

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



ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA PARA LA CREACIÓN DE UN
ESTUDIO DE ESTÉTICA INTEGRAL LLAMADO DIVINTE

Trabajo de titulación para optar al Título
de Ingeniera de Ejecución en Gestión
Industrial

Alumna:

Francisca Belén Saavedra Carrasco

Profesor Guía:

Ricardo Cahe Cabach

Dedicatoria

En agradecimiento a mi abuela y a mi madre que me han entregado todo lo necesario y más para vivir y ser feliz, por su amor y su cariño indispensable, porque han estado en cada paso y tropiezo de mi vida y siempre han creído en mí.

Francisca Saavedra Carrasco.

RESUMEN

KEYWORDS: ESTÉTICA - SERVICIO - BELLEZA

En el presente proyecto, se lleva a cabo un estudio de prefactibilidad para evaluar la creación de un estudio de estética integral llamado Divinte, el cual estará ubicado en la comuna de Providencia. En él se realizarán servicios enfocados en tres sectores del cuerpo uñas, cejas y pestañas. Donde se entregará una atención personalizada y se garantizarán resultados elegantes, naturales y delicados.

Para evaluar el proyecto se comienza con la recopilación de antecedentes del rubro y desde el resultado de estos se puede inferir que hay una oportunidad de negocio, ya que hoy en día la demanda de la belleza en Chile es considerable.

Por lo tanto, el proyecto tiene por objetivo entregar a través de un estudio técnico y económico la factibilidad de su implementación.

Para llevar a cabo esto, se utilizarán los siguientes elementos:

1. Diagnóstico y metodología de evaluación: se da a conocer el diagnóstico y metodología de la evaluación, poniendo en contexto la situación con y sin el proyecto, mencionando datos relevantes para entender el funcionamiento de un estudio de estética y además se determinan los objetivos del proyecto.
2. Análisis de prefactibilidad de mercado: se realiza una recopilación de datos como por ejemplo el tiempo y dinero que se invierte en servicios de belleza para así obtener el cálculo de la demanda, en la que se estima un total de 3.002 servicios a realizar en un año. Se definen los servicios que se entregarán y los precios que tendrá cada uno de ellos, además se evalúa el comportamiento del mercado.
3. Análisis de prefactibilidad técnica: se consideran los antecedentes técnicos para llevar a cabo la puesta en marcha y la sostenibilidad del proyecto. La inversión requerida para llevar a cabo el estudio de estética es de UF 617,22, considerando los activos fijos, puesta en marcha, capital de trabajo e imprevistos.

4. Análisis de prefactibilidad administrativa, legal, tributaria, financiera y ambiental: se abordan los aspectos de administración, tributarios, financieros y legales que se deben tener en cuenta al momento de realizar el estudio de prefactibilidad técnica.
5. Evaluación económica: se realizan las evaluaciones económicas. En este apartado se detallan los indicadores necesarios para tomar la decisión de invertir. Se simulan escenarios complejos y no muy favorables para conocer la sensibilidad del proyecto. El mejor rendimiento obtenido mediante el proyecto fue:
 - VAN UF 870
 - TIR 121%
 - PRI 4
 - IVAN 5,64

Los resultados de la investigación arrojaron que el VAN es mayor en cuando el proyecto tiene un 75% de financiamiento.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METOLOGÍA DE EVALUACIÓN.....	2
1. DIAGNÓSTICO Y METOLOGÍA DE EVALUACIÓN	3
1.1 Diagnóstico.....	3
1.1.1 Antecedentes generales y específicos del proyecto	3
1.1.2 Objetivo general del proyecto.....	3
1.1.3 Antecedentes cualitativos	4
1.1.4 Contexto de desarrollo del proyecto.....	4
1.1.5 Tamaño del proyecto.....	4
1.1.6 Impactos relacionados con el proyecto	5
1.2. Metodología	5
1.2.1 Definición de situación actual	5
1.2.2 Definición de situación con proyecto	5
1.2.3 Análisis de separabilidad	6
1.2.4 Método para medición de beneficios y costos	6
1.2.5 Indicadores.....	7
1.2.6 Criterios de evaluación.....	8
CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO	9
2. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO	10
2.1. Definición del servicio.....	10
2.2. Análisis de la demanda actual y futura.....	11
2.3 Variables que afectan a la demanda	15
2.4. Análisis de la oferta actual y futura	16
2.5. Comportamiento del mercado	19
2.6 Determinación de precios y proyecciones.....	21
2.7. Análisis de localización.....	22
2.8. Análisis del sistema de comercialización	23
CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.....	25
3. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.....	26
3.1 Descripción y selección de procesos	26
3.2 Diagrama de flujo	29

3.3 Balance de masa y energía	30
3.4 Selección de equipos	30
3.5. Proyectos complementarios	33
3.6. Lay-out, Planta y distribución del lugar	33
3.7. Determinación de insumos, productos y subproductos.	34
3.8 Flexibilidad y rendimiento.....	38
3.9 Consumo de energía	38
3.10 Programa de trabajo; turnos y gastos en personal	38
3.11 Personal de operaciones, cargos, perfiles y sueldos	40
3.12 Inversiones en equipo y edificaciones	42
3.13 Inversiones en capital de trabajo.	43
3.14 Costos de instalación y puesta en marcha.....	44
3.15 Costos de imprevistos	46
CAPÍTULO 4: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA FINANCIERA Y AMBIENTAL.....	47
4.1 Administrativa.....	48
4.1.1 Personal.....	48
4.1.2 Estructura organizacional	48
4.1.3 Sistemas de información administrativos	49
4.1.4 Personal administrativo, cargos, perfiles y sueldos.....	49
4.1.5 Gastos en personal	49
4.2 Legal	50
4.2.1 Marco legal vigente nacional e internacional	50
4.2.2 Políticas de desarrollo industrial	50
4.2.3 Aspectos laborales del giro del proyecto	51
4.2.4 Aspectos laborales	52
4.2.5 Costos asociados al cumplimiento de la legislación vigente	53
4.3 Societaria	53
4.3.1 Relación entre los inversionistas	53
4.3.2 Estructura societaria.....	53
4.3.3 Estimación del gasto para dar forma a la estructura societaria	54
4.4 Tributaria	54
4.4.1 Sistema tributario.....	54

4.4.2 Mecanismo de determinación de gasto en impuesto	54
4.5 Financiera.....	55
4.5.1 Fuente de financiamiento.....	55
4.5.2 Inversionista	55
4.5.3 Instituciones crediticias.....	55
4.5.4 Leasing.....	56
4.5.5 Costos de financiamiento	56
4.6 AMBIENTAL	56
4.6.1 Impacto medio ambiente	56
4.6.2 Marco legal vigente	56
4.6.3 Análisis de afluentes	56
4.6.4 Ajuste a las normas	56
CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA	57
5. Evaluación económica	58
5.1 Consideraciones a utilizar	58
5.1.1 Horizonte del proyecto	58
5.1.2 Tasa de descuento.....	58
5.1.2.1 Amortización 25% de financiamiento	61
5.1.2.2 Amortización 50% de financiamiento	62
5.1.2.3 Amortización 75% de financiamiento	62
5.1.3 Moneda a utilizar	62
5.1.4 Impuestos	63
5.1.5 Depreciación.....	63
5.1.6 Valor residual.....	65
5.1.7 Ingresos	67
5.1.8 Egresos	67
5.2 Proyecto Puro	68
5.2.1 Flujo de caja puro, sin financiamiento.....	68
5.2.2 Indicadores económicos.....	69
5.2.3 Rentabilidad del proyecto puro.....	69
5.3 Proyecto con financiamiento	70
5.3.1 Flujo de caja con financiamiento al 25%.....	70
5.3.2 Indicadores económicos proyecto financiado al 25%	71

5.3.3 Rentabilidad del proyecto con financiamiento al 25%.....	71
5.3.4 Flujo de caja con financiamiento al 50%.....	72
5.3.5 Indicadores económicos proyecto financiado al 50%	73
5.3.6 Rentabilidad del proyecto con financiamiento al 50%.....	73
5.3.7 Flujo de caja con financiamiento al 75%.....	74
5.3.8 Indicadores económicos proyecto financiado al 75%	75
5.3.9 Rentabilidad del proyecto con financiamiento al 75%.....	75
5.4 Sensibilizaciones.....	76
5.4.1 Gráficos de sensibilización.....	76
5.4.2 Determinación de puntos de corte	78
CONCLUSIONES	79
REFERENCIAS	81

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2.1: Demanda Estimada Mercado en cantidad de personas	12
Tabla 2.2: Demanda esperada “Estudio Divinte” en cantidad de personas.....	12
Tabla 2.3: Demanda Proyectada a 2029	14
Tabla 2.4: Distribución de Centros de belleza por región	16
Tabla 2.5: Distribución de centros de belleza por comuna en la Región Metropolitana	17
Tabla 2.6: Listado de precios en Divinte	22
Tabla 3.1: Proceso esmaltado permanente	26
Tabla 3.2: Proceso manicura rusa	27
Tabla 3.3: Proceso uñas gel x	27
Tabla 3.4: Proceso diseño de cejas epilación hindú	28
Tabla 3.5: Proceso diseño de cejas con cera	28

Tabla 3.6: Proceso extensiones de pestañas	28
Tabla 3.7: Equipo de administración	30
Tabla 3.8: Equipo de recepción	31
Tabla 3.9: Equipo de trabajo	32
Tabla 3.10: Total equipos	32
Tabla 3.11: Insumos generales del estudio	35
Tabla 3.12: Insumos para realizar servicios en uñas	36
Tabla 3.13: Insumos para realizar servicios en cejas	37
Tabla 3.14: Insumos para realizar servicios en pestañas	37
Tabla 3.15: Total insumos	38
Tabla 3.16: Gastos en prendas para el personal	39
Tabla 3.17: Descripción de cargo manicurista	40
Tabla 3.18: Descripción de cargo lashista y cejista	41
Tabla 3.19: Descripción sueldo y descuentos	41
Tabla 3.20: Costos por equipo	42
Tabla 3.21: Costos pintura	42
Tabla 3.22: Costo total por equipo y edificación	42
Tabla 3.23: Costos fijos	43
Tabla 3.24: Costo variables	43
Tabla 3.25: Capital de trabajo	44
Tabla 3.26: Costo legales	45
Tabla 3.27: Costo por pintar	45
Tabla 3.28: Inversión Inicial	46

Tabla 4.1: Perfil recepcionista	49
Tabla 4.2: Sueldos	50
Tabla 4.3: Vestimenta Divinte	50
Tabla 5.1: Tasa libre de riego	59
Tabla 5.2: Beta correspondiente	59
Tabla 5.3: IPSA	60
Tabla 5.4: Amortización 25% de financiamiento	61
Tabla 5.5: Amortización 50% de financiamiento	62
Tabla 5.6: Amortización 75% de financiamiento	62
Tabla 5.7: Depreciación	64
Tabla 5.8: Valor residual	66
Tabla 5.9: Ingresos del proyecto	67
Tabla 5.10: Egresos del proyecto	67
Tabla 5.11: Flujo de Caja Puro	68
Tabla 5.12: Indicadores Flujo de Caja Puro	69
Tabla 5.13: Flujo de Caja Financiado al 25%	70
Tabla 5.14: Indicadores Flujo de Caja Financiado al 25%	71
Tabla 5.15: Flujo de Caja Financiado al 50%	72
Tabla 5.16: Indicadores Flujo de Caja Financiado al 50%	73
Tabla 5.17: Flujo de Caja Financiado al 75%	74
Tabla 5.18: Indicadores Flujo de Caja Financiado al 75%	75
Tabla 5.19: Tabla Sensibilización Ingresos (75% de financiamiento).....	76
Tabla 5.20: Tabla Sensibilización Costos (75% de financiamiento).....	77

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 2.1: Proyección PIB Per Cápita Chile	13
Gráfico 2.2: Proyección Población Total Providencia, Santiago y Ñuñoa	14
Gráfico 2.3: Evolución Centros de Belleza en Providencia	18
Gráfico 2.4: Proyección Centros de Belleza en Providencia	18
Gráfico 5.1: Sensibilización Ingresos (75% de financiamiento)	76
Gráfico 5.2: Sensibilización Costos (75% de financiamiento)	77

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 2.1: Ubicación del estudio	23
Figura 3.1: Diagrama de flujo	29
Figura 3.2: Lay-out del estudio	34
Figura 4.1: Estructura de la organización	48
Figura 5.1: Ecuación para calcular el CAMP	58
Figura 5.2: Fórmula para obtener la Tasa de descuento.....	60
Figura 5.3: Fórmula para obtener la Tasa de rentabilidad del mercado	60
Figura 5.4: Fórmula de depreciación acelerada.....	63

INTRODUCCIÓN

El estudio realizado se enmarca en el proceso de titulación con el fin de obtener el título de Ingeniera de ejecución en gestión industrial, cuyo propósito del trabajo a presentar, es evaluar la prefactibilidad de crear un estudio de estética integral llamado Divinte.

En este contexto, se identifica una oportunidad de negocio, contextualizando todos los antecedentes que son considerados para la presentación, análisis y evaluación del estudio.

En los últimos años, algunas de las mujeres chilenas han tomado de decisión de invertir en los servicios de uñas, cejas y pestañas. En la comuna de Providencia existe un considerable crecimiento en la demanda del rubro y por lo mismo, se da énfasis en la creación de un estudio en la comuna, ya que la viabilidad del proyecto puede presentar resultados positivos.

En el proyecto se considerarán todos los factores que son necesarios para llevar a cabo la creación del estudio como por ejemplo la evaluación del mercado, la prefactibilidad técnica, administrativa, legal, tributaria, financiera y ambiental y desde esto la viabilidad de Divinte.

En el estudio, se dará enfoque a la calidad de la atención, servicios y especialistas que sean parte de esto. La especialistas que serán parte del equipo deben entregar un trato cordial y amable desde el momento uno, tomando el tiempo para escuchar que es lo que busca la clienta y dar un servicio personalizado para lograr un resultado acorde; se trabaja con productos profesionales en un salón limpio, iluminado y con música relajante de fondo, donde no solo se lleva a cabo el servicio contratado sino que también, pueden beber un té, café o agua, se pueden poner cómodas y dejar sus pertenencias seguras donde no les molesten, para ello hay un lugar específico dentro del estudio. En Divinte se entregará una experiencia completa. Además, se garantizarán resultados elegantes, naturales y delicados como sello de la atención que se entrega.

CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

1. DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

1.1 Diagnóstico

El presente capítulo se dividirá en dos secciones, comenzando por el diagnóstico y finalizando con la metodología de implementación del proyecto.

Para generar el diagnóstico, se reunieron datos de antecedentes generales y específicos.

1.1.1 Antecedentes generales y específicos del proyecto

Actualmente en Chile, la belleza es un tema relevante para las mujeres y hombres, ya que la apariencia es nuestra carta de presentación. Todos los días se ve publicidad de belleza, en las calles, en televisión, en redes sociales, en diversos medios de comunicación, donde constantemente se ofrecen servicios o productos para mejorar la apariencia.

Los estudios de estética ofrecen servicios de belleza, para resaltar lo que las clientas desean, entre estos: despertar arregladas, ahorrar tiempo en maquillarse y desmaquillarse, dar más personalidad a sus rostros, tener uñas limpias, arregladas y esmaltadas y sentirse más bellas y seguras. Los servicios de cejas, uñas y pestañas son cada día más solicitados.

1.1.2 Objetivo general del proyecto

Crear un estudio de estética integral llamado Divinte en la región Metropolitana.

Objetivos específicos

Los objetivos específicos que permitirán llevar a cabo el proyecto son los siguientes:

1. Identificar un modelo de diferenciación en el mundo de la estética
2. Ofrecer el servicio de cejas, pestañas y uñas
3. Determinar la demanda y el mercado objetivo
4. Obtener la rentabilidad del negocio

1.1.3 Antecedentes cualitativos

El crecimiento de la industria de la belleza ha aumentado significativamente en el país, gracias a diversos factores económicos, sociales y culturales, así como de la evolución del sector hacia una mayor profesionalización y diversificación de servicios para ofrecer.

1.1.4 Contexto de desarrollo del proyecto

Existe una oportunidad de negocio debido a la importancia que tiene hoy en día el rubro de la belleza en Chile, el mercado ha sido beneficiado con nuevas oportunidades, el crecimiento de los salones de manicura y pestañas en el país se debe a una combinación de factores, incluyendo tendencias de belleza, profesionalización del sector, influencia de las redes sociales y crecimiento económico, todo esto ha generado una mayor demanda de estos servicios especializados en el país.

1.1.5 Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto será determinado desde un análisis relacionado con la cantidad de variables involucradas.

Para crear un estudio, se necesita un capital con el que se pueda comprar todas las herramientas, para llevar a cabo la puesta en marcha de este, por ende, se considera una inversión inicial de 618 UF aproximadamente, donde se estima que tendrá la capacidad de atención de 10 a 15 personas por día, variando los servicios a realizar y las especialistas. Se define el estudio como una mediana empresa.

1.1.6 Impactos relacionados con el proyecto

El estudio brindará servicios personalizados y de calidad, donde el enfoque será crear resultados más naturales y delicados que en otros salones, para así promover una marca que entrega elegancia.

1.2. Metodología

En el segundo punto de este capítulo se abordará la manera en que se desarrollará el proyecto, definiendo la situación actual y con proyecto, costos y beneficios, indicadores y criterios de evaluación.

1.2.1 Definición de situación actual

Actualmente, existen diversos estudios de estética integral en la comuna de providencia, sin embargo, la mayoría de los que ofrece servicios de uñas, cejas y pestañas, entregan solamente el servicio por el cual se está cancelando, son de atención ligera, donde no se entrega experiencia.

1.2.2 Definición de situación con proyecto

La creación del estudio Divinte, busca entregar junto con el servicio, una experiencia. A diferencia de los actuales estudios de belleza en Providencia, las clientas serán escuchadas y desde esto se les comentarán las opciones a realizar para que escojan, ya que, dependiendo de lo que quieren lograr es el resultado que se les entregará.

Además, para el estudio, es importante tener especialistas con habilidades blandas destacables, para así asegurar una atención amable y comprensiva.

La finalidad del estudio es entregar un servicio de calidad, con resultados naturales y elegantes, buscando cumplir lo que desean de las clientas.

1.2.3 Análisis de separabilidad

El proyecto no requiere de un análisis de separabilidad, está enfocado en entregar servicios para usuarias que busquen resultados naturales y elegantes, por ende, no cumplimos con las expectativas de cualquier persona que busque resultados extravagantes, es por ello, que fuera del local se expondrá debajo del nombre Divinte, “resultados naturales y elegantes”, además, en la previa evaluación de las especialistas, también se le deja claro a las usuarias lo que se puede ofrecer y lo que no.

1.2.4 Método para medición de beneficios y costos

El método que se utilizará para la medir los beneficios y costos, estará determinado por los factores que permiten llevar a cabo el proyecto, los ingresos se obtendrán por las ventas del servicio. Los costos contemplan la inversión inicial, compra de activo fijo, gastos de puesta en marcha y capital de trabajo. Además de los costos operacionales como armado, sueldos, materia prima, entre otros.

Cada uno de estos debe ser analizado y desarrollado, para así obtener datos que permitirán guiar de mejor manera la dirección del proyecto. La relación que vincula a los factores ya mencionados es de vitales importancias, puesto que, ahí estará la decisión de inversión.

Finalmente, es necesario realizar proyecciones a futuro que permiten obtener datos, esta información se obtendrá a través del comportamiento del índice de precio del consumidor y proyección de habitantes, información obtenida desde organizaciones tales como; Banco Central, Instituto Nacional de Estadísticas y Biblioteca del Congreso nacional de Chile.

1.2.5 Indicadores

Los indicadores son fundamentales como herramientas, ya que permiten determinar la viabilidad del proyecto.

Se considera:

- Valor Actual Neto (VAN)

Es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión. De igual manera, proyecta los valores futuros para ser utilizados en el presente.

- Tasa Interna de Retorno (TIR)

Es un indicador de inversión, donde mayor sea la TIR mayor será la rentabilidad.

Para efectos prácticos, es posible afirmar que; mientras la tasa de descuento sea menor a la TIR, significa que el proyecto es viable.

- Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

Es un indicador, mide en cuanto tiempo se recuperará el total de la inversión a valor presente.

Estas herramientas serán utilizadas para evaluar los siguientes escenarios de financiamiento posibles:

- Proyecto puro, es decir con capitales propios
- Proyecto financiado con un 25% de préstamo
- Proyecto financiado con un 50% de préstamo
- Proyecto financiado con un 75% de préstamo

Con los resultados de estos escenarios se evaluará si finalmente el proyecto es viable o no.

1.2.6 Criterios de evaluación

Los criterios de evaluación serán los resultados que nos permitirán elegir entre invertir o no. Estos demuestran los efectos del proyecto desarrollado.

- Criterios de evaluación VAN

$VAN \geq 0$: El valor actualizado de los cobros y pagos futuros de la inversión, con respecto a la tasa de descuento elegida generará beneficios.

$VAN < 0$: El proyecto de inversión generará pérdidas, por lo que deberá ser rechazado.

- Criterios de evaluación TIR

$TIR \geq r$: Es conveniente hacer el proyecto.

$TIR < r$: No es conveniente hacer el proyecto.

Considerando, r : tasa de descuento.

- Criterios de evaluación PRI

Se calcula el plazo de retorno de la inversión del proyecto, y si la recuperación del capital está dentro del periodo indicado, el proyecto se aprueba, en caso contrario, debe ser rechazado.

CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO

2. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO

En este capítulo, se define y detalla el servicio. Se exponen los datos utilizados para calcular la demanda y oferta estimada y se analiza el comportamiento del mercado en la actualidad.

2.1. Definición del servicio

El servicio consiste en realizar un cambio en las uñas, cejas y pestañas, entregando un servicio personalizado y con resultados naturales, para así promover una marca que entrega elegancia.

En el estudio se consultará a cada usuaria que es lo que busca conseguir y según la evaluación de la especialista que la atenderá, se le recomendarán los tipos de servicios que más se adecuan a su expectativa, luego la clienta evalúa las opciones entregadas y toma la decisión del servicio que desea que le realicen.

- Uñas

Esmaltado permanente: si se busca tener uñas arregladas y esmaltadas por tres semanas y se tiene uñas firmes, esta es la opción más económica y rápida.

Manicura rusa: ideal para las personas que tienen uñas débiles, ya que se corrige la placa ungueal de la uña, se realiza una nivelación de la uña y se esmalta, con una duración de cuatro semanas.

Uñas gel x: para las personas que buscan uñas largas, se les coloca una extensión de gel encima de la uña natural, la cual se esmalta y tiene una duración de cuatro semanas.

- Cejas

Diseño de cejas epilación hindú: para quienes tienen piel sensible, se recomienda este servicio, ya que se extraen las cejas con hilo de algodón.

Diseño de cejas con cera: es para quienes prefieren un servicio más rápido y no tienen piel sensible.

- Pestañas

Extensiones de pestañas clásicas: ideal para las personas que tienen muchas pestañas o para las que buscan un resultado muy natural, tienen una duración de cuatro semanas.

Extensiones de pestañas efecto rímel: si se busca un resultado notable, que alargue y genere más impacto, se realiza esta técnica, tienen una duración de cuatro semanas.

Extensiones de pestañas volumen tecnológico: para las personas que tienen muy poquitas pestañas o espacios sin pestañas en los ojos y quieren cubrir con más volumen, pero con la misma naturalidad, este efecto es el recomendado, tienen una duración de seis semanas.

Todos los servicios se pueden realizar de manera simultánea si la usuaria lo desea y lo agenda con anticipación para así coordinar a las especialistas y para que la persona sea atendida en un menor tiempo que al tomar los servicios por separado.

Dentro del estudio, se contará con una bodega donde se almacenarán todos los insumos necesarios para llevar a cabo el negocio.

2.2. Análisis de la demanda actual y futura

2.2.1 Demanda Actual

Mediante el presente análisis de la demanda se buscará exponer de forma cualitativa la manera en la que los individuos precisan el servicio, además de los métodos que incentiven su demanda y masificación. Dentro de las ventajas que aporta este análisis se encuentran el poder comprender de mejor manera al mercado en cuestión, la recopilación de información preciada para una posterior toma de decisiones estratégicas, minimizar riesgos, optimización de recursos y la facilitación de la adaptación al mercado.

El estudio estético propuesto estará localizado en la comuna de Providencia de la región Metropolitana de Chile, sin embargo, se considerarán parte del público objetivos los habitantes de la comuna de Providencia, Santiago Centro y Ñuñoa por su cercanía y conectividad. Según el Censo realizado en el Censo de 2017, la población de estas comunas para el año 2024 ascendería a 975.303 habitantes (INE, Instituto Nacional de Estadística, 2024), sin embargo, el público objetivo del centro se encuentra enfocado en mujeres, por lo que, del total de habitantes de las comunas mencionadas es relevante considerar 500.033 correspondiente a las mujeres, es decir, el 51,3%. Por otro lado, según el estudio “Estilos de vida” (Chile3D, 2017) publicado por el Ministerio Subsecretaria General del Gobierno, en un mes normal un 37% de las mujeres afirma ir a la peluquería, 15% se realiza depilación y un 10% manicure o pedicure. Por lo tanto, se podría estimar lo siguiente (Ver tabla Tabla 2.1: Demanda Estimada Mercado en cantidad de personas):

Tabla 2.1: Demanda Estimada Mercado en cantidad de personas

DEMANDA	Mensual	Anual
Cantidad Personas	50.033	600.397

Fuente: Elaboración propia

Considerando la existencia de competidores en el mercado y la capacidad limitada del centro planteado, se espera abarcar un 0,5% de la demanda estimada, es decir, 250 usuarios mensuales y 3.002 anuales. Dado que el gasto promedio para este tipo de servicios es de \$35.000. La demanda mensual esperada para el centro es la siguiente (Ver tabla Tabla 2.2: Demanda esperada “Estudio Divinte” en cantidad de personas):

Tabla 2.2: Demanda esperada “Estudio Divinte” en cantidad de personas

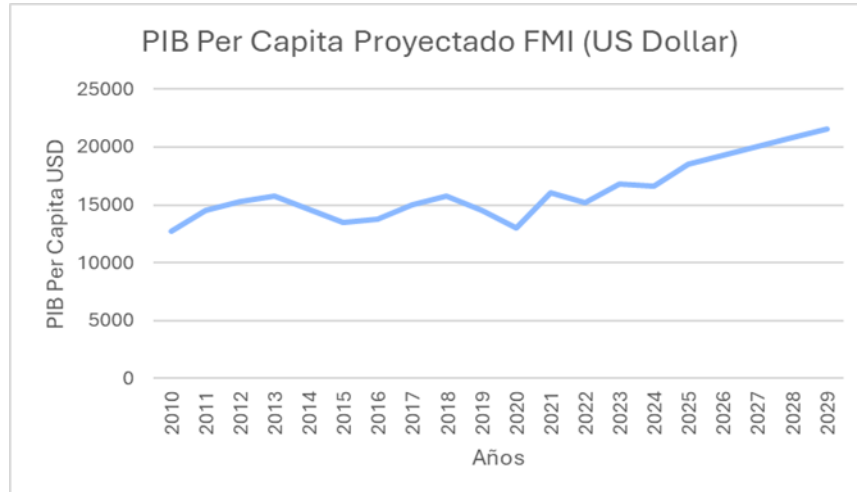
DEMANDA	Mensual	Anual
Cantidad Personas	250	3.002

Fuente: Elaboración propia

2.2.2 Demanda futura

La “IX Encuesta de Presupuestos Familiares” (INE, Instituto Nacional de Estadística, 2022), arroja que el 3,7% del presupuesto del Hogar se destina a cuidado personal y bienes diversos, por lo que, es esperable que a medida que el Ingreso Familiar incrementa, dicho 3,7% se vuelva más significativo.

En la reciente publicación del “Panorama Económico Mundial” del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2024), se proyectó el PIB per cápita de las economías mundiales incluidas a Chile, donde para esta última se prevé que se supere la barrera de \$20.000 USD per cápita para 2029. El PIB per cápita es un indicador macroeconómico de ingreso, por lo que, a medida que se este indicador se eleve, es esperable que el ingreso promedio en los hogares también lo haga (Ver Gráfico 2.1: Proyección PIB Per Cápita Chile).

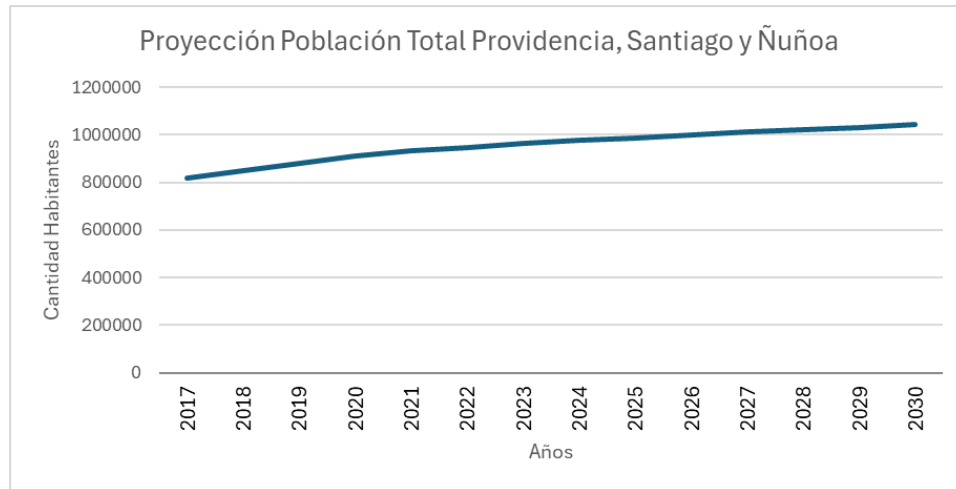


Fuente: Elaboración propia

Gráfico 2.1: Proyección PIB Per Cápita Chile

Por otro lado, las proyecciones del Instituto Nacional de Estadística (INE, Instituto Nacional de Estadística, 2024) esperan que la población total de las comunas Providencia, Santiago y Ñuñoa

ascienda a 1.041.627 para el año 2029, es decir, un aumento del 6,8% con respecto a lo proyectado para el año 2024, lo cual podría incrementar la demanda del servicio planteado. (Ver Gráfico 2.2: Proyección Población Total Providencia, Santiago y Ñuñoa).



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 2.2: Proyección Población Total Providencia, Santiago y Ñuñoa

Una vez considerado los antecedentes anteriores, el gasto mensual destinado a los servicios ofrecidos debería aumentar conforme a la variación anual del PIB Per Cápita, además de la cantidad de nuevos usuarios debido al aumento de la población objetivo, por lo que, finalmente se podría proyectar la demanda al año 2029, considerando que 3.000 clientas se realizarán al menos un servicio en el estudio (Ver Tabla 2.3: Demanda Proyectada a 2029).

Tabla 2.3: Demanda Proyectada a 2029

Demanda	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Cantidad Personas	3002	3040	3077	3112	3146	3177

Fuente: Elaboración Propia

2.3 Variables que afectan a la demanda

La demanda de un bien o servicio puede ser volátil, experimentando grandes shocks en momentos concretos, como las mascarillas en el inicio de la pandemia de COVID 19 o, por el contrario, el consumo promedio en el sector HORECA en el mismo contexto de la pandemia. Por lo tanto, es importante conocer cuáles son los factores que pueden influir en la demanda con el fin de minimizar riesgos dentro de lo posible y aprovechar las oportunidades que se generan en el mercado.

- Renta de los consumidores:

Como se mencionó con anterioridad, a medida que los consumidores poseen un mayor poder adquisitivo, estos pueden traspasar dicho poder en un mayor consumo o de más calidad. Por lo que, el escenario macroeconómico nacional e internación es fundamental. La economía mundial se encuentra aún en recuperación post pandemia, ya que, la inflación aún no ha podido ser contenida a niveles prepandemia y la tensión en los conflictos internaciones juegan un papel importante en el valor del dólar y variación en las tasas de interés.

- Precios:

El nivel de precios que se le otorga a los servicios puede incentivar o desincentivar el consumo de los individuos, en especial, cuando existe una gran competencia, por lo tanto, se debe considerar el precio de los competidores para mantener la competitividad en la industria.

- Marketing:

Frente a una competencia sustancial, la diferenciación y la exposición de la marca a través del marketing es sustancial para un posicionamiento competitivo. Un buen marketing puede provocar la disminución de sensibilidad en algunas aristas para el consumidor (como el precio).

- Gustos o preferencias:

En la actualidad, nos encontramos en una era ultra globalizada, donde, se esparcen tendencias por todo el mundo de forma muy veloz. Dichas tendencias influyen las preferencias de los potenciales clientes impactando en la demanda de estos.

- Calidad:

Si bien el precio genera un gran impacto en la demanda, brindar un servicio de calidad puede ser vital al momento de generar una reputación y con ello la visualización de la marca y la demanda futura.

2.4. Análisis de la oferta actual y futura

2.4.1 Oferta actual

Según la información del Servicio de Impuestos Internos (SII, 2022) al año 2022, existen 14.949 empresas registradas en el rubro de “Peluquerías y otros rubros de belleza” a lo largo de todo Chile, donde 8.092 se encuentran en la Región Metropolitana, es decir, el 54,1% del total. Es importante aclarar que en esta categoría se consideran tanto centros estéticos dedicados a la manicure y pestañas como el planteado en este proyecto, como peluquerías y otros centros con servicios sustitutos (Ver Tabla 2. 4: Distribución de Centros de belleza por región).

Tabla 2.4: Distribución de Centros de belleza por región

Regiones	%
Región Aisén del Gral. Carlos Ibáñez del Campo	0,6%
Región de Antofagasta	4,4%
Región de Arica y Parinacota	0,8%
Región de Atacama	1,1%
Región de Coquimbo	3,5%
Región de La Araucanía	2,9%
Región de Los Lagos	3,2%
Región de Los Ríos	1,3%
Región de Magallanes y de la Antártica Chilena	0,8%
Región de Ñuble	1,3%
Región de Tarapacá	2,5%
Región de Valparaíso	10,4%
Región del Biobío	5,6%
Región del Libertador Gral. Bernardo O'Higgins	3,5%
Región del Maule	4,0%
Región Metropolitana de Santiago	54,1%

Fuente: Elaboración Propia

Dentro de las 10 comunas con más empresas del rubro “Peluquerías y otros rubros de belleza” se encuentran: Santiago, Providencia, Las Condes, Puente Alto, Maipú, La Florida, Vitacura, Ñuñoa, Quilicura y Estación Central. Donde Santiago posee el 12% de dichos centros, seguido por Providencia con el 11,5%, que equivale a 928 empresas (Ver Tabla 2. 5: Distribución de centros de belleza por comuna en la Región Metropolitana)

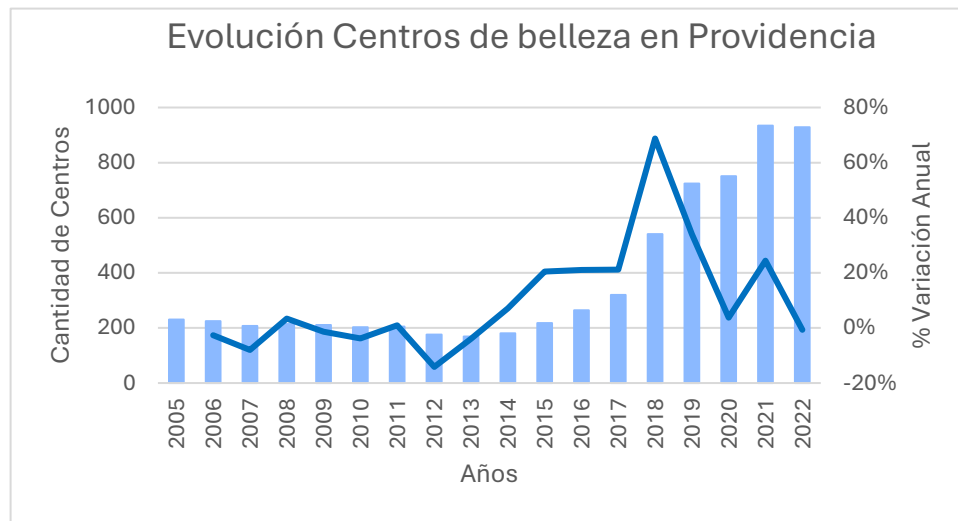
Tabla 2.5: Distribución de centros de belleza por comuna en la Región Metropolitana

Comuna	Cantidad	%
Santiago	1047	12,9%
Providencia	928	11,5%
Las Condes	770	9,5%
Puente Alto	592	7,3%
Maipú	467	5,8%
La Florida	460	5,7%
Vitacura	287	3,5%
Ñuñoa	281	3,5%
Quilicura	176	2,2%
Estación Central	171	2,1%
Otras	170	36,0%

Fuente: Elaboración Propia

2.4.2 Oferta futura

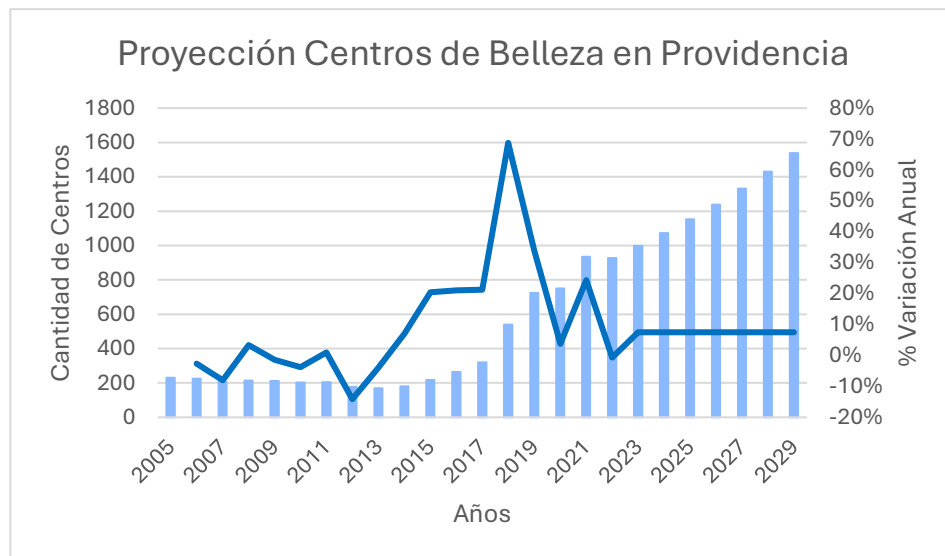
Desde el año 2005 hasta el último año informado por el SII, la cantidad de centros de belleza en Providencia ha aumentado en un 302%, pasando de 231 a 928 en 18 años. Si bien en los primeros años de información no existieron grandes variaciones, desde el año 2013 hasta el 2017 hubo una variación del 47%, sin embargo, la mayor variación ocurrió en el año 2017, donde en un año la cantidad de centros se incrementó en 220, pasando de 320 a 540, es decir, una variación del 69% (Ver Gráfico 2.3: Evolución Centros de Belleza en Providencia).



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 2.3: Evolución Centros de Belleza en Providencia

Considerando la evolución historia de 2005 a 2022 e aislando la variación del año 2017, podría estimarse un promedio de crecimiento de la oferta de centros de belleza en Providencia de un 7,48% anual, por lo que, al proyectar la oferta al 2029 se obtendría lo siguiente (Ver Gráfico 2.4: Proyección Centros de Belleza en Providencia).



Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 2.4: Proyección Centros de Belleza en Providencia

Para el año 2029 se espera que existan 1538 empresas destinadas a la peluquería y otros servicios de belleza, lo que equivale a un 65,7% más que la cantidad vigente en el año 2022.

2.5. Comportamiento del mercado

Actualmente, el mercado de la belleza es bastante amplio, en la comuna de Providencia hay más de 1.000 estudios dedicados a la belleza, por ende, es fundamental marcar la diferenciación.

Es por lo que se utilizarán 2 herramientas de estrategia empresarial para estudiar a los competidores las 5 Fuerzas de Porter y FODA.

2.5.1 Fuerzas de Porter

Con la herramienta de las 5 fuerzas de Porter, se estudia el microambiente para poder definir posiciones estratégicas.

- Amenaza de entrada de nuevos competidores:

Como fue posible analizar con anterioridad, la cantidad de centros de belleza se han ido incrementando de forma considerable a lo largo de los últimos años. Esto nos indica que la amenaza es alta, debido a que las barreras de entrada a las industrias son medias – bajas, ya que, si bien se requiere capital para formar el negocio, este no ha sido una barrera para la entrada de nuevos actores.

- Poder de negociación de los proveedores:

Tal como la Industria ha crecido, la cantidad y variedad de proveedores también lo ha hecho, por lo tanto, el poder de negociación de los proveedores es medio – bajo, al existir un gran abanico de proveedores con los cuales adquirir los insumos.

- Poder de negociación de los clientes:

El poder de negociación de los clientes es alto, debido a que en la comuna de Providencia existe una gran oferta de centros de belleza para que el consumidor pueda elegir.

- Amenaza de productos sustitutos:

Dentro de la industria de los centros de estética, considerando peluquería, existe una amplia variedad de servicios que pueden ofrecerse al cliente, y cada uno de estos servicios que no sea entregado por nuestro centro en evaluación podría considerarse como un producto sustituto, por lo tanto, es una amenaza alta.

- Rivalidad entre competidores existentes:

El gran tamaño de la industria indica que la rivalidad entre los competidores es alta, sin embargo, al tratarse de un servicio tan personalizado existe un costo de oportunidad considerable para el consumidor el cambiarse a la competencia, por lo que, la rivalidad entre los competidores podría establecerse en media.

2.5.2 FODA

Se lleva a cabo un análisis FODA, el significado de su nombre es Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. Es una herramienta adaptable de planificación estratégica que te ayuda a identificar y evaluar factores internos y externos.

- Fortalezas

-Se entregará un servicio personalizado

-Se realizarán servicios simultáneos, uñas y pestañas o uñas y cejas

- Oportunidades

-Hay una alta demanda de clientes

-Los servicios ofrecidos son tendencia en el mercado

- Debilidades

-No se cuenta con todos los servicios de belleza que existen

-No es una marca conocida

-Costos iniciales

- Amenazas

-Existen muchos estudios que ofrecen los mismos servicios

-Hay grandes empresas que tienen precios inigualables.

2.6 Determinación de precios y proyecciones

Los precios serán determinados por tres factores, costos de insumos, costo de mano de obra y el precio de mercado. Es importante profundizar de mejor manera en cada uno de estos:

1. Costos de insumos

El costo de materiales, herramientas y productos necesarios para llevar a cabo el servicio que se realizará, está directamente relacionado con el precio del servicio, por lo cual se deben buscar productos de buena calidad y buen precio.

2. Costo de mano de obra

Capital humano, las especialistas que llevarán a cabo cada uno de los servicios son capacitadas para entregar un servicio personalizado y de calidad, deben cumplir con el perfil del estudio y tener claro que el enfoque es cumplir las expectativas de las clientas.

3. Precio de mercado

El precio del mercado es la base para que una persona considere a Divinte como una opción donde realizarse los servicios. No solo se pagará por un servicio completo, sino que también por la experiencia, a diferencia de los locales.

A través de esta estratégica de negocio, se buscará ganar mercado y posicionamiento en la comuna de Providencia.

Además, para determinar el nivel de precios de cada servicio se deben considerar diversos factores que influyen en la economía del país, como la inflación, pandemia y acontecimientos no esperados, desde esto, se utilizará el índice de precio del consumidor (IPC), para así proyectar los precios en un rango de 5 años aproximadamente (Ver Tabla 2.6: Listado de precios en Divinte).

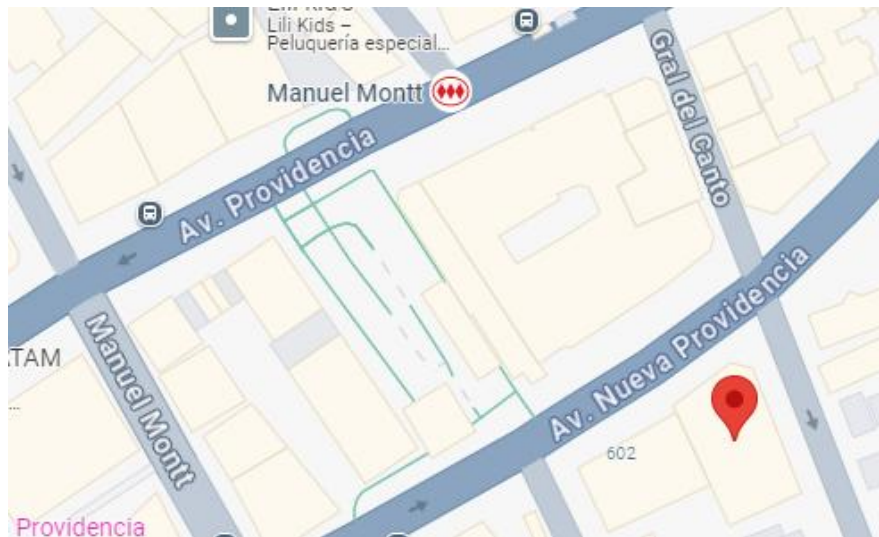
Tabla 2.6: Listado de precios en Divinte

Servicio	Precio (\$)
Esmaltado permanente	\$20.000
Manicura rusa	\$26.000
Uñas gel x	\$30.000
Diseño de cejas epilación hindú	\$10.000
Diseño de cejas con cera	\$7.000
Extensiones de pestañas clásicas	\$35.000
Extensiones de pestañas efecto rímel	\$38.000
Extensiones de pestañas volumen tecnológico	\$42.000

Fuente: Elaboración propia

2.7. Análisis de localización

Es de suma importancia, que el estudio esté ubicado en una zona céntrica y que sea fácil de llegar a él, es por esto por lo que se elige la localización a pasos del metro Manuel Montt, en General del canto 105, Providencia. Actualmente la comuna de providencia tiene una población flotante que supera las 1.800.000 personas (Providencia, 2019), ya sea por trabajo, estudio, compras o solo por paseo es una comuna muy transitada. Es por lo que ahí se ve la oportunidad de llevar cabo el estudio (Ver Figura 2.1: Ubicación del estudio).



Fuente: Elaboración propia

Figura 2.1: Ubicación del estudio

2.8. Análisis del sistema de comercialización

Se llevará a cabo el análisis de las cuatro P, las cuales son un ejemplo de la combinación de herramientas y metodologías utilizadas por los profesionales del marketing para alcanzar sus objetivos.

- **Producto**

El estudio contará con estrategias disponibles para generar valor agregado en cada uno de los servicios, ya que se recibirá a cada cliente con un bebestible, se le consultará que es lo que busca conseguir del servicio (resaltar la mirada, definir cejas, alargar sus uñas, etc), se le explicará lo que le realizarán y una vez el servicio esté listo, se le mostrarán los resultados, preguntando si está conforme y se subirá una foto de su resultado a las redes sociales etiquetándola, para que pueda repostear y por último se le despide con un caramelo.

- Promoción

La distribución de los servicios será a través de publicidad en redes sociales. La mayor demanda está ubicada las mujeres de 18 a 45 años, es por esto por lo que, se pondrá un mayor énfasis en la difusión en redes sociales.

- Precio

La estrategia de precios se definirá desde la experiencia que se entrega, ya que los precios no serán más bajos que los del mercado. Se pretende mantener un estatus de cara al cliente, y otorgar fidelidad para ofrecer un servicio de calidad.

- Plaza

El servicio se realiza en un estudio cómodo, limpio y decorado a tono con la temática del local, la elegancia, el cual tendrá música de fondo relajante, y espacios para que los clientes puedan sentarse a tomar un bebestible, otro para dejar sus pertenencias y otro para ser atendidos.

CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.

3. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA

3.1 Descripción y selección de procesos

La descripción de los procesos esta detallada a continuación, y es de suma importancia el correcto flujo de la cadena de suministro para el adecuado funcionamiento del proyecto.

Inicialmente se agenda la cita por redes sociales como Instagram y WhatsApp, donde se explican las condiciones para tomar el servicio, entre las cuales se debe abonar \$5.000 (lo cual es habitual en los otros salones de la industria), se da un estimado del tiempo de duración y se entregan los valores de cada uno de estos. Si una clienta llega directamente al estudio, sin agendar previamente, será recibido y se le comentará cuál es la disponibilidad del momento.

Al entrar a Divinte, se dará una bienvenida, preguntando ¿Cómo estás? ¿Cómo va tu día?, se ofrecerá café, té o agua y se le hará pasar a la sala de espera.

En el estudio, se realizarán distintos servicios para tres zonas del cuerpo, uñas, cejas y pestañas, para cada zona se ofrecen diferentes opciones según lo que la clienta espera conseguir. Cada uno de los servicios tiene su proceso, los cuales son:

Tabla 3.1: Proceso esmaltado permanente

Esmaltado permanente
Higienizar las manos
Retirar esmalte anterior en caso de que lo tenga
En caso de que no tenga esmalte, se debe limpiar y limar la uña, dándole forma
Se aplica removedor de cutículas, se repujan y curtan las cutículas
Se lima nuevamente, pero con una lima más gruesa para dar adherencia y se sacan los residuos con un paño con alcohol
Se aplican dos esmaltes preparadores un deshidratador y luego un esmalte que entrega adherencia al gel
Se aplica una base y se deja secar dentro de una lámpara uv por 60 segundos
Luego se esmalta con el o los colores seleccionados por la clienta
Y para finalizar se aplica un top para proteger y dar brillo al esmaltado

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 3.2: Proceso manicura rusa

Manicura rusa
Higienizar las manos
Retirar esmalte anterior en caso de que lo tenga
En caso de que no tenga esmalte, se debe limpiar profundamente la cutícula con una fresa de torno y cortarla
Se debe limar la uña y darle forma
Se lima nuevamente, pero con una lima más gruesa para dar adherencia y se sacan los residuos con un paño con alcohol
Se aplican dos esmaltes preparadores un deshidratador y luego un esmalte que entrega adherencia al gel
Se aplica una base más gruesa, especial para uñas débiles y se deja secar dentro de una lámpara uv por 60 segundos
Luego se hace una nivelación de la uña con un gel constructor que protege y rellena la uña, dándole más durabilidad al esmaltado
Luego se esmalta con el o los colores seleccionados por la clienta
Y para finalizar se aplica un top para proteger y dar brillo al esmaltado

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3.3: Proceso uñas gel x

Uñas gel x
Higienizar las manos
Retirar esmalte anterior en caso de que lo tenga
En caso de que no tenga esmalte, se debe limpiar profundamente la cutícula con una fresa de torno y cortarla
Se debe limar la uña y darle forma
Se lima nuevamente, pero con una lima más gruesa para dar adherencia y se sacan los residuos con un paño con alcohol
Se eligen los tips, largo y forma
Se prueban los tips, para ver las medidas y se liman por dentro para lograr que se adhieran mejor
Se aplican dos esmaltes preparadores un deshidratador y luego un esmalte que entrega adherencia al gel
Se aplica una base más gruesa, especial para uñas débiles y con esta misma se pegan los tips, aplicando, pegando y secando dentro de una lámpara uv por 60 segundos
Luego se esmalta con el o los colores seleccionados por la clienta
Y para finalizar se aplica un top para proteger y dar brillo al esmaltado

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3.4: Proceso diseño de cejas epilación hindú

Diseño de cejas epilación hindú
Sentar a la clienta en el sillón
Limpiar las cejas con agua micelar y pasar un algodón con agua
Dibujar con un hilo de algodón la forma que se dará a la ceja
Acostar a la clienta
Y retirar los vellos sobrantes, cortando cada uno con el hilo de algodón

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3.5: Proceso diseño de cejas con cera

Diseño de cejas con cera
Sentar a la clienta en el sillón
Dibujar con un hilo de algodón la forma que se dará a la ceja
Acomodar a la clienta
Probar la cera, si está lista aplicar un poquito de talco y luego aplicar la cera con un palito de madera sobre los vellos sobrantes y tirar

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3.6: Proceso extensiones de pestañas

Extensiones de pestañas
Se acomoda a la clienta y se le realiza una limpieza con shampoo de pestañas y luego se enjuaga
Se secan sus ojos con un mini ventilador y se le pegan los parches
Si la clienta tiene pestañas del set anterior se les retiran
Si no tiene pestañas, se comienzan a escribir las medidas correspondientes al diseño elegido
Se colocan las pestañas con las medidas a utilizar en el tablero de la especialista
Se bate el pegamento y se echa en un anillo especial para esto de la manicurista y se comienzan a poner en la clienta, una a una
Luego se aplica borne, líquido sellador
Se pasa suavemente el humificador en los ojos a la clienta y se le peinan las pestañas

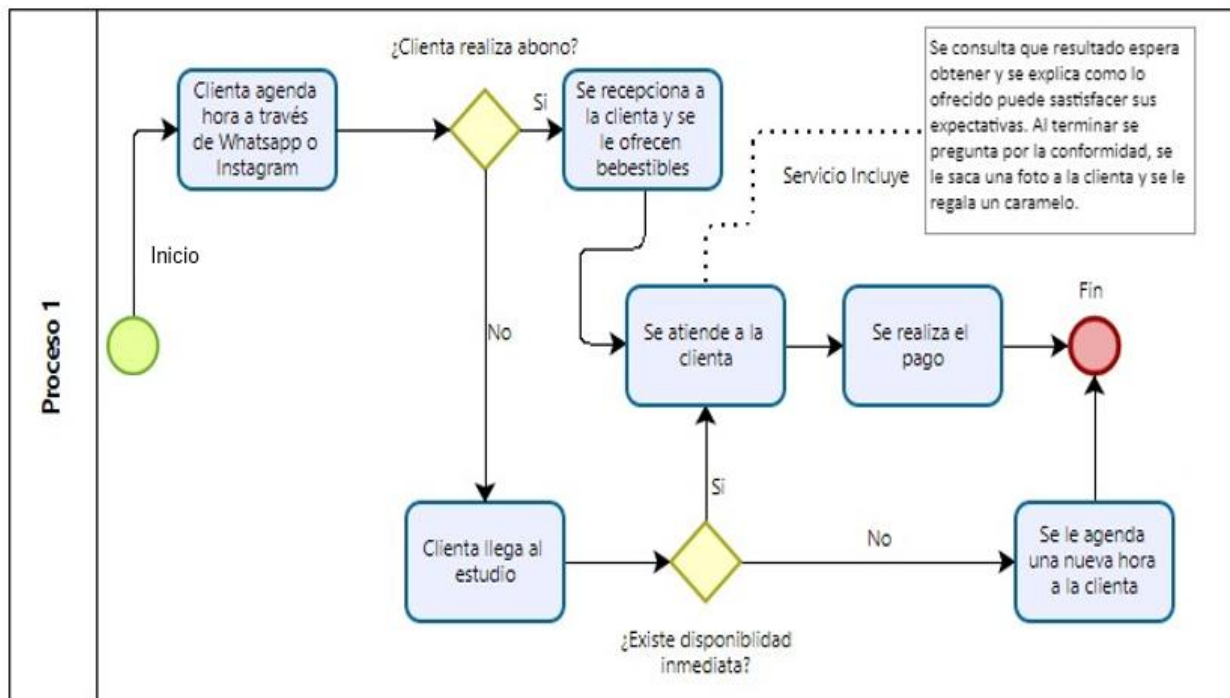
Fuente: Elaboración propia

Al finalizar cada servicio se pregunta si le gusto el resultado y si está conforme, si es así se toman fotografías de los resultados, se cobra el valor restante del servicio (ya que abono dinero al agendar) y se le entrega un caramelo. Si la cliente no está conforme con el resultado, se evalúan las opciones para modificar el servicio.

Luego de que la cliente se retira, se asea el lugar donde se trabajó.

3.2 Diagrama de flujo

Un diagrama de flujo es un diagrama que describe un proceso, sistema o algoritmo informático. Se usan ampliamente en campos para documentar, estudiar, planificar, mejorar y comunicar procesos que suelen ser complejos en diagramas claros y fáciles de comprender. (Lucidchar, 2013).



Fuente: Elaboración propia

Figura 3.1: Diagrama de flujo

3.3 Balance de masa y energía

En el proyecto no hay procesos industriales, por ende, no se realiza un estudio de balance de masa y energía. Se entregan un servicio especializado con implementos determinados para lo que se llevará a cabo. Hay productos químicos con preparación industrial, tales como bases y geles, pero el uso de estas es de una mínima cantidad por cada clienta, por lo que se consideran insumos consumibles y de costos fijos.

3.4 Selección de equipos

Para llevar a cabo el proyecto, es necesario equipar el estudio como corresponde, por ende, se lleva a cabo la selección de equipos, para administrar, recepcionar y finalmente entregar el servicio a las clientas.

Tabla 3.7: Equipo de administración

Equipo de administración				
Equipo	Costo (\$/unidad)	Cantidad	Costo Total	Costo Total UF
Iphone 11	600.000	1	600.000	15,97
Cargador de Iphone	30.000	1	30.000	0,80
Notebook	800.000	1	800.000	21,29
Agenda	10.000	1	10.000	0,27
Lápices tinta	1.000	3	3.000	0,08
Silla Gamer	700.000	1	700.000	18,63
Escritorio	200.000	1	200.000	5,32
Basurero	12.000	1	12.000	0,32
TOTAL			2.355.000	62,67

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3.8: Equipo de recepción

Equipo de recepción				
Equipo	Costo (\$/unidad)	Cantidad	Costo Total	Costo Total UF
Espejo grande	100.000	2	200.000	5,32
Mueble para bebestibles	150.000	1	150.000	3,99
Parlante pequeño	42.000	1	42.000	1,12
Alargador	15.000	1	15.000	0,40
Maquina de Café	350.000	1	350.000	9,31
Maquina de Agua	70.000	1	70.000	1,86
Hervidor	35.000	1	35.000	0,93
Tazas	1.700	10	17.000	0,45
Platos bajos	1.500	10	15.000	0,40
Cucharas	850	10	8.500	0,23
Frasco para galletas	6.000	1	6.000	0,16
Pinzas para galletas	3.000	2	6.000	0,16
Poltronas	130.000	2	260.000	6,92
Mesa de centro	70.000	1	70.000	1,86
Plantas cola de zorro	15.000	3	45.000	1,20
Floreros	10.000	3	30.000	0,80
Perchero	25.000	2	50.000	1,33
Basurero	15.000	3	45.000	1,20
TOTAL			1.414.500	37,64

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3.9: Equipo de trabajo

Equipo de trabajo				
Equipo	Costo (\$/unidad)	Cantidad	Costo Total	Costo Total UF
Mesón manicurista	280.000	1	280.000	7,45
Estante para esmaltes	65.000	2	130.000	3,46
Lámpara UV	80.000	2	160.000	4,26
Extractor de polvo	35.000	2	70.000	1,86
Reposabrazo	20.000	2	40.000	1,06
Torno profesional	140.000	2	280.000	7,45
Sillas para clientas	35.000	2	70.000	1,86
Sillón berger	400.000	2	800.000	21,29
Mantas	15.000	2	30.000	0,80
Carros organizadores	35.000	2	70.000	1,86
Espejo con mango	15.000	2	30.000	0,80
Aro de luz	30.000	4	120.000	3,19
Lámpara iluminación	25.000	4	100.000	2,66
Sillas para las profesionales	80.000	4	320.000	8,52
Higrómetro	5.000	2	10.000	0,27
Basurero	12.000	4	48.000	1,28
Parlante pequeño	42.000	1	42.000	1,12
Alargador	15.000	4	60.000	1,60
Aire acondicionado	600.000	1	600.000	15,97
TOTAL			3.260.000	86,76

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3.10: Total equipos

Equipos	Costo (\$)	UF
Administración	2.355.000	62,67
Recepción	1.414.500	37,64
Trabajo	3.260.000	86,76
TOTAL	7.029.500	187,08

Fuente: Elaboración propia

3.5. Proyectos complementarios

Al ser un nuevo proyecto, no se consideran proyectos complementarios. Al momento en que ya se obtengan resultados, se evaluará si se integran nuevos servicios y técnicas al estudio.

3.6. Lay-out, Planta y distribución del lugar

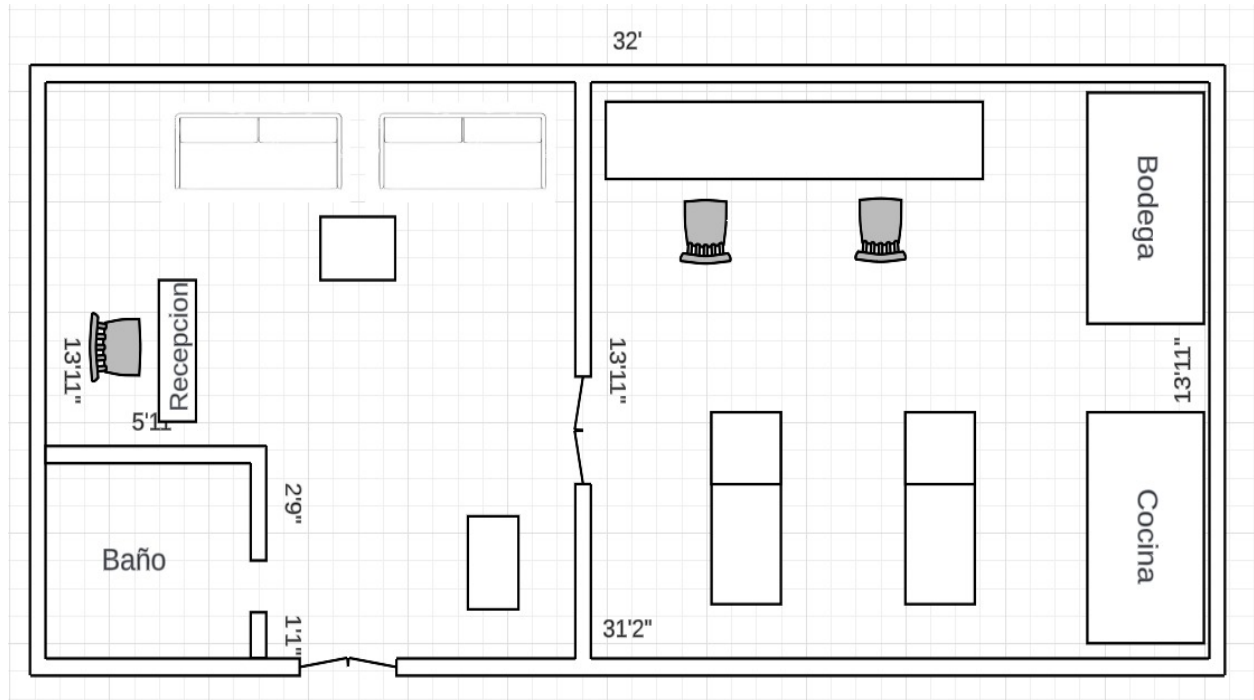
El estudio estará ubicado a pasos del metro Manuel Montt, en General del canto 105, Providencia. En el séptimo piso de la torre, donde la mayoría de los espacios están ocupados por locales comerciales o de servicios. Cuenta con un baño y cocina, la superficie del local es de 39 mts² aproximadamente, el arriendo es de \$1.000.000 más \$250.000 de gastos comunes, lo que da un total de \$1.250.000; 33,27 UF aproximadamente.

Al entrar al estudio, lo primero que se ve a mano derecha es un perchero para dejar carteras y abrigos y a mano izquierda se encuentra el baño.

Luego al seguir por el pasillo, está el escritorio de la recepcionista, donde tiene el computador, sus implementos de trabajo y un frasco con caramelos, además en la misma sala está la máquina de café, el dispensador de agua y el hervidor, los tecitos y endulzantes y, por último, hay dos poltronas y una mesa de centro para que las clientas se acomoden y puedan beber su bebestible a elección.

En el espacio donde se realizan los servicios hay un mesón especial para manicuristas, donde tienen todos sus implementos de trabajo y en la esquina un aire acondicionado, frente a esto están los dos berger para las clientas que toman servicios de cejas y/o pestañas. Al fondo del piso, hay una pequeña bodega con los insumos necesarios para llevar a cabo los servicios y para que funcione el local y demás hay un perchero idéntico al de las clientas, pero este es solo de las trabajadoras.

En la cocina hay 5 pisos y una pequeña mesa plegable, platos, vasos y servicios para que cuando las chicas tomen su hora de colación no tengan la obligación de salir.



Fuente: Elaboración propia

Figura 3.2: Lay-out del estudio

La ubicación del local es ideal, ya que es cerca del metro, tiene conectividad con una gran avenida y tiene una linda vista desde la altura.

3.7. Determinación de insumos, productos y subproductos.

3.7.1 Insumos generales

En toda compañía, la empresa posee un área administrativa, y para que esta área pueda cumplir con su objetivo, se utilizan diversos insumos.

Tabla 3.11: Insumos generales del estudio

Insumos generales						
Insumos	Costo (\$/unidad)	Cantidad	Costo Total (\$)	Cantidad Anual	Costo Anual (\$)	Costo Total UF
Papel higiénico	600	25	15.000	300	180.000	4,79
Toalla nova	1.000	10	10.000	120	120.000	3,19
Jabón líquido	1.500	2	3.000	24	36.000	0,96
Toallas húmedas	1.000	4	4.000	48	48.000	1,28
Cloro gel	2.500	1	2.500	12	30.000	0,80
Esponja	500	1	500	12	6.000	0,16
Quix (500ml)	2.500	1	2.500	12	30.000	0,80
Paños amarillos (3 uni)	3.000	1	3.000	4	12.000	0,32
Limpia piso	3.000	1	3.000	12	36.000	0,96
Bolsas de basura	400	32	12.800	384	153.600	4,09
Lysoform	3.500	4	14.000	48	168.000	4,47
Glade	2.500	2	5.000	24	60.000	1,60
Mopa	6.000	1	6.000	4	24.000	0,64
Escoba	5.000	1	5.000	4	20.000	0,53
Pala	6.000	1	6.000	2	12.000	0,32
Repuesto de máquina de café	30.000	1	30.000	12	360.000	9,58
Té normal (100 bolsas)	6.500	1	6.500	12	78.000	2,08
Hierbas surtidas (50 bolsas)	3.400	1	3.400	6	20.400	0,54
Endulzante (400 ml)	5.000	1	5.000	6	30.000	0,80
Azúcar (1k)	1.500	1	1.500	6	9.000	0,24
Galletas	2.000	4	8.000	48	384.000	10,22
Frasco de caramelos	10.000	1	10.000	12	120.000	3,19
TOTAL			156.700		1.937.000	51,55

Fuente: Elaboración propia

3.7.2 Insumos específicos para los servicios

Para llevar a cabo los servicios, se necesitan los insumos correspondientes para manicura, cejas y pestañas, los cuales se especifican a continuación:

Tabla 3.12: Insumos para realizar servicios en uñas

Insumos para manicura						
Insumos	Costo (\$/unidad)	Cantidad	Costo Total (\$)	Cantidad Anual	Costo Anual (\$)	Costo Total UF
Esmaltes variedad de colores	15.000	80	1.200.000	160	2.400.000	63,87
Base rubber	14.000	3	42.000	36	504.000	13,41
Base	10.000	3	30.000	36	360.000	9,58
Top	12.000	3	36.000	36	432.000	11,50
Lima	2.000	4	8.000	48	96.000	2,55
Buffer	1.500	4	6.000	48	72.000	1,92
Kit pincel roubloff	22.000	2	44.000	4	88.000	2,34
Fresa Ball	5.000	2	10.000	4	20.000	0,53
Fresa Ball 4	5.000	2	10.000	2	10.000	0,27
Fresa Oliva 12 azul	500	2	1.000	4	2.000	0,05
Fresa Flama 16 rojo	5.000	2	10.000	6	30.000	0,80
Fresa Carburo 60 azul	12.000	2	24.000	6	72.000	1,92
Repujador	4.000	2	8.000	4	16.000	0,43
Corta cutícula	7.000	1	7.000	4	28.000	0,75
Removedor de cutícula	8.000	1	8.000	2	16.000	0,43
Aceite de cutícula	7.000	1	7.000	4	28.000	0,75
Tips gel x (100 unidades)	5.500	1	5.500	6	33.000	0,88
Alcohol	5.000	1	5.000	6	30.000	0,80
Mascarillas (50 unidades)	1.000	2	2.000	12	12.000	0,32
Algodón (100 unidades)	2.000	1	2.000	6	12.000	0,32
Paños sin pelusa	2.500	2	5.000	4	10.000	0,27
Crema de manos	6.000	2	12.000	4	24.000	0,64
TOTAL			1.482.500		4.295.000	114,30

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3.13: Insumos para realizar servicios en cejas

Insumos para cejas						
Insumos	Costo (\$/unidad)	Cantidad	Costo Total (\$)	Cantidad Anual	Costo Anual (\$)	Costo Total UF
Talco hipolargénico	2.800	1	2.800	2	5.600	0,15
Olla para cera	30.000	1	30.000	1	30.000	0,80
Cera elástica	8.000	1	8.000	12	96.000	2,55
Set de Pinzas Oblicua y recta	16.000	2	32.000	4	64.000	1,70
Cepillos (100 unidades)	5.000	1	5.000	10	50.000	1,33
Lápiz de ojo	2.000	2	4.000	6	12.000	0,32
Hilo de algodón (50 mts)	4.000	2	8.000	6	24.000	0,64
Agua micelar	5.000	1	5.000	2	10.000	0,27
Mascarillas (50 unidades)	1.000	2	2.000	12	12.000	0,32
Algodón (100 unidades)	2.000	1	2.000	6	12.000	0,32
TOTAL			98.800		315.600	8,40

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3.14: Insumos para realizar servicios en pestañas

Insumos para pestañas						
Insumos	Costo (\$/unidad)	Cantidad	Costo Total (\$)	Cantidad Anual	Costo Anual (\$)	Costo Total UF
Parches para ojos (par)	700	96	67.200	1.152	806.400	21,46
Lápiz de tinta	2.000	2	4.000	6	12.000	0,32
Humificador	5.000	2	10.000	4	20.000	0,53
Ventilador para pestañas	8.000	2	16.000	2	16.000	0,43
Pestañas clásicas	6.000	24	144.000	288	1.728.000	45,99
Pestañas efecto rimel	7.000	24	168.000	288	2.016.000	53,65
Pestañas tecnológicas	8.500	24	204.000	288	2.448.000	65,15
Adhesivo de pestañas	18.000	2	36.000	24	432.000	11,50
Anillo para el pegamento (100 unidades)	5.000	1	5.000	12	60.000	1,60
Borne	20.000	2	40.000	12	240.000	6,39
Cepillo aplicador de borne (100 unidades)	3.200	1	3.200	12	38.400	1,02
Set de Pinzas	18.000	2	36.000	4	72.000	1,92
Cepillos con envase protector (100 unidades)	65.000	1	65.000	12	780.000	20,76
Shampoo de pestañas	3.000	2	6.000	6	18.000	0,48
Dispensador de agua	2.500	2	5.000	2	5.000	0,13
Espejo panorámico	5.000	2	10.000	2	10.000	0,27
Soporte para pestañas con elástico	5.000	2	10.000	2	10.000	0,27
Mascarillas (50 unidades)	1.000	2	2.000	12	12.000	0,32
Algodón (100 unidades)	2.000	1	2.000	6	12.000	0,32
TOTAL			833.400		8.735.800	232,49

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3.15: Total insumos

Insumos	Costo (\$)	UF
Insumos generales	1.937.000	51,55
Insumos para manicura	4.295.000	114,30
Insumos para cejas	315.600	8,40
Insumos para pestañas	8.735.800	232,49
TOTAL	15.283.400	406,74

Fuente: Elaboración propia

Lo que se detalla en las tablas, corresponde al total anual estimado para el primer año del estudio.

3.8 Flexibilidad y rendimiento

La flexibilidad de Divinte, será determinarla a través de la demanda, ya que está sujeta a los cambios del mercado. Una disminución de la demanda se puede presentar por distintos factores, como la llegada de nuevos competidores, por ejemplo.

Mediante el marketing se buscará llegar a nuevos clientes a través de redes sociales, con publicidad, concursos y promociones. Desde esto, si aumenta la demanda de los servicios en el estudio, se evaluará la posibilidad de contratar más personal para atender a más personas.

3.9 Consumo de energía

Además de los gastos en la adquisición de insumos y productos, están los gastos generados por el consumo de energía eléctrica y de agua potable, los cuales están considerados en el pago de los gastos comunes, correspondiente a \$250.000, aproximadamente 6,65 UF.

3.10 Programa de trabajo; turnos y gastos en personal

Las trabajadoras, cumple un rol fundamental en el estudio, ya que el entregar una buena experiencia, depende de ellas, es por lo que se buscan personas capacitadas, con experiencia en el rubro y con habilidades blandas desarrolladas, empáticas y simpáticas.

El personal de Divinte, serán 5 mujeres donde una se encargará de la agenda, de las redes sociales, de la recepción de las clientas y de la cobranza al finalizar el servicio, debe tener conocimiento de los servicios. Además, habrá dos lashistas, encargadas de cejas y pestañas y dos manicuristas, encargadas de las uñas.

3.10.1 Turnos

Todo el personal tendrá el mismo horario, con un turno de lunes a viernes de 10:00 a 19:00 horas, con una hora de colación que puede ser entre las 13:00 y las 15:00 horas y los sábados el turno será de 09:00 a 17:00 horas contando con el mismo horario para tomar la colación que en la semana.

3.10.2 Gasto en personal

Cada una de las representantes de Divinte tendrá dos poleras con el logo de la marca y un polerón, lo cual pueden combinar con cualquier prenda que les acomode de color negro, la prenda debe estar en buen estado. Además, se les entregará a cada una dos colets dorados (Ver detalle en Tabla 3.16: Gastos en prendas para el personal).

Tabla 3.16: Gastos en prendas para el personal

Gasto en personal				
Ropa	Costo (\$/unidad)	Cantidad	Costo Anual (\$)	Costo Total UF
Colet dorado	5.000	10	50.000	1,33
Polera Divinte	8.500	10	85.000	2,26
Polerón Divinte	15.000	5	75.000	2,00
TOTAL			210.000	5,59

Fuente: Elaboración propia

3.11 Personal de operaciones, cargos, perfiles y sueldos

3.11.1 Cargos

El personal de operaciones para el óptimo funcionamiento del estudio está compuesto por cinco mujeres.

- Especialistas

Manicurista: Es la especialista encargada de realizar servicios de uñas

Lashista: Es la especialista encargada de realizar servicios de pestañas

Cejista: Es la especialista encargada de realizar servicios de cejas.

- Administrativo

Recepcionista: Es la persona que se encarga de agendar y recibir a las clientas.

A continuación, se expone cada cargo dentro de Divinte:

Tabla 3.17: Descripción de cargo manicurista

Cargo	Manicurista
Perfil profesional	Enseñanza media completa
	Certificada en esmaltado permanente, manicura rusa y extensión gel x
Funciones	Realizar los servicios de calidad en manicura
	Limpiar su puesto de trabajo y local
Conocimiento	Tener en claro como se realiza el proceso, cuales son los beneficios de cada uno de los servicios. Además, saber usar torno y lámpara UV.
Extra	Debe tener habilidades blandas desarrolladas, entregar una buena atención, ser simpática y preocupada
Experiencia Laboral	Un año mínimo de trabajo

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3.18: Descripción de cargo lashista y cejista

Cargo	Lashista y cejista
Perfil profesional	Enseñanza media completa
	Certificada en postura de extensiones de pestañas
	Certificada en epilación hindú
Funciones	Realizar servicio de calidad en postura de extensiones de pestañas
	Realizar servicio de calidad en epilación y depilación de cejas
	Limpiar su puesto de trabajo y local
Conocimiento	Tener en claro como se realiza el proceso, cuales son los diseños de postura de pestaña para cada forma del ojo
	Tener claro como se realiza el proceso y cual opción es la más recomendable para cada tipo de piel
Extra	Debe tener habilidades blandas desarrolladas, entregar una buena atención, ser simpática y preocupada
Experiencia Laboral	Un año mínimo de trabajo

Fuente: Elaboración propia

3.11.2 Sueldos

El sueldo base de cada una de las trabajadoras será de \$1.000.000, se le harán los descuentos correspondientes:

Tabla 3.19: Descripción sueldo y descuentos

Descirpción	Haberes	Descuentos
Sueldo base	1.000.000	
AFP 11,16%		111.600
Salud 7%		70.000
Impuesto 4%		2.042
Seguro de cesantía		6.000
Totales	1.000.000	185.558
Líquido a recibir	\$814.442	

Fuente: Elaboración propia

Este monto será depositado el último día hábil del mes a la cuenta que indique la trabajadora al momento de firmar contrato.

3.12 Inversiones en equipo y edificaciones

Para que el estudio esté operativo se necesita la inversión total de equipos y de edificaciones. En este caso el detalle de los equipos está en el punto 4 de este capítulo:

Tabla 3.20: Costos por equipo

Equipos	Costo (\$)	UF
Administración	2.355.000	62,67
Recepción	1.414.500	37,64
Trabajo	3.260.000	86,76
TOTAL	7.029.500	187,08

Fuente: Elaboración propia

En este caso el local tiene lo necesario para instalar en estudio, por ende, no se debe invertir en edificación, solo hay que pintar:

Tabla 3.21: Costos pintura

Descripción	Cantidad	Costo (\$)	Costo Total (\$)	UF
Mano de obra	39	4.500	175.500	4,67
Pintura	2	75.000	150.000	3,99
Total		79.500	325.500	8,66

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3.22: Costo total por equipo y edificación

Ítem	Costo (\$)	UF
Equipos	7.029.500	187,08
Edificación	0	0,00
TOTAL	7.029.500	187,08

Fuente: Elaboración propia

Al considerar solo la inversión en equipos, da un total de \$7.029.500, lo cual son 187,08 UF aproximadamente.

3.13 Inversiones en capital de trabajo.

El capital de trabajo es la cantidad de capital en activos circulantes que se necesitarán por encima de la inversión fija, para que se pueda llevar a cabo el proyecto y este pueda operar y hacer frente a las obligaciones de corto plazo, el método que se utilizará es el de déficit máximo acumulado, considerando los primeros doce meses.

3.13.1 Costos fijos

Son los costos que se deben considerar a pagar todos los meses, independiente de la cantidad de servicios que se realicen.

Tabla 3.23: Costos fijos

Costos fijos	Costo Mensual (\$)	UF	Costo Anual (\$)	UF Total
Arriendo	1.000.000	26,61	12.000.000	319,36
Sueldos	5.000.000	133,07	60.000.000	1596,78
Gastos comunes	250.000	6,65	3.000.000	79,84
Internet y celular	35.000	0,93	420.000	11,18
Otros servicios	210.000	5,59	210.000	67,06
Total	6.495.000	172,85	75.630.000	2074,22

Fuente: Elaboración propia

3.13.2 Costos variables

Son los costos que varían todos los meses dependiendo de cuantos servicios se realicen, ya que en ellos están considerados los insumos y productos.

Tabla 3.24: Costo variables

Costos variables	Costo (\$)	UF	Costo Anual (\$)	UF Anual
Insumos y productos	1.273.617	33,89	15.283.400	406,74

Fuente: Elaboración propia

3.13.3 Capital de trabajo

El capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto, además es parte de la inversión total. El método utilizado para el cálculo del capital de trabajo es el déficit máximo acumulado, en el cual se considera los doce primeros meses.

Tabla 3.25: Capital de trabajo

Demanda estimada	3002											
% Participación	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%	12%	13%
Mes número	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Demanda	90,06	120,08	150,1	180,12	210,14	240,16	270,18	300,2	330,22	360,24	360,24	390,26
Ingresos	83,89	111,85	139,81	167,77	195,74	223,70	251,66	279,62	307,59	335,55	335,55	363,51
Costos variables	12,20	16,27	20,34	24,40	28,47	32,54	36,61	40,67	44,74	48,81	48,81	52,88
Costos fijos	172,85	172,85	172,85	172,85	172,85	172,85	172,85	172,85	172,85	172,85	172,85	172,85
Costos totales	185,05	189,12	193,19	197,26	201,32	205,39	209,46	213,53	217,59	221,66	221,66	225,73
Saldo	-101,17	-77,27	-53,38	-29,48	-5,59	18,31	42,20	66,10	89,99	113,89	113,89	137,78
Saldo actualizado	-101,17	-178,44	-231,82	-261,30	-266,88	12,72	54,92	121,02	211,01	203,88	317,77	455,55

Fuente: Elaboración propia

3.14 Costos de instalación y puesta en marcha

Los costos de puesta en marcha del proyecto son aquellos gastos que se realizan antes de iniciar con las actividades de la empresa, estos se realizan una sola vez.

3.14.1 Legal

Para llevar a cabo la creación del estudio, se deben cumplir ciertas normas y solicitar documentos en el servicio de impuestos internos y en la municipalidad de la comuna, por ende, el gasto en trámites legales se divide así:

Tabla 3.26: Costo legales

Descripción	Costo (\$)	UF
Registro de la marca	190.545	5,07
Publicación en diario	30.000	0,80
Abogado	100.000	2,66
Derechos notariales	45.000	1,20
Patente municipal	125.000	3,33
Total	490.545	13,05

Fuente: Elaboración propia

3.14.2 Mes de garantía

El arriendo del local es de \$1.000.000 más \$250.000 de gastos comunes, lo que da un total de \$1.250.000, aproximadamente 33,27 UF, desde esto se debe considerar el pago del mes de garantía duplicado para el primer mes, por ende, se pagarán \$1.250.000 más \$2.000.000 que es lo que solicita el dueño del inmueble. El monto total por pagar del primer mes es de \$3.250.000 equivalente a 86,49 UF aprox.

3.14.3 Remodelación

La superficie del local es de 39 metros cuadrados, para lo que se invertirá en 2 galones de pintura, con lo que alcanza para realizar dos manos de pintura. El valor total de la remodelación considerara la mano de obra y la pintura:

Tabla 3.27: Costo por pintar

Descripción	Cantidad	Costo (\$)	Costo Total (\$)	UF
Mano de obra	39	4.500	175.500	4,67
Pintura	2	75.000	150.000	3,99
Total		79.500	325.500	8,66

Fuente: Elaboración propia

3.14.4 Marketing y publicidad

Se invertirá \$1.000.000, es decir 26,61 UF aproximadamente en marketing para lograr un buen posicionamiento y se expanda rápidamente la creación del local, para así ir atrayendo clientes.

3.15 Costos de imprevistos

Los costos de imprevistos son costos que no están presupuestados, porque se presentan de manera inesperada, por ejemplo, cuando un equipo presenta falla, hay algún desastre natural o un incendio, entre otros. Para esto se destinará un 10% de los activos fijos, inversión de puesta en marcha y capital de trabajo.

Tabla 3.28: Inversión Inicial

Descripción	\$	UF
Activos fijos	7.029.500	187,08
Puesta en marcha	4.026.045	107,15
Capital de trabajo	10.028.350	266,88
Imprevistos	2.108.390	56,11
Total inversión	23.192.285	617,22

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO 4: ANÁLISIS DE PREFECTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA FINANCIERA Y AMBIENTAL

4.1 Administrativa

Se deben organizar de la mejor manera posible los recursos administrativos para así obtener una máxima eficiencia y eficacia en el proyecto. Es por lo que se definirá la estructura de la empresa, descripciones de cargo y funciones del personal, además de los aspectos legales necesarios para establecer el proyecto.

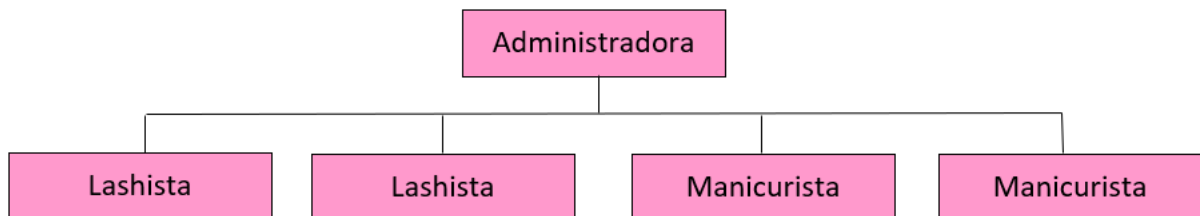
4.1.1 Personal

El personal requerido para la ejecución del proyecto está conformado por cinco personas, una administradora, dos lashistas y dos manicuristas. Cada una debe estar capacitada para atender de la mejor forma a las clientas y brindar una experiencia de calidad desde que agenda, hasta que se retira del salón.

4.1.2 Estructura organizacional

Cada integrante está ubicado en el organigrama según su cargo y función en el estudio. Al ser una empresa pequeña será de tipo funcional, solo hay dos funciones dentro de ella.

Quien encabezará el organigrama será la administradora del proyecto. La importancia de este miembro en el grupo de trabajo es que será la encargada de velar por el correcto funcionamiento de la empresa (Ver Figura 4.1: Estructura de la organización).



Fuente: Elaboración propia

Figura 4.1: Estructura de la organización

4.1.3 Sistemas de información administrativos

Se cuentan con herramientas comunes de Microsoft tales como Word, Excel y Power Point, lo que facilita a la recepcionista a organizar correctamente la agenda y tener un orden con los gastos y ganancias de la Divinte. Este software viene incluido en el equipo.

4.1.4 Personal administrativo, cargos, perfiles y sueldos

Administradora, cuenta con cargo administrativo:

Tabla 4.1: Perfil administradora

Cargo	Administradora
Perfil profesional	Enseñanza media completa
Funciones	Recibir a las clientas, servir te, café y agua, agendar los servicios, mantener las redes sociales activas, cobrar los servicios
	Limpiar su puesto de trabajo y local
	Contratación y desvinculación de las especialistas
Conocimiento	Debe tener en claro cuales son los procesos que se llevan a cabo en cada servicio.
Extra	Debe tener habilidades blandas desarrolladas, entregar una buena atención, ser simpática y preocupada
Experiencia Laboral	Un año mínimo de trabajo

Fuente: Elaboración propia

Tanto las especialistas como la administradora tienen el mismo sueldo.

4.1.5 Gastos en personal

Los gastos que debe contemplar el empleador en sus trabajadores son los de remuneraciones y los de la ropa corporativa.

Tabla 4.2: Sueldos

Cargos	Cantidad	Sueldo Imponible	Sueldo Total	Descuentos	Líquido a pagar	UF
Administradora	1	1.000.000	1.000.000	185.558	814.442	21,67
Lashista	2	1.000.000	2.000.000	371.116	1.628.884	43,35
Manicurista	2	1.000.000	2.000.000	371.116	1.628.884	43,35
Totales			5.000.000		4.072.210	108,37

Fuente: Elaboración propia

Con el fin de promover una imagen profesional, se entregará a cada trabajadora de Divinte colet, poleras y polerones con el logo de la marca, reforzando la uniformidad en el equipo y la pertenencia, considerando además la comodidad.

Tabla 4.3: Vestimenta Divinte

Ropa	Costo (\$/unidad)	Cantidad	Costo Anual (\$)	Costo Total UF
Colet dorado	5.000	10	50.000	1,33
Polera Divinte	8.500	10	85.000	2,26
Polerón Divinte	15.000	5	75.000	2,00
TOTAL			210.000	5,59

Fuente: Elaboración propia

4.2 Legal

4.2.1 Marco legal vigente nacional e internacional

En Chile, la Ley n°19.496 regula relación comercial entre el cliente y el servicio que le ofrece la empresa. Estableciendo normas sobre la protección al derecho del consumidor.

4.2.2 Políticas de desarrollo industrial

Actualmente en Chile hay diversas corporaciones gubernamentales que apoyan los emprendimientos, priorizando a las pymes, donde incluso aportan dinero para cubrir gran parte

de la inversión que se requiere, por ejemplo, Sercotec, Corfo, etc. Son instituciones con finalidad de apoyo al emprendedor. Además, se realizan programas que aportan en el desarrollo industrial como por ejemplo Yo Emprendo.

4.2.3 Aspectos laborales del giro del proyecto

Para la creación de una empresa, se deben seguir una serie de trámites legales en los distintos entes reguladores, en este caso se creará un estudio de estética, en el cual se realizarán intervenciones ambulatorias mínimas a las clientas.

- Persona Jurídica

La empresa asumirá los derechos, obligaciones y deudas. La persona jurídica no pondrá en riesgo su patrimonio al ser parte de esto, ya que, se constituirá su propio patrimonio y quienes están a cargo, solo deben responder por el monto de dinero aportado.

- Obligaciones tributarias

Se debe elegir un régimen tributario, en este caso será Pro-pyme general, el cual es para micro, pequeñas y medianas empresas, donde se tiene como objetivo fortalecer el desarrollo y crecimiento económico. Es para quienes cuyo promedio de ingresos brutos más los ingresos de sus relaciones en los últimos 3 años no superan las 75.000 UF. Por otra parte, se debe iniciar actividades en servicio de impuestos internos, para así obtener el rut de la empresa y declarar el inicio de actividades, en este caso la actividad económica a la que pertenece el negocio es “peluquería y otros tratamientos de belleza” y el código correspondiente es 960200. Además, se debe realizar el timbraje de la documentación, lo que permite al contribuyente a acceder al timbraje de documentos para legalizar sus operaciones comerciales. Se utilizará un impuesto a la renta de primera categoría, lo que correspondiente a un 27%.

- Permiso de funcionamiento

La autorización municipal es el permiso definitivo de funcionamiento, y es lo que llamamos patente comercial. La ley de rentas dice que toda actividad económica está

sujeta a una contribución de patente, en este caso, se debe pagar de manera semestral a la municipalidad de Providencia.

Los centros de estéticas y similares, en Chile están regidos por el decreto supremo N°244 del año 1975 y el cual le corresponde al servicio Nacional de Salud fiscalizar su funcionamiento. Cuando se trate de institutos de belleza, peluquerías u otros similares, se debe acudir a la secretaria regional del ministerio de salud para obtener la licencia que permita establecer y operar. Para esto, la Seremi pide una autorización sanitaria, como requisito fundamental para garantizar que los establecimientos que ofrecen servicios de belleza y cuidado personal cumplan con los estándares mínimos de higiene y seguridad.

Los requisitos para la obtención de este documento son:

- Contar con licencia de funcionamiento de la municipalidad
- El estudio debe cumplir con las condiciones mínimas de higiene y seguridad
- El estudio debe estar bien equipado para cumplir con los servicios que ofrece
- Se debe contar con personal capacitado
- Se deben tener protocolos claros y definidos que garanticen la higiene y seguridad de sus clientes y personal
- Los productos que se utilizan deben contar con un registro sanitario válido y estar aprobados por las autoridades de salud
- Por último, para obtener la autorización sanitaria, el centro de estética debe someterse a una inspección sanitaria por parte de las autoridades competentes. Durante esta inspección, se verifica si el establecimiento cumple con todos los requisitos exigidos y si es así, se emite la autorización sanitaria.

4.2.4 Aspectos laborales

Las relaciones laborales entre el empleador y sus trabajadores, estará regulada mediante el código del trabajo y sus leyes complementarias, la formalización de la relación laboral se realizará mediante contrato de trabajo, cuya definición se consigna en el Art. N°7 del Código de Trabajo

Contrato de trabajo (Art.7) “Es una convención por la cual empleador y trabajador se obligan recíprocamente, éste a prestar servicios personales bajo dependencia y subordinación del primero, y aquél a pagar por éstos una remuneración determinada”.

El proyecto está sujeto a la normativa chilena DFL N°1 del Código del Trabajo, donde se detalla todo lo relacionado con el contrato, las capacitaciones y los derechos y obligaciones de los trabajadores, además de su protección.

4.2.5 Costos asociados al cumplimiento de la legislación vigente

Se considerarán los costos detallados en el punto 3.14 Costos de instalación y puesta en marcha, del capítulo 3, y además se consideran los descuentos legales de los trabajadores.

4.3 Societaria

4.3.1 Relación entre los inversionistas

La estructura societaria de la empresa corresponde a una sociedad individual de responsabilidad limitada (SIRL), la cual está definida bajo solo una persona natural, por lo que no existe relación entre inversionistas, ya que se trata de uno solo.

4.3.2 Estructura societaria

La SIRL, posee 3 características principales:

- Están formadas solo por una persona natural, con patrimonio propio y distinto al del titular, por lo que no se toca el patrimonio propio de la persona y desde esto brinda más seguridad en el capital del inversionista.
- Realizan actividades de carácter netamente comercial.

- Están sometidas a las normas del código de comercio, cualquiera sea su objeto, pudiendo realizar toda clase de operaciones civiles y comerciales, excepto las reservadas por la ley de las sociedades anónimas.

4.3.3 Estimación del gasto para dar forma a la estructura societaria

Los costos del proyecto están divididos principalmente entre la construcción de la sociedad, la inscripción en el registro de comercio, la publicación en el diario oficial y los gastos de la patente comercial.

4.4 Tributaria

4.4.1 Sistema tributario

En Chile el sistema tributario, se encuentra regulado bajo el Decreto de Ley sobre el impuesto a la renta, contenido en el artículo 1° del Decreto de Ley N°824, la cual, establece que, en conformidad con el tipo de sociedad, la empresa formará parte de los contribuyentes de primera categoría, por lo que estará obligada a pagar un impuesto del 27%. Para el cálculo de este impuesto, se descuentan a las ventas todos los costos asociados, obteniendo las utilidades, a las cuales se le aplica el respectivo impuesto.

4.4.2 Mecanismo de determinación de gasto en impuesto

Para el cálculo del Impuesto de Primera Categoría se recomienda usar la siguiente fórmula:

- $\text{Impuesto de primera categoría} = \text{Base imponible} \times \text{la tasa del impuesto.}$
- Para realizar el cálculo es importante analizar la contabilidad completa, para luego considerar las obligaciones tributarias, ya que este impuesto se calcula por rentas efectivas, imputando el porcentaje anual correspondiente.
- Se debe realizar cálculo de la renta líquida imponible para el impuesto anual.

- Para comenzar con el cálculo de la renta líquida imponible es importante tener el balance comercial al cierre del ejercicio. De esta manera se podrá identificar los montos necesarios para la determinación de los impuestos.

4.5 Financiera

4.5.1 Fuente de financiamiento

Dentro de las fuentes de financiamiento, se tiene como opción los aportes desde capitales propios, por parte de socios o créditos otorgados por instituciones financieras.

Las formas de que el proyecto será evaluado son las siguientes:

- Proyecto puro sin financiamiento
- Financiado en un 25% con recursos externos
- Financiado en un 50% con recursos externos
- Financiado en un 75% con recursos externos

4.5.2 Inversionista

Son personas o entidades que desembolsan una cierta cantidad de dinero en un determinado negocio. Para el proyecto el inversionista principal será de una fuente bancaria a elegir con las mejores tasas de interés. Lo que se definirá más adelante con los resultados de los flujos de caja, será el porcentaje de participación de la entidad bancaria.

4.5.3 Instituciones crediticias

Las instituciones crediticias son aquellos establecimientos que ofrecen créditos de consumo a las personas o empresas. En Chile existen diversas compañías que realizan este tipo de préstamos, a quien lo necesite y cumpla con los requisitos para solicitarlos.

Para el proyecto, se solicitará un préstamo a una institución bancaria, donde, dependiendo del monto y plazo del préstamo, tendremos la tasa de interés estipulada.

4.5.4 Leasing

No aplica para el proyecto.

4.5.5 Costos de financiamiento

El financiamiento se llevará a cabo con la adquisición de un crédito bancario. Se considerará en este punto los costos de trámites y los intereses que las instituciones crediticias cobran por los préstamos que se solicitan, los cuales dependen y varían si estos son de corto o de largo plazo.

4.6 AMBIENTAL

4.6.1 Impacto medio ambiente

Los productos para utilizar en cada servicio no son tóxicos ni dañan la capa de ozono, por lo que los residuos desechados se irán a la basura común.

4.6.2 Marco legal vigente

No aplica en el proyecto.

4.6.3 Análisis de afluentes

No aplica en el proyecto.

4.6.4 Ajuste a las normas

No aplica en el proyecto.

CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA

5. Evaluación económica

En este último capítulo se estudia la evaluación económica del proyecto, donde se analizan los factores económicos que intervienen en el desarrollo de la creación de Divinte y se evalúa si es rentable o no llevar a cabo el proyecto.

5.1 Consideraciones a utilizar

5.1.1 Horizonte del proyecto

El horizonte del proyecto es de 5 años, posterior a esto, se evaluará la continuación del proyecto según sus resultados.

5.1.2 Tasa de descuento

La tasa de descuento representa el retorno mínimo exigido por el inversionista a la inversión del proyecto, debido a que tiene renunciar al uso alternativo de recursos, los cuales pueden ser invertidos en su mejor alternativa de negocio.

Para el cálculo de la tasa se considera el modelo CAPM (flujo sin financiamiento).

$$CAPM = K_e = R_f + \beta \times (R_m - R_f)$$

Fuente: matemática financiera

Figura 5.1: Ecuación para calcular el CAMP

Se detalla:

- K_e : Costo de capital
- R_f : Tasa libre de riesgo
- β : coeficiente de riesgo sistémico
- R_m : Tasa de mercado

Se obtiene del Banco Central, se considera el último mes que entregan los intereses de bonos en UF a 5 años, el último mes informado es Junio 2024 con un 2,66% (Central, 2024)

Tabla 5.1: Tasa libre de riesgo

Tasas de interés												
Descripción series	jul.2023	ago.2023	sept.2023	oct.2023	nov.2023	dic.2023	ene.2024	feb.2024	mar.2024	abr.2024	may.2024	jun.2024
Bonos en UF a 1 año (BCU, BTU)												
Bonos en UF a 2 años (BCU, BTU)	3,52	3,36	3,35	3,69	3,69	3,06	3,40				2,57	2,32
Bonos en UF a 5 años (BCU, BTU)	2,51	2,59	2,77	3,52	3,19	2,48	2,66	2,30	2,40	2,64	2,58	2,66
Bonos en UF a 10 años (BCU, BTU)	2,16	2,37	2,62	3,02	2,95	2,44	2,59	2,47	2,46	2,80	2,78	2,92
Bonos en UF a 20 años (BCU, BTU)	2,14	2,33	2,50	2,95	2,77	2,41	2,57	2,48	2,42	2,62	2,71	2,86
Bonos en UF a 30 años (BCU, BTU)	2,09	2,28	2,46	2,70	2,59	2,40	2,46	2,32	2,37	2,63	2,68	2,79

Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos del Banco central de Chile

- Beta

El valor de beta en la sección de productos para el cuidado de la salud es de 1,06. Al no existir un ítem de centros de estéticas, se toma el factor dado para distintas empresas de servicios de productos para el cuidado de la salud.

Tabla 5.2: Beta correspondiente

NOMBRE DE LA INDUSTRIA	N° DE EMPRESAS	beta	RELACIÓN D/E	TASA IMPOSITIVA EFECTIVA	beta SIN APALANCAMIENTO	EFFECTIVO/ VALOR EMPRESA	beta NO APALANCADA CORREGIDA POR EFFECTIVO	RIESGO HILO	DESVIACIÓN ESTANDAR DE LA EQUIDAD	DESVIACIÓN ESTANDAR EN EL RESULTADO OPERATIVO
Productos para el cuidado de la salud	230	1.06	12.66%	4.81%	0.97	3.53%	1.01	0.5730	52.21%	32.96%

Fuente: Aswath Damodaran

- Tasa de rentabilidad del mercado

Se obtiene a través de la variación del índice de precio selectivo de acciones IPSA (Investing, 2024), entregado por la Bolsa de comercio de Santiago.

Tabla 5.3: IPSA

	Índice IPSA	Año
Cantidad inicial	1520,85	2004
Cantidad final	6413,88	2024

Fuente: Elaboración propia

Se aplica la fórmula y se calcula:

$$\text{Tasa de Rendimiento} = \frac{\text{Cantidad Final} - \text{Cantidad Inicial}}{\text{Cantidad Inicial}}$$

Fuente: Clase de trabajo de Título 2023, Sebastián Amaro

Figura 5.2: Fórmula para obtener la Tasa de descuento

Tasa de mercado: $6413,88 - 1520,85 / 1520,85 = 3,22$

$$Rm = (1 + \text{tasa de rendimiento})^{\left[\frac{1}{\text{Tiempo del Cálculo de tasa}}\right]} - 1$$

Fuente: Clase de trabajo de Título 2023, Sebastián Amaro

Figura 5.3: Fórmula para obtener la Tasa de rentabilidad del mercado

Tasa de rentabilidad del mercado: $(1 + 3,22)^{(1/20)} - 1 = 7,46\%$

- Finalmente se calcula la tasa de descuento, considerando todos los valores obtenidos:

Rf: 2,66

Beta: 1,06

Rm: 7,46

Se calcula:

$$R = 2,66 + 1,06 * (7,46 - 2,66)$$

$$R = 7,75\%$$

La tasa de descuento calculada dio un resultado de 7,75%, a lo cual se debe aplicar el riesgo del país, aquí se considera el EMBI (Indicador de Bonos de Mercados Emergentes), muestra la diferencia de la tasa de interés que pagan los bonos denominados en dólares, emitido por países subdesarrollados y los bonos del tesoro de Estados Unidos, que se consideran libres de riesgo. De acuerdo con el EMBI el riesgo es de 1,25%, lo cual se suma a la tasa de descuento calculada.

$$R = 7,75 + 1,25 = 9\%$$

5.1.2.1 Amortización 25% de financiamiento

Tabla 5.4 Amortización 25% de financiamiento

	DEUDA	INTERES	AMORTIZACI	PAGO	SALDO
1	154,30	7,72	30,86	38,58	123,44
2	123,44	6,17	30,86	37,03	92,58
3	92,58	4,63	30,86	35,49	61,72
4	61,72	3,09	30,86	33,95	30,86
5	30,86	1,54	30,86	32,40	0,00

Fuente: Elaboración propia

5.1.2.2 Amortización 50% de financiamiento

Tabla 5.5 Amortización 50% de financiamiento

	DEUDA	INTERES	AMORTIZACION	PAGO	SALDO
1	308,61	15,43	61,72	77,15	246,89
2	246,89	12,34	61,72	74,07	185,16
3	185,16	9,26	61,72	70,98	123,44
4	123,44	6,17	61,72	67,89	61,72
5	61,72	3,09	61,72	64,81	0,00

Fuente: Elaboración propia

5.1.2.3 Amortización 75% de financiamiento

Tabla 5.6 Amortización 75% de financiamiento

	DEUDA	INTERES	AMORTIZACION	PAGO	SALDO
1	462,91	23,15	92,58	115,73	370,33
2	370,33	18,52	92,58	111,10	277,75
3	277,75	13,89	92,58	106,47	185,16
4	185,16	9,26	92,58	101,84	92,58
5	92,58	4,63	92,58	97,21	0,00

Fuente: Elaboración propia

5.1.3 Moneda a utilizar

La moneda a utilizar será el peso chileno y los valores serán expresados en unidades de fomento (UF), esto con el fin de que el flujo de caja considere la fluctuación del IPC (índice de precios al consumidor). El valor de la UF considerada es de \$37.575,61, correspondiente al 1 de Julio del 2024.

5.1.4 Impuestos

Todos los años, la empresa debe pagar una parte de sus utilidades, según el servicio de impuestos internos el impuesto a la renta 2024 es del 27%.

5.1.5 Depreciación

La depreciación es la pérdida de valor de un bien debido a su desgaste con el paso del tiempo, se puede calcular la depreciación normal o acelerada (reduce un tercio de la vida útil del activo), en este caso, se utilizó la depreciación acelerada.

$$D = \frac{I}{N/3}$$

Fuente: Elaboración propia

Figura 5.4: Fórmula de depreciación acelerada

Se detalla:

- D: Depreciación de cada año
- I: Valor de la compra del activo
- N: Número de años de vida útil del activo

La vida útil de un activo se puede obtener en la “Nueva Tabla de Vida Útil para bienes físicos del activo inmovilizado” de servicios de impuestos internos.

Tabla 5.7: Depreciación

Equipo	Costo (\$/unidad)	Costo Total sin IVA	Costo Total UF sin IVA	Vida Útil	Cantidad	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Iphone 11	600.000	504.202	13,42	3	1	4,47	4,47	4,47	0,00	0,00
Cargador de Iphone	30.000	25.210	0,67	3	1	0,22	0,22	0,22	0,00	0,00
Notebook	800.000	672.269	17,89	3	1	5,96	5,96	5,96	0,00	0,00
Silla Gamer	700.000	588.235	15,65	5	1	3,13	3,13	3,13	3,13	3,13
Escritorio	200.000	168.067	4,47	5	1	0,89	0,89	0,89	0,89	0,89
Basurero Adm	12.000	10.084	0,27	3	1	0,09	0,09	0,09	0,00	0,00
Espejo grande	100.000	84.034	2,24	5	2	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45
Mueble para bebestible	150.000	126.050	3,35	5	1	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67
Parlante pequeño Rece	42.000	35.294	0,94	2	1	0,47	0,47	0,00	0,00	0,00
Alargador	15.000	12.605	0,34	2	1	0,17	0,17	0,00	0,00	0,00
Maquina de Café	350.000	294.118	7,83	3	1	2,61	2,61	2,61	0,00	0,00
Maquina de Agua	70.000	58.824	1,57	3	1	0,52	0,52	0,52	0,00	0,00
Hervidor	35.000	29.412	0,78	1	1	0,78	0,00	0,00	0,00	0,00
Poltronas	130.000	109.244	2,91	5	2	0,58	0,58	0,58	0,58	0,58
Mesa de centro	70.000	58.824	1,57	5	1	0,31	0,31	0,31	0,31	0,31
Plantas cola de zorro	15.000	12.605	0,34	2	3	0,17	0,17	0,00	0,00	0,00
Floreros	10.000	8.403	0,22	5	3	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04
Perchero	25.000	21.008	0,56	3	2	0,19	0,19	0,19	0,00	0,00
Basurero Recepción	15.000	12.605	0,34	3	3	0,11	0,11	0,11	0,00	0,00
Mesón manicurista	280.000	235.294	6,26	5	1	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25
Estante para esmaltes	65.000	54.622	1,45	5	2	0,29	0,29	0,29	0,29	0,29
Lámpara UV	80.000	67.227	1,79	1	2	1,79	0,00	0,00	0,00	0,00
Extractor de polvo	35.000	29.412	0,78	2	2	0,39	0,39	0,00	0,00	0,00
Reposabrazo	20.000	16.807	0,45	1	2	0,45	0,00	0,00	0,00	0,00
Torno profesional	140.000	117.647	3,13	2	2	1,57	1,57	0,00	0,00	0,00
Sillas para clientas	35.000	29.412	0,78	3	2	0,26	0,26	0,26	0,00	0,00
Sillón berger	400.000	336.134	8,95	5	2	1,79	1,79	1,79	1,79	1,79
Mantas	15.000	12.605	0,34	1	2	0,34	0,00	0,00	0,00	0,00
Carros organizadores	35.000	29.412	0,78	2	2	0,39	0,39	0,00	0,00	0,00
Espejo con mango	15.000	12.605	0,34	5	2	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07
Aro de luz	30.000	25.210	0,67	1	4	0,67	0,00	0,00	0,00	0,00
Lámpara iluminación	25.000	21.008	0,56	2	4	0,28	0,28	0,00	0,00	0,00
Sillas para las prof.	80.000	67.227	1,79	3	4	0,60	0,60	0,60	0,00	0,00
Higrómetro	5.000	4.202	0,11	1	2	0,11	0,00	0,00	0,00	0,00
Basurero Equip.	12.000	10.084	0,27	3	4	0,09	0,09	0,09	0,00	0,00
Parlante pequeño Equip	42.000	35.294	0,94	2	1	0,47	0,47	0,00	0,00	0,00
Alargador	15.000	12.605	0,34	2	4	0,17	0,17	0,00	0,00	0,00
Aire acondicionado	600.000	504.202	13,42	5	1	2,68	2,68	2,68	2,68	2,68
TOTAL						35,50	31,36	27,29	12,17	12,17

Fuente: Elaboración propia

Los valores de vida útil fueron calculados mediante depreciación acelerada, lo que no necesariamente significa que dejarán de ser ocupados o dados de baja, sino que se utilizó este método como escudo fiscal, para reducir los impuestos en los primeros años de actividad de vida del activo.

5.1.6 Valor residual

Es el valor estimado de un activo al final de su vida útil, cuando ya ha sido utilizado durante varios años. Para el proyecto el valor residual será de 23,36 UF.

Tabla 5.8 Valor residual

Equipo	Costo (\$/unidad)	Costo Total sin IVA	Costo Total UF sin IVA	Cantidad	Valor Residual
Iphone 11	600.000	504.202	13,42	1	2,01
Cargador de Iphone	30.000	25.210	0,67	1	0,10
Notebook	800.000	672.269	17,89	1	2,68
Silla Gamer	700.000	588.235	15,65	1	2,35
Escritorio	200.000	168.067	4,47	1	0,67
Basurero Adm	12.000	10.084	0,27	1	0,04
Espejo grande	100.000	84.034	2,24	2	0,67
Mueble para bebestible	150.000	126.050	3,35	1	0,50
Parlante Recepción	42.000	35.294	0,94	1	0,14
Alargador	15.000	12.605	0,34	1	0,05
Maquina de Café	350.000	294.118	7,83	1	1,17
Maquina de Agua	70.000	58.824	1,57	1	0,23
Hervidor	35.000	29.412	0,78	1	0,12
Poltronas	130.000	109.244	2,91	2	0,87
Mesa de centro	70.000	58.824	1,57	1	0,23
Plantas cola de zorro	15.000	12.605	0,34	3	0,15
Floreros	10.000	8.403	0,22	3	0,10
Perchero	25.000	21.008	0,56	2	0,17
Basurero Recepción	15.000	12.605	0,34	3	0,15
Mesón manicurista	280.000	235.294	6,26	1	0,94
Estante para esmaltes	65.000	54.622	1,45	2	0,44
Lámpara UV	80.000	67.227	1,79	2	0,54
Extractor de polvo	35.000	29.412	0,78	2	0,23
Reposabrazo	20.000	16.807	0,45	2	0,13
Torno profesional	140.000	117.647	3,13	2	0,94
Sillas para clientas	35.000	29.412	0,78	2	0,23
Sillón berger	400.000	336.134	8,95	2	2,68
Mantas	15.000	12.605	0,34	2	0,10
Carros organizadores	35.000	29.412	0,78	2	0,23
Espejo con mango	15.000	12.605	0,34	2	0,10
Aro de luz	30.000	25.210	0,67	4	0,40
Lámpara iluminación	25.000	21.008	0,56	4	0,34
Sillas para las prof.	80.000	67.227	1,79	4	1,07
Higrómetro	5.000	4.202	0,11	2	0,03
Basurero Equipo Trabaj	12.000	10.084	0,27	4	0,16
Parlante Equipo trabajo	42.000	35.294	0,94	1	0,14
Alargador	15.000	12.605	0,34	4	0,20
Aire acondicionado	600.000	504.202	13,42	1	2,01
TOTAL					23,36

Fuente: Elaboración propia

5.1.7 Ingresos

Tabla 5.9: Ingresos del proyecto

Demanda	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Cantidad Personas	3002	3040	3077	3112	3146	3177
Gasto Promedio	35.000	39.064	40.565	42.148	43.786	45.428
\$	105.069.392	118.773.734	124.833.420	131.185.433	137.742.556	144.325.663
UF	2796	3161	3322	3491	3666	3841

Fuente: Elaboración propia

Para la evolución de los ingresos, se deben considerar dos variables, el aumento de la demanda y el aumento del ticket promedio, donde el aumento de la demanda aumentara según las estimaciones poblacionales mientras que el aumento del ticket promedio variara según las estimaciones de crecimiento del PIB.

5.1.8 Egresos

Tabla 5.10: Egresos del proyecto

Costos	2024	2025	2026	2027	2028
Fijos	2074,22	2315,08	2404,04	2497,83	2594,92
Variables	406,74	459,79	483,25	507,84	533,22
\$	2480,96	2774,87	2887,29	3005,67	3128,14

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a los gastos, los gastos variables variarán en la misma proporción que los ingresos. Por otro lado, los gastos fijos variaran en la misma proporción que el aumento del ticket promedio, ya que, se espera que el valor de arriendos, sueldos, etc., aumente junto al PIB.

5.2 Proyecto Puro

5.2.1 Flujo de caja puro, sin financiamiento

Tabla 5.11: Flujo de Caja Puro

	0	1	2	3	4	5
Ingreso		2796,21	3160,93	3322,19	3491,24	3665,74
Costo Variable		-406,74	-459,79	-483,25	-507,84	-533,22
Costos Fijos		-2074,22	-2315,08	-2404,04	-2497,83	-2594,92
Utilidad Operacional		315,26	386,06	434,90	485,57	537,60
Depreciación		-35,50	-31,36	-27,29	-12,17	-12,17
Valor Residual		0	0	0	0	23,36
Intereses Credito		0	0	0	0	0
Utilidad Antes de Impuesto		279,76	354,69	407,61	473,40	548,80
Impuesto		-75,53	-95,77	-110,06	-127,82	-148,18
Utilidad Después de Impuesto		204,22	258,93	297,56	345,58	400,62
Depreciación		35,50	31,36	27,29	12,17	12,17
Amortización Crédito						
Inversión Activos	-187,08					
Inversión Puesta en Marcha	-107,15					
Inversión Capital de Trabajo	-266,88					
Imprevistos	-56,11					
Recuperación Capital de Trabajo						267
Recuperación IVA		35,54				
Flujo de Caja	-617	275	290	325	358	680
Flujo Actualizado	-617	253	244	251	253	442
Flujo de caja Acumulado	-617	-365	-120	131	384	826

CAPM

9,00%

Fuente: Elaboración propia

El flujo de caja sin financiamiento considera que no se requiere financiamiento para llevar a cabo la inversión inicial, es decir, el inversionista aporta el 100% de la inversión inicial. Por lo tanto, no se consideran pagos de intereses ni amortizaciones.

5.2.2 Indicadores económicos

Según el resultado del flujo de caja anterior, se pueden extraer los siguientes indicadores:

Tabla 5.12: Indicadores Flujo de Caja Puro

INDICADORES	
VAN	UF 826
TIR	45%
PRI	3
IVAN	1,34

Fuente: Elaboración propia

5.2.3 Rentabilidad del proyecto puro

Analizando los indicadores mencionados anteriormente se realizará una evaluación económica del proyecto:

- Valor Actual Neto: Al ser mayor a cero se concluye que el proyecto genera rentabilidad.
- Tasa Interna de Retorno: La TIR es mayor a la tasa de descuento, por lo que, se cumple la rentabilidad mínima con un gran margen.
- Payback: La recuperación de la inversión inicial ocurrirá en el tercer periodo, es decir, que las ganancias podrán verse desde el tercer periodo.

Índice de Valor Neto Actual: Las ganancias obtenidas por este proyecto serían 1,34 veces la inversión inicial.

5.3 Proyecto con financiamiento

5.3.1 Flujo de caja con financiamiento al 25%

Tabla 5.13: Flujo de Caja Financiado al 25%

25% de Financiamiento	0	1	2	3	4	5
Ingreso		2796,21	3160,93	3322,19	3491,24	3665,74
Costo Variable		-406,74	-459,79	-483,25	-507,84	-533,22
Costos Fijos		-2074,22	-2315,08	-2404,04	-2497,83	-2594,92
Utilidad Operacional		315,26	386,06	434,90	485,57	537,60
Depreciación		-35,50	-31,36	-27,29	-12,17	-12,17
Valor Residual		0	0	0	0	23,36
Interés Crédito		-7,72	-6,17	-4,63	-3,09	-1,54
Utilidad Antes de Impuesto		272,04	348,52	402,98	470,32	547,26
Impuesto		-73,45	-94,10	-108,81	-126,99	-147,76
Utilidad Después de Impuesto		198,59	254,42	294,18	343,33	399,50
Depreciación		35,50	31,36	27,29	12,17	12,17
Amortización Crédito		-30,86	-30,86	-30,86	-30,86	-30,86
Inversión Activos	-187,08					
Inversión Puesta en Marcha	-107,15					
Inversión Capital de Trabajo	-266,88					
Imprevistos	-56,11					
Crédito Largo Plazo	154,30					
Recuperación Capital de Trabajo						267
Recuperación IVA		35,54				
Flujo de Caja	-463	239	255	291	325	648
Flujo Actualizado	-463	219	215	224	230	421
Flujo de caja Acumulado	-463	-244	-29	195	425	846

CAPM	9,00%
-------------	--------------

Fuente: Elaboración propia

El flujo de caja con financiamiento considera que se requiere un 25% de financiamiento para llevar a cabo la inversión inicial, es decir, el inversionista aporta el 75% de la inversión inicial. Por lo tanto, se consideran pagos de intereses y amortizaciones.

5.3.2 Indicadores económicos proyecto financiado al 25%

Según el resultado del flujo de caja anterior, se pueden extraer los siguientes indicadores:

Tabla 5.14: Indicadores Flujo de Caja Financiado al 25%

INDICADORES	
VAN	UF 846
TIR	56%
PRI	4
IVAN	1,83

Fuente: Elaboración propia

5.3.3 Rentabilidad del proyecto con financiamiento al 25%

Analizando los indicadores mencionados anteriormente se realizará una evaluación económica del proyecto:

- Valor Actual Neto: Al ser mayor a cero se concluye que el proyecto genera rentabilidad.
- Tasa Interna de Retorno: La TIR es mayor a la tasa de descuento, por lo que, se cumple la rentabilidad mínima con un gran margen.
- Payback: La recuperación de la inversión inicial ocurrirá en el cuarto periodo, es decir, que las ganancias podrán verse desde el cuarto periodo.
- Índice de Valor Neto Actual: Las ganancias obtenidas por este proyecto serían 1,83 veces la inversión inicial.

5.3.4 Flujo de caja con financiamiento al 50%

Tabla 5.15: Flujo de Caja Financiado al 50%

50% de Financiamiento	0	1	2	3	4	5
Ingreso		2796,21	3160,93	3322,19	3491,24	3665,74
Costo Variable		-406,74	-459,79	-483,25	-507,84	-533,22
Costos Fijos		-2074,22	-2315,08	-2404,04	-2497,83	-2594,92
Utilidad Operacional		315,26	386,06	434,90	485,57	537,60
Depreciación		-35,50	-31,36	-27,29	-12,17	-12,17
Valor Residual		0	0	0	0	23,36
Interés Crédito		-15,43	-12,34	-9,26	-6,17	-3,09
Utilidad Antes de Impuesto		264,33	342,35	398,36	467,23	545,71
Impuesto		-71,37	-92,43	-107,56	-126,15	-147,34
Utilidad Después de Impuesto		192,96	249,92	290,80	341,08	398,37
Depreciación		35,50	31,36	27,29	12,17	12,17
Amortización Crédito		-61,72	-61,72	-61,72	-61,72	-61,72
Inversión Activos	-187,08					
Inversión Puesta en Marcha	-107,15					
Inversión Capital de Trabajo	-266,88					
Imprevistos	-56,11					
Crédito Largo Plazo	308,61					
Recuperación Capital de Trabajo						267
Recuperación IVA		35,54				
Flujo de Caja	-309	202	220	256	292	616
Flujo Actualizado	-309	186	185	198	207	400
Flujo de caja Acumulado	-309	-123	62	260	466	866

CAPM	9,00%
-------------	-------

Fuente: Elaboración propia

El flujo de caja con financiamiento considera que se requiere un 50% de financiamiento para llevar a cabo la inversión inicial, es decir, el inversionista aporta el 50% de la inversión inicial. Por lo tanto, se consideran pagos de intereses y amortizaciones.

5.3.5 Indicadores económicos proyecto financiado al 50%

Según el resultado del flujo de caja anterior, se pueden extraer los siguientes indicadores:

Tabla 5.16: Indicadores Flujo de Caja Financiado al 50%

INDICADORES	
VAN	UF 866
TIR	74%
PRI	4
IVAN	2,81

Fuente: Elaboración propia

5.3.6 Rentabilidad del proyecto con financiamiento al 50%

Analizando los indicadores mencionados anteriormente se realizará una evaluación económica del proyecto:

- Valor Actual Neto: Al ser mayor a cero se concluye que el proyecto genera rentabilidad.
- Tasa Interna de Retorno: La TIR es mayor a la tasa de descuento, por lo que, se cumple la rentabilidad mínima con un gran margen.
- Payback: La recuperación de la inversión inicial ocurrirá en el cuarto periodo, es decir, que las ganancias podrán verse desde el cuarto periodo.
- Índice de Valor Neto Actual: Las ganancias obtenidas por este proyecto serían 2,81 veces la inversión inicial.

5.3.7 Flujo de caja con financiamiento al 75%

Tabla 5.17: Flujo de Caja Financiado al 75%

75% de Financiamiento	0	1	2	3	4	5
Ingreso		2796,21	3160,93	3322,19	3491,24	3665,74
Costo Variable		-406,74	-459,79	-483,25	-507,84	-533,22
Costos Fijos		-2074,22	-2315,08	-2404,04	-2497,83	-2594,92
Utilidad Operacional		315,26	386,06	434,90	485,57	537,60
Depreciación		-35,50	-31,36	-27,29	-12,17	-12,17
Valor Residual		0	0	0	0	-12,17
Intereses Credito		-23,15	-18,52	-13,89	-9,26	-4,63
Utilidad Antes de Impuesto		256,61	336,18	393,73	464,14	508,64
Impuesto		-69,29	-90,77	-106,31	-125,32	-137,33
Utilidad Después de Impuesto		187,33	245,41	287,42	338,83	371,31
Depreciación		35,50	31,36	27,29	12,17	12,17
Amortización Crédito		-92,58	-92,58	-92,58	-92,58	-92,58
Inversión Activos	-187,08					
Inversión Puesta en Marcha	-107,15					
Inversión Capital de Trabajo	-266,88					
Crédito Largo Plazo	462,91					
Recuperación Capital de Trabajo						267
Imprevistos	-56,11					
Recuperación IVA		35,54				
Flujo de Caja	-154	166	184	222	258	558
Flujo Actualizado	-154	152	155	172	183	363
Flujo de caja Acumulado	-154	-2	153	324	507	870

CAPM	9,00%
-------------	--------------

Fuente: Elaboración propia

El flujo de caja con financiamiento considera que se requiere un 75% de financiamiento para llevar a cabo la inversión inicial, es decir, el inversionista aporta el 25% de la inversión inicial. Por lo tanto, se consideran pagos de intereses y amortizaciones.

5.3.8 Indicadores económicos proyecto financiado al 75%

Según el resultado del flujo de caja anterior, se pueden extraer los siguientes indicadores:

Tabla 5.18: Indicadores Flujo de Caja Financiado al 75%

INDICADORES	
VAN	UF 870
TIR	121%
PRI	4
IVAN	5,64

Fuente: Elaboración propia

5.3.9 Rentabilidad del proyecto con financiamiento al 75%

Analizando los indicadores mencionados anteriormente se realizará una evaluación económica del proyecto:

- Valor Actual Neto: Al ser mayor a cero se concluye que el proyecto genera rentabilidad.
- Tasa Interna de Retorno: La TIR es mayor a la tasa de descuento, por lo que, se cumple la rentabilidad mínima con un gran margen.
- Payback: La recuperación de la inversión inicial ocurrirá en el quinto periodo, es decir, que las ganancias podrán verse desde el quinto periodo.
- Índice de Valor Neto Actual: Las ganancias obtenidas por este proyecto serían 5,64 veces la inversión inicial.

5.4 Sensibilizaciones

La sensibilización puede usarse como una herramienta que nos indique cual puede ser el impacto de una variación de alguna de las variables más importantes, tales como el ingreso o el costo.

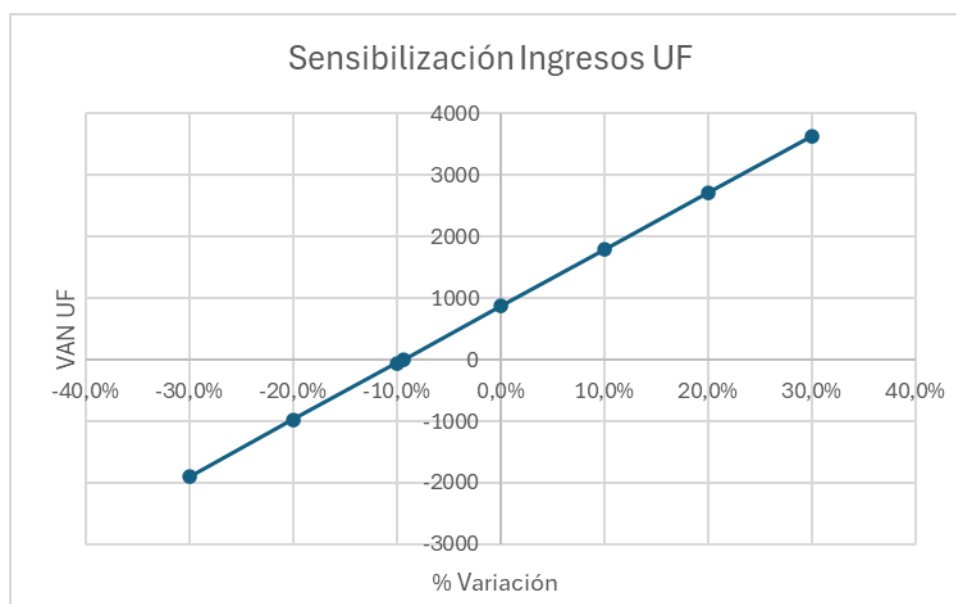
5.4.1 Gráficos de sensibilización

Sensibilización de ingresos Proyecto 75% de financiamiento:

Tabla 5.19: Tabla Sensibilización Ingresos (75% de financiamiento)

Sensibilización Ingresos	
Variación %	VAN UF
30,0%	3640
20,0%	2716
10,0%	1793
0,0%	870
-9,4%	0
-10,0%	-53
-20,0%	-977
-30,0%	-1900

Fuente: Elaboración propia



Fuente: Elaboración propia

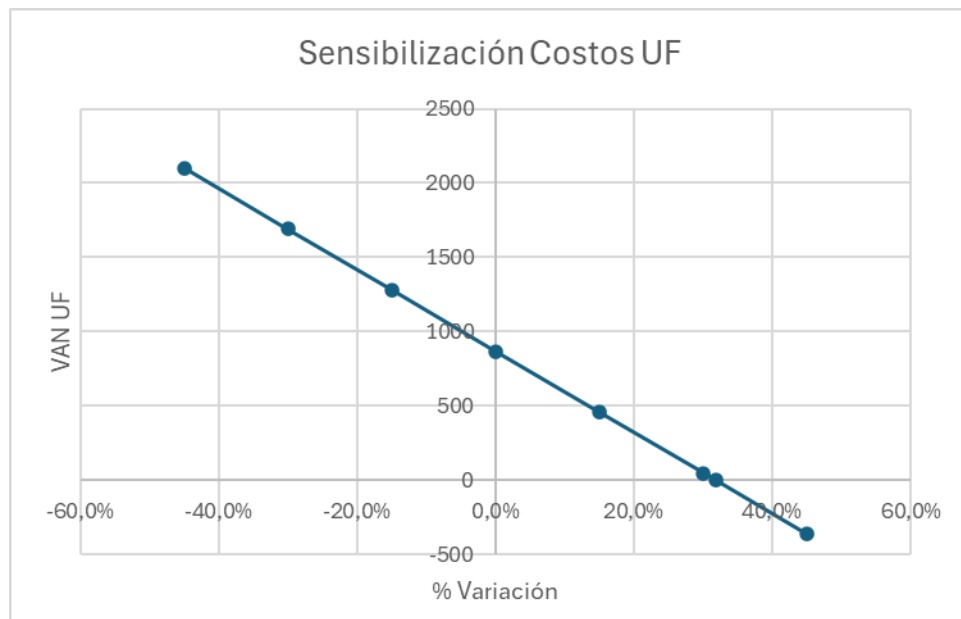
Gráfico 5.1: Sensibilización Ingresos (75% de financiamiento)

Sensibilización de costos Proyecto 75% de financiamiento:

Tabla 5.20: Tabla Sensibilización Costos (75% de financiamiento)

Sensibilización Costos	
Variación %	VAN UF
45,0%	-360
31,8%	0
30,0%	50
15,0%	460
0,0%	870
-15,0%	1280
-30,0%	1690
-45,0%	2099

Fuente: Elaboración propia



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 5.2: Sensibilización Ingresos (75% de financiamiento)

5.4.2 Determinación de puntos de corte

De los gráficos anteriores se puede determinar que una disminución en los ingresos actualizados totales mayor a un -9,4% tendría un impacto significativo en el proyecto, llevando el VAN a valores negativos, es decir, convirtiendo el proyecto en uno no rentable.

Por otro lado, un aumento en los costos actualizados, tanto variables como fijos, mayor a un 31,8% produciría que el proyecto no sea rentable, ya que, la VAN del proyecto sería menor que cero.

Finalmente, los valores críticos o puntos de corte serían los valores en los cuales el VAN tendría el valor de cero, por lo que, en el caso de los ingresos el punto de corte es cuando los ingresos disminuyen en un 9,4% y, por otro lado, el punto de corte para los costos ocurre cuando estos últimos aumentan en un 31,8%.

CONCLUSIONES

Para finalizar, se puede concluir que es factible realizar el proyecto, la creación de un estudio de belleza es una oportunidad de negocio y existe demanda en el rubro en Chile, específicamente enfocado en cejas, uñas y pestañas.

Se realizó un análisis completo de factibilidad técnica y económica junto con los objetivos específicos, los cuales requieren de informarse sobre el funcionamiento del rubro, la competencia existente, la diferenciación, la demanda por los servicios a entregar y estrategias de comercialización adecuadas para lograr proyectar rentabilidad.

Al avanzar en los capítulos del proyecto, donde se estudió la prefactibilidad técnica y económica de la creación de un estudio de belleza llamado Divinte, se logran apreciar diferentes cualidades dejando en evidencia aspectos e indicadores que se deben tener en cuenta al momento de ingresar en la industria. Se identifica una oportunidad de negocio evidenciando la situación actual, donde variados factores como la localización y diferenciación son fundamentales de considerar.

Cada proceso para llevar a cabo los servicios que se ofrecen y la experiencia que se desea entregar, están detallados y se recomienda seguir cada una de estas observaciones al momento de la puesta en marcha, ya que deben estar todas las encargadas enfocadas en seguir una sola línea, teniendo el mismo fin, entregar una atención personalizada y garantizar resultados elegantes, naturales y delicados.

Se debe determinar una estrategia de diferenciación, en este caso es el entregar más que un servicio, una experiencia. En cuanto a los precios, es importante recalcar que se decidió entregar un servicio de calidad, con buenos productos, especialistas dedicadas y una atención impecable, debido a estos, los precios no son bajos, si no que se igualan a los precios del mercado. Se pretende fomentar la fidelización de clientas, que se encanten con la entrega del servicio elegido y se sientan felices de agendar para asistir al salón.

En cuanto a los resultados de la evaluación económica, el proyecto es rentable en las tres formas de financiamiento, pero el mejor rendimiento se obtiene mediante el proyecto con 75% de

financiamiento, esto debido a que los resultados de la investigación arrojaron que el VAN es mayor, al estar el proyecto bajo esta modalidad tendrá un mejor desempeño entregando mayores beneficios económicos.

REFERENCIAS

- Central, B. (2024). *Banco Central*. Obtenido de https://si3.bcentral.cl/Siete/ES/Siete/Cuadro/CAP_TASA_INTERES/MN_TASA_INTERES_09/TMS_16/T312?cbFechaDiaria=2024&cbFrecuencia=MONTHLY&cbCalculo=NONE&cbFechaBase=
- Chile3D. (2017). *Ministerio secretaría general del gobierno*. Obtenido de https://msgg.gob.cl/wp/wp-content/uploads/2017/04/2012-12-Estudio-externo-tendencias_Estilos-de-vida-de-los-chilenos.pdf
- FMI. (2024). *International Monetari Fund*. Obtenido de <https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPDPC@WEO/CHL>
- INE. (2022). *Instituto Nacional de Estadística*. Obtenido de [https://www.ine.gob.cl/docs/default-source/encuesta-de-presupuestos-familiares/publicaciones-y-anuarios/ix-epf-\(octubre-2021---septiembre-2022\)/presentacion-de-resultados-ix-epf.pdf?sfvrsn=474192a0_11](https://www.ine.gob.cl/docs/default-source/encuesta-de-presupuestos-familiares/publicaciones-y-anuarios/ix-epf-(octubre-2021---septiembre-2022)/presentacion-de-resultados-ix-epf.pdf?sfvrsn=474192a0_11)
- INE. (2024). *Instituto Nacional de Estadística*. Obtenido de <https://www.ine.gob.cl/estadisticas/sociales/demografia-y-vitales/proyecciones-de-poblacion>
- Investing. (2024). *Investing*. Obtenido de <https://es.investing.com/indices/ipsa-historical-data>
- Lucidchar. (2013). *Lucidchar*. Obtenido de <https://www.lucidchart.com/pages/es/que-es-un-diagrama-de-flujo>
- Providencia, S. (2019). *Paz Ciudadana*. Obtenido de <https://pazciudadana.cl/wp-content/uploads/2019/09/03-BBPP-2019-Providencia.pdf>
- SII. (2022). *Servicio de Impuestos Internos*. Obtenido de https://www.sii.cl/estadisticas/inscripcion_an.htm