulta octubre de 2018]. Disponible en: <<http://www.ine.cl/>>.
- BANCO CENTRAL, Tasa de interés mercado secundario. [en línea]. [Consulta diciembre de 2018]. Disponible en: <[www.bcentral.cl](http://www.bcentral.cl)> .
- PLAN NACIONAL DE LECTURA, antecedentes cualitativos del proyecto, [en línea] [consulta diciembre 2018]. Disponible em: < <https://www.cultura.gob.cl> >.
- EL MOSTRADOR, entrevista a Marilén Wood, Vicepresidenta de la Camara del Libro, consignación de ediciones B, [en línea] [Consulta diciembre 2018]. Disponible: <<https://www.elmostrador.cl/cultura>>.
- LEY CHILE, Ley N°19.227, [en línea] [Consulta diciembre 2018]. Disponible en: <[www.leychile.cl](http://www.leychile.cl)>.
- GFK ADIMARK, Frecuencia de lectura de libros, [en línea] [Consulta Octubre 2018]. Disponible en: <<https://www.adimark.cl/es/>>.
- EDITORES DE CHILE, catastro de librerías en Chile, [en línea] [Consulta Octubre 2018]. Disponible en: <<https://libreriasdechile.cl/catastro/>>.
- CÁMARA CHILENA DEL LIBRO, informe estadístico anual ISBN [en línea] [Consulta Octubre 2018]. Disponible en: <<https://camaradellibro.cl/>>.
- BANCOESTADO, tasa de interés para micro y pequeñas empresas [en línea] [Consulta Noviembre 2019]. Disponible en: <<https://www.bancoestado.cl/>> .
- ADAMODAR, beta para cálculo de tasa de descuento modelo CAPM, [en línea] [Consulta Noviembre 2018]. Disponible en: <<http://pages.stern.nyu.edu/>>.
- INVESTING, datos históricos IPSA Chile, [en línea] [Consulta noviembre 2018]. Disponible en: <<https://es.investing.com>>.



## ANEXOS

### Anexo 1: Cotizaciones de muebles y equipos

f.
VENTA TELEFÓNICA 600 290 6500 FALABELLA TV NOVIOSII


CMR | BANCO | VIAJES | SEGUROS | SODIMAC | HOMOY | TOTTUS | LINIO | MALL PLAZA

CATEGORÍAS
¿Qué buscas?
Inicia Sesión  
Mi Cuenta
MIS ORDENES
AYUDA
BOLSA

PROGRAMA TU DESPACHO, INSTALA Y **RECICLA**
VER MÁS

NUEVOS SERVICIOS LÍNEA BLANCA

Home / Decohogar-Mesas Centro, Laterales y Arrimos / Arrimos



-

1

+

AGREGAR A LA BOLSA

50%

### Arrimo Fornax

FAVATEX

★★★★★ [Crear comentario](#)

\$ 49.990 (Oferta)

\$ 99.990

Acumula 333 CMR Puntos

Código del producto: 6595374

[Calcula tu cuota CMR](#)  
10 cuotas de \$ 5.854. CAE 37.32%

**Disponibilidad**

**Envía a domicilio**  
Selecciona una comuna >

**No disponible para retiro**

-

1

+

CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

- Marca: Favatex
- Modelo: Fornax
- Tipo: Arrimos
- Forma: Irregular
- Alto: 80,5 cm
- Ancho: 36 cm
- Largo: 90 cm
- Material de la base: Aglomerado MDF
- Material de la cubierta: Aglomerado MDF
- Acabado: Pintado
- Número de cajones: Sin cajones
- Número de puertas: 6
- Hecho en: Brasil

Garantía del proveedor

- 3 meses

Servicio de armado

- Producto no requiere armado.

¿Necesitas ayuda? Llámamos al 2 2390 6539

Puedes pagar con:

Los medios de pago disponible pueden variar según tipo de despacho.

INFORMACIÓN DEL PRODUCTO

ESPECIFICACIONES

COMENTARIOS

f. VENTA TELEFÓNICA 600 390 6500 FALABELLA TV. NOVIOSII
CMR | BANCO | VIAJES | SEGUROS | SODIMAC | HOMOY | TOTTUS | LINIO | MALL PLAZA

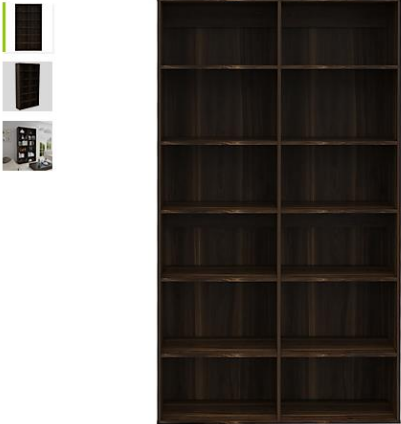
CATEGORÍAS

Inicia Sesión  
Mi Cuenta
MIS ORDENES
AYUDA
BOLSA

PROGRAMA TU DESPACHO, INSTALA Y RECICLA
NUEVOS SERVICIOS LÍNEA BLANCA
VER MÁS

Home / Especiales- Deco / Muebles Organizadores / Eventos Muebles Organizadores / TUHOME / Ver Todo TuHome / Sala de Estar / Bibliotecas y Estantes

Código del producto: 6299929



**TUHOME**

## Biblioteca Office 7 Habano

★★★★★ [Crear comentario](#)

**\$ 149.990** Calcula tu cuota CMR  
10 cuotas de \$ 17.566. CAE 37.32%.

Acumula 999 CMR Puntos

Servicios adicionales

No, gracias

Armado \$ 19.990

[Términos y condiciones](#)

Disponibilidad

Envía a domicilio  
Selecciona una comuna >

No disponible para retiro

INFORMACIÓN DEL PRODUCTO	ESPECIFICACIONES	COMENTARIOS
--------------------------	------------------	-------------

Para oficinas, hogares y locales comerciales. La espectacular Tuhome Biblioteca Office 7 es un increíble mueble que se adapta a tus necesidades para que disfrutes de su amplio diseño y su estructura maciza y duradera. Construida a partir de láminas enchapadas de melamina de 15 mm, tiene un acabado oscuro y elegante que seduce desde el primer momento y atrapa tus sentidos, con un juego de texturas y vetas café que se mezclan para lograr el mueble para libros ideal para ti y tus necesidades.

### Características de la Tuhome Biblioteca Office 7

Saca a relucir la elegancia de tu estilo con la Tuhome Biblioteca Office 7, una biblioteca para que organices y exhibas tanto tus libros como adornos en los espacios de tu hogar. Perfecto para el living, el estudio o la pieza principal, donde podrás combinar y apilar tus lecturas como quieras en ambientes con abundante entrada de luz y combinaciones únicas.

La biblioteca de Tuhome tiene doce repisas horizontales con una capacidad ideal para espacios medianos y grandes así como para pequeños living que necesitan de mucho espacio de almacenamiento. Tiene una altura de 175 cm, un ancho de 97,7 cm y una profundidad de 30,6 cm que será más que suficiente para tu estilo de vida.

### CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

- Marca: Tuhome
- Material: MDP melamina
- Acabado: Textura
- Repisas: 12
- Espacio entre repisas: 27,3 cm
- Requiere armado: Sí

**Medidas**

- Alto: 175 cm
- Largo: "97,7 cm"
- Profundidad: "30,6 cm"
- Profundidad diagonal: "102,3 cm"

**Garantía**

- 3 meses

**Servicio Armado de Muebles**

Evita que tus muebles se dañen; deja que un experto los arme por ti. Por eso, contamos con un Servicio de Armado, al que puedes acceder de esta forma:

- 1) Al momento de comprar tu mueble, agrégalo a tu bolsa de compras.
- 2) Recibirás en tu domicilio una caja sellada con el mueble desarmado.
- 3) Debes solicitar el armado, llamando al 6003805000, opción 3, de lunes a viernes entre las 09:00 y 19:30 horas.
- 4) Falabella coordinará una visita dentro de un plazo máximo de 48 horas hábiles en Santiago y 72 horas en regiones. El horario de visitas es de lunes a viernes de 09:00 a 19:00 horas y sábados de 09:00 a 14:00 horas.

**El Servicio estándar de Armado de Muebles incluye**

- Revisión y chequeo del producto en el domicilio o lugar donde quiere el cliente que se arme.
- Ensamble y armado del mueble (puertas, cajones, etc).
- Confirmación del correcto funcionamiento del mueble (prueba de funcionamiento).

**El Servicio de Armado de Muebles excluye**

- Productos, despachos, modificación de muebles, trabajos de electricidad y gasfitería (agua y/o gas), movimiento de muebles, retiro de escombros.

**Para un óptimo servicio debes considerar**

- El producto debe estar sellado en su caja original para la revisión del técnico.
- El mueble debe estar ubicado en el lugar de armado y debe existir el espacio necesario para su correcto ensamblaje.
- Evitar la presencia de niños mientras se realizará el armado.

**Cobertura del Servicio Armado de Muebles**

- Arica, Iquique, Antofagasta, Calama, Copiapó, La Serena, Coquimbo, Viña del Mar, Quilpué, La Calera, San Felipe, Santiago, Rancagua, Curicó, Talca, Chillán, Concepción, Los Ángeles, Angol, Temuco, Osorno, Valdivia, Puerto Montt.

[Para revisar el manual de armado haz click aquí.](#)

Ingresar ubicación | Categorías | Historial | Tiendas oficiales | Ofertas de la semana | Vender | Ayuda | Crea tu cuenta | Ingresar | Compras

También puede interesarte: flyers - aroma sani air - venta de carros para comida - lockers metalicos - oferta maquina selladora de bolsas

Volver al listado | Industrias y Oficinas > Oficinas > Muebles y Sillas > Escritorios [Compartir](#) | [Vender uno igual](#)

Más publicaciones del vendedor

<p><b>\$ 166.000</b> Mesas Manicure Y Muebles Para Salone...</p>	<p><b>\$ 1.000</b> Muebles De Oficina A Medida, Modernos...</p>
--	---

[Ver todas las publicaciones](#)

Descripción

En LyA Muebles Somos profesionales especializados en el diseño y fabricación de mobiliario comercial y particular. Nuestro compromiso es proponer soluciones eficientes para hacer único su proyecto, entregando el mejor servicio y nuestros productos adaptados a sus necesidades.

Solicite su visita, presupuesto y diseño 3D sin costo.

\$202.300.- Es el valor para mesòn de 130cm de largo x 60cm de ancho x 110cm de alto, diseño primera foto, sin logo, considera un cajòn con cerradura.

Información sobre el vendedor

Ubicación  
Cerrillos, RM (Metropolitana)

38 ventas en los últimos 3 años.

Brinda buena atención

Entrega sus productos a tiempo

[Ver más datos de este vendedor](#)

Garantía

Compra Protegida con Mercado Pago  
Recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero

Garantía del vendedor  
Garantía de fábrica: 2 años

[Conocer más sobre garantía](#)

Mesones De Recepción - Se Fabrica A Pedido  
\$ 1.000

[Comprar](#)

[Inicio](#) > [Impresoras y Suministros](#) > [Impresoras Hogar y Oficina](#) > [Multifuncionales Tinta](#)

**RENUEVA**  
 #YoMeSumoHP

**HP® Multifuncional Tinta WiFi Deskjet IA 2675**

Código de Producto : ID.29765

Disponibilidad	Unidades	Precio Oferta Efectivo
Internet	0	<b>\$ 19.990</b>
Calama (Mall Plaza)	2	
Antofagasta	1	Precio Oferta
Copiapó	0	<b>\$ 20.590</b>
La Serena	0	(*) Otros Medios de Pago
Viña del Mar	0	Precio Referencial
Santiago	0	<b>\$ 30.590</b>
= Ahumada	0	
= Agustinas	0	
= Cantagallo	5	
= Las Condes	0	
= Los Leones	3	
= Manuel Montt	3	
= Mall Arauco Maipú	0	
= Mall Costanera Center	0	
= Mall Plaza Alameda	1	
= Mall Plaza Norte	0	
= Mall Plaza Oeste	0	
= Mall Florida Center	3	
= Mall Plaza Vespucio	0	
= Puente Alto	1	
Rancagua	2	
Curico	1	
Talca	1	
Chillan	0	
Talcahuano (Mall Trébol)	0	
Concepción	0	
Los Angeles	0	
Temuco	2	
Valdivia	2	
Osorno	2	
Puerto Montt	2	

 Cantidad : 

**Agregar al Carro**

**Cotización**

NOTA: Stock desfasado 20 minutos.  
 Vigencia Promoción: Viernes 22/02/2019 00:00 al Sábado 30/03/2019 23:59,  
 sujeto a disponibilidad de Stock

[Descripción](#)
[Ficha Técnica](#)
[Garantía](#)
[Contáctenos](#)
**Multifuncional Tinta WiFi Deskjet IA 2675**

Gracias a la configuración sencilla y la fácil impresión desde dispositivos móviles, ahorrará mucho con la HP DeskJet Ink Advantage 2675, la impresora Todo-en-Uno inalámbrica más económica de HP hasta la fecha.

**Resumen:**
**Imprima fácilmente desde su dispositivo móvil**

- Imprima fácilmente desde una amplia gama de teléfonos inteligentes y tablets.
- Conéctese y empiece a imprimir rápidamente con una configuración sencilla desde su teléfono inteligente o tablet.
- Administre fácilmente las tareas de impresión y escanee desde cualquier lugar con la aplicación HP All-in-One Printer Remote.

**Cartuchos de bajo costo.**

- Imprima documentos de alta calidad con los cartuchos de tinta HP de bajo precio.
- Obtén impresiones de alta calidad, una y otra vez, con una multifuncional, diseñada y creada para ser fiable.

**Impresión Wireless, copia y escanea.**

- Imprima, copie y escanee ahorrando dinero y espacio con una impresora Todo-en-Uno inalámbrica.
- La bandeja de salida permite ocupar menos espacio cuando está cerrada, reduce la cantidad de atascos y admite hasta 25 hojas en uso.
- Coloque su impresora donde desee gracias a su diseño compacto.
- Administre su impresora fácilmente con un panel de control de uso sencillo.

### Características Básicas

- **Marca:** HP
- **Modelo:** Deskjet IA 2675
- **Interfaz y conectividad:** 1 Hi-Speed USB 2.0
- **Compatibilidad**  
**Windows®:**  
**Mac OS®:**
- **Requisitos para Windows® y Mac®**  
Windows® 10, 8.1, 8 y 7: Procesador de 1 GHz de 32 bits (x86) o 64 bits (x64), 2 GB libres en el disco duro, unidad de CD-ROM/DVD o conexión a Internet, puerto USB, Microsoft® Internet Explorer. Windows Vista (solo de 32 bits): Procesador de 800 MHz y 32 bits (x86), 2 GB libres en el disco duro, unidad de CD-ROM/DVD o conexión a Internet, puerto USB, Microsoft® Internet Explorer 8. Windows® XP SP3 o posterior (solo de 32 bits): cualquier procesador Intel® Pentium® II, Celeron® o compatible de 233 MHz, 850 MB libres en el disco duro, unidad de CD-ROM/DVD o conexión a Internet, puerto USB, Internet Explorer 8

### Impresión

- **Tecnología de Impresión:** Inyección térmica de tinta HP
- **Resolución:**  
Negro (óptima): Hasta 1200 x 1200 dpi; Color (óptima): Resolución optimizada de hasta 4800 x 1200 dpi en color (cuando se imprime desde una computadora con papel fotográfico HP y 1200 dpi de entrada)
- **Tamaño de la gota de tinta:**
- **Velocidad de impresión:**  
A4: Hasta 5.5 ppm negro; Hasta 5.5 ppm; Carta: Hasta 5.5 ppm color  
Primera página impresa: Apenas 14 segundos negro; Apenas 18 segundos color
- **Capacidad de la bandeja**  
**Entrada:**  
60 hojas standard; Hasta 5 sobres; No aplicable transparencia;  
Hasta 20 tarjetas; 60 hojas formato legal  
**Salida:**  
25 hojas standard; Hasta 5 sobres; No aplicable transparencias; Hasta 20 tarjetas; Hasta 10 hojas de etiquetas; Hasta 25 hojas legales
- **Área máxima de impresión:**

### Papel

- **Manejo de papel**
- **Hojas individuales:** Bandeja de entrada de 60 hojas; Bandeja de salida de 25 hojas  
**Tipos:** Papel normal, papel fotográfico, papel para folletos
- **Sobres**  
**Tipos:** A4: 60 a 90 g/m<sup>2</sup>; sobres HP: 75 a 90 g/m<sup>2</sup>; Tarjetas HP: hasta 200 g/m<sup>2</sup>; Papel fotográfico HP de 10 x 15 cm: hasta 300 g/m<sup>2</sup>  
A4; B5; A6; DL envelope

### Escáner y Copia

- **Tipo de escáner:** Cama plana: 216 x 297 mm; 8.5 x 11.69 in
- **Área de digitalización Máx.:**
- **Resolución:** Hasta 1200 x 1200 dpi; Óptica: Hasta 1200 dpi  
Negro (texto y gráficos): Hasta 600 x 300 dpi; Hasta 600 x 300 dpi; Color (texto y gráficos): Hasta 600 x 300 dpi
- **Profundidad del color:**
- **Tamaño de las copias:**

### Características Físicas

- **Dimensiones:** 89 x 127 to 215 x 279 mm
- **Peso:** 3.42 kg

### Contenido del Empaque

- Impresora Deskjet IA 2675
- Manual
- CD-ROM para instalación
- Cable eléctrico
- Cartucho original HP 664 Ink  
Advantage negro (~120 páginas); Cartucho original HP 664 Ink Advantage tricolor (~100 páginas);
- Cable USB

\*Velocidad y rendimiento máximo de impresión por cada impresora podría variar respecto de lo informado ya que se calcula en base a pruebas realizadas por cada marca.



**HP® AIO 24-f0241a Intel Core i5-8250U 4GB + 16GB Optane 1TB 23.8" FHD Windows 10 Blanco**

Código de Producto : ID 30370

Disponibilidad	Unidades	Precio Efectivo
Internet	2	<b>\$ 552.890</b>
Calama (Mall Plaza)	0	
Antofagasta	0	
Copiapó	0	
La Serena	0	
Viña del Mar	0	
Santiago	2	
- Ahumada	3	
- Agustinas	2	
- Cantagallo	2	
- Las Condes	2	
- Los Leones	0	
- Manuel Montt	2	
- Mall Arauco Maipú	1	
- Mall Costanera Center	0	
- Mall Plaza Alameda	2	
- Mall Plaza Norte	0	
- Mall Plaza Oeste	2	
- Mall Florida Center	1	
- Mall Plaza Vespucio	1	
- Puente Alto	0	
Rancagua	3	
Curico	2	
Talca	2	
Chillan	2	
Talcahuano (Mall Trébol)	1	
Concepción	0	
Los Angeles	2	
Temuco	2	
Valdivia	0	
Osorno	2	
Puerto Montt	2	

 Precio Normal  
**\$ 569.990**

(\*) Otros Medios de Pago

 Cantidad : 
 **Agregar al Carro**
 **Cotización**

NOTA: Stock desfasado 20 minutos.


**Intel® Optane**  
 Intel® Optane™ Memory, respuestas más rápidas en tus tareas diarias.

**Imágenes de alta definición**  
 Pantalla Full HD y luz de fondo WLED.

**Tu privacidad es importante**  
 Sin intrusos gracias a la cámara de privacidad.

**Seguridad para tus hijos**  
 Con Magic Desktop tus hijos aprenden, juegan y navegan en un ambiente totalmente seguro.

**Perfecta para la productividad**  
 Transmite video y sonido digital a una pantalla externa o agrega una segunda pantalla para una mejor experiencia.

**Gran poder de almacenamiento**  
 Todo el espacio que necesitas, con 1TB de disco duro podrás almacenar 200,000 canciones o 400,000 fotos.

**Características**

- **Marca:** HP
- **Modelo:** 24-f0241a
- **Color:** Blanco
- **Sistema operativo:** Windows 10 home
- **Procesador:** Intel® Core™ i5-8250U, 1.60GHz
- **Número de núcleos:** Quad Core
- **Memoria:** 4 GB DDR4-2400MHz SDRAM + 16 GB de memoria Intel® Optane™
- **Almacenamiento:** 1 TB 7200RPM SATA
- **Pantalla:** 23.8" Full HD IPS con luz de fondo WLED y microborde (1920 x 1080)
- **Webcam:** Cámara HP Privacy HD
- **Gráficos:** Intel® UHD 620
- **Audio:** Altavoces estéreo afinados
- **Unidad Óptica:** No incluye
- **Lector de tarjetas:** 3 en 1 (SD, SDHC, SDXC)
- **Teclado:** USB con cable con control de volumen
- **Mouse:** USB con cable
- **Dispositivos de Comunicaciones**
  - LAN:** 10/100/1000 Base-T
  - Wi-Fi:** 802.11a/b/g/n/ac
  - Bluetooth:** 4.2
- **Puertos de Entrada/Salida**
  - 2 x USB 3.1 Gen 1
  - 2 x USB 2.0
  - 1 x HDMI
  - 1 x RJ-45
  - 1 x Jack Audífonos/Micrófono
- **Dimensiones:** 54,09 x 20,41 x 41,95 cm
- **Peso:** 5,92 kg



## Silla Taylor

Evaluar producto

Renueva tus espacios de trabajo, con esta silla de líneas rectas y modernas que entregan una excelente posición de trabajo. Estructura de polipropileno color negro, asiento en tela y respaldo en malla negra.

**Medidas:** Alto 95 - 104 cm. Ancho: 64 cm. Profundidad: 59 cm.

Disponibilidad: **EN STOCK**

### Productos Relacionados



Escritorio L Neo  
140x60 cm  
\$145.293+ Iva  
~~\$172.900+ Iva~~



Cajonera Metálica  
Móvil  
\$79.747+ Iva  
~~\$94.900+ Iva~~

[CONTACTO](#)  \$0



\$30.168+ Iva  
~~\$35.900+ Iva~~

[MUEBLES DE OFICINA](#) [SILLAS DE OFICINA](#) [SILLAS UNIVERSITARIAS](#) [SALA DE ESPERA](#) [DISEÑO / RESTORAN](#)



### Mecanismo de inclinación \*

- Simple
- Sincrónico + \$10.000

### Cabecero \*

- Sin Cabecero
- Con Cabecero + \$10.000



Agregar



### Descripción

### Comentarios

Garantía: 3 años

Entrega:

A domicilio, desde 3 días hábiles.

En bodega Renca inmediata.





## Silla Gaudí Tapizada (Réplica)

Evaluar producto

Inspirada en la colección de Hee Welling y HAY: "About a chair". La silla Gaudí reúne simpleza, función, comodidad, detalle y estética. En su versión Trineo, su base de aluminio la vuelve ligera y de aspecto urbano.

**Profundidad Asiento:** 42 cm

**Ancho Asiento:** 62 cm

**Alto asiento:** 46 cm

**Alto total:** 81 cm

**Ancho máximo base:** 49,5cm

**Profundidad máxima base:** 53 cm

**Materiales:** Aluminio cromado / Tela / Espuma alta densidad

**Color:** Petróleo

**Uso:** Interiores modernos, oficinas

Disponibilidad: **EN STOCK**

**\$46.134+ Iva**

Color



MUEBLES DE OFICINA ▾

SILLAS DE OFICINA ▾

SILLAS UNIVERSITARIAS

SALA DE ESPERA ▾

DISEÑO / RESTORAN ▾

CONTACTO



\$0 ▾

1 ▾

Agregar



Descripción

Comentarios

Garantía: 1 año

Entrega:

A domicilio, desde 3 días hábiles.

En bodega Renca inmediata.

**Anexo 2: Capital de Trabajo**

ITEM	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16
Estimación de ventas %	20%	40%	60%	80%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	96%	100%	100%	100%
Ingresos por venta	12,97	25,94	38,91	51,87	64,84	64,84	64,84	64,84	64,84	64,84	64,84	64,84	65,36	68,08	68,08	68,08
<b>Costos Directos</b>																
mano de obra directa	28,15	28,15	28,15	28,15	28,15	28,15	28,15	28,15	28,15	28,15	28,15	28,15	28,71	28,71	28,71	28,71
<b>Costos indirectos</b>																
mano de obra indirecta	24,38	24,38	24,38	24,38	24,38	24,38	24,38	24,38	24,38	24,38	24,38	24,38	24,87	24,87	24,87	24,87
Gastos generales	34,14	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	19,61	19,61	17,43	17,43	17,43
<b>Costo total</b>	<b>86,67</b>	<b>69,96</b>	<b>69,96</b>	<b>69,96</b>	<b>69,96</b>	<b>69,96</b>	<b>69,96</b>	<b>69,96</b>	<b>69,96</b>	<b>69,96</b>	<b>69,96</b>	<b>72,14</b>	<b>73,19</b>	<b>71,01</b>	<b>71,01</b>	<b>71,01</b>
Flujo	-73,70	-44,03	-31,06	-18,09	-5,12	-5,12	-5,12	-5,12	-5,12	-5,12	-5,12	-7,30	-7,83	-2,93	-2,93	-2,93
Flujo Acumulado	-73,70	117,72	148,78	166,87	171,99	177,11	182,23	187,35	192,47	197,59	202,71	210,01	217,84	220,77	223,70	226,63

Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30	Mes 31	Mes 32	Mes 33	Mes 34	Mes 35	Mes 36
100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	96%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
68,08	68,08	68,08	68,08	68,08	68,08	68,08	68,08	68,63	71,49	71,49	71,49	71,49	71,49	71,49	71,49	71,49	71,49	71,49	71,49
28,71	28,71	28,71	28,71	28,71	28,71	28,71	28,71	29,27	29,27	29,27	29,27	29,27	29,27	29,27	29,27	29,27	29,27	29,27	29,27
24,87	24,87	24,87	24,87	24,87	24,87	24,87	24,87	25,36	25,36	25,36	25,36	25,36	25,36	25,36	25,36	25,36	25,36	25,36	25,36
17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	19,61	19,61	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	19,61
71,01	71,01	71,01	71,01	71,01	71,01	71,01	73,19	74,24	72,06	72,06	72,06	72,06	72,06	72,06	72,06	72,06	72,06	72,06	74,24
-2,93	-2,93	-2,93	-2,93	-2,93	-2,93	-2,93	-5,11	-5,61	-0,58	-0,58	-0,58	-0,58	-0,58	-0,58	-0,58	-0,58	-0,58	-0,58	-2,75
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
229,56	232,49	235,41	238,34	241,27	244,20	247,13	252,24	257,85	258,42	259,00	259,58	260,15	260,73	261,30	261,88	262,45	263,03	263,60	266,35

Mes 37	Mes 38	Mes 39	Mes 40	Mes 41	Mes 42	Mes 43	Mes 44	Mes 45	Mes 46	Mes 47	Mes 48	Mes 49	Mes 50	Mes 51	Mes 52	Mes 53	Mes 54	Mes 55
96%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	96%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
72,06	75,06	75,06	75,06	75,06	75,06	75,06	75,06	75,06	75,06	75,06	75,06	79,27	82,57	82,57	82,57	82,57	82,57	82,57
29,84	29,84	29,84	29,84	29,84	29,84	29,84	29,84	29,84	29,84	29,84	29,84	30,40	30,40	30,40	30,40	30,40	30,40	30,40
25,85	25,85	25,85	25,85	25,85	25,85	25,85	25,85	25,85	25,85	25,85	25,85	26,33	26,33	26,33	26,33	26,33	26,33	26,33
19,61	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	19,61	19,61	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43
75,29	73,11	73,11	73,11	73,11	73,11	73,11	73,11	73,11	73,11	73,11	75,29	76,34	74,16	74,16	74,16	74,16	74,16	74,16
-3,23	1,95	1,95	1,95	1,95	1,95	1,95	1,95	1,95	1,95	1,95	-0,23	2,92	8,40	8,40	8,40	8,40	8,40	8,40
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
269,59	267,64	265,69	263,74	261,79	259,84	257,90	255,95	254,00	252,05	250,10	250,33	247,41	239,00	230,60	222,20	213,79	205,39	196,98

Mes 56	Mes 57	Mes 58	Mes 59	Mes 60	Mes 61	Mes 62	Mes 63	Mes 64	Mes 65	Mes 66	Mes 67	Mes 68	Mes 69	Mes 70	Mes 71	Mes 72	Mes 73	Mes 74
100%	100%	100%	100%	100%	96%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	96%	100%
82,57	82,57	82,57	82,57	82,57	87,19	90,83	90,83	90,83	90,83	90,83	90,83	90,83	90,83	90,83	90,83	90,83	95,91	99,91
30,40	30,40	30,40	30,40	30,40	30,96	30,96	30,96	30,96	30,96	30,96	30,96	30,96	30,96	30,96	30,96	30,96	31,52	31,52
26,33	26,33	26,33	26,33	26,33	26,82	26,82	26,82	26,82	26,82	26,82	26,82	26,82	26,82	26,82	26,82	26,82	27,31	27,31
17,43	17,43	17,43	17,43	19,61	19,61	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	19,61	19,61	17,43
74,16	74,16	74,16	74,16	76,34	77,39	75,22	75,22	75,22	75,22	75,22	75,22	75,22	75,22	75,22	75,22	77,39	78,45	76,27
8,40	8,40	8,40	8,40	6,23	9,80	15,61	15,61	15,61	15,61	15,61	15,61	15,61	15,61	15,61	15,61	13,43	17,47	23,64
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
188,58	180,17	171,77	163,36	157,14	147,34	131,73	116,12	100,51	-84,90	-69,29	-53,68	-38,07	-22,45	-6,84	8,77	22,20	39,67	63,31

Mes 75	Mes 76	Mes 77	Mes 78	Mes 79	Mes 80	Mes 81	Mes 82	Mes 83	Mes 84	Mes 85	Mes 86	Mes 87	Mes 88	Mes 89	Mes 90	Mes 91	Mes 92	Mes 93	Mes 94
100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	96%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
99,91	99,91	99,91	99,91	99,91	99,91	99,91	99,91	99,91	99,91	105,50	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90
31,52	31,52	31,52	31,52	31,52	31,52	31,52	31,52	31,52	31,52	32,09	32,09	32,09	32,09	32,09	32,09	32,09	32,09	32,09	32,09
27,31	27,31	27,31	27,31	27,31	27,31	27,31	27,31	27,31	27,31	27,80	27,80	27,80	27,80	27,80	27,80	27,80	27,80	27,80	27,80
17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	19,61	19,61	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43
76,27	76,27	76,27	76,27	76,27	76,27	76,27	76,27	76,27	78,45	79,50	77,32	77,32	77,32	77,32	77,32	77,32	77,32	77,32	77,32
23,64	23,64	23,64	23,64	23,64	23,64	23,64	23,64	23,64	21,46	26,01	32,58	32,58	32,58	32,58	32,58	32,58	32,58	32,58	32,58
86,95	110,59	134,24	157,88	181,52	205,16	228,81	252,45	276,09	297,56	323,56	356,15	388,73	421,31	453,90	486,48	519,06	551,64	584,23	616,81

Mes 95	Mes 96	Mes 97	Mes 98	Mes 99	Mes 100	Mes 101	Mes 102	Mes 103	Mes 104	Mes 105	Mes 106	Mes 107	Mes 108	Mes 109	Mes 110	Mes 111	Mes 112
100%	100%	96%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	96%	100%	100%	100%
109,90	109,90	121,33	126,38	126,38	126,38	126,38	126,38	126,38	126,38	126,38	126,38	126,38	126,38	139,53	145,34	145,34	145,34
32,09	32,09	32,65	32,65	32,65	32,65	32,65	32,65	32,65	32,65	32,65	32,65	32,65	32,65	33,21	33,21	33,21	33,21
27,80	27,80	28,29	28,29	28,29	28,29	28,29	28,29	28,29	28,29	28,29	28,29	28,29	28,29	28,77	28,77	28,77	28,77
17,43	19,61	19,61	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	19,61	19,61	17,43	17,43	17,43
77,32	79,50	80,55	78,37	78,37	78,37	78,37	78,37	78,37	78,37	78,37	78,37	78,37	80,55	81,60	79,42	79,42	79,42
32,58	30,40	40,78	48,02	48,02	48,02	48,02	48,02	48,02	48,02	48,02	48,02	48,02	45,84	57,93	65,92	65,92	65,92
649,39	679,80	720,58	768,60	816,62	864,63	912,65	960,67	1008,68	1056,70	1104,72	1152,74	1200,75	1246,59	1304,52	1370,45	1436,37	1502,30

Mes 114	Mes 115	Mes 116	Mes 117	Mes 118	Mes 119	Mes 120
100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
145,34	145,34	145,34	145,34	145,34	145,34	145,34
33,21	33,21	33,21	33,21	33,21	33,21	33,21
28,77	28,77	28,77	28,77	28,77	28,77	28,77
17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	17,43	19,61
79,42	79,42	79,42	79,42	79,42	79,42	81,60
65,92	65,92	65,92	65,92	65,92	65,92	63,75
1634,14	1700,07	1765,99	1831,92	1897,84	1963,77	2027,51