

Universidad Técnica Federico Santa María

Sede Viña del Mar, José Miguel Carrera

Estudio de prefactibilidad de empresa de peluquería canina y felina a
domicilio, para comunas de Viña del Mar y Concón

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

Alumna: Bárbara Barraza Delgado.

Profesor Guía: Ricardo Cahe Cabach.

RESUMEN EJECUTIVO

KEYWORDS: TENENCIA RESPONSABLE, MASCOTAS, VIÑA DEL MAR, CONCÓN.

El presente proyecto se desarrolla dentro de la Ley de Tenencia Responsable de Mascotas, entregando un servicio indispensable tanto para mascotas como animales de compañía generales como son gatos y perros, detallándose mejor en su título “Estudio de prefactibilidad de empresa de peluquería canina y felina a domicilio, para comunas de Viña del Mar y Concón”.

En el capítulo N° 1 “Diagnóstico y Metodología de evaluación”, se da a conocer el plan de desarrollo, las metas propuestas, además de los impactos que va a tener la ejecución de este proyecto, se examina el contexto con o sin la empresa en el mercado, los criterios y la composición para su evaluación. Se exponen motivos y beneficios del proyecto.

En el capítulo N° 2 “Análisis de Prefactibilidad de Mercado”, se muestra el procedimiento usado para hacer las proyecciones de demanda actual y futura, el cual va a ser usado en los capítulos posteriores. Se examina el mercado de hoy, dando a conocer la competencia que existe. Finalmente se examina el procedimiento de venta por medio del método 4P.

En el capítulo N°3 “Análisis de Prefactibilidad Técnica”, se enfoca en la selección de los equipos e insumos necesarios para realizar los servicios ofrecidos, que en esta situación es la venta de servicios de peluquería canina y felina a domicilio, en las comunas de Viña del Mar y Concón, luego se identifica y detalla la inversión inicial para el desarrollo del proyecto, quedando ésta en un total de 126,22UF.

En el capítulo N° 4 “Análisis de Prefactibilidad Administrativa, Legal, Societaria, Tributaria, Financiera y Ambiental”, se describen los turnos de trabajo del personal, sueldos y horarios de trabajo, también se explica cómo es el proceso de formación de una sociedad, puntos legales, financieros y temas del medio ambiente, todos referidos al desarrollo del proyecto

y conformación de la empresa. Todo lo mencionado primordial para la formación y puesta en marcha del proyecto en cuestión.

En el capítulo N°5 “Evaluación Económica”, se examina la forma económica del proyecto por medio de la ejecución de 3 flujos de caja, se evalúa un flujo puro, en el cual el inversionista invierte el 100% del capital, y otros 2 que son por medio de financiamiento externo mediante una entidad crediticia, en donde se evalúa el financiamiento en 50% y 75% por medio de un banco, llegando así a un análisis de sensibilizaciones tanto del precio de venta de los servicios, como de los costos variables, los que de variar mucho podrían perjudicar la productividad de la empresa.

Es así como finalmente el estudio de prefactibilidad detalla que la mejor opción para el financiamiento del proyecto es a través de un crédito financiero al 75% del capital requerido, fundamentado con un VAN de 2875,63 UF, un TIR de 2223% y un PRI de 1 año.

En la conclusión se hace un análisis de datos más detallado, donde con los resultados obtenidos se analizan ventajas y desventajas del proyecto en general, decidiendo que si es factible y rentable el desarrollo de éste.

Índice

RESUMEN EJECUTIVO

INTRODUCCIÓN	1
---------------------------	----------

CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN.....	3
---	----------

1. DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN	4
--	---

1.1. DIAGNÓSTICO	4
------------------------	---

1.1.1. Antecedentes Generales	4
-------------------------------------	---

1.1.2. Objetivos del proyecto.	6
-------------------------------------	---

1.1.2.1 Objetivo General.	6
--------------------------------	---

1.1.2.2 Objetivos Específicos del Proyecto.....	6
---	---

1.1.2.3 Objetivos Específicos del Estudio	6
---	---

1.1.3. Antecedentes cualitativos.	7
--	---

1.1.4. Contexto de desarrollo del proyecto.....	7
---	---

1.1.5. Tamaño del proyecto.....	8
---------------------------------	---

1.1.6. Impactos relacionados con el proyecto.....	8
---	---

1.2 METODOLOGÍA	9
-----------------------	---

1.2.1. Definición de situación sin proyecto.	9
---	---

1.2.2. Definición de situación con proyecto.	10
---	----

1.2.3. Análisis de separabilidad.	10
--	----

1.2.4. Método para medición de beneficios y costos.	10
--	----

1.2.5. Indicadores.	11
1.2.5.1. VAN	11
1.2.5.2. TIR	12
1.2.5.3. PRI	12
1.2.6. Criterios de evaluación.	13
1.2.7. Estructura de evaluación del proyecto.....	13
1.2.7.1 Análisis de prefactibilidad de mercado.	14
1.2.7.2. Análisis de prefactibilidad técnica.	14
1.2.7.3. Análisis de prefactibilidad administrativa, legal, societaria, tributaria, financiera y ambiental.	14
1.2.7.4. Análisis de prefactibilidad económica	14
CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO	16
2. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO	17
2.1. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO	17
2.2 ANÁLISIS DE DEMANDA ACTUAL Y FUTURA.....	18
2.2.1. Encuesta	19
2.2.2. Resultados	21
2.2.3. Demanda futura	27
2.3 VARIABLES QUE AFECTAN LA DEMANDA	29
2.3.1 Clima	29

2.3.2. Precio	30
2.3.3. Desconocimiento de la empresa	30
2.3.4. Economía	30
2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL Y FUTURA.....	31
2.5 COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	32
2.5.1. Análisis FODA.....	32
2.5.1.1. Fortalezas.....	32
2.5.1.2. Debilidades	33
2.5.1.3. Oportunidades.....	33
2.5.1.4. Amenazas.....	33
2.6 DETERMINACIÓN DE NIVELES DE PRECIO Y PROYECCIONES	34
2.7 ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN	34
2.8 ANÁLISIS DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN	37
CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA	39
3. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.....	40
3.1 DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS	40
3.1.1. Reunión inicial.	40
3.1.2. Servicio Sanitizante.....	41
3.1.3. Servicio SPA.	41
3.2 DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO	41

3.3 SELECCIÓN DE EQUIPOS	42
3.4 PROYECTOS COMPLEMENTARIOS	46
3.5 LAY-OUT	46
3.6 DETERMINACIÓN DE INSUMOS, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS.....	47
3.7 FLEXIBILIDAD Y RENDIMIENTO	48
3.8 CONSUMOS DE ENERGÍA.....	48
3.9 PROGRAMAS DE TRABAJO Y TURNOS	49
3.10 PERSONAL DE OPERACIONES, CARGOS, PERFILES Y SUELDOS.....	50
3.11 INVERSIONES EN EQUIPOS Y EDIFICACIONES.....	51
3.12 INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO	52
3.13 COSTOS DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA	54
3.14 COSTOS DE IMPREVISTOS.....	54
3.15 TABLA RESUMEN DE INVERSIÓN INICIAL	55
CAPÍTULO 4: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA, FINANCIERA Y AMBIENTAL.....	56
4. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA, FINANCIERA, Y AMBIENTAL	57
4.1 PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA	57
4.1.1. Personal	57
4.1.2. Estructura organizacional	58

4.1.3. Sistemas de información administrativos	58
4.1.4. Personal administrativo, cargos, perfiles y sueldos	59
4.2 PREFACTIBILIDAD LEGAL.....	60
4.2.1 Marco legal vigente nacional e internacional	60
4.2.2. Políticas de desarrollo industrial	61
4.2.3. Aspectos legales del giro del proyecto	61
4.2.4. Incentivos.....	62
4.2.5. Aspectos laborales.....	62
4.2.6. Costos asociados al cumplimiento de la legislación vigente	62
4.3 PREFACTIBILIDAD SOCIETARIA	63
4.3.1. Relación entre inversionistas	63
4.3.2. Estructura societaria.....	63
4.3.3. Estimación del gasto para dar forma a la estructura societaria.....	63
4.4 PREFACTIBILIDAD TRIBUTARIA	64
4.4.1 Sistema tributario	64
4.4.2. Mecanismo de determinación de gasto en impuesto.....	65
4.5 PREFACTIBILIDAD FINANCIERA.....	65
4.5.1. Fuentes de financiamiento	65
4.5.2. Inversionistas.....	66
4.5.3. Instituciones crediticias	66

4.5.4. Leasing	66
4.5.5. Costos de financiamiento	67
4.6. PREFACTIBILIDAD AMBIENTAL	67
4.6.1. Impacto al medio ambiente	67
CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA	69
5. EVALUACIÓN ECONÓMICA	70
5.1 CONSIDERACIONES A UTILIZAR	70
5.1.1 Horizonte del proyecto	70
5.1.2 Tasa de descuento	70
5.1.3 Moneda a utilizar	73
5.1.4 Impuestos	73
5.1.5 Depreciaciones y Valor libro	73
5.1.6 Reinversiones	75
5.1.7 Ingresos	75
5.1.8 Egresos	76
5.2 PROYECTO PURO	76
5.3 PROYECTO CON FINANCIAMIENTO EXTERNO	78
5.3.1 Flujo de caja con proyecto al 50% externo.	78
5.3.2 Flujo de caja con proyecto al 75% externo.	80
5.3.3 Resumen indicadores económicos	81

5.4 SENSIBILIZACIONES.....	82
5.4.1 Sensibilidad de ingresos.	82
5.4.2 Sensibilidad de egresos.	83
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	85
BIBLIOGRAFÍA	87
ANEXOS	90
ANEXO 1: DETALLE CORTADORA DE PELO VETERINARIA.....	91
ANEXO 2: INSUMOS MÁS IMPORTANTES	92

Índice de Figuras

Figura 1-1. Estudio poblacional de animales en Chile.	5
Figura 2-1. Ubicación oficina de Virtual PYME.	36
Figura 2-2. Instalaciones oficina de Virtual PYME.	36
Figura 3-1. Diagrama de flujo.	42
Figura 3-2. Teléfono móvil.	43
Figura 3-3. Aspiradora de mano.	44
Figura 3-4. Lay-out oficina de Virtual PYME.	46
Figura 4-1. Estructura organizacional.	58

Índice de Gráficos

Gráfico 2-1. Tipo de mascota	21
Gráfico 2-2. Preferencia del servicio.	22
Gráfico 2-3. Tipo de servicio.	22
Gráfico 2-4. Frecuencia de solicitud del servicio.	23
Gráfico 2-5. Importancia del profesional.	23
Gráfico 2-6. Preferencia del precio, raza grande SPA.	24
Gráfico 2-7. Preferencia del precio, raza mediana SPA.	24
Gráfico 2-8. Preferencia del precio, raza pequeña SPA.	25
Gráfico 2-9. Preferencia del precio, raza grande SANITIZANTE.	25
Gráfico 2-10. Preferencia del precio, raza mediana SANITIZANTE.	26
Gráfico 2-11. Preferencia del precio, raza pequeña SANITIZANTE.	26
Gráfico 5-1. Sensibilidad precio venta.	83
Gráfico 5-2. Sensibilidad costo variable.	84

Índice de Tablas

Tabla 2-1. Población por rango etario, Viña del Mar.	20
Tabla 2-2. Población por rango etario, Concón.	20
Tabla 2-3. Proyección de demanda global, en base al aumento de población.	27
Tabla 2-4. Proyección de demanda futura, con filtro de población económica.	28
Tabla 2-5. Proyección de demanda futura, en base a la capacidad de la empresa.	29
Tabla 2-6. Precios del servicio.	34
Tabla 2-7. Detalle plan microempresario.	35
Tabla 3-1. Selección de equipo de acuerdo con comparación evaluada.	45
Tabla 3-2. Detalle de equipo seleccionado.	45
Tabla 3-3. Detalle y precio de insumos a usar.	47
Tabla 3-4. Gastos en consumo de bencina (energía).	49
Tabla 3-5. Resumen sueldos a pagar por cargo.	50
Tabla 3-6. Detalle equipos.	51
Tabla 3-7. Máximo déficit acumulado.	53
Tabla 3-8. Resumen costos de puesta en marcha.	54
Tabla 3-9. Resumen inversión inicial.	55
Tabla 4-1. Resumen sueldos a pagar por cargo	59
Tabla 4-2. Detalle de gastos para formar sociedad.	64
Tabla 5-1. Cálculo tasa libre de riesgo (Rf).	72
Tabla 5-2. Tabla estimativa para prima de riesgo.	72
Tabla 5-3. Detalle del Impuesto de Primera Categoría.	73
Tabla 5-4. Años de vida útil de activos y depreciación.	74
Tabla 5-5. Depreciaciones del proyecto por año.	75
Tabla 5-6. Detalle ingresos proyectados anualmente (UF).	75
Tabla 5-7. Detalle egresos proyectados anualmente (UF).	76

Tabla 5-8. Flujo de caja del proyecto puro.	77
Tabla 5-9. Indicadores del proyecto puro.	77
Tabla 5-10. Proyecto al 50% de financiamiento externo.	78
Tabla 5-11. Amortización con 50% de financiamiento externo.	79
Tabla 5-12. Indicadores del proyecto al 50%.	79
Tabla 5-13. Proyecto al 75% de financiamiento externo.	80
Tabla 5-14. Amortización con 50% de financiamiento externo.	80
Tabla 5-15. Indicadores del proyecto al 75%.	81
Tabla 5-16. Resumen indicadores económicos.	81
Tabla 5-17. Sensibilidad de ingresos.	82
Tabla 5-18. Sensibilidad de egresos.	84

INTRODUCCIÓN

Actualmente existe mayor consciencia de lo que las mascotas significan y son para nosotros como humanos, compañía, familia, enseñanza, juegos y tantas cosas más que representan estos adorados seres vivos a quienes decidimos cuidar y mantener.

Debido a esto mismo es que con el tiempo ha surgido cada vez más requisitos para cubrir al momento de cuidar bien a las mascotas, ya no basta con solo mantenerles alimentados e hidratados, se ha comprobado científicamente que son seres sintientes tanto como nosotros, por lo que sus necesidades emocionales con el tiempo son cada vez más válidas y reconocidas a nivel mundial, así mismo, van aumentando sus derechos, los que velan completamente por su bienestar emocional y físico.

Dentro de estos derechos, en Chile se está un poco al debe en comparación a países más desarrollados, pero es materia en la cual fácilmente podremos defendernos, consagrando el derecho a la alimentación, muerte digna, libertad de movimientos y salud veterinaria, entre otras.

En esta última categoría, salud veterinaria, es que entra el siguiente estudio de prefactibilidad para una empresa que entrega servicios de peluquería canina y felina a domicilio en las comunas de Viña del Mar y Concón, localización con alta densidad poblacional y potencial demanda al servicio ofrecido.

Se ha observado una creciente demanda en satisfacer por completo las necesidades de las mascotas, vistas ya como integrantes más de la familia, por lo que los servicios de peluquería y estética, tanto caninas como felinas, han ido en considerable aumento los últimos años, siendo cada vez más común agendar ciertos meses al año una cita con su estilista o veterinario de confianza para un aseo general de los domésticos.

En este punto se sabe de varios centros, o clínicas veterinarias que ofrecen el servicio en sus instalaciones, donde expertos o profesionales hacen su trabajo de la manera más pulcra, algunas veces recurriendo a flores de Bach para calmar los eufóricos ánimos de los animales, siendo esta

práctica algunas veces dañinas, debido a alergias desconocidas por parte de sus cuidadores. Paralelo a ello, se conoce de algunas personas que de forma clandestina ofrecen estos servicios a domicilio, cayendo en un incumplimiento grave al no tener regularizada su pequeña empresa, punto importantísimo a tratar durante el desarrollo de este estudio.

Considerando lo anteriormente señalado, nace la idea de creación de una empresa que preste servicio de peluquería canina y felina para las comunas de Viña del Mar y Concón.

Finalmente cabe destacar que los puntos más fuertes para el proyecto son la alta demanda en las comunas seleccionadas para la implementación, la legalidad y regularidad tanto de impuestos como de entrega de boletas que se efectuará, así como también el no uso de ninguna sustancia vía oral o inyectable a los perros y gatos atendidos, ya que se velará por ofrecer un servicio amigable y calmo, tanto para mascota como para cuidador, haciéndolo parte de ese importante momento de unión.

Durante el desarrollo de este estudio, se analizarán distintas aristas importantes para la correcta y completa implementación de la empresa, desde los puntos de vista de mercado, técnico, administrativo y económico más relevantes en la actualidad.

CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

1. DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

1.1. DIAGNÓSTICO

1.1.1. Antecedentes Generales

En la provincia de Valparaíso, en la región del mismo nombre, se encuentran entre otras las comunas de Viña del Mar y Concón, con 334.248 y 42.152 habitantes correspondientemente, concentrando la mayor cantidad de habitantes exceptuando por la ciudad de Valparaíso, según la Biblioteca del Congreso Nacional de Chile (BCN).

Dentro de estas dos comunas conocidas internacionalmente por sus playas y puntos turísticos como el famoso Reloj de Flores de la Ciudad Jardín, Viña del Mar, o la exquisita gastronomía de Concón, también se concentra una gran cantidad de personas con mascotas, teniendo en cuenta que Chile es conocido por culturalmente adoptar bastante de las calles a animales abandonados o con simple mala suerte de haber nacido en total libertad de la vida.

Para el año 2017 entró en vigencia la Ley de Tenencia Responsable, más conocida como Ley Cholito, en honor a un can que fue brutalmente asesinado por sus dueños sin reparo alguno en el sufrimiento de la mascota que por años cuidaron, debido a aquel horrible suceso, es que rápidamente se propuso y se aprobó una ley que resguarda derechos fundamentales para los animales domésticos, como son la libertad de movimiento, el derecho a asistencia veterinaria, así como a comida saludable, entre otros, por otro lado sancionando en elevados montos de dinero los malos tratos y la violencia ejercida en cualquier forma contra los indefensos animales. Nacionalmente fue un suceso celebrado y destacado por todos, principalmente por los voluntariados y rescatistas en general, consagrando una lucha de años para visibilizar dicha problemática y vacío legal para los más amados de la casa.

A pesar de la promulgación y buen recibimiento de esta importante ley, en Chile actualmente hay aproximadamente 4 millones de animales callejeros, incluyendo perros y gatos, lo que corresponde al 33,3% de los 12 millones de perros y gatos que hay en todo Chile con dueño, tanto en territorio urbano como rural, datos emitidos por la Subsecretaría de Desarrollo Regional (Subdere), haciendo de los animales callejeros un problema aún sin resolver por las autoridades chilenas, ya que pueden transmitir enfermedades, así como generar ataques al sentirse intimidados. Consecuentemente, a lo largo de todo el territorio nacional hay diferentes organizaciones sin fines de lucro que en base a donaciones civiles logran ayudar, mantener, dar en adopción, e incluso esterilizar animales recogidos desde la misma calle, creando una labor humanitaria desinteresada enorme, conmoviendo corazones a gran parte de los chilenos, también luchando sin descanso para que tanto municipios como direcciones regionales tomen cartas en el asunto a nivel país y no tan solo gestionar ayudar específicas y sectorizadas.



Primer estudio de población animal en Chile revela que hay 12 millones de perros y gatos con dueños y 4 millones sin supervisión

Fuente: <https://acortar.link/nlBnLu>, fecha consulta: 12-09-2022.

Figura 1-1: Estudio poblacional de animales en Chile.

Otro punto importante que radica en la Ley de Tenencia Responsable es la creación del nuevo Registro Nacional de Mascotas, donde tras un breve trámite en una veterinaria y la

implementación del chip en la mascota, se puede rellenar unos papeles para ingresar al reconocido integrante de la familia a un registro nacional que opera desde hace 5 años aproximadamente, creado con el fin de mantener un catastro real e identificable de cada mascota en todo el territorio nacional, haciendo las opciones de búsqueda por pérdida mucho más expeditas, por ejemplo, gracias al número de serie único contenido en el chip del animal doméstico, siendo así como un registro único nacional.

1.1.2. Objetivos del proyecto.

1.1.2.1 Objetivo General.

- Crear una empresa que preste servicios de peluquería canina y felina.

1.1.2.2 Objetivos Específicos del Proyecto

- Desarrollar un servicio de peluquería canina y felina completo y formal, para entregar satisfacción garantizada a los clientes.
- Ofrecer un servicio profesional en las comunas de Viña del Mar y Concón.
- Alcanzar un proyecto sustentable económicamente en el horizonte de este.

1.1.2.3 Objetivos Específicos del Estudio

- Establecer los recursos técnicos, administrativos y productivos necesarios para la creación de la empresa.
- Determinar la demanda y mercado objetivo.

1.1.3. Antecedentes cualitativos.

Tras una rápida búsqueda en internet se nota de inmediato la gran oferta existente sobre peluquerías principalmente caninas en Viña del Mar y Concón, esto posiblemente es debido a la popular creencia de que los felinos se asean a sí mismo al momento de acicalarse, pero también es recomendable ayudar a los gatos con aquel aseo con uno más profundo, sobretodo en cambios de estación, debido a la pelecha de esas épocas.

Por otro lado, es destacable que la mayoría de las ofertas son en establecimientos fijos, es decir, las mascotas están obligadas a ser enjauladas para el transporte de estas hasta las dependencias de la peluquería requerida. Existen variados estudios científicos que demuestran que todos los animales pueden estresarse o incluso mostrar cuadros de ansiedad bajo algunas circunstancias fuera de su control o costumbre, siendo el transporte una de estas. Punto principal para proponer un servicio que por completo se mueve a la zona de confort de las mascotas, con tal de no exponerlos a situaciones que los puedan enfermar de alguna forma.

Debido a lo anterior es que como solución popular se tiene el uso de flores de Bach, conjunto de flores con propiedades variadas descubiertas por Edward Bach en Gales, alrededor del primer tercio del siglo XX, muy conocidas por sus múltiples beneficios a largo plazo sin contraindicaciones. Donde se destaca un dato importante: “beneficios a largo plazo”, por lo que no se asegura la completa ayuda para aliviar las alzas de cortisol, conocida como la hormona del estrés, en animales al momento de ser trasladados de un lugar a otro, por más que el trayecto sea corto.

1.1.4. Contexto de desarrollo del proyecto.

Ante la existencia informal del servicio, o formal establecido en un lugar fijo, es que el proyecto se sitúa en un contexto de ventaja destacable por sobre sus competidores, de calidad, flexibilidad y formalidad, lo que asegurará un servicio exitoso.

Así mismo, el contexto geográfico, tratándose de las comunas de Viña del Mar y Concón, da un buen pronóstico de alta demanda, ya que son parte de las ciudades con mayor cantidad de población, así como posiblemente de mascotas. Lo que destaca a comparación de las ciudades de interior, donde este tipo de servicio es menos requerido, notándose en la cantidad de oferta disponible a simple vista debido a los locales establecidos ofreciendo un servicio parecido.

Por otro lado, muchas peluquerías establecidas operan con personas sin profesión, sino que, con mucha experiencia, lo que es un plus enorme pero no comparable a trabajar directamente con técnicos veterinarios a cargo de uno de los integrantes más importantes de las familias chilenas. Un técnico veterinario tiene conocimientos desde ya 2 años y medios para una especialidad, mismos conocimientos que deben actualizarse cada cierto tiempo, y que le dan más y mejores capacidades frente a cualquier situación posible con animales domesticados bajo un contexto no peligroso en general, ya que eso siempre dependerá de la previa evaluación al carácter de cada mascota a tratar.

1.1.5. Tamaño del proyecto.

Para la implementación de la empresa que requerirá de 4 profesionales técnicos veterinarios, los insumos necesarios más extras, más viáticos por uso de vehículos particulares de cada trabajador, y un supervisor que logre coordinar visitas previas junto a la venta del servicio, con tal de cubrir dos grandes comunas como son Viña del Mar y Concón, se estima que se requerirá un monto aproximado de inversión de \$15.000.000.-

1.1.6. Impactos relacionados con el proyecto.

Como posibles impactos causados por el proyecto se destacan:

- Generar nuevos puestos de trabajo.

- Aumentar el bienestar de la población al entregar un servicio que de la posibilidad de unión con sus mascotas.
- Colaborar directamente con los cuidados de una buena tenencia responsable de mascotas.
- Enseñar tanto sobre el cuidado de mascotas como del medio ambiente al usar y recomendar productos biodegradables.
- Aumento en la economía local de Viña del Mar y Concón al tratarse de una PYME.
- Posible aumento en la regulación de otras empresas que hagan lo mismo, pero no destaquen al no ser regularizadas, ni legalizadas.

1.2 METODOLOGÍA

1.2.1. Definición de situación sin proyecto.

Actualmente la oferta de este tipo de servicio es realmente amplia a nivel nacional, en páginas de buscadores online se estima fácilmente más de 200 empresas dedicadas al rubro, donde la gran mayoría atiende en un local establecido, exponiendo a las mascotas al ya estresante traslado mencionado con anterioridad.

Por otro lado, se sabe de varios emprendimientos que ofrecen el servicio a domicilio, pero sin ninguna garantía o regulación de éste, lo que da mucho espacio a estafas, malos tratos a los animales, o incluso la posibilidad de obtener un servicio deficiente, exponiendo a las mascotas a reacciones alérgicas o incluso enfermedades más graves, y todo lo que esos casos conlleva, tanto emocional como monetariamente.

Finalmente cabe destacar el excesivo uso de flores de Bach en perros y gatos, las que, si bien no tienen contraindicaciones, tampoco garantizan un correcto efecto sedante o calmante, pudiendo incluso causar alergias menores sin precedentes en los compañeros del hogar.

1.2.2. Definición de situación con proyecto.

La creación e implementación de la empresa traerá múltiples beneficios al mercado, comenzando con un inicio de regularización completa de este tipo de servicios, tanto en materias legales como financieras, al tener RUT de empresa, pagar impuestos, entregar boleta, etc., lo que le asegura a cada cliente que el servicio entregado responderá en caso de cualquier eventualidad o disconformidad. Se espera que esto dé un precedente importante para que otras personas normalicen ante las entidades correspondientes sus organizaciones.

Así mismo se pretende comenzar con un momento vinculativo entre humanos y mascotas, los responsables de las mascotas del hogar muchas veces pasan por alto ciertos momentos, ya sea por las responsabilidades de la misma vida o tan solo la costumbre, entonces, precisamente para ellos es que el servicio espera entregar un momento complemento con el can o felino de cada casa, haciendo de la situación un pequeño vínculo para la familia, sin importar su tamaño, esto en la opción de spa como trabajo a realizar.

En concreto, con el proyecto implementado existirá un precedente de una empresa consolidada a nivel tributario, societario e incluso económico, lo que no se registra con anterioridad en el rubro de peluquerías caninas y felinas en las comunas de Viña del Mar y Concón.

1.2.3. Análisis de separabilidad.

Un análisis de separabilidad busca individualizar subproyectos. En este caso donde se entregará solo un servicio, no corresponde ya que no es necesario.

1.2.4. Método para medición de beneficios y costos.

Los beneficios podrán ser considerados por el proyecto ya en marcha proveniente del servicio entregado, traducido en la cantidad de clientes (perros y gatos) atendidos, además, de la

oportuna venta de los productos usados dentro del mismo servicio, recibiendo pagos por ambos detalles (servicios y productos).

Por el sector de los costos existen dos principales, siendo el costo de inversión inicial completa para el montaje del proyecto, y los costos operacionales referentes a compra de insumos, sueldos, pago de impuestos, entre otros.

1.2.5. Indicadores.

Según el Instituto Nacional de Estadísticas, un indicador económico se entiende como cifras que muestran las características de la economía y cómo ésta va cambiando a través del tiempo, pero para esta ocasión dentro de todas las opciones se usarán tan solo 3 indicadores principales.

1.2.5.1. VAN

Más conocido como Valor Actual Neto, el VAN es un indicador que permite matemáticamente actualizar la ganancia o pérdida anual, a través del horizonte del proyecto, con tal de permitir saber previamente cuánto se va a ganar o perder con la inversión.

EL VAN usa la siguiente fórmula para desarrollo:

$$VAN = -I_0 + \sum_{k=1}^{k=n} \frac{B_k - C_k}{(1+i)^k}$$

Donde:

I_0 : Inversión inicial.

B_k : Beneficio o ingresos netos del periodo k .

C_k : Costos netos del periodo K .

i : Tasa de interés (llamada tasa de descuento).

n : Años de duración del proyecto.

1.2.5.2. TIR

Tasa interna de retorno, o TIR, es el porcentaje de ganancia o pérdida que se obtendrá con el proyecto, es decir, indica la rentabilidad final que ofrece una inversión específica.

Se calcula en base a la siguiente fórmula:

$$0 = -I_0 + \sum_{k=1}^{k=n} \frac{B_k - C_k}{(1+TIR)^k}$$

Donde:

I_0 : Inversión inicial.

B_k : Beneficio o ingresos netos del periodo k .

C_k : Costos netos del periodo K .

n : Años de duración del proyecto.

1.2.5.3. PRI

PRI significa Periodo de Recuperación de la Inversión, y es un indicador que muestra la liquidez del proyecto reflejada en años, lo que quiere decir, que rápidamente se puede conocer el año específico en que las ganancias comienzan a aumentar el patrimonio directo de la empresa a crear.

Este indicador se obtiene en base al VAN acumulado, donde se destaca el año en que los ingresos comienzan a ser por completo positivos.

1.2.6. Criterios de evaluación.

Todo indicador económico tiene rangos para ayudar a la fácil y rápida evaluación de proyectos, ya que en la diversidad de áreas comerciales que se puede encontrar, tener un estándar para la evaluación económica lo hace muy recomendable.

Así es como se mantendrán los criterios de evaluación para:

- $VAN > 0$: Quiere decir que el proyecto está generando ganancias, por lo que es rentable y recomendable para invertir.
- $TIR > i$: La Tasa Interna de Retorno debe ser mayor a la tasa de descuento utilizada particularmente para el proyecto y de esta forma se podrá aceptar e invertir.
- PRI: Este indicador no tiene un factor numérico resultante, en realidad indica un número de años, el que se espera se encuentre 5 años, los del horizonte del proyecto.

Además, se presentará un análisis de sensibilidad: Esto consiste en evaluar las variables más significativas para el proyecto en sí mismo, con la idea de poder evaluar los escenarios posibles a los cuales enfrentarse.

1.2.7. Estructura de evaluación del proyecto.

Con tal de abarcar la mayor cantidad de aristas posibles sobre el proyecto a desarrollar, es que la estructura de evaluación se dividirá en los siguientes tópicos.

1.2.7.1 Análisis de prefactibilidad de mercado.

En este inicial punto de análisis se definirá por completo el servicio a entregar, como también puede ser la definición del producto a ofrecer, además, se podrá determinar temas tan relevantes como la oferta competitiva, la demanda, el precio, e incluso proveedores y localización específicas.

1.2.7.2. Análisis de prefactibilidad técnica.

Para continuar en una línea entendible de análisis del proyecto completo, es que en esta etapa se definirá todo lo necesario para armar el servicio entregado como aspectos técnicos, es decir, equipos, instrumentos, materia prima por definir, y sueldos para los técnicos en veterinaria a contratar.

1.2.7.3. Análisis de prefactibilidad administrativa, legal, societaria, tributaria, financiera y ambiental.

Con tal de mantener el proyecto autorizado, es que en este análisis se definirán todos los temas administrativos más relevantes, así como los legales, societarios, tributarios, financieros e incluso ambientales que incumban, de esta forma poder elegir las mejores opciones de todas las actualmente vigentes.

1.2.7.4. Análisis de prefactibilidad económica.

Finalmente se evaluará un análisis financiero completo del proyecto, estudiando en base a un flujo de caja durante todo el horizonte del proyecto, la viabilidad económica de la propuesta, esto

con las variables más relevantes relacionadas al financiamiento y variables de decisión involucradas.

CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO

2. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO

2.1. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

El servicio por entregar es de peluquería canina y felina a domicilio, el que contará con dos tipos de servicios específicos llamados: “Servicio de baño sanitizante” y “Servicio spa”.

El Servicio de baño sanitizante consistirá en un corte de pelaje y uñas, más un baño antipulgas o garrapatas, dependiendo del requerimiento de cada cliente. Así mismo, el Servicio de spa consistirá en el mismo corte de pelaje y uñas, y el baño antipulgas o garrapatas a elección del cliente, pero se le suma un masaje capilar completo, más limpiezas facial y dental. Ambos servicios van indudablemente con una visita previa del coordinador junto al técnico veterinario disponible, además de limpieza de la zona ocupada y desecho completo de lo utilizado, junto a una charla con pequeñas recomendaciones a los dueños de la mascota para cada ocasión, ya sean generales o específicos dependiendo de lo solicitado por el cliente.

Dentro de la visita previa del coordinador junto al técnico veterinario disponible se conversará con el encargado de la mascota para definir el servicio específico a entregar más el precio establecido, y de paso, poder tener un primer acercamiento del técnico con el doméstico a tratar para ver la disponibilidad del animal al contacto estrecho con un desconocido, de esta forma elegir la mejor estrategia para llevar a cabo el servicio de peluquería. Paralelo a ello, se pactará fecha y horario para desarrollar el trabajo elegido.

Llegado el momento de la hora acordada para llevar a cabo el servicio en su totalidad, el técnico veterinario deberá pasar a la dependencia sanitaria del hogar habitado por el can o el felino, es decir, el baño del cliente, idealmente junto a su dueño para mantener una conexión entre cliente y mascota durante aquel proceso tan íntimo para cualquier ser vivo, puesto que habrá una conversación en torno al “peludo” tratado, se tomará la oportunidad de promocionar la materia prima utilizada, en nuestro caso siendo todos los productos de aseo seleccionados para la faena,

mismos que deben cumplir con características específicas como ser hipoalergénicos y biodegradables como mínimo, ahora, de encontrar un producto que no sea testeado en animales definitivamente se usará, estos son los estándares para seleccionar los artículos indispensables y necesarios.

Una vez se complete el servicio, ya sea de baño sanitario o de spa, se procederá a arreglar al perro o gato, para ser entregado a su protector, pero el trabajo aún no acabará ya que parte de todo es la limpieza final, donde se recopilarán en una bolsa de basura: toallas desechables, guantes, pelo sobrante del corte y cualquier utensilio, producto o desecho generado de toda operación realizada. Para esto se debe contar con una pequeña aspiradora de mano, y así lograr dejar igual de limpio a como se encontró la zona donde se trabajó, completando así del todo el servicio entregado.

2.2 ANÁLISIS DE DEMANDA ACTUAL Y FUTURA

Para una mejor determinación del servicio es necesario un análisis de demanda y con esto poder calcular los gastos y ganancias futuras del proyecto, este punto es de suma importancia ya que es prácticamente la médula espinal para el análisis económico final.

Al tratarse de un proyecto innovador, ya que se sabe hay personas prestan estos servicios, pero de manera clandestina e informal, no se tienen datos históricos para poder trabajar, es debido a esto que se trabajará en base a una encuesta creada con el objetivo de poder obtener datos más fieles de la preferencia de los posibles clientes.

2.2.1. Encuesta

Con tal de determinar una confiabilidad en la encuesta a aplicar, se determinará con la siguiente fórmula el número necesario de encuestados a los que apuntar, en base a la población general de las comunas de Viña del Mar y Concón.

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

Donde:

N: Tamaño de la población o universo a encuestar.

k: Constante que depende del nivel de confianza asignado.

e: Error muestral deseado.

p: Proporción de individuos que poseen la característica de estudio, asumida como $p = q = 0,5$.

Q: Proporción de individuos que no poseen la característica de estudio, siendo $1-p$.

Como se mencionó anteriormente, la base para el cálculo es la población tanto de Viña del Mar como de Concón, de la que se considerará la proyección 2021 otorgada por los reportes poblacionales comunales entregados por la Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. De este total detallado en las tablas 2-1 y 2-2, se tomará como universo el rango etario desde 30 a 64 años, pero usando solo $\frac{1}{4}$ del total, asumiendo que cada familia es compuesta generalmente por 4 integrantes entre estas edades.

Así mismo, no se considerará a las personas sin mascota, ya que no son sujeto de estudio, para el caso detallado de este proyecto.

Tabla 2-1: Población por rango etario, Viña del Mar:

Grupo Edad	Población por grupo (n°)	
	Censo 2017	Proyección 2021
0 a 14	55.186	57.514
15 a 29	86.801	88.281
30 a 44	63.245	73.809
45 a 64	79.388	85.405
65 o mas	49.628	59.463
Total	334.248	364.472

Fuente: <https://www.bcn.cl/portal/>, fecha consulta: 22-09-2022.

Tabla 2-2: Población por rango etario, Concón:

Grupo Edad	Población por grupo (n°)	
	Censo 2017	Proyección 2021
0 a 14	8.204	8.701
15 a 29	9.924	9.997
30 a 44	8.237	9.793
45 a 64	10.892	11.982
65 o mas	4.895	6.054
Total	42.152	46.527

Fuente: <https://www.bcn.cl/portal/>, fecha consulta: 22-09-2022.

Calculando lo necesario se obtiene que el universo de muestra considera un total de $N = 45.248$ personas.

De este modo, los datos quedarán como:

$N = 45.248$ como universo total.

$k = 1,65$ para un 90% de confianza.

$e = 0,1$ correspondiente al 10% de error muestral.

$p = 0,5$ como probabilidad de éxito.

$q = 0,5$ como probabilidad de fracaso.

Obteniendo $n = 67,96 \approx 68$ encuestados.

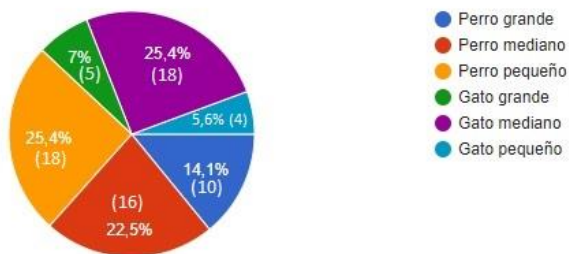
2.2.2. Resultados

Para la encuesta aplicada a un total de 71 personas, los resultados fueron los siguientes:

Pregunta 1:

¿Qué tipo de mascota tiene?

71 respuestas



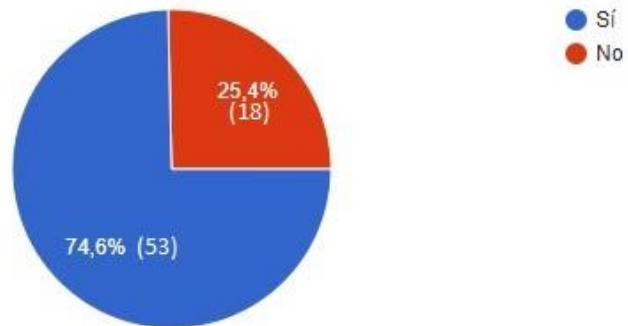
Fuente: Creación propia.

Gráfico 2-1: Tipo de mascota.

Pregunta 2:

¿Contrataría un servicio de peluquería a domicilio con supervisión?

71 respuestas

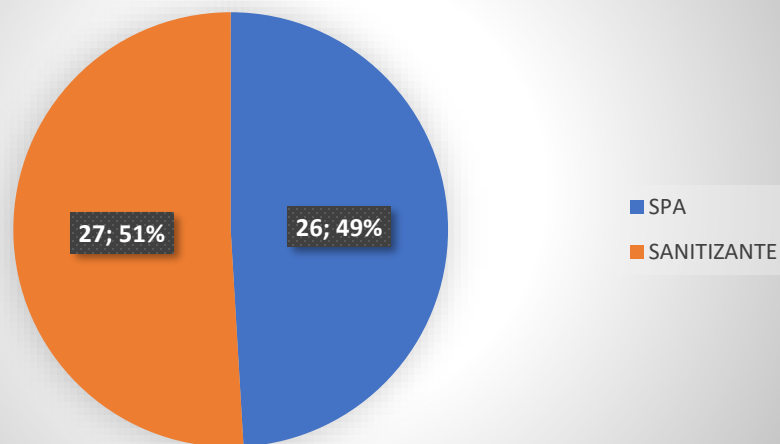


Fuente: Creación propia.

Gráfico 2-2: Preferencia al servicio.

Pregunta 3:

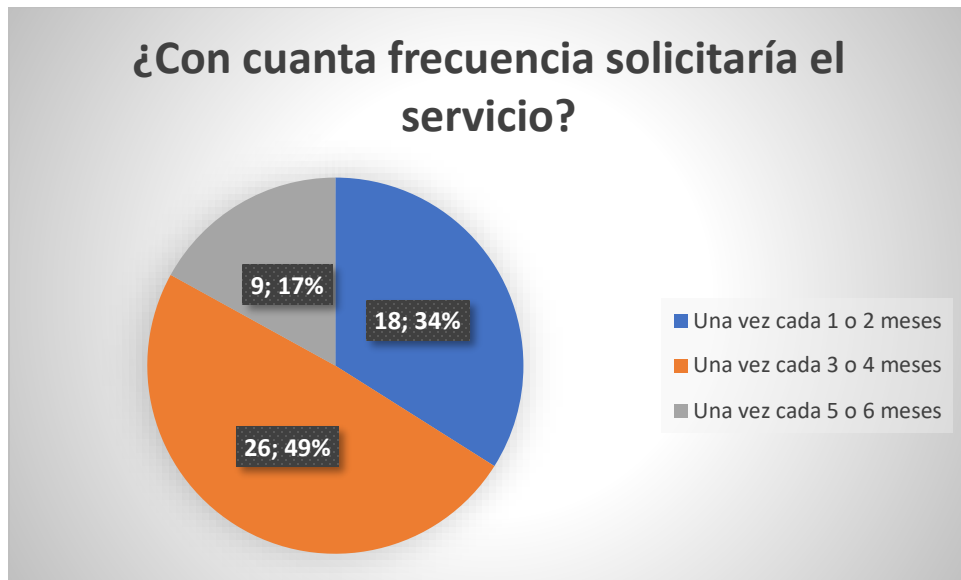
¿Qué servicio preferiría?



Fuente: Creación propia.

Gráfico 2-3: Tipo de servicio.

Pregunta 4:



Fuente: Creación propia.

Gráfico 2-4: Frecuencia de solicitud del servicio.

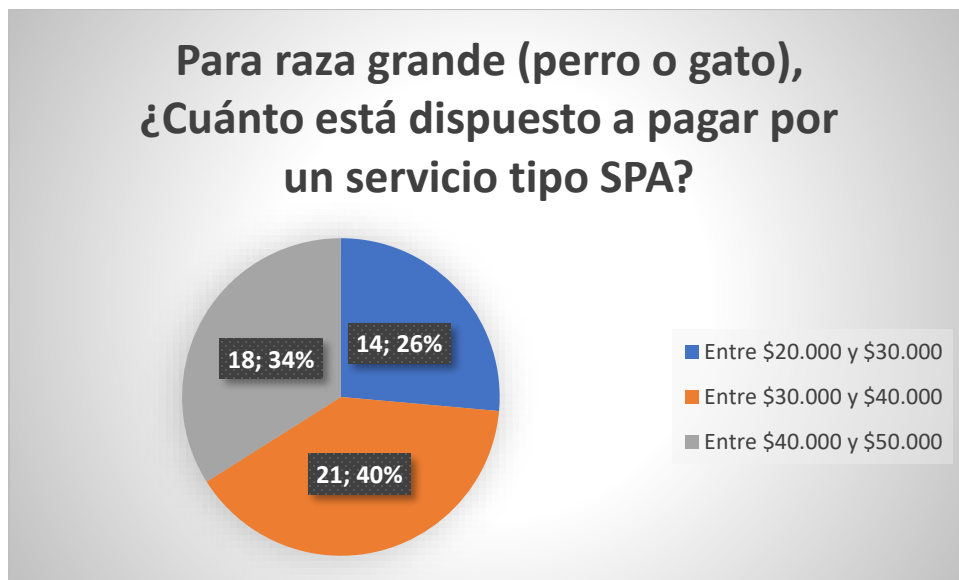
Pregunta 5:



Fuente: Creación propia.

Gráfico 2-5: Importancia del profesional.

Pregunta 6:



Fuente: Creación propia.

Gráfico 2-6: Preferencia de precio, raza grande SPA.

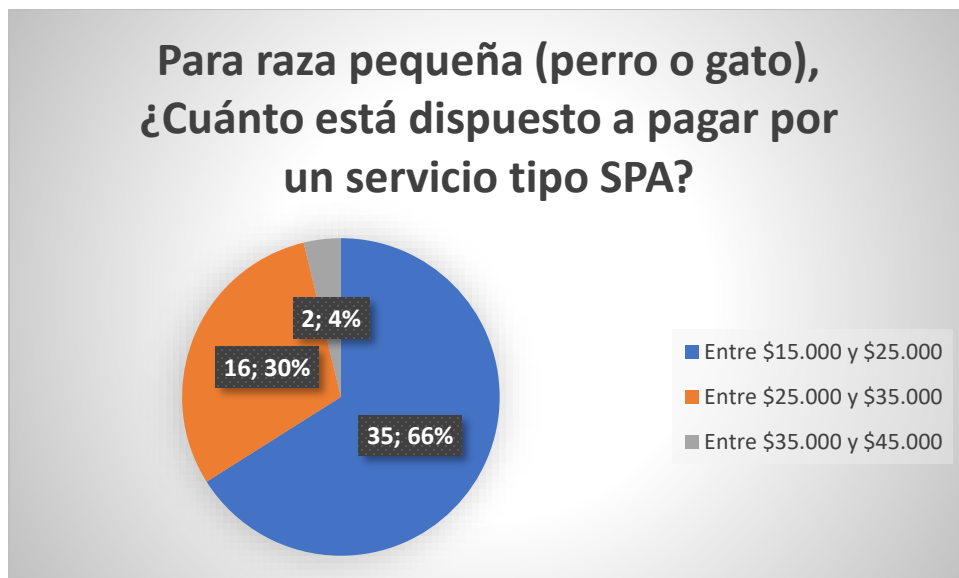
Pregunta 7:



Fuente: Creación propia.

Gráfico 2-7: Preferencia de precio, raza mediana SPA.

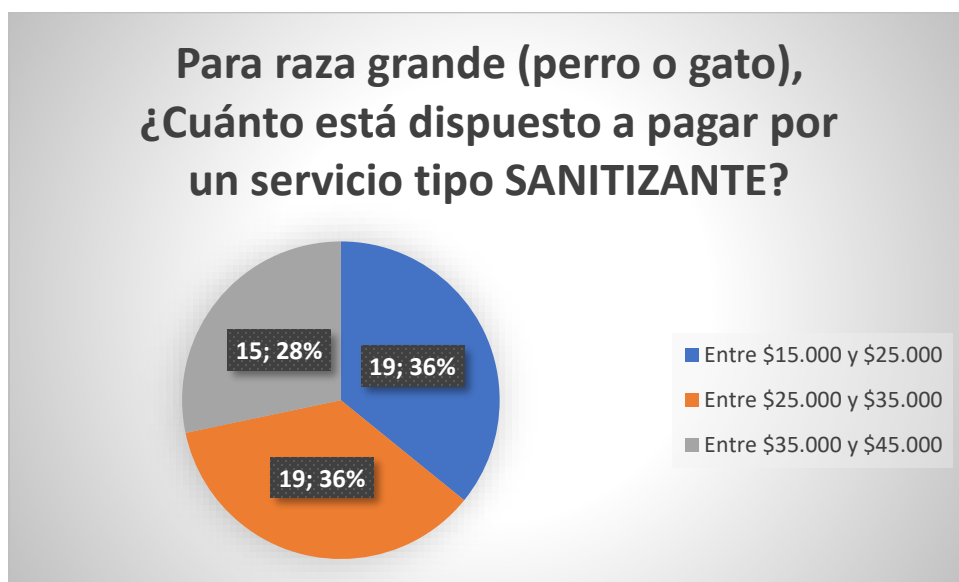
Pregunta 8:



Fuente: Creación propia.

Gráfico 2-8: Preferencia de precio, raza pequeña SPA.

Pregunta 9:



Fuente: Creación propia.

Gráfico 2-9: Preferencia de precio, raza grande SANITIZANTE.

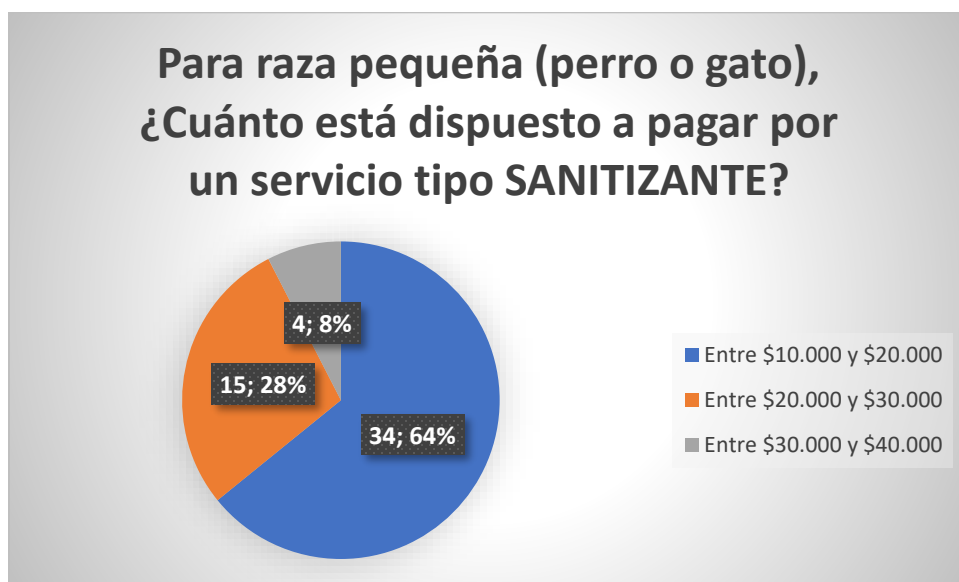
Pregunta 10:



Fuente: Creación propia.

Gráfico 2-10: Preferencia de precio, raza mediana SANITIZANTE.

Pregunta 11:



Fuente: Creación propia.

Gráfico 2-11: Preferencia de precio, raza pequeña SANITIZANTE.

2.2.3. Demanda futura

Considerando las tablas anteriores 2-1 y 2-2 se destaca un cálculo en el crecimiento de la población del 2,07% para Viña del Mar y del 2,35% para Concón, del cual se utilizará el promedio de ello, tomando como porcentaje de crecimiento total poblacional un 2,21%.

De esta forma se obtiene que del universo total tomado: 45.248 familias con mascotas, se debe aplicar un crecimiento del 2,21% por año, lo que corresponde a 1.000 familias con mascotas.

Con tal de determinar una demanda futura mucho más tangible, se ha implementado una encuesta en donde hubo una pregunta específica que solicitaba respuesta de sí o no a la contratación de un servicio de peluquería canina o felina al interior de su hogar con supervisión, mostrándose en el Gráfico 2-2: Preferencia al servicio, un 74,6% de aprobación a la toma del servicio ofrecido.

Reuniendo todo lo anteriormente mencionado, el crecimiento poblacional de Viña y Concón juntos, más el porcentaje de preferencia a la contrata del servicio, se calcula una proyección de demanda futura tal como se detalla en la tabla 2-3 a continuación.

Tabla 2-3: Proyección de demanda global, en base al aumento de población.

Año	Crecimiento poblacional total	Porcentaje de preferencia	Demanda global (familias)
2022	46.248	74,6%	34.501
2023	47.248	74,6%	35.247
2024	48.248	74,6%	35.993
2025	49.248	74,6%	36.739
2026	50.248	74,6%	37.485

Fuente: Creación propia con datos de la BCN.

A esta demanda global se le aplicará el filtro de sector económico al que se dirigirá el proyecto, es decir, se filtrará por sector socioeconómico ABC1 y C2, donde por estadísticas, se sabe que la región de Valparaíso tiene un 6,7% de población ABC1, y un 17,2% de población C2.

Entonces se tiene que:

Tabla 2-4: Proyección de demanda futura, con filtro de población socioeconómica.

Año	Demanda global	Porcentaje de población ABC1 + C2	Demanda futura (familias)
2022	34.501	23,9%	8.246
2023	35.247	23,9%	8.424
2024	35.993	23,9%	8.602
2025	36.739	23,9%	8.781
2026	37.485	23,9%	8.959

Fuente: Creación propia con datos de la BCN.

Ahora, con base en la determinación arbitraria de tiempo invertido en cada uno de los servicios entregados, siendo 3 horas para SPA y 2 horas para Sanitizante, contemplando la hora de visita inicial, multiplicando 3 profesionales por 8 horas de trabajo y eso dividiéndolo en dos, por ambos servicios con tal de abarcar un tiempo equitativo para ambos trabajos, se obtiene lo siguiente:

$3 \text{ profesionales} * 8 \text{ horas de trabajo} = 24 \text{ horas.}$

$24 \text{ horas de trabajo} / 2 \text{ servicios entregados} = 12 \text{ horas para cada servicio, por día hábil.}$

$12 \text{ horas} / 3 \text{ horas SPA} = 4 \text{ servicios SPA al día.}$

$12 \text{ horas} / 2 \text{ horas Sanitizante} = 6 \text{ servicios Sanitizantes al día.}$

Para continuar con el mismo análisis, se descontará a un día trabajado el tiempo equivalente por un servicio SPA y un servicio Sanitizante con tal de contemplar tiempos de ocio o muertos de los profesionales, luego los datos en cantidad de servicios al día se multiplicarán por 5 días hábiles a la semana, después se multiplicará por las 4 semanas del mes, para finalmente llevar aquel número a la capacidad completa anual de la empresa, es decir, a los 12 meses del año.

Con el objetivo de mejorar esta estadística, se ha consultado con algunos competidores directos (3) vía mail, de los cuales solo 1 ha respondido, y el que nos indica que en promedio atienden 8 animales entre perros y gatos al día, ya sea por tiempos de trabajo o por agenda. Así mismo, nos indica que el servicio más solicitado es el básico, sin entrar en los detalles ni del servicio o cómo

se distribuye éste en el total de mascotas tratadas al día, tampoco sobre el desarrollo de su demanda a través del tiempo.

Debido a lo anterior, es que se considerará un total completamente variable de servicios entregados por día de trabajo, pero sabiendo que los cálculos nos entregan una capacidad del 100% de 1920 servicios entregados por año y que será una empresa nueva establecida en un nicho nuevo a explorar, se asumirá que las ventas por servicio aumentan paulatinamente durante el primer año, logrando a un 67.2% de capacidad productiva, subiendo un 5% anual hasta el final del horizonte del proyecto, es decir, hasta su quinto año.

Tabla 2-5: Proyección de demanda futura, en base a la capacidad de la empresa.

Tiempo	Demanda SPA	Demanda Sanitizante	Total, capacidad de servicios
Año 1	431	859	1.290
Año 2	463	923	1.386
Año 3	495	987	1.482
Año 4	527	1.051	1.578
Año 5	559	1.115	1.674

Fuente: Creación propia.

2.3 VARIABLES QUE AFECTAN LA DEMANDA

Existen diferentes variables que pueden afectar directa o indirectamente la demanda, de las que se destacan las siguientes para este proyecto:

2.3.1 Clima

Con el paso de las estaciones del año, se sabe que la fluctuación de demanda igualmente puede variar, considerándose primavera y verano como las épocas ideales para contratar un servicio de

peluquería al tener mayores temperaturas, versus invierno y otoño donde normalmente se deja a las mascotas con su pelaje crecido y natural por completo, con tal de mantenerlos con calor frente a las bajas temperaturas.

2.3.2. Precio

El precio siempre será una variable por considerar para la demanda, en comparación con la informal competencia, es posible que las proyecciones de precio del proyecto sean un poco más elevadas, debido a esto puede haber una preferencia marcada, por lo que dentro del plan de marketing se deberá incluir una buena estrategia que posicione la empresa por sus buenos elementos y formalidad, ante todo.

2.3.3. Desconocimiento de la empresa

Al tratarse de un tipo de empresa con servicio conocido, pero nicho de desarrollo en crecimiento, es muy probable que mucha de la demanda esperada esté algo insegura frente al desconocimiento de cómo funciona este nuevo proyecto, debido a esto, es un factor igual de importante a considerar a la hora de analizar las variables.

2.3.4. Economía

Es bien sabido que la economía mundial se vio en receso debido a la pandemia del virus COVID-19, misma que duró como mínimo 2 años completos y de la cual recién se comienza a ver atisbos de control real, este mismo escenario es probable que haya sido incrementado en cierta medida en nuestro país por el anterior estallido social, previo a la pandemia.

Por lo mismo, a pesar de los esfuerzos del gobierno en incrementar la economía nacional, la recesión era inevitable, por lo que frente a ello las prioridades de cualquier familia no será un servicio de peluquería canina pudiendo ellos desarrollar aquel trabajo por un tiempo hasta ser necesario la asistencia de un profesional.

2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL Y FUTURA

Al ser un nicho de desarrollo del servicio completamente informal, no hay información directa de la competencia, pero sí se puede encontrar oferta de los locales establecidos que ofrecen un servicio parecido, más no idéntico, con lo cual hacer un análisis.

A través de una rápida búsqueda por Google Maps, es fácilmente reconocible al menos unas 15 peluquerías caninas en Viña del Mar y otras 10 en Concón, pero al cambiar la búsqueda a una peluquería felina, las opciones se reducen un 50% en Viña del Mar mientras que un 30% en Concón, lo que indica poca especialización en este tipo de mascota, generando una ventaja destacable para el proyecto. Así mismo, cabe destacar que la mayoría de las opciones de locales establecidos que generan un servicio a los gatos, mantienen la misma oferta para perros, generando una competencia directa y semejante.

Dentro de esta competencia más directa y semejante se encuentran 3 principales negocios establecidos, en Viña del Mar esta la Clínica veterinaria SPA y boutique de la Dra. Martina Valdivieso, ubicada en 1 Poniente #1314, por el lado de Concón esta SPAtitas, ubicada en Av. Concón – Reñaca #4000 Local 8B, así como Dogybarber peluquería canina y felina con ubicación en Los Flamencos #261. Estas 3 competencias ofrecen tanto servicio de peluquería canina como felina, además de otros servicios varios, como veterinaria, hotel de mascotas y aromaterapia.

En general no están disponibles las ofertas de precios, pero en una pequeña búsqueda a páginas que recopilan datos generales, se obtiene que en la región de Valparaíso el precio por el servicio

específico va desde los \$30.000.- hasta los \$110.000.-, incluso más si se suman desparasitantes, o masajes, conocidos como extras.

2.5 COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

Para tener una mejor visión del mercado donde se desarrollará el proyecto, es importante tener un análisis del comportamiento del mercado mismo. Destacando de entre todas las opciones disponibles, el análisis FODA, herramienta fundamental para el estudio de prefactibilidad actual.

2.5.1. Análisis FODA

Una de las mejores herramientas para poder analizar el comportamiento del mercado es realizar un análisis FODA, el que consiste en identificar Fortalezas y Debilidades (características internas de la empresa) y, por otro lado, Oportunidades y Amenazas (características externas a la empresa). Los FODA han sido utilizados por mucho tiempo gracias a su facilidad de uso, y también su contundente contenido, concentrado el análisis por completo en detectar los aspectos más importantes y relevantes del mercado.

2.5.1.1. Fortalezas

- Entregar un servicio regularizado y estandarizado.
- Trabajar con profesionales veterinarios.
- Comodidad entregada al no tener que estresar por traslado a la mascota.

2.5.1.2. Debilidades

- Falta de visibilidad en el mercado al ser una empresa nueva.
- Posible diferencia en los precios de la competencia, siendo los propios más altos.

2.5.1.3. Oportunidades

- La no regularización de la competencia directa.
- La alta mano de obra profesional del sector.
- La alta demanda del sector seleccionado para operar.
- El servicio puede ser requerido todo el año.
- Condiciones óptimas del clima aseguradas para el desarrollo máximo del servicio al menos en primavera y verano.

2.5.1.4. Amenazas

- Probable entrada de competidores directos que se regularicen.
- Crisis económica actual.
- La variabilidad en la solicitud del servicio, asumiendo que durante otoño e invierno las solicitudes pueden disminuir debido a las bajas temperaturas.

2.6 DETERMINACIÓN DE NIVELES DE PRECIO Y PROYECCIONES

La determinación para el precio de los servicios otorgados es un punto crucial para ver posteriormente la rentabilidad del proyecto completo, es debido a esto que se realizó una investigación a través de internet y conocidos para saber los precios manejados, en la zona, para el servicio de peluquería canina y felina a domicilio.

Tras esto se han estimado los siguientes precios, de acuerdo con el mercado:

Tabla 2-6: Precios del servicio.

	Servicio Sanitizante	Servicio SPA
Raza pequeña	\$18.000.-	\$36.000.-
Raza mediana	\$24.000.-	\$42.000.-
Raza grande	\$30.000.-	\$48.000.-

Fuente: Creación propia.

Así mismo, estos precios se ajustarán anualmente un 5%, manteniendo los dos primeros años los precios fijos, con tal de posicionarse en el mercado y crear fiel clientela.

2.7 ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN

Es de conocimiento general, que una buena ubicación para cualquier negocio es un punto importante para considerar, debido a esto, es que para este proyecto se ha optado por contratar el servicio de “Virtual PYME”, una empresa con sede en múltiples regiones del país, que ofrece entre todos los servicios domicilio tributario y comercial en sus propias dependencias, las que se pueden usar previa agenda. Este servicio sería contratado anualmente por \$117.810.- en su plan de microempresario ofrecido, tal como se muestra en la tabla 2-7.

Tabla 2-7: Detalle plan microempresario.

Conoce nuestros planes

Microempresario
Emprendedor
Pyme
Tributario

Servicios Ofrecidos	
CREACIÓN DE EMPRESA EN UN DÍA (Paga solo gastos notariales)	✓
INICIO DE ACTIVIDADES GRATIS (Solo on Line)	✓
DOMICILIO TRIBUTARIO (Domicilio utilizado para facturas, boletas y todo documento tributario)	✓
DOMICILIO COMERCIAL (Para la obtención de patente comercial, publicidad entre otros.)	✓
RECEPCIÓN DE CORRESPONDENCIA Y PAQUETES	Sólo Correspondencia
LLAMADAS ILIMITADAS NACIONAL (Al interior de nuestras instalaciones)	✓
ATENCIÓN PRESENCIAL DE CLIENTES (En caso de que llegue de improviso, nos comunicamos a celular.)	✓
ACCESO A INTERNET (Al interior de nuestras instalaciones)	✓
USO DE OFICINAS (En oficinas de nuestra red)	✓
SERVICIOS DE IMPRESIÓN, FOTOCOPIA Y SCANNER.	Serv. Adicional
SALA DE REUNIÓN	2 Hrs. Mensuales
OFICINA PRIVADA, SALAS DE REUNIÓN, PUESTOS FIJOS, SALA DE CAPACITACIÓN	Serv. Adicional
USO DE ESTACIÓN DE TRABAJO EN NUESTRA RED DE OFICINAS DE LUNES A VIERNES	2 Hrs. Diarias
Nuestros Precios	
Mensual	\$ 21.420
Trimestral	\$ 46.410
Semestral	\$ 74.970
Anual	\$ 117.810

Fuente: <https://virtualpyme.cl/planes/>.

La idea de contratar este servicio externo es principalmente llevar a cabo reuniones o entrevistas en las dependencias de Virtual PYME, esto con tal de hacerlo en lugares neutrales a la hora de contratar a alguien nuevo, o poder cerrar tratos con proveedores, además, de cumplir a cabalidad con los requisitos legales para formar una empresa y cumplir con todo para contar con el permiso municipal, entre otros.

Ubicación:



Comodidad y beneficios para tu empresa

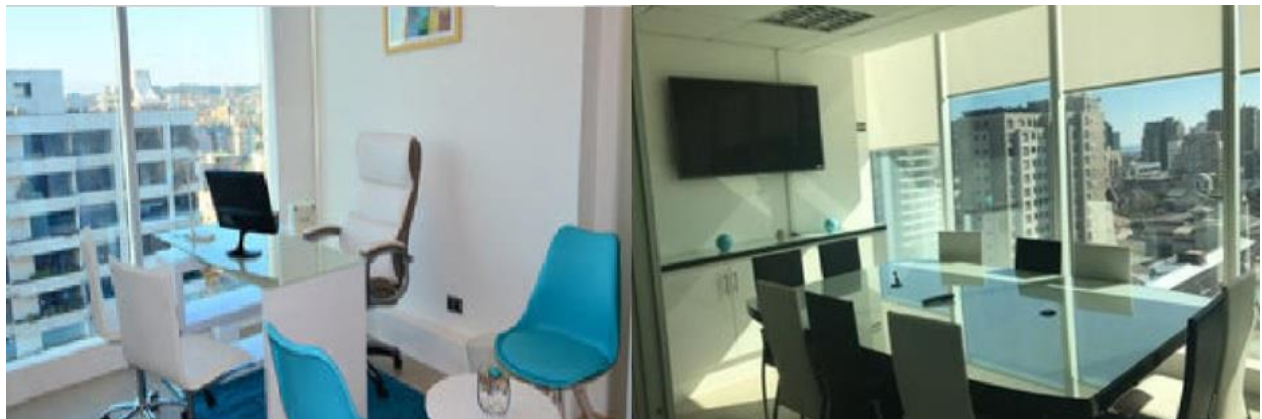


> Oficina en **Viña del Mar**
Libertad 269 Oficina 904
+56 3 2218 3568

Fuente: <https://virtualpyme.cl/oficina-vina-del-mar/>

Figura 2-1: Ubicación oficina de Virtual PYME.

Instalaciones:



Fuente: <https://virtualpyme.cl/oficina-vina-del-mar/>

Figura 2-2: Instalaciones oficina de Virtual PYME.

2.8 ANÁLISIS DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

Al tratarse de un proyecto de creación de una empresa nueva para el mercado, parte fundamental de todo es el tema relativo a marketing y lograr tener una estrategia ideal para llegar a la mayor cantidad de clientes desde el inicio de la puesta en marcha.

Para esto se usará el sistema de análisis “4P” el que consiste en detallar lo fundamental a explotar en publicidad, y detalla específicamente lo siguiente:

Producto:

La peluquería canina y felina ofrecerá un servicio profesional y lo más completo posible, el que consiste en un baño antipulgas o garrapatas, corte de pelo y uñas, opcionalmente se pueden agregar los servicios de masaje capilar, limpieza facial y dental, siempre siendo atendido por un profesional del área veterinaria.

El servicio busca fomentar ciertos cuidados fundamentales de la tenencia responsable tanto en la comuna de Viña del Mar, como de Concón.

Precio:

Los precios del servicio están establecidos de acuerdo con el mercado, teniendo un enfoque mayoritario en la población ABC1 y C2, ya que son los segmentos con mayores ingresos del país, mismos que pueden invertir en mejores opciones.

Plaza:

Un detalle que destaca del proyecto es que el servicio otorgado es a domicilio, es decir, tras una difusión principalmente por redes sociales, el cliente contactará a la empresa, misma que

inicialmente hará una entrevista a domicilio del coordinador más el técnico veterinario disponible, con tal de dar las primeras directrices del servicio a contratar, haciendo la firma de pagaré y permiso de ingreso a su hogar.

Este método facilitaría por completo el tema de conexión con el cliente, ya que habrá siempre trato directo, y por ser una pequeña empresa, se podrá llevar a cabo con total disposición de tiempo e in situ.

Promoción:

El principal medio de difusión para la empresa serán las redes sociales: Facebook, Instagram e incluso Tiktok, esto ya que se creará un perfil especial en cada plataforma, con tal de entregar la mayor información posible para llegar a todo cliente que desee contratar el servicio.

Para generar un mayor compromiso, es posible usar estrategias de rebaja iniciales, u ofrecimiento de descuentos por recomendación completa, es decir, que un cliente fiel recomiende a un nuevo cliente que contrate el servicio y lo lleve a cabo, el cliente fiel que recomendó tendría un descuento por la preferencia y divulgación de boca en boca.

CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA

3. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA

En la siguiente sección, se evaluarán todos los aspectos técnicos y tecnológicos para la realización del proyecto en cuestión, involucrando cada parte del proceso completo, al tratarse de un servicio hay que prestar especial atención en cada paso con tal de no pasar nada por alto, situación que finalmente podría aumentar los costos de realización, quedando fuera del estudio económico final. Para lo cual se contemplará usar la UF a un valor de \$34.753,97.- al día 20 de noviembre de 2022.

3.1 DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS

A continuación, se describen en detalle los procesos necesarios para llevar a cabo la realización del servicio de peluquería canina y felina a domicilio.

3.1.1. Reunión inicial.

Tras el contacto a la empresa para solicitar el servicio, vía Whatsapp, se concretará una reunión inicial del administrador junto al profesional técnico veterinario disponible para asistir al domicilio del cliente, donde se expondrán los servicios a elección, se realizará el pago y se agendará el día y hora exactos para el desarrollo de lo contratado, informando tiempo completo del proceso, siendo 2 horas para el servicio Sanitizante y 3 horas para el servicio SPA.

Así mismo, el profesional técnico veterinario tendrá la misión de tener un primer acercamiento con la mascota a atender posteriormente, esto para asegurar un conocimiento previo del animal a quien le atenderá, con la intención de bajar lo más posible las actitudes ariscas del canino o

felino, entendiendo que será en un ambiente controlado por su cuidador y que forma parte de su zona segura.

3.1.2. Servicio Sanitizante.

El Servicio Sanitizante consistirá esencialmente en dejar a la mascota completamente limpia a través de un baño sanitizante antipulgas para gatos o antigarrapatas para perros, junto con un corte de uñas y pelo correspondiente con tal de mantener la higiene, sin importar si se trata de una mascota indoor u outdoor.

3.1.3. Servicio SPA.

Este servicio en específico consistirá, como fue mencionado con anterioridad, en un baño sanitizante antipulgas para gatos y antigarrapatas para perros, corte de uñas y pelo, mismo de lo que consiste el Servicio Sanitizante, pero además se agregarán un masaje capilar en medio del baño, y una limpieza facial completa, la que incluyen las orejas, los ojos y dientes.

3.2 DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO

Un diagrama de flujo o procesos consiste en un gráfico continuo que detalle paso a paso un proceso concreto, ya sea en detalle como microproceso, o en general como macroproceso.

A continuación, el diagrama de flujo de la empresa de peluquería canina y felina a domicilio.



Fuente: creación propia.

Figura 3-1: Diagrama de flujo.

3.3 SELECCIÓN DE EQUIPOS

Al tratarse de una empresa que presta un servicio, los equipos no se refieren a grandes maquinarias, sino más bien a equipos con la funcionalidad de comunicación, ya que se le asignará un teléfono móvil tipo smartphone a cada profesional técnico veterinario (3), además del administrador de la empresa (1), lo que dará completa facilidad de trabajo remoto, manteniendo correo, calendario e incluso contactos vinculados a Drive, servicio gratuito por la creación de una cuenta Gmail, necesaria para la comunicación interna de la empresa.

Además del único equipo usado durante el servicio, una aspiradora de mano, necesaria para la parte final de aseo del área usada para el trabajo.

Cabe destacar, que no se requerirá una compra de vehículos de transporte, ya que un requisito para la contrata de profesionales técnico-veterinarios es que cuenten con transporte particular, ante lo que se le pagará una asignación al sueldo, no imponible, para solventar gastos de bencina diaria.

A continuación, se muestran las características técnicas de los equipos:



Samsung Galaxy A23 5G

Almacenamiento: **128 GB** Color: 

¿Cómo quieres llevar tu equipo?

Contratando con un plan Renovando

Lleva este equipo con número nuevo o portándote
Conoce los planes empresa que tenemos disponibles para ti

Planes Sim - Equipo en venta	Valor equipo	Seleccionar
Recomendado Plan 250 gigas 250 gigas y minutos libres	Dcto. por 12 meses \$11.193 /mes Normal \$15.990	24 cuotas de \$12.490 Total: \$299.760

Fuente: entel.cl

Figura 3-2: Teléfono móvil.

El equipo cuenta con las siguientes características:

- Dimensiones del equipo: 16.54 x 7.69 x 0.84 cm.
- Peso: 197 g.
- Pantalla: 6.6", resolución 1080 x 2408.
- Cámara frontal: 8 MP.
- Batería: 5000 mAh.
- Memoria: 104.6 GB, extensible por SD, 6 GB RAM.
- Procesador: Snapdragon 695 5G Octacore.
- Redes: 2G, 3G, 4G, 5G.
- Conexión: Wi-Fi, Bluetooth, GPS.




Nuevo | 3412 vendidos

Aspiradora Inalámbrica Alta Potencia Recargable 

Accesorios

★★★★★ (169)

MÁS VENDIDO 2° en Aspiradoras

~~\$ 24.990~~

\$ 22.491 10% OFF

en 6x \$ 3.748 sin interés

[Ver los medios de pago](#)

 **Llega gratis mañana**  **FULL** 

[Ver más formas de entrega](#)

 **Devolución gratis**

Tienes 30 días desde que lo recibes.

[Conocer más](#)

Color: Negro

Stock disponible

Cantidad: **3 unidades**  (78 disponibles)

Fuente: mercadolibre.cl

Figura 3-3: Aspiradora de mano.

El equipo cuenta con las siguientes características:

- Marca: Rundo, portátil.
- Capacidad: 1 litro.
- Voltaje: 110 V/220 V.
- Incluye batería: Sí.
- Peso: 0.8 Kg.
- Conector USB.
- Apto para líquido: Sí.
- Inalámbrico.
- Accesorios: 1 cable USB, 3 boquillas distintas, 1 manguera de extensión y 1 filtro lavable.

Para la selección de la cortadora de pelo de uso veterinario, al ser el equipo más importante por usar, se utilizará un cuadro de comparación y puntaje de acuerdo con las características más importantes del equipo, concluyendo de esta forma que el equipo a comprar finalmente será la máquina ANDIS PRO – ANIMAL EBC avaluada en \$186.000 a través de lacasadelpeluqueroanino.cl.

Tabla 3-1: Selección de equipo de acuerdo con comparación evaluada.

Características	Ponderación	MACO 213 - 2 Speed			ANDIS PRO - ANIMAL EBC		
		Valor / Especificación	Calificación	Nota ponderada	Valor / Especificación	Calificación	Nota ponderada
Velocidades	35%	Velocidad baja: 2.800 SPM Velocidad alta: 3.500 SPM	7	2,33	Velocidad única: 3.400 SPM	6	2
Tamaños de corte	35%	1,5 mm	3,5	1,16	3 mm - 6 mm - 10 mm - 13 mm	7	2,33
Precio	30%	\$180.000	7	2,33	\$186.000	6,8	2,26
Total		5,82			6,59		

Fuente: Creación propia.

Tabla 3-2: Detalles del equipo seleccionado.

Ítem	Precio	Cantidad	Total (\$)	Total (UF)
Máquina ANDIS PRO – ANIMAL EBC	\$186.000	X 3	\$558.000	16,06
TOTAL			\$558.000	16,06

Fuente: Creación propia.

Como se puede apreciar en el detalle de la tabla 3-2, el monto final por la compra de 4 equipos, del seleccionado a través de comparación evaluada es de \$558.000, correspondiente a 16,06 UF.

3.4 PROYECTOS COMPLEMENTARIOS

Como proyecto complementario principal se destaca aprovechar la oportunidad de vender tras la realización del servicio, parte de los productos usados en cada mascota, dependiendo del tipo, ya sea shampoo, perfume o cepillo, con tal de no dar productos usados que puedan poner en riesgo a los animales por su mal uso. Así como este punto es un vistazo rápido a algún proyecto paralelo al estudiado, es que no se considera stock de lo mencionado.

3.5 LAY-OUT

Como se trata de una empresa que trabaja principalmente por teletrabajo, el Lay-out corresponderá al de la oficina virtual que se contratará, realizándose allí las reuniones extra necesarias, siendo el siguiente:



Fuente: virtualpyme.cl

Figura 3-4: Lay-out oficina de Virtual PYME.

3.6 DETERMINACIÓN DE INSUMOS, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS

Para la determinación de insumos, es necesario destacar que todos los productos deben ser hipoalergénicos con tal de no causar ningún problema cutáneo a las mascotas, también que se priorizarán los productos de uso común para ambas especies. Así mismo, las cantidades detalladas serán para los primeros 3 meses de trabajo, teniendo que hacer reinversión en el tercer mes para no perder stock al cuarto.

Tabla 3-3: Detalle y precio de insumos a usar.

Insumo	Precio	Cantidad	Total (\$)	Total (UF)
Shampoo piel sensible	\$12.990	X 10	\$129.900	3,75
Shampoo hipoalergénico	\$15.990	X 10	\$159.900	4,62
Shampoo en seco	\$12.990	X 10	\$129.900	3,75
Acondicionador	\$13.990	X 10	\$139.900	4,04
Bálsamo patitas	\$6.990	X 10	\$69.900	2,02
Toallitas limpiadoras	\$4.990	X 20	\$99.800	2,88
Cepillo saca nudos	\$18.990	X 6	\$113.940	3,29
Cepillo de baño	\$16.990	X 10	\$169.900	4,90
Cepillo post baño	\$18.990	X 6	\$113.940	3,29
Colonia mascotas	\$11.990	X 10	\$119.900	3,46
Corta uñas perro/gato	\$13.990	X 6	\$83.940	2,42
Tijeras mascotas	\$8.990	X 6	\$53.940	1,56
Toallas desechables	\$279	X 1000	\$279.000	8,05
Alcohol	\$2.717	X 20	\$53.340	1,54
Algodón	\$2.490	X 20	\$49.800	1,44

Guantes de látex (x1000)	\$49.990	X2	\$99.980	2,88
Varios	\$100.000	X1	\$100.000	2,88
TOTAL, PARA 3 MESES			\$1.966.980	56,60

Fuentes: anistienda.cl; novapet.cl; amigales.cl; ecotextil.cl; gympro.cl; distribuidormayorista.cl

3.7 FLEXIBILIDAD Y RENDIMIENTO

Al tratarse de un proyecto pequeño, con tan solo 4 trabajadores, y que trabaja principalmente en terreno (3 profesionales técnicos veterinarios) y un trabajador en teletrabajo (administrador), las instancias de conversar asuntos o permisos personales están por completo accesibles a la mano de cada trabajador, así mismo para las emergencias. Esto con tal de mantener una alta moral dentro de la empresa y por consecuencia tener a los trabajadores seguros y felices, asumiendo que de esta forma podrán trabajar en su rendimiento máximo.

El mejor indicador de rendimiento será una encuesta enviada vía WhatsApp, que sería el medio de comunicación con el cliente, donde se podrá detallar conformidad o no conformidad del servicio recibido, así como un espacio donde podrá indicar sugerencias o reclamos correspondientes, la cual se encuentra a través de Surveys, por questionpro.com siendo una página gratuita para implementar una gran variedad de encuestas online.

3.8 CONSUMOS DE ENERGÍA

La empresa se manejará principalmente en teletrabajo por parte de la administración, donde correría por parte del trabajador el consumo de energía eléctrica del dispositivo a usar (teléfono

celular), por otro lado, el trabajo en terreno conlleva un gasto energético en bencina, mismo donde se asumirá por la empresa, en un bono no imponible a cada profesional técnico veterinario con un monto total de \$250.000.-, ya que se requerirá que cada técnico veterinario disponga de su vehículo personal, y el que considera los altos valores de combustible actuales para un trayecto de al menos 15 a 20 Km diarios, entre las comunas de Viña del Mar y Concón.

Tabla 3-4: Gastos en consumo de bencina (energía)

Ítem	Monto (\$)	Cantidad	Total (\$)	Total (UF)
Bono por bencina (no imponible)	\$250.000	3	\$750.000	21,59
TOTAL, MENSUAL			\$750.000	21,59

Fuente: creación propia.

3.9 PROGRAMAS DE TRABAJO Y TURNOS

El horario en que se prestará el servicio y se atenderán redes sociales, ya sea creando contenido o atendiendo clientes, será de 10:00 a 19:00 hrs., con 1 hora de colación por almuerzo incluida, así mismo, el último servicio Sanitizante que se agendará será hasta las 17:00 pm ya que el mismo dura un máximo de 2 horas, y el último servicio SPA agendado será hasta las 16:00 pm debido a su duración máxima de 3 horas.

Así mismo, los servicios a entregar serán previa agenda con el administrador a cargo del equipo de trabajo, éste tendrá una agenda por día para cada técnico veterinario, misma agenda que se les enviará vía Google calendarios, utilizando de esta forma cada integrante del equipo un teléfono celular de la empresa, con tal de mantener el contacto activo entre todos.

3.10 PERSONAL DE OPERACIONES, CARGOS, PERFILES Y SUELDOS

El equipo de trabajo contará con un total de 4 trabajadores internos, correspondientes a 1 Administrador general y 3 Profesionales técnicos veterinarios; y 1 externo, correspondiente al contador, de los cuales solo los 3 Técnicos veterinarios se contarán como personas de operaciones.

- **Profesional Técnico Veterinario:**

El Técnico Veterinario será el encargado de completar el servicio por completo, teniendo un primer acercamiento con la mascota en la reunión inicial junto al Administrador General y el cliente en su vivienda. Yendo en la fecha y hora agendada de preferencia del cliente, a realizar el servicio contratado, ya sea Sanitizante o SPA.

Dentro del servicio estará la opción de dar recomendaciones ya sea de cuidado o mantenimiento del animal en cuestión atendido, siempre y cuando su cuidador así lo desee. Como requisito mínimo será 1 año de experiencia en atención de mascotas, ya sea en estética o veterinaria.

Tabla 3-5: Resumen sueldos a pagar por cargo.

Cargo	Sueldo Bruto	Cantidad	Total (\$)	Total (UF)
Técnico Veterinario	\$400.000	X 3	\$1.200.000	34,53
TOTAL			\$1.200.000	34,53

Fuente: www.gob.cl.

El monto inicial considerado para la remuneración del técnico veterinario consiste en el sueldo mínimo al menos por los primeros 18 meses, ya que al ser un proyecto emergente se podrá reevaluar el aumento de esta remuneración de acuerdo con el mercado luego del primer año y medio de funcionamiento, teniendo en cuenta que al menos el primer

año de funcionamiento se estará pagando un sueldo por muy pocas horas de trabajo, al tener una demanda estimativa baja.

3.11 INVERSIONES EN EQUIPOS Y EDIFICACIONES

Para esta sección del análisis solo se tomará en cuenta la inversión en equipos, ya que al tratarse de trabajo principalmente en terreno o teletrabajo, no se cuentan con edificaciones propias, sino que el uso del espacio físico ofrecido por Virtual Pyme.

Entonces se tiene que, para el uso completo, los equipos necesarios son solo 9, tratándose de la compra de 4 teléfonos móviles con plan empresa y números particulares, además de 4 unidades de aspiradoras de mano recargables, estas para la parte final de los servicios a entregar que incluyen la limpieza del lugar de trabajo.

Tabla 3-6: Detalle equipos.

Equipo	Precio	Cantidad	Total (\$)	Total (UF)
Teléfono celular	\$299.760	X 4	\$1.199.040	34,50
Aspiradora de mano	\$22.491	X 4	\$89.964	2,59
Máquina corta pelo veterinaria	\$186.000	X 3	\$558.000	16.06
TOTAL			\$1.847.004	53,15

Fuente: Creación propia con precios en internet.

Al tratarse de un proyecto que entrega un servicio a domicilio y opera esencialmente online, a pesar de tener una dirección fija para documentación tributaria, no hay un gasto energético directo que deba ser considerado, ya que de los equipos detallados anteriormente, la máquina de cortar pelo funcionará con el suministro de electricidad de cada cliente, así mismo cada técnico veterinario será responsable de mantener con carga la aspiradora de mano y su teléfono móvil

asignado con suministro eléctrico particular, de igual forma el administrador con la carga del móvil correspondiente.

3.12 INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO

Esta sección se considera una parte fundamental del análisis de prefactibilidad ya que requiere investigar lo necesario para la realización del cálculo de capital de trabajo, que corresponde a la liquidez que necesita el proyecto, encontrando el punto de máximo saldo acumulado negativo. Obteniendo como resultado un capital de trabajo de 64,61 UF, correspondiente a \$2.245.500.

Tabla 3-7: Máximo déficit acumulado.

Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Precio promedio	0,98	0,98	0,98	0,98	0,98	0,98	0,98	0,98	0,98	0,98	0,98	0,98
Ventas	80	85	90	95	100	105	110	115	120	125	130	135
Ingresos	78,26	83,16	88,05	92,94	97,83	102,72	107,61	112,51	117,40	122,29	127,18	132,07
Sueldos	55,33	55,33	55,33	55,33	55,33	55,33	55,33	55,33	55,33	55,33	55,33	55,33
Bono bencina	21,58	21,58	21,58	21,58	21,58	21,58	21,58	21,58	21,58	21,58	21,58	21,58
Plan internet móvil	1,73	1,73	1,73	1,73	1,73	1,73	1,73	1,73	1,73	1,73	1,73	1,73
Egresos fijos	78,64	78,64	78,64	78,64	78,64	78,64	78,64	78,64	78,64	78,64	78,64	78,64
Bono producción	11,51	12,23	12,95	13,67	14,39	15,11	15,83	16,54	17,26	17,98	18,70	19,42
Insumos operación	8,06	8,56	9,06	9,57	10,07	10,57	11,08	11,58	12,08	12,59	13,09	13,60
Egresos variables	19,57	20,79	22,01	23,23	24,46	25,68	26,90	28,13	29,35	30,57	31,79	33,02
Egresos totales	98,20	99,43	100,65	101,87	103,10	104,32	105,54	106,76	107,99	109,21	110,43	111,66
Saldo	-19,94	-16,27	-12,60	-8,93	-5,27	-1,60	2,07	5,74	9,41	13,08	16,75	20,41
Acumulado	-19,94	-36,21	-48,81	-57,75	-63,01	-64,61	-62,54	-56,80	-47,39	-34,31	-17,57	2,85

Fuente: Creación propia.

3.13 COSTOS DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA

Para esta sección, se contará solamente con costos de puesta en marcha, considerando que el trabajo se realizará principalmente en terreno y como teletrabajo, de esta forma se tiene que para la creación legal de la empresa como una EIRL, se puede desarrollar de manera gratuita a través de registrodeempresasysociedades.cl, para lo cual se solicitará ayuda legal la que se contratará mediante tueirl.cl con un costo de \$49.990 donde asesorarán con la creación de la empresa, más el inicio de actividades en el servicio de impuestos interno. Este servicio contratado no incluye el costo notarial avaluado y regularizado en \$15.000, con copia legal de todo, detallado en su misma página.

Tabla 3-8: Resumen costos de puesta en marcha.

Servicio	Precio	UF
Asesoría legal	\$49.990	1,44
Gasto notarial	\$35.000	1,01
TOTAL	\$84.990	2,45

Fuente: tueirl.cl

3.14 COSTOS DE IMPREVISTOS

Los costos de imprevistos son los considerados como “extras” en caso de que en algún punto anterior se haya omitido algo, o se haya realizado alguna cotización erróneamente. Así mismo, estos gastos normalmente corresponden al 5% del total anterior, considerando, compra de insumos y equipos, gastos de puesta en marcha y capital de trabajo conocidos en conjunto como la Inversión inicial.

De esta forma se obtiene un costo de imprevisto correspondiente a \$208.875, equivalentes a 6,02 UF a un valor de \$34.735,97.

3.15 TABLA RESUMEN DE INVERSIÓN INICIAL

Como ya se comentó anteriormente, en los segmentos anteriores se desglosó lo que conforma la Inversión inicial del proyecto en cuestión, mismo desglose que se detalla a continuación:

Tabla 3-9: Resumen Inversión inicial.

ítem	Costo total	UF
Activo fijo	\$1.847.004	53,15
Capital de trabajo	\$2.245.500	64,61
Costos de puesta en marcha	\$84.990	2,45
Imprevistos (5%)	\$208.875	6,02
TOTAL	\$4.386.369	126,22

Fuente: Creación propia.

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

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

A continuación, se desarrollará el análisis de prefactibilidad completo administrativo, legal, societario, tributario, financiero y ambiental, con el objetivo de determinar en detalle todas las aristas clave en cada ápice a tratar, procurando evitar futuros problemas en la implementación del proyecto.

4.1 PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA

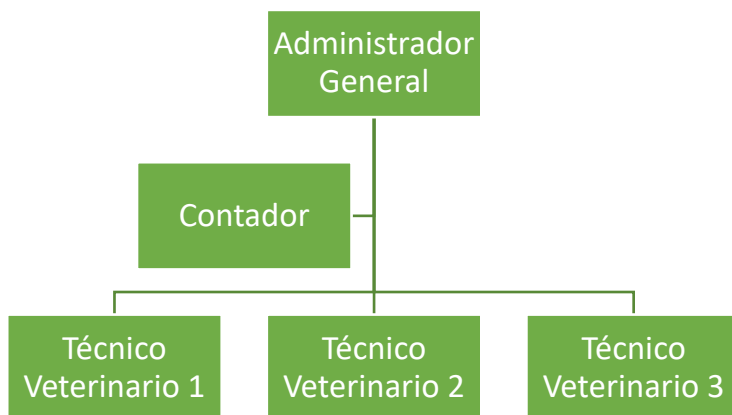
4.1.1. Personal

Para el desarrollo de este proyecto, se propone una estructura simple de personal involucrado, con la premisa de mantener los trabajos como una PYME, de esta forma el personal será completado únicamente por cinco personas.

Se considerarán cuatro puestos como internos de la empresa, y uno se contratará como externo. Los internos se tratan del Administrador General, encargado de la logística y difusión, sumado a tres Profesionales Técnicos Veterinarios, quienes desarrollarán los trabajos en terreno. Finalmente, el puesto externalizado será en del Contador, quien llevará las finanzas mensuales y apoyará con las declaraciones correspondientes, además de los pagos a proveedores y trabajadores, en cada ciclo necesario.

4.1.2. Estructura organizacional

El organigrama por considerar para el proyecto será el siguiente:



Fuente: Creación propia.

Figura 4-1: Estructura organizacional.

4.1.3. Sistemas de información administrativos

Como principal y único sistema administrativo se usará la amplia gama entregada por Gmail, al conectar con un correo en su dependencia, accediendo de manera gratuita tanto a Google Calendario, que ayudará al orden de cada cita, y que además proporciona la opción de recordatorios vinculados a direcciones de e-mail específicas, manteniendo la conexión y unión a través de cada dispositivo entregado a los Técnicos Veterinarios, quienes sabrán en todo momento sus trabajos agendados, con dirección, fecha y horario de atención, además de los detalles necesarios.

Google es mundialmente conocida por la seguridad entregada a sus usuarios, en cuanto a resguardo de datos. Además, es tan reconocida como otras plataformas de redes sociales con las que se pretende trabajar para acceso a los clientes, como lo son Facebook, Instagram y WhatsApp.

4.1.4. Personal administrativo, cargos, perfiles y sueldos

Como se mencionó anteriormente, el equipo de trabajo será de un total de 4 trabajadores internos y 1 externo, de los cuales solo el Administrador general y el Contador se considerarán como administrativos.

- Administrador general:

El administrador general será el encargado de manejar las redes sociales que utilizará el proyecto con tal de llegar cada vez a más posibles clientes y también atenderlos, manejará una Fan Page de Facebook y un perfil de Instagram además de que su número de empresa será el visible en todas las plataformas a usar, ya que las atenciones serán exclusivamente vía WhatsApp. Paralelo a ello, será el encargado de agendar reuniones iniciales con los clientes más el profesional técnico veterinario de turno o disponible, recibir el pago y de enviar la encuesta de satisfacción final del cliente. Como requisito mínimo será de 3 años de experiencia en algún puesto similar, tanto de manejo de redes sociales como de administración.

- Contador:

El contador será el único trabajador externo del equipo, dando asesoría mes a mes con tal de llevar las cuentas en orden, pagando los impuestos y sueldos correspondientes, diseñando e implementando las mejores estrategias económicas en pro de la empresa. Como requisito mínimo será de 1 año de experiencia en la contabilidad de empresas.

Tabla 4-1: Resumen sueldos a pagar por cargo.

Cargo	Sueldo Bruto	Cantidad	Total (\$)	Total (UF)
Administrador General	\$723.000	X 1	\$723.000	20,80
Contador	\$50.000	X 1	\$50.000	1,44
TOTAL			\$773.000	22,24

Fuente: Creación propia.

4.2 PREFACTIBILIDAD LEGAL

Para el correcto desarrollo del proyecto es estrictamente necesario estudiar las condiciones legales ante las cuales se debe regir la empresa a crear, esto debido a que cada país tiene su propio ordenamiento establecido ya sea legal, industrial o sectorial para cada actividad económica a establecerse.

4.2.1 Marco legal vigente nacional e internacional

De manera rápida, no hay un marco legal estricto o específico para peluquerías caninas y/o felinas, de hecho, solamente desde el año pasado (2021) que se comenzaría a discutir en la cámara baja chilena un proyecto legal que regularizaría las clínicas veterinarias, denotando que falta aún camino por recorrer en cuanto a la materia.

De todas formas, si hay una ley que, si bien no rige a la actividad en sí, da directrices en cuanto a la tenencia responsable de mascotas en casa, dejando obligaciones a los responsables de animales hogareños, ya sean completamente indoor o no. Esta ley es la 21.020, donde se detallan las principales aristas de cuidado a mascotas y animales de compañía, penando maltratos de todo tipo, incluido el abandono.

Por otro lado, lo más cercano a la materia encontrado fue una regulación en modo de fiscalización a peluquerías caninas en Colombia, la que detalla minuciosamente 50 ápices distintos sobre un local establecido, comenzando desde la documentación de la empresa, responsable legal, recepcionista, involucrados en el trabajo y llegando hasta fiscalizar en detalle las dependencias, utensilios, métodos de limpieza y desechos, entre otros.

4.2.2. Políticas de desarrollo industrial

Este proyecto se enfocará en buscar oportunidades implementadas para PYMES, es decir, participar de programas como los entregados por CORFO, SERCOTEC o FOSIS, entidades gubernamentales especializadas en fomentar emprendimientos nuevos a nivel nacional, así como lo son los programas Yo Emprendo o Capital Semilla, programas ampliamente conocidos, incluso por sectores no ligados al tema.

Ya que el proyecto se desarrollará en dos comunas de la Región de Valparaíso, se recomienda la asesoría de laquintaemprende.cl, que es un grupo de personas apoyadas por el gobierno regional que recopila concursos varios a los que se puede postular con facilidad dependiendo de los requisitos, ya sea por financiamiento parcial o completo, para iniciar o ampliar el negocio.

4.2.3. Aspectos legales del giro del proyecto

En este caso, al no tener dirección particular más que la entregada por Virtual PYME en Viña del Mar, es necesario realizar el trámite de patente comercial es dicha municipalidad, para lo cual solo deben desarrollarse los siguientes pasos:

- Creación de una sociedad.
- Inicio de actividades en el SII.
- Finalmente, obteniendo la patente comercial por solicitud municipal.

Para estos procedimientos, como se contempló en el ítem de Gasto de Puesta en Marcha en el capítulo anterior, se hará mediante asesoría legal, con tal de no omitir nada y asegurar la correcta inscripción de la sociedad y sus permisos correspondientes.

4.2.4. Incentivos

Pudiendo establecer la empresa con una clientela fiel, es posible que se de base para los primeros incentivos monetarios respecto al cumplimiento de metas mensuales, a evaluarse si será de manera individual o en equipo para no dejar a nadie fuera al ser una empresa de pocas personas.

Así mismo, se contemplará un momento de felicitación más un regalo por parte de la empresa en cada cumpleaños, celebración de navidad y fiestas patrias, esto con el objetivo de mantener a los trabajadores resguardados en las fechas más importantes del año.

4.2.5. Aspectos laborales

De acuerdo con el Código de Trabajo, asignado por la Dirección del Trabajo del Gobierno de Chile, la empresa otorgará lo necesario a cada trabajador interno asegurando de esta forma lo mínimo requerido para mantener todo en regla en los ápices más importantes como son:

- Contrato laboral individual.
- Protección a los trabajadores.
- Jurisdicción laboral.
- Ley orgánica de la dirección del trabajo.

4.2.6. Costos asociados al cumplimiento de la legislación vigente

Como resumen, los costos asociados al cumplimiento con la legislación vigente son los de la asesoría legal, firma ante notario y patente municipal en Viña del Mar, los que suman un aproximado de \$84.990.- correspondientes a 2,45 UF.

4.3 PREFECTIBILIDAD SOCIETARIA

4.3.1. Relación entre inversionistas

La composición societaria del proyecto corresponderá a una Sociedad Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL), misma que está constituida solo por una persona natural que desea mantener su individualidad de RUT, por lo que crea un RUT específico para la nueva empresa, de esta forma no existe interacción entre inversionistas, siendo la mayor relación externa con los bancos como agentes de financiamiento del proyecto.

4.3.2. Estructura societaria

Como se ha mencionado con anterioridad, la sociedad corresponderá a una Individual de Responsabilidad Limitada, misma que tiene las siguientes características principales:

- Se conforma normalmente por una única persona, misma que crea un RUT y patrimonio exclusivo de la sociedad, es decir, que se separa del patrimonio individual de la persona natural.
- Brinda vida a una personalidad jurídica netamente de carácter comercial.
- Se puede dar poder general o parcial administrativo a gerentes o mandatarios, además del dueño legal de la sociedad.

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

Con tal de acceder al sistema tributario se requiere una estructura societaria la cual a su vez permite la vida legal de una empresa, y como se ha desglosado, este caso corresponde a una EIRL.

Entonces, los gastos asociados con la legalización de la sociedad son:

- Asesoría jurídica: Con la finalidad de no saltar u omitir ningún paso que pueda traer repercusiones negativas, así como retrasos o negaciones del permiso para la creación de una sociedad, incluso si el trámite se hace vía online.
- Gasto notarial: Necesario para crear una firma online del o los involucrados legales en la creación de la sociedad en cuestión.

Tabla 4-2: Detalle de gastos para formar sociedad.

Servicio	Precio	UF
Asesoría legal	\$49.990	1,44
Gasto notarial	\$35.000	1,01
TOTAL	\$84.990	2,45

Fuente: tueirl.cl

4.4 PREFACTIBILIDAD TRIBUTARIA

4.4.1 Sistema tributario

El Sistema Tributario chileno ha sufrido diversos cambios en los últimos años, principalmente debido al estallido social de 2019 seguido muy de cerca por la pandemia global del COVID-19, caso que dejó la economía muy inestable a nivel mundial, y frente a lo cual el Gobierno de Chile, independiente de su mandatario, ha procurado resguardar e incentivar de diferentes maneras, con modernización y modificaciones a ciertos sectores tributarios.

De esta forma se puede establecer que el Sistema Tributario chileno al 2022 se encuentra aún en cambios sustanciales en pro de mejorar, incentivar y mantener una buena economía nacional, e

incluso con ciertos toques a la economía internacional, incentivando la inversión extranjera en territorio nacional.

4.4.2. Mecanismo de determinación de gasto en impuesto

El Impuesto al Valor Agregado, es decir IVA, es un impuesto mundialmente conocido, y en Chile alcanza un valor del 19% sobre el bien o servicio vendido, valor agregado exclusivamente a toda venta por sobre los \$180 pesos chilenos.

Dicho impuesto, es el segundo de mayor recaudación a nivel nacional, siendo uno de los más importantes en la economía actual, y es el impuesto que regirá la venta del servicio de peluquería canina y felina a domicilio.

Así mismo, existe el impuesto de primera categoría que es de pago anual por todas las empresas de ciertos rubros, ya sea que entreguen un producto o servicio, pero que se calcula en base a una tasa proporcional, siendo del 10% en los años 2020, 2021 y 2022, pero subiendo al 25% para el año 2023, según datos directos del Servicio de Impuestos Internos (SII).

4.5 PREFACTIBILIDAD FINANCIERA

4.5.1. Fuentes de financiamiento

Para la implementación del proyecto en análisis, se estudiarán 3 diferentes fuentes de financiamiento tanto propio del inversionista como de un agente externo (banco o mutuaría), de esta forma se manejarán las siguientes opciones:

- Proyecto puro con financiamiento completo del inversionista.
- Proyecto financiado al 50% de manera externa.

- Proyecto financiado al 75% de manera externa.

4.5.2. Inversionistas

La sociedad EIRL se constituirá por la presencia de un solo inversionista, mismo que tomará la mejor decisión frente a la economía y el patrimonio que disponga para este proyecto. De esta forma se podrá también discutir una mejor tasa de retorno de la inversión en el capítulo siguiente.

4.5.3. Instituciones crediticias

Las instituciones crediticias se consideran como las que ofrecen créditos de consumo para empresas, PYMES como personas individuales, mismas que tienen basto mercado en Chile, país que cuenta con una gran variedad de este tipo de instituciones, como lo son los bancos, cajas de compensación, e incluso empresas crediticias, además del retail que también entrega estas opciones.

Para el caso particular estudiado en este análisis financiero, se solicitará un crédito en una institución bancaria, que dependiendo del monto y el plazo a pagar calculará una tasa de interés particular, esperando encontrar la menor del mercado.

4.5.4. Leasing

Se entiende como Leasing la práctica de un contrato de alquiler a plazo definido con una alternativa tentativa de compra, es decir, el arrendatario cancela en cuotas mensuales, amortizando el costo del bien arrendado, de esta forma tras la cancelación de una última cuota tomando la alternativa de compra dicho bien pasa a ser suyo.

En esta ocasión, para el proyecto en evaluación no se considerará esta opción, debido a que los activos son fácilmente accesibles con una organizada inversión inicial, además que el activo principal no se trata de maquinaria, sino de recursos humanos profesional al entender que el proyecto entrega un servicio, no un producto físico.

4.5.5. Costos de financiamiento

Los costos de financiamiento se entenderán como los gastos de papeleo e intereses que las instituciones crediticias imponen a cada cliente de manera particular, dependiendo de las características de riesgo del cliente y de los detalles en la petición del crédito, como monto y número de cuotas.

Para el estudio en curso se determinó que la mejor opción a considerar en el mes de noviembre de 2022 es la ofrecida por el Banco Scotiabank con una tasa anual del 5,34%.

4.6. PREFACTIBILIDAD AMBIENTAL

4.6.1. Impacto al medio ambiente

Los principales impactos que se pueden generar al medio ambiente son residuos peligrosos tanto líquidos como sólidos, desechos tóxicos, dióxido de carbono, entre otros, de los cuales el proyecto en evaluación no genera ninguno, por lo que no hay ninguna restricción o acotación normativa que provenga desde la ley 19.300 correspondiente a las directrices medio ambientales, y también motivo por el cual no es necesario un análisis de afluentes o impacto ambiental previo a la puesta en marcha del proyecto.

Los desechos mayoritarios serán del lavado de las mascotas en sus hogares, pero al trabajar con productos certificados, cruelty free y libre de contaminantes mayores, se asegura la nula contaminación en su utilización, dejando de esta forma solo como desecho guantes, toallas desechables y algodón que serán retirados por agentes municipales de retiro de residuos domésticos, sin contaminantes.

CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA

5. EVALUACIÓN ECONÓMICA

En este último capítulo se desarrollará todo el ámbito económico en su totalidad, entendiendo que los flujos de caja serán el fuerte para poder tomar la mejor decisión de inversión para el proyecto.

5.1 CONSIDERACIONES A UTILIZAR

5.1.1 Horizonte del proyecto

Se entiende como horizonte de proyecto, la cantidad total de años en que se evaluará inicialmente un proyecto, independiente de si trata de un producto o servicio, sino más bien guiado por el rubro de este. Como consideración se recomienda que el horizonte del proyecto no sea mayor a 10 años, debido al rápido cambio en las condiciones de mercado y económicas que se viven hoy en día.

Debido a lo anterior es que para este proyecto en específico se considerarán 5 años como horizonte del proyecto para el desarrollo de la evaluación económica.

5.1.2 Tasa de descuento

La tasa de descuento se conoce como el retorno mínimo esperado por el inversionista frente a una inversión por la que optó dejando atrás el uso de dichos recursos en otro panorama económico.

Si bien el método más común de obtener la tasa de descuento es el método CAMP, en esta ocasión se usará el método por Prima de riesgo, ya que el indicador tasa de rentabilidad del mercado no podrá usarse debido a los datos negativos consecutivos por factores como pandemia o estallido social, entre otros.

Entonces, la tasa de descuento se calcula en base a la siguiente fórmula:

$$R = R_f + \text{Prima de riesgo}$$

Donde:

R = Tasa de descuento.

R_f = Tasa libre de riesgo.

- Tasa libre de riesgo (R_f):

Esta tasa se calcula con el promedio de los últimos 10 años de los intereses de los bonos en UF a 5 años. Dato que se entenderá como 1,14%, por los detalles de la tabla 5-1.

- Prima de riesgo:

La Prima de riesgo se estima de acuerdo con los parámetros de la tabla 5-2, determinándose como 12% para el caso de estudio, al tratarse de un proyecto medianamente riesgoso, pero no lo suficiente como para considerarse cercano a uno altamente riesgoso.

Finalmente, se desarrolla el cálculo como:

$$R = 1,14\% + 12\% = 13,14\%$$

Tabla 5-1: Cálculo Tasa libre de riesgo (Rf).

Año	Bono en UF a 5 años
2012	2,36
2013	2,34
2014	1,54
2015	1,12
2016	1,14
2017	1,04
2018	1,17
2019	0,39
2020	-0,10
2021	0,40
Promedio	1,14

Fuente: <https://es.investing.com/rates-bonds/chile-5-year-bond-yield-historical-data>

Tabla 5-2: Tabla estimativa para prima de riesgo.

Prima por Riesgo		
Nivel de Riesgo	Prima por riesgo(%)	Ejemplo de Proyectos
Alto	Sobre 20%	Desarrollo de nuevos productos. Proyectos que usan conceptos muy novedosos. Contratos internacionales.
Mediano	10%-20%	Proyectos algo fuera del giro de la empresa. Procesos nuevos que no han sido completamente investigados.
Promedio	5%-10%	Incrementos en las capacidades de producción. Implementación de una nueva tecnología conocida. Proyectos con información de mercado incompleta.
Bajo	1%-5%	Mejoramiento de la productividad. Expansiones en un mercado en donde es líder y lo conoce bien.
Muy Bajo	0%-1%	Reducción de costos. Proyectos relativos de seguridad.

Fuente: Apuntes asignatura Proyecto y Titulación, USM.

5.1.3 Moneda a utilizar

La moneda utilizada inicialmente son pesos chilenos, ya que la mayoría de las ventas están en dicho valor, pero en cada detalle se valorizó a Unidad de Fomento (UF), moneda que se utilizará en la evaluación a través de flujos de caja debido a su característica de actualización diaria, lo que otorga una base actualizada en cualquier momento que se pueda retomar el proyecto.

Explicado lo anterior, se considerarán todos los cálculos siguientes con un valor de UF de \$34.753,97 pesos chilenos, actualizado al día 20 de noviembre de 2022.

5.1.4 Impuestos

De los dos tipos de impuestos detallados en el capítulo anterior, Impuesto al Valor Agregado e Impuesto de Primera Categoría, se trabajará en el presente capítulo solo con el dato de pago de impuesto de primera categoría en un 25%, aplicable desde el año 2023, según datos del Servicio de Impuestos Internos, como se detalla en la tabla 5-3.

Tabla 5-3: Detalle del Impuesto de Primera Categoría.

Años comerciales	Impuesto de Primera Categoría
2020, 2021, 2022	10%
2023 en adelante	25%

Fuente: SII.cl

5.1.5 Depreciaciones y Valor libro

Las depreciaciones contemplan la pérdida de valor en el tiempo por uso de los equipos que se desgastan de manera normal, dicha depreciación puede ser normal o acelerada, y para el caso

detallado de este proyecto se considerará una depreciación acelerada, utilizando la siguiente fórmula.

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

Donde:

D = Depreciación del activo.

I = Valor de compra del activo.

N = Número de años de vida útil del activo.

De esta forma, se puede encontrar el número de años de vida útil del activo (N) en una tabla de vida útil de bienes físicos otorgada por el Servicio de Impuestos Internos (SII). Dicho detalle que se encuentra en la tabla 5-4.

Tabla 5-4: Años de vida útil de activos y depreciación.

Ítem	Años de vida útil normal	Depreciación acelerada (años)	Depreciación acelerada (\$)	Depreciación acelerada (UF)
Teléfono móvil	6 años	2 años	\$599.520	17,25
Aspiradora de mano	3 años	1 año	\$89.964	2,59
Cortadora de pelo veterinaria	5 años	1 año	\$558.000	16,06

Fuente: Creación propia.

La aplicación de la depreciación acelerada es con el objetivo de mantener un escudo fiscal para reducir impuestos en los primeros años del proyecto, así mismo, si bien se menciona la vida útil de los activos para depreciación, esto no significa que éstos deban estrictamente ser renovados, no implica que esos sean exactos los años de vida útil real. Es por esto, que teniendo en cuenta la vida útil real de los equipos mencionados, solo se efectuará la nueva adquisición de equipo para las aspiradoras de mano en el año 3.

Algo importante de destacar es el uso del Valor Residual (VR), conocido como el valor por el cual cualquier activo puede ser vendido al final de su uso en el proyecto, para este caso, el valor residual corresponderá a un cuarto del valor de compra de cada ítem.

A continuación, se presentan las depreciaciones a través de los años que corresponden dentro del proyecto.

Tabla 5-5: Depreciaciones del proyecto por año.

Activo	Valor (\$)	Valor UF	Años	1	2	3	4	VL	VR
Teléfono móvil	\$1.199.040	34,50	2	17,25	17,25			0,00	8,63
Aspiradora mano	\$89.964	2,59	1	2,59			2,59	0,00	0,65
Cortadora pelo	\$558.000	16,06	1	16,06				0,00	4,01
TOTAL	\$1.847.004	53,15		35,90	17,25		2,59	0,00	13,29

Fuente: Creación propia.

5.1.6 Reinversiones

Como se detalló en la tabla 5-5, se realizará únicamente una reinversión en nuevas aspiradoras de manos para el equipo completo de trabajo, avaluada en una suma de \$89.964 correspondiente a 2,59 UF, en el 3er año del proyecto.

5.1.7 Ingresos

Con la visualización de trabajar en el peor de los casos, es que se ha decidido calcular los ingresos guiados por el detalle logrado vía mail con la competencia más cercana, pero en números más bajos aún, con un aumento del 5% anual a la cantidad de servicios entregados, quedando los totales anuales declarados en la tabla 5-6.

Tabla 5-6: Detalle ingresos proyectados anualmente (UF).

Año	1	2	3	4	5
Precio promedio	0,98	0,98	0,98	0,98	0,98
Cantidad	1290	1386	1482	1578	1674
Total, ingresos	1262,01	1355,93	1449,85	1543,77	1637,68

Fuente: Creación propia.

5.1.8 Egresos

Los egresos se pueden desglosar en costos fijos, como los costos que se deben pagar incluso si no se vende ningún servicio, y en costos variables que son los que se pagan en proporción a los servicios entregados. De esta forma se detallan los egresos anuales en el horizonte de 5 años del proyecto en la tabla 5-7.

Tabla 5-7: Detalle egresos proyectados anualmente (UF).

Año	1	2	3	4	5
Sueldos	55,59	55,59	55,59	55,59	55,59
Bono bencina	21,58	21,58	21,58	21,58	21,58
Plan internet	1,73	1,73	1,73	1,73	1,73
Costos Fijos	78,90	78,90	78,90	78,90	78,90
Bono producción	138,11	151,93	165,74	179,55	193,36
Insumos operación	96,68	106,35	116,02	125,68	135,35
Costos Variables	234,79	258,27	281,75	305,23	328,71
Total, Egresos	313,69	337,17	360,65	384,13	407,61

Fuente: Creación propia.

5.2 PROYECTO PURO

Se considera como proyecto puro, el flujo de caja sin la toma de ningún crédito a largo plazo, es decir, financiado por inversionistas en un 100% de lo requerido.

Para esta sección se considerará la UF como 34.753,97 al día 20 de noviembre de 2022, así como un pago de impuesto del 25%, y finalmente una tasa de descuento del 13,14%.

Tabla 5-8: Flujo de caja del proyecto puro (UF).

Año	0	1	2	3	4	5
Ingresos		1262,01	1355,93	1449,85	1543,77	1637,68
Egresos		-313,69	-337,17	-360,65	-384,13	-407,61
Margen		948,32	1018,76	1089,20	1159,64	1230,07
Depreciación		-35,90	-17,25		-2,59	
Valor residual						13,29
Valor libro						
Interés LP						
Interés CP						
Utilidades antes de impuesto		912,42	1001,51	1089,2	1157,05	1243,36
Impuesto (25%)		-228,11	-250,38	-272,30	-289,26	-310,84
Utilidades después de impuesto		684,32	751,13	816,90	867,79	932,52
Depreciación		35,90	17,25		2,59	
Inversiones	-61,61			-2,59		
Valor libro						
Crédito LP						
Crédito CP						
Amortización LP						
Amortización CP						
Capital de trabajo	-64,61					64,61
Flujo de caja	-126,22	720,22	768,38	814,31	870,38	997,13
FC actualizado	-126,22	636,57	600,27	562,27	531,18	537,86
FC acumulado	-126,22	510,35	1110,62	1672,88	2204,06	2741,93

Fuente: Creación propia.

Tabla 5-9: Indicadores del proyecto puro.

VAN (UF)	2741,93
TIR	577%
PRI (años)	1

Fuente: Creación propia.

5.3 PROYECTO CON FINANCIAMIENTO EXTERNO

Para un proyecto con financiamiento externo se entenderá como la toma de un crédito bancario a largo plazo, para esta ocasión se usarán un 50% y 75% de financiamiento externo. Ambas opciones con las mismas condiciones, UF a un valor de 34.753,97, una tasa de descuento del 13,14%, un pago de impuesto del 25% y una tasa de interés anual del Banco Scotiabank a 5,34%.

5.3.1 Flujo de caja con proyecto al 50% externo.

Tabla 5-10: Proyecto al 50% de financiamiento externo (UF).

Año	0	1	2	3	4	5
Ingresos		1262,01	1355,93	1449,85	1543,77	1637,68
Egresos		-313,7	-337,19	-360,67	-384,14	-407,62
Margen		948,31	1018,74	1089,18	1159,63	1230,06
Depreciación		-35,90	-17,25		-2,59	
Valor residual						13,29
Valor libro						
Interés LP		-3,37	-2,76	-2,13	-1,45	-0,75
Interés CP						
Utilidades antes de impuesto		909,04	998,73	1087,05	1155,59	1242,60
Impuesto (25%)		-227,26	-249,68	-271,76	-288,90	-310,65
Utilidades después de impuesto		681,78	749,04	815,29	866,69	931,95
Depreciación		35,90	17,25		2,59	
Inversiones	-61,61			-2,59		
Valor libro						
Crédito LP	63,11					
Crédito CP						
Amortización LP		-11,34	-11,95	-12,59	-13,26	-13,97
Amortización CP						
Capital de trabajo	-64,61					64,61
Flujo de caja	-63,11	706,34	754,34	800,11	856,02	982,59
FC actualizado	-63,11	624,30	589,30	552,46	522,42	530,02
FC acumulado	-63,11	561,19	1150,49	1702,96	2225,37	2755,40

Fuente: Creación propia.

Tabla 5-11: Amortización con 50% de financiamiento externo (UF).

N°	Capital inicial	Interés	Cuota	Amortización	Capital final
1	63,11	3,37	14,71	11,34	51,77
2	51,77	2,76	14,71	11,95	39,82
3	39,82	2,13	14,71	12,59	27,23
4	27,23	1,45	14,71	13,26	13,97
5	13,97	0,75	14,71	13,97	0,00

Fuente: Creación propia.

Tabla 5-12: Indicadores del proyecto al 50%.

VAN (UF)	2755,40
TIR	1126%
PRI (años)	1

Fuente: Creación propia.

5.3.2 Flujo de caja con proyecto al 75% externo.

Tabla 5-13: Proyecto al 75% de financiamiento externo (UF).

Año	0	1	2	3	4	5
Ingresos		1262,01	1355,93	1449,85	1543,77	1637,68
Egresos		-313,7	-337,19	-360,67	-384,14	-407,62
Margen		948,31	1018,74	1089,18	1159,63	1230,06
Depreciación		-35,90	-17,25		-2,59	
Valor residual						13,29
Valor libro						
Interés LP		-5,06	-4,15	-3,19	-2,18	-1,12
Interés CP						
Utilidades antes de impuesto		907,35	997,34	1085,99	1154,86	1242,23
Impuesto (25%)		-226,84	-249,34	-271,50	-288,71	-310,56
Utilidades después de impuesto		680,52	748,01	814,49	866,14	931,67
Depreciación		35,90	17,25		2,59	
Inversiones	-61,61			-2,59		
Valor libro						
Crédito LP	94,67					
Crédito CP						
Amortización LP		-17,02	-17,92	-18,88	-19,89	-20,95
Amortización CP						
Capital de trabajo	-64,61					64,61
Flujo de caja	-31,56	699,40	747,33	793,02	848,84	975,33
FC actualizado	-31,56	618,17	583,82	547,57	518,04	526,10
FC acumulado	-31,56	586,62	1170,44	1718,01	2236,05	2762,15

Fuente: Creación propia.

Tabla 5-14: Amortización con 75% de financiamiento externo (UF).

N°	Capital inicial	Interés	Cuota	Amortización	Capital final
1	94,665	5,06	22,07	17,02	77,65
2	77,65	4,15	22,07	17,92	59,72
3	59,72	3,19	22,07	18,88	40,84
4	40,84	2,18	22,07	19,89	20,95
5	20,95	1,12	22,07	20,95	0,00

Fuente: Creación propia.

Tabla 5-15: Indicadores del proyecto al 75%.

VAN (UF)	2762,15
TIR	2223%
PRI (años)	1

Fuente: Creación propia.

5.3.3 Resumen indicadores económicos

A continuación, se detalla una tabla resumen de los indicadores económicos de las 3 opciones de financiamiento desarrolladas anteriormente.

Tabla 5-16: Resumen indicadores económicos.

Porcentaje financiamiento externo	VAN	TIR	PRI
0%	2741,93	577%	1
50%	2755,40	1126%	1
75%	2762,15	2223%	1

Fuente: Creación propia.

Con estos datos, se determina que la mejor opción es financiar el proyecto externamente en un 75%, ya que en este punto hay un mayor VAN y TIR, indicadores trabajados en UF lo que asegura que la moneda es constantemente actualizada, omitiendo el PRI que asegura el retorno de la inversión en el primer año de puesta en marcha en todos los escenarios.

5.4 SENSIBILIZACIONES

Para esta sección se desarrollarán dos sensibilizaciones, primero se considerarán los ingresos entendiéndose como el precio de los servicios otorgados por la empresa, qué tanto pueden disminuir éstos manteniendo viable el proyecto; y segundo las remuneraciones, desarrollando qué tanto éstas puedan subir, pero manteniendo la viabilidad del proyecto en análisis.

Para los próximos análisis y cálculos se usará el flujo de caja con 75% de financiamiento externo, elegido por presentar la mejor rentabilidad económica.

5.4.1 Sensibilidad de ingresos.

Esta variable de sensibilidad se evaluará directamente en el precio de los servicios ofrecidos por la empresa, y ayudará a determinar la importancia de estos en el valor del VAN, lo que se detalla en la tabla 5-15.

Tabla 5-17: Sensibilidad de ingresos.

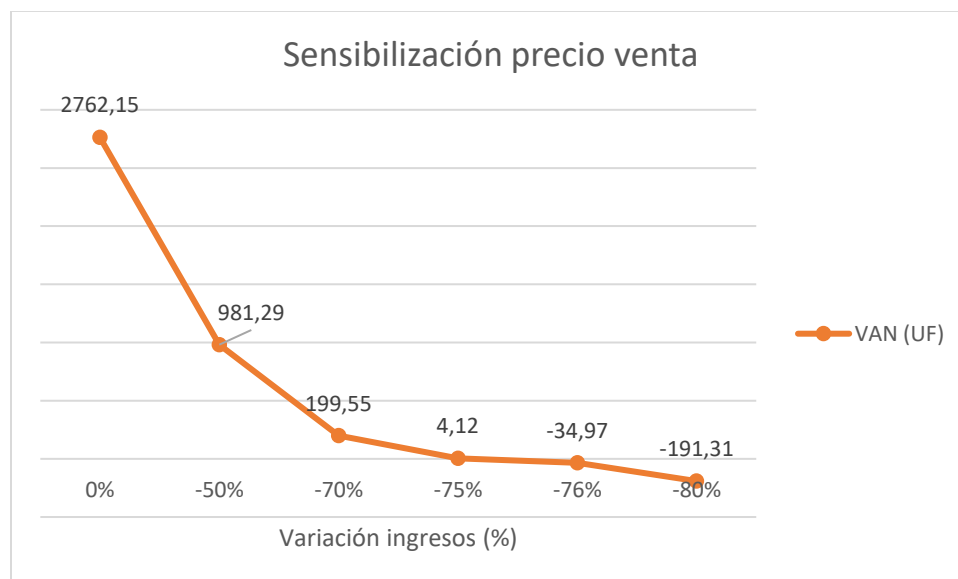
% Variación ingresos	VAN (UF)	TIR (%)
0%	2762,15	2223%
-50%	981,29	1427%
-70%	199,55	324%
-75%	4,12	20%
-76%	-34,97	-
-80%	-191,31	-

Fuente: Creación propia.

A partir de la tabla anterior, se puede determinar con certeza que el valor por precio de los servicios entregados puede disminuir hasta un 75% manteniendo un VAN de 4,12, es decir que el proyecto aún es rentable.

A continuación, se presenta la gráfica correspondiente a la sensibilización por precio de venta, con la variación del VAN.

Gráfico 5-1: Sensibilidad precio venta.



Fuente: Creación propia.

5.4.2 Sensibilidad de egresos.

Esta segunda variable de sensibilidad se evaluará directamente en el costo variable, es decir, en el costo de cada servicio ofrecido por la empresa, lo que ayudará a determinar la importancia de estos en el valor del VAN, lo que se detalla en la tabla 5-16.

Tabla 5-18: Sensibilidad de egresos.

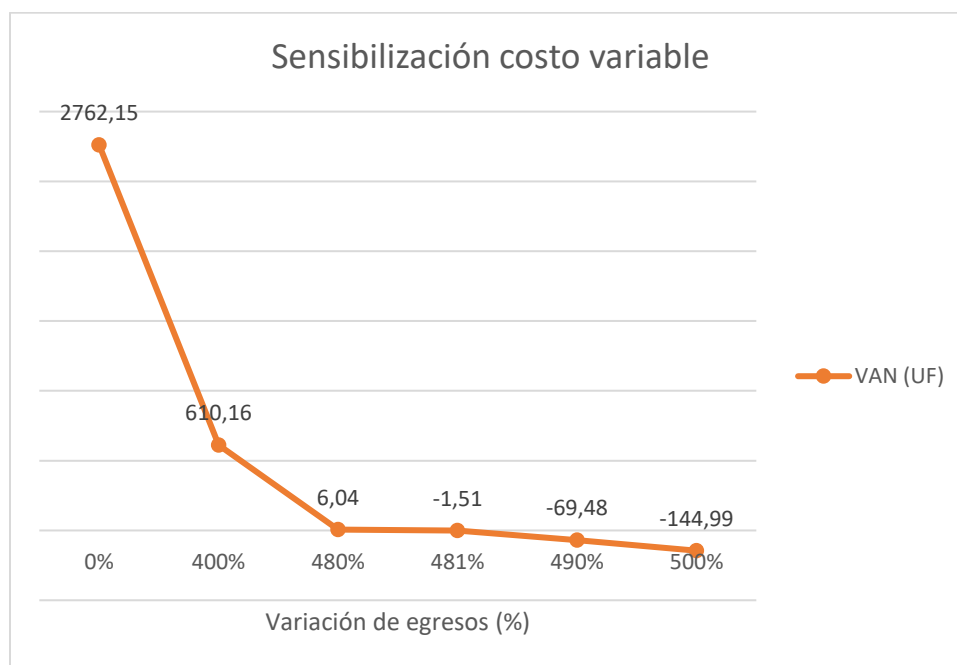
% Variación egresos	VAN (UF)	TIR (%)
0%	2762,15	2223%
400%	610,16	539%
480%	6,04	22%
481%	-1,51	9%
490%	-69,48	-
500%	-144,99	-

Fuente: Creación propia.

A partir de la tabla anterior, se puede determinar con certeza que el valor por costo variable de los servicios entregados puede aumentar hasta un 480%, con un valor de VAN de 6,04, manteniendo el proyecto aún viable.

A continuación, se presenta la gráfica correspondiente a la sensibilización por costo variable, con la variación del VAN:

Gráfico 5-2: Sensibilidad costo variable.



Fuente: Creación propia.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Como se ha podido observar a lo largo del análisis de prefactibilidad completo del proyecto, es uno dedicado en detalle a velar por el cuidado y estética de las mascotas más generales como son perros y gatos, de esta forma pudiendo apoyar directamente con la Ley de Tenencia Responsable de Mascotas y Animales de Compañía, que en una de sus directrices más destacadas se encuentra el detalle de velar por los cuidados veterinarios necesarios de cada animal, cosa que se destaca en el desglose tanto de cada servicio ofrecido, SPA y Sanitizante, y en el detalle de insumos a usar, todos ellos hipoalergénicos y no contaminantes, incluso con detalles entre piel sensible y piel normal.

Es de suma importancia destacar que dentro de cada detalle de elección siempre se consideró el bienestar de la mascota, por eso mismo que el fuerte del proyecto es entregar el servicio en el domicilio del cliente el que sumado a la reunión previa, aseguran bajar considerablemente los niveles de estrés de cada mascota atendida.

Las comunas de Viña del Mar y Concón no fueron seleccionadas por la cantidad de población total, sino más bien por la cantidad de población de estrato socioeconómico alto, donde es de conocimiento general que es el estrato que suele pagar o externalizar muchas de las tareas tanto del hogar como otras varias, así mismo, sumado a la cantidad de tiempo que dedican al trabajo, son el sector ideal para enfocar el proyecto, con poco tiempo disponible y la cómoda opción de externalizar tareas más laboriosas.

De esta forma, considerando que, en el último capítulo de Evaluación Económica, el detalle de indicadores económicos arrojó como la mejor opción un financiamiento del 75% con un VAN y TIR más alto en 2762,15 UF y 2223% respectivamente, además de un PRI de 1 año, es que se concluye que el proyecto es completamente viable y atractivo para cualquier inversionista, con resultados beneficiosos dentro del primer año, los cuales solo aumentan hasta el horizonte de 5 años del análisis efectuado.

De todas formas, los análisis de sensibilidad tanto en ingresos como egresos efectuados en el precio de venta del servicio y en los costos variables, dan un mayor respaldo en la conclusión de viabilidad positiva del proyecto, ya que se determinó que ambas variables tienen un amplio rango de movimiento donde aún mantienen ganancia considerable antes de comenzar a verse números negativos en el VAN, siendo uno de los indicadores de mayor peso cuando de estudios de prefactibilidad se trata.

BIBLIOGRAFÍA

- CAHE, Ricardo. Apuntes de asignatura Evaluación de Proyectos, Universidad Técnica Federico Santa María, Ingeniería de Ejecución en Gestión Industrial, año 2020.
- CHILEATIENDE, Información general sobre ley de tenencia responsable de mascotas y animales de compañía [en línea]. [Consulta: Septiembre de 2022]. Disponible en: <https://www.chileatiende.gob.cl/fichas/51436-ley-de-tenencia-responsable-de-mascotas-y-animales-de-compania-ley-cholito>.
- LEGAL Chile, Detalles de la “Ley Cholito” [en línea]. [Consulta: Septiembre de 2022]. Disponible en: <https://www.legalchile.cl/en-que-consiste-la-ley-cholito/>.
- TENENCIA responsable mascotas, Detalle biblioteca digital de mascotas [en línea]. [Consulta: Septiembre de 2022]. Disponible en: <http://www.tenenciaresponsablemascotas.cl/biblioteca-digital/>.
- SUBSECRETARÍA Gobierno Regional, Detalle comunas Viña del Mar y Concón [en línea]. [Consulta: Septiembre de 2022]. Disponible en: <https://www.subdere.gov.cl/>.
- INSTITUTO Nacional de Estadísticas, Indicadores económicos [en línea]. [Consulta: Septiembre de 2022]. Disponible en: <https://www.ine.cl/ine-ciudadano/definiciones-estadisticas/economia/indicadores-economicos>.
- BIBLIOTECA Central Nacional, Población Viña del Mar [en línea]. [Consulta: Septiembre de 2022]. Disponible en: https://www.bcn.cl/siit/reportescomunales/comunas_v.html?anno=2021&idcom=5103.
- BIBLIOTECA Central Nacional, Población Concón [en línea]. [Consulta: Septiembre de 2022]. Disponible en: https://www.bcn.cl/siit/reportescomunales/comunas_v.html?anno=2021&idcom=5109.
- VIRTUAL Pyme, Detalle planes [en línea]. [Consulta: Septiembre de 2022]. Disponible en: <https://virtualpyme.cl/planes/>.
- FACEBOOK, Clínica veterinaria Dra. Martina [en línea]. [Consulta: Octubre de 2022]. Disponible en: <https://www.facebook.com/vet.martinavb>.

- SPATITAS, Veterinaria con peluquería canina y felina [en línea]. [Consulta: Octubre de 2022]. Disponible en: <https://spatitas.cl/nosotros/>.
- BIBLIOTECA Central nacional, Detalle región de Valparaíso [en línea]. [Consulta: Octubre de 2022]. Disponible en: <https://www.bcn.cl/siit/nuestropais/region5>.
- ENTEL, Detalle teléfono móvil a través de plan empresas [en línea]. [Consulta: Octubre de 2022]. Disponible en: <https://www.entel.cl/empresas/catalogo-equipos/detalle/samsung-a23-5g.iws>.
- MERCADO Libre, Detalle aspiradora de mano [en línea]. [Consulta: Octubre de 2022]. Disponible en: <https://articulo.mercadolibre.cl/MLC-974668547-aspiradora-inalambrica-alta-potencia-recargable-accesorios-JM?searchVariation=174321534567&quantity=3>.
- GOBIERNO de Chile, Sueldo mínimo a partir del 1 de Agosto de 2022 [en línea]. [Consulta: Octubre de 2022]. Disponible en: <https://www.gob.cl/noticias/partir-de-hoy-aumenta-el-sueldo-minimo-conozca-los-nuevos-montos/>.
- ANIS Tienda, Insumos veterinarios [en línea]. [Consulta: Noviembre de 2022]. Disponible en: <https://www.anistienda.cl/>.
- NOVAPET, Insumo veterinarios [en línea]. [Consulta: Noviembre de 2022]. Disponible en: <https://www.novapet.cl/>.
- AMIGALES, Insumos veterinarios [en línea]. [Consulta: Noviembre de 2022]. Disponible en: <https://www.amigales.cl/>.
- ECOTEXTIL, Insumo toalla desechable para mascotas [en línea]. [Consulta: Noviembre de 2022]. Disponible en: <https://ecotextil.cl/productos/toalla-para-mascotas/>.
- GYMPRO, Insumo algodón [en línea]. [Consulta: Noviembre de 2022]. Disponible en: <https://www.gympro.cl/ortopedia/algodon-hidrofilo-puro-250-grs.html>.
- DISTRIBUIDORA Mayorista, Insumo alcohol [en línea]. [Consulta: Noviembre de 2022]. Disponible en: <https://www.distribuidormayorista.cl/collection/desinfeccion-proteccion>.
- CONTADOR a domicilio, Servicios de contaduría [en línea]. [Consulta: Noviembre de 2022]. Disponible en: <https://contadoradomicilio.cl/>.

- REGISTRO de emprendedores y sociedad, Crea tu empresa en un día [en línea]. [Consulta: Noviembre de 2022]. Disponible en: <https://www.registrodeempresasysociedades.cl/> .
- BIBLIOTECA Central Nacional, Normativa para veterinarias [en línea]. [Consulta: Noviembre de 2022]. Disponible en: <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1106037>.
- VANITY Colombia, Detalle normativo para veterinarias y peluquerías caninas en Colombia [en línea]. [Consulta: Noviembre de 2022]. Disponible en: <https://www.vanitycol.com/post/requisitos-de-secretaria-de-salud-para-el-funcionamiento-de-peluquerias-caninas-y-petshop>.
- SERVICIO de Impuestos Internos, Detalle empresa EIRL [en línea]. [Consulta: Noviembre de 2022]. Disponible en: https://www.sii.cl/contribuyentes/contribuyentes_individuales/empresa_individual_resltda.htm.
- SERVICIO de Impuestos Internos, Detalle impuesto a la renta [en línea]. [Consulta: Noviembre de 2022]. Disponible en: https://www.sii.cl/preguntas_frecuentes/renta/001_002_4708.htm.
- INVESTING, Detalle bonos a 5 años [en línea]. [Consulta: Noviembre de 2022]. Disponible en: <https://es.investing.com/rates-bonds/chile-5-year-bond-yield-historical-data>.
- STERN, Tabla con detalle de Betas según sector económico [en línea]. [Consulta: Noviembre de 2022]. Disponible en: https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html.
- SERVICIO de Impuestos Internos, Detalle vida útil de activos [en línea]. [Consulta: Noviembre de 2022]. Disponible en: https://www.sii.cl/valores_y_fechas/tabla_vida_util_activo_inmovilizado.html.

ANEXOS

ANEXO 1: DETALLE CORTADORA DE PELO VETERINARIA

Cortadora, precio e imagen.



La Casa del PELUQUERO CANINO

Busca productos, marcas y más..

Shampoo y Cosmética Máquinas Cuchillos Herramientas Accesorios Mobiliario Línea Veterinaria Repuestos Rectificado y Afilado

MÁQUINA ANDIS PRO-ANIMAL EBC - Uso Semi Profesional o Doméstico

SKU: 53300



Stock por sucursal

Disponible

\$ 186.000

CANTIDAD

- 1 +

Agregar al carro

Kit de lujo para uso doméstico o semiprofesional.

Potente motor rotativo silencioso, de una velocidad

Cortadora, especificaciones.



Kit de lujo para uso doméstico o semiprofesional.

Potente motor rotativo silencioso, de una velocidad

Velocidad de corte de **3.400 SPM (golpes por minuto)**.

Cuchillos desmontables para facilidad de recambio y limpieza.

Sistema de bloqueo para fijar el cuchillo y evitar que caiga durante el uso.

Carcasa resistente y duradera.

Compatible con cuchillos UltraEdge, CerámicEdge y otros de formato A5.

Incluye un cuchillo UltraEdge N°10, aceite para cuchillos y un set de 4 alzadores de 3 mm, 6 mm, 10 mm, 13 mm.

ANEXO 2: INSUMOS MÁS IMPORTANTES

Corta uñas veterinario, especificaciones.



Corta Uñas con Luz Led y Lima

★★★★★ [Escriba una opinión](#)

Diseño de luz LED: las luces LED súper brillantes incorporadas iluminan claramente la línea de sangre de las uñas de la mascota, lo que puede reducir en gran medida el riesgo de cortarse las uñas y lastimar a su mascota debido a cortes rápidos.

Lima de uñas oculta: hoja de acero inoxidable súper dura, resistente al agua y duradera, lima de uñas gratis oculta en el mango izquierdo, después de cortar las uñas de gatos y perros, puede limar fácilmente las esquinas afiladas o los bordes de las uñas de las mascotas.

Deflector exclusivo: el cortaúñas para perros liviano viene con un deflector transparente al lado de las cuchillas, que puede evitar que las uñas de las mascotas salpiquen al cortar las uñas. Es removible para limpiarlo después de terminar el recorte.

Diseño ergonómico: el cortapelos es una herramienta potente y fácil de usar para el cuidado de mascotas que es ergonómica, liviana y cómoda, y se puede fijar firmemente en sus manos para garantizar un uso fácil.

\$13.990

Tijeras de pelo para perros, especificaciones.



Tijeras de Pelo para Perros

★★★★★ [5 Opiniones](#)

Estas tijeras son especiales para el **pelo** de tu perro. Tiene cuchillas de **acero inoxidable** con un mango cómodo y **puntas romas** para evitar riesgos para ti y tu amigal.

\$8.990

DISPONIBLE

Sólo queda 3

1

+

-

Añadir al carrito



Cepillo para baño, especificaciones.



FURMINATOR BATHING BRUSH CEPILLO PARA BAÑO DOG/CAT

SKU: AC-P-92932-MO

Furminator

Pocas Unidades.

\$ 16.990

CANTIDAD

1

Agregar al carro

El cepillo de baño FURminator para perros y gatos afloja el pelo de las mascotas para una mejor penetración tanto champú como del acondicionador.

Compartir en:

¿Por qué NovaPet?

Somos Expertos en Despachos

Flota de camionetas propias de última generación monitoreadas por GPS. Sabrás cuando llegará tu pedido.

¡Despacho Gratis y en todo Santiago!

Cepillo para nudos, especificaciones.



FURMINATOR ADJUSTABLE DEMATTING TOOL SACA NUDOS

SKU: AC-P-92922-MO

Furminator

Pocas Unidades.

\$ 18.990

CANTIDAD

1

Agregar al carro

Elimina el pelo enmarañado con seguridad y fácilmente. Saca nudos apto para perros y gatos.

Compartir en:

¿Por qué NovaPet?

Somos Expertos en Despachos

Flota de camionetas propias de última generación monitoreadas por GPS. Sabrás cuando llegará tu pedido.

¡Despacho Gratis y en todo Santiago!

Realizamos despacho a domicilio gratis desde un monto mínimo que depende de cada comuna. Revisa tu comuna AQUÍ.

Shampoo piel normal, especificaciones.



Shampoo hipoalergénico perros y gatos PetNew

\$15.990

- Hipoalergénico
- Reduce el erupciones y eczemas, calmante de la piel
- Inhibe el mal olor , Anti-bacterial
- Nutre la fibra capilar, repara el daño y fortalece el pelo.
- Aporta omegas 3, 6, 7 y 9, incrementa el brillo y la sedosidad
- Evita la caída de la fibra capilar
- Repelente de Pulgas y Garrapatas
- Biodegradable

Formato: 250 ml.

Shampoo piel sensible, especificaciones.



Shampoo Dermocosmetico Avena-Matico PetNew

\$12.990

Shampoo Dermocosmetico AVENA – MATICO, para pieles sensibles y secas. Para perros y gatos, hipoalergénico.

Con una mezcla especializada de tensoactivos suaves, libre de sulfatos

Está desarrollada para pieles sensibles e irritantes, muy suave para la piel y los ojos, biodegradable. Con leche de avena, posee **propiedades** que son benéficas **para** el pelaje. Vitamina B: que ayuda a controlar la caída del pelo, Vitamina E: un aliado **para** fomentar el crecimiento del pelo y la hidratación de la piel. Con extracto de lupulo Actúa como astringente, antiseborreico, tonifica el cuero cabelludo y le aporta vigor, regula la caspa y ralentiza la caída del cabello.

Otro de sus activos importantes para las pieles sensibles y alérgicas, Extracto botánico de **MATICO**, especie nativa chilena, que reduce el eritema cutáneo y proporciona un efecto calmante y proporcionar protección de la piel contra la irradiación.

Formato: 250 ml.